

## ACTA DE LA SESIÓN ORDINARIA VIRTUAL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN No. 2702

Acta número dos mil setecientos dos, correspondiente a la sesión ordinaria virtual No. 2702, 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 cuatro minutos del lunes cuatro de noviembre de 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 camino a su casa de habitación en San Antonio de Desamparados.

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

### Director ausente

Lic. Luis Guillermo Alán Alvarado, quien presentó su renuncia al Consejo de Administración a partir del 4 de noviembre de 2024.

### Administración

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

Lic. Guillermo Sánchez Williams, asesor legal del Consejo de Administración, quien se une a la sesión desde su oficina en la Asesoría Jurídica Empresarial de CNFL ubicada en Calle Primera, Avenida Quinta y Séptima.

### Invitados

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

Ing. Parmenio Barrantes Medina, jefe de la Unidad Desarrollo de Negocios.

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

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

Lic. Franklin Quirós Arce, jefe del Área Administración Financiera.

“Conforme al artículo 5 de la Ley 8660, artículos 184 y 188 del Código de Comercio, artículos 5 inciso d), artículos 16 y 17 del Reglamento Interno del Consejo de Administración y la Directriz Mercantil DPJ-001-2020 de fecha 04 de agosto de 2020, así como la debida convocatoria expresa de la forma de la sesión virtual, la sede tecnológica y el medio utilizado y la forma de participación, se tiene por abierta la Sesión Ordinaria Virtual 2702 de fecha lunes 4 de noviembre de 2024 y se verifican las condiciones necesarias para confirmar el quorum y la validez de la sesión virtual,



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

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

## **CAPÍTULO I            LECTURA Y APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA**

### **ARTÍCULO 1.            Orden del día sesión 2702**

El señor Rayner García da lectura al orden del día de la presente sesión No. 2702 y la somete a aprobación de los señores directores.

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

## **CAPÍTULO II            APROBACION ACTAS**

### **ARTÍCULO 1.            Sesión Ordinaria No. 2701.**

El señor Rayner García somete a aprobación de los señores directores, el acta de la sesión ordinaria No. 2701.



No existiendo ninguna observación adicional al acta mencionada, esta es aprobada por los directores presentes. La misma será firmada en el libro oficial respectivo. Se aprueba el acta No. 2701

### **CAPÍTULO III ASUNTOS DE GERENCIA GENERAL**

El señor Luis Fernando Andrés Jácome, gerente general, ingresa a la sesión e indica que se unió a la misma desde su casa de habitación Santo Domingo, Heredia, donde cuenta con un espacio de discreción y confidencialidad.

#### **ARTÍCULO 1. Informe análisis de rentabilidad de Productos y Servicios no Regulados al 30 de setiembre de 2024**

El señor Rayner García informa que se recibió el oficio de la Gerencia General 2001-1381-2024 de fecha 23 de octubre de 2024, en donde se somete a conocimiento del Consejo de Administración el informe análisis de rentabilidad de Productos y Servicios no Regulados al 30 de setiembre de 2024. Para estos efectos se invitó a la sesión a los señores Luis Fernando Andrés Jácome, gerente general y Parmenio Barrantes Medina, jefe de la Unidad Desarrollo de Negocios para que se refieran al tema.

El señor Luis Fernando Andrés, comenta que se va a presentar el tercer informe rentabilidad de la Unidad de Nuevos Negocios (sic) a cargo del licenciado Parmenio Barrantes, el cual trae algunas noticias importantes, por lo anterior, le cede la palabra para que realice la presentación del tema.

El señor Parmenio Barrantes Medina, indica que procederá a detallar lo más relevante de la Unidad del tercer trimestre del año 2024.

#### **Indicadores estratégicos**

##### **Indicador de contribución Porcentaje de rentabilidad de productos y servicios no regulados.**

Comenta que, en la parte superior del cuadro está el indicador que se le planteó a la Unidad, el cual solicita que los negocios que se desarrollen generen al menos el 15% de rentabilidad, al cierre del mes de setiembre se observa un 66.20%, ya que los ingresos netos generados totalizan ₡62 millones y los costos operativos suman ₡21 millones para una utilidad neta de ₡41 millones.

Consejo de Administración

4061008921243

3.1 Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	ANUAL
3.2 Real (individual)	72,60	88,45	93,10	43,26	97,00	90,39	100,00	-46,35	48,23	66,20%
3.3 Meta (individual)	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00%
3.4 Real (acumulado)	72,60	88,45	93,10	43,26	97,00	90,39	100,00	-46,35	48,23	66,20%
3.5 Meta (acumulado)	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00%
3.6 Desempeño	484,00%	589,67%	620,67%	288,40%	646,67%	602,60%	666,67%	-309,00%	321,53%	441,33%
3.7 Desempeño B100 (ind)	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	-309,00%	100,00%	100,00%
3.8 Desempeño B100 (acum)	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	-309,00%	100,00%	100,00%

**Indicador IC.03-03 Ingresos por ventas de otros productos y servicios no regulados.**

Es un indicador que la anterior Administración le generó una meta de ¢ 673 millones, dicho indicador no se consensuó directamente con la Unidad, sino que fue establecido y al corte del mes de setiembre se tienen ¢86 millones generados por ingresos, ahí están los ingresos de los negocios que se vieron anteriormente y también el 30% de comercialización de los centros de carga rápida que son impulsados por la Unidad, y son el 30%, porque ese es el monto de la utilidad neta que tiene la CNFL por la venta de energía. Hay que recordar que el 70% aproximadamente se le compra al ICE y el 30% que queda es la utilidad para los costos operativos de la CNFL, entonces se tiene un 52.06%. Indica que es importante comentar que, desde abril, se reportó la situación del monto del indicador al señor Luis Fernando Andrés, quien ha colaborado muchísimo con una nueva propuesta de ingresos generados por actividades desarrolladas por la Unidad para los próximos años e inclusive comentó que, la semana pasada fue analizada por el Consejo de administración.

Con respecto a este indicador, a la fecha no se ha logrado la meta planteada en el cual en varias ocasiones se ha justificado a la Dirección de Estrategia Empresarial. Como se observa el desempeño anual es de un 52,06% lo que representa un rango bajo. Se presenta el cuadro resumen del indicador de desempeño; así como el cuadro que resume los ingresos percibidos según cada negocio. Estos ingresos son los casos de negocios generados en la Unidad Desarrollo de Negocios y otros ingresos que se han generado por esfuerzos de nuestra dependencia como la venta de un transformador en desuso y los kWh comercializados en los centros de recarga rápida donde desde nuestra dependencia se generó el punto de comercialización.

3.1 Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	ANUAL
3.2 Real (individual)	¢5 142 694,88	¢15 095 161,65	¢5 740 546,24	¢1 443 425,81	¢8 474 262,26	¢6 562 650,20	¢8 111 913,52	¢8 415 458,55	¢29 114 708,97	¢86 101 062,08
3.3 Meta (individual)	¢6 345 002,00	¢6 345 002,00	¢6 345 002,00	¢24 393 224,00	¢24 393 224,00	¢24 393 224,00	¢24 393 224,00	¢24 393 224,00	¢24 393 224,00	¢165 394 350,00
3.4 Real (acumulado)	¢5 142 694,88	¢20 237 876,53	¢25 978 422,77	¢27 421 848,58	¢35 896 130,84	¢42 458 981,04	¢48 570 894,56	¢58 986 353,11	¢86 101 062,08	¢ 86 101 062,08
3.5 Meta (acumulado)	¢6 345 002,00	¢12 690 004,00	¢19 035 006,00	¢43 428 230,00	¢67 821 454,00	¢92 214 678,00	¢116 607 902,00	¢141 001 126,00	¢165 394 350,00	¢165 394 350,00
3.6 Desempeño	81,05%	237,91%	90,47%	5,92%	34,74%	26,90%	25,06%	34,50%	119,36%	52,06%
3.7 Desempeño B100 (ind)	81,05%	100,00%	90,47%	5,92%	34,74%	26,90%	25,06%	34,50%	100,00%	52,06%
3.8 Desempeño B100 (acum)	81,05%	100,00%	100,00%	63,14%	52,93%	46,04%	41,65%	40,42%	52,06%	52,06%



**Indicador IC.03-01 Índice de satisfacción del cliente con la adquisición de soluciones complementarias al servicio público.**

Se tiene una meta del 90% de satisfacción en las encuestas que se aplican al 30% de los clientes que, mensualmente adquieren productos y servicios.

Se muestra el porcentaje de Índice de Satisfacción del Cliente mediante encuestas a aplicados a los consumidores de los productos que ofrece la CNFL. La herramienta que se ofrece califica: satisfacción, calidad y experiencia de compra. A la fecha, se ha obtenido un promedio del 98,84% siendo este un resultado bastante satisfactorio, lo que demuestra que nuestros clientes confían en nosotros, saben que somos una empresa seria que ofrece productos de calidad y sobre todo que los respaldamos. De acuerdo con el análisis que realiza el Área de Mercadeo y Ventas de acuerdo con los resultados obtenidos se visualizan ciertos puntos importantes como:

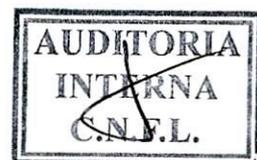
1. Poco a poco se ha ganado terreno en el mercado por la adquisición de nuestros productos por su calidad y facilidad de uso
2. Las sucursales son fundamentales para el éxito de los productos y servicios que se ofrece, de ahí la importancia de continuar capacitando a los promotores para fortalecer y lograr la experiencia de servicio memorable.
3. Continuar revisando las compras en líneas para fortalecer el uso de la plataforma digital para que sea también un servicio memorable como lo perciben los clientes en las sucursales.

3.1 Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	ANUAL
3.2 Real (individual)	96,19	98,26	99,29	99,11	98,77	100,00	99,67	98,97	99,28	98,84
3.3 Meta (individual)	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
3.4 Real (acumulado)	96,19	98,26	99,29	99,11	98,77	100,00	99,67	98,97	99,28	98,84%
3.5 Meta (acumulado)	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00%
3.6 Desempeño	106,88%	109,18%	110,32%	110,12%	109,74%	111,11%	110,74%	109,97%	110,29%	109,82%
3.7 Desempeño B100 (ind)	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
3.8 Desempeño B100 (acum)	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

**Indicador IC.03-02 Porcentaje de incremento de kWh del cliente asociado a nuevos modelos de negocios.**

El indicador significa que los clientes que adquieran productos y servicios de la Unidad, en promedio tienen que aumentar un 20% su consumo de energía.

Para este mes, a la fecha se obtiene un promedio anual simple de 20,80%, de acuerdo con el rango establecido de un 20% es un valor satisfactorio. Este indicador es el incremento del consumo de kWh por el uso de productos adquiridos por la CNFL como: cocinas de inducción, micromovilidad y otros. Se realiza un seguimiento del consumo previo a la adquisición del producto y mensualmente se analiza contra el consumo real posterior a la adquisición del producto.



Consejo de Administración

4061008921243

3.1 Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	ANUAL
3.2 Real (individual)	21,26	18,80	16,61	21,42	25,50	24,36	20,01	18,52	20,71	20,80
3.3 Meta (individual)	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
3.4 Real (acumulado)	21,26	18,80	16,61	21,42	25,50	24,36	20,01	18,52	20,71	20,80%
3.5 Meta (acumulado)	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00%
3.6 Desempeño	106,30%	94,00%	83,05%	107,10%	127,50%	121,80%	100,05%	92,60%	103,55%	103,99%
3.7 Desempeño B100 (ind)	100,00%	94,00%	83,05%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	92,60%	100,00%	100,00%
3.8 Desempeño B100 (acum)	100,00%	94,00%	83,05%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	92,60%	100,00%	100,00%

### Avances de iniciativas y casos de negocios.

Se detallan cuatro casos de negocio que han tenido un avance significativo en este tercer trimestre del año 2024.

#### Iniciativa “Tienda Retail CNFL”.

Se realizó la presentación del estudio de mercado a la Gerencia General y a los directores Jurídicos y Financieros justamente, porque, es un negocio que tiene mucho que ver con el apalancamiento financiero y con temas legales, se recibió el visto bueno para continuar con el caso de negocio. Se presentó a la Unidad Financiera la viabilidad financiera, una vez que se tenga ésta y la de legal, se estaría solicitando un espacio amplio para presentarlo al Consejo de Administración, ya que es un desarrollo financiero diferente a lo que se ha tenido en la CNFL siempre.

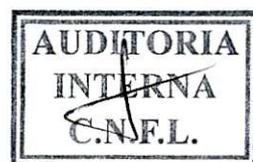
#### Iniciativa “Desarrollos de Ingeniería”.

Esta idea se está desarrollando mediante el modelo de acuerdo comercial con la empresa COOPELESCA, la cual está facilitando toda la plataforma informativa de ventas, así como materiales y financiamiento para los clientes de CNFL que deseen optar por este servicio, a continuación, se detallan las acciones realizadas:

- Avance en el Project 47%.
- Financiero: Según corridas financieras, comisión 10% sobre la rentabilidad para la CNFL y un 15% para COOPESLESCA, en proceso de enviar la solicitud de la viabilidad financiera con la Unidad Financiera Administración Contable.
- Para finales del 2024, está programado realizar los procesos de acuerdos comerciales y preparación para lanzamiento del negocio en enero del 2025.

#### Iniciativa “Publicidad en Poste”.

La CNFL y la empresa PUBLIEX, el pasado 20 de setiembre de 2024, firmaron un acuerdo comercial para la venta de publicidad en postes, el objeto de ese acuerdo comercial indica lo siguiente:



***“en las rutas definidas; la venta de publicidad en los postes de alumbrado público en las rutas nacionales referidas, que actualmente existan o vayan a ser instalados en el futuro, donde PUBLIEX podrá ofrecer a terceros la venta o comercialización de los espacios publicitarios para la instalación en estos banners u otros elementos publicitarios que se colocarán directamente en los postes o en sus alrededores sea a nivel aéreo o en forma terrestre”.*** Este negocio iniciará en enero 2025.

Se presentan las rutas:

- **Ruta 1.** General Cañas, 268 postes.
- **Ruta 2.** Florencio del Castillo, 250 postes.
- **Ruta 32.** Autopista Braulio Carrillo, 65 postes.
- **Ruta 39.** Circunvalación, 407 postes.
- **Avenida 2.** Paseo Colón, 100 postes.
- **Avenida 4.** Boulevard, 32 postes.

La CNFL recibirá el 40% de los ingresos netos, las cuales serían \$86 mensual por poste.

A nivel de factibilidad financiera para el primer año, la estimación de ingresos netos es de ₡46 millones, para iniciar en enero 2025, y el aporte de la CNFL es la parte de los postes de alumbrado público, supervisión e inspección de los postes y conexión eléctrica de los banners, así como en el primer año de la instalación y PUBLIEX estaría con todo el tema del promover y comercializar la publicidad, que es el negocio de ellos, ya que son expertos en todo el tema de diseñar y elaborar la estructura de los banners. Es un negocio que se venía trabajando desde hace tiempo y gracias a Dios, ya se pudo terminar con el acuerdo comercial del 20 de setiembre.

### **Iniciativa “Supresores”.**

Este caso de negocio se desarrolla producto de la entrada en vigor del Código Eléctrico Nacional 2020-NFPA-70, que entró en vigor en julio 2024, la CNFL en enero 2025 exigirá el cumplimiento de esta normativa. Esta iniciativa se enmarca en el modelo de recaudación, donde el potencial socio coloca el stock en consignación y CNFL lo ofrece a sus clientes a contado o a crédito a través de la factura del servicio eléctrico. Actualmente está en proceso de validación de las proyecciones de ventas; para finales del 2024 se realizará los acuerdos comerciales y preparación del lanzamiento del negocio para iniciar operaciones en enero de 2025. Uno de los requisitos es que se tienen que instalar supresores en la acometida principal, se aprovechó la oportunidad de negocio, que también es un tema de fidelización con los clientes y se firmó con una empresa que se llama ITECPRO, todo el tema de registro de potencial socio comercial y se va a empezar a comercializar en los centros de servicio por medio de consignación, todo el tema de supresores, en donde se va a

obtener el 15% de comisión, se dará la oportunidad de hacerlo por medio de pago en efectivo o por medio de la facturación, lo cual es apoyar al cliente en el tema de fidelización, que ante un nuevo requerimiento, la CNFL le está ofreciendo una solución para adquirir esos equipos.

### **Movilidad eléctrica**

La CNFL el 18 de diciembre, se va a inaugurar el primer centro de carga rápido múltiple en Centroamérica, ninguna empresa en Centroamérica tiene un lugar, donde tenga varios cargadores rápidos a su disposición, inclusive al momento de la presentación eran dos centros de carga, pero van a ser 3 centros de carga que vamos a instalar en la ruta 27 en el peaje de San Rafael de Alajuela, donde se tienen 1.2 millones de vehículos que transitan por mes, es una noticia importante y se va a marcar un precedente a nivel de empresas eléctricas, no solo en Costa Rica, sino en la región, al lograr ese tener el primer centro de carga múltiple.

**Proyecto 150 buses eléctricos empresa COESA:** Se realizó una sesión de trabajo con la Gerencia de la CNFL, Asesor Gerencial y la Jefatura de la Unidad Desarrollo de Negocios con el Gerente General de la empresa COESA y funcionarios de la empresa VG Mobility con la finalidad de adquirir para el 2025, 150 buses eléctricos, en paralelo se estaría realizando la construcción del plantel de buses eléctricos, para iniciar operación en 2026, serían ₡58,3 millones en ventas de energía mensuales en horario nocturno en que generarían aproximadamente ₡700 millones en un solo cliente.

**Masificación de centros de recarga para vehículos eléctricos:** Actualmente, la CNFL cuenta con 10 centros de carga rápida, y para el cierre 2024 espera cerrar con 13 de estos, considerando que en el país al cierre de setiembre de 2024 hay 16 mil automóviles eléctricos en nuestro país por lo que se estima para el cierre 2024 20 mil vehículos eléctricos. Ante esto se gestionó la adquisición de centros de recarga del 2025 al 2028, los cuales ya fueron aprobados a nivel presupuestario.

Se aplicó un modelo estadístico y se sacó el 31.16% aproximadamente de esos clientes y si se hace prorateado a los clientes que se tienen en la zona de concesión, y que están en la zona servida de la CNFL, entonces se estaría hablando de una cantidad importante de vehículos eléctricos, como se observa la CNFL ha venido creciendo en promedio a 3 centros de carga rápida por año, entonces si se quiere impulsar y generar confiabilidad al cliente, se tiene que aumentar la instalación de centros de carga rápida. Con la dependencia que actualmente tiene la operación y mantenimiento de los cargadores rápidos, se generó una propuesta de adquisición, para por ejemplo, en el año 2025 adquirir 8 cargadores rápidos más, pero en realidad no son 8, son 14 porque 6 de esos cargadores son cargadores de carga múltiple, entonces se va a poder cargar 2 vehículos con estos cargadores y así va a ir creciendo exponencialmente en los siguientes años, con el objetivo de lograr llegar, por ejemplo,

a una relación cercana a lo que tienen los países que son potencia. Los países potencia, tienen una relación de que, de cada 100 vehículos eléctricos, hay un centro de carga rápida, la CNFL con lo que viene creciendo y con lo que se espera crecer en el periodo del 2025 al 2028, se llegaría a una relación aproximadamente 200 vehículos por cada centro de carga rápida, que es mucho mejor a lo que se tiene actualmente de 325 vehículos eléctricos, por cada centro de carga rápida. Entonces esa es la expansión de la CNFL, es una expansión de \$1 776 millones en ese periodo 2025-2028 y ya está aprobado el presupuesto de \$489 millones para el próximo año 2025, se está en paralelo trabajando con los potenciales lugares donde se instalaría el centro de carga rápida, para hacer el proceso de adquisición y la llegada de los cargadores en el primer semestre del 2025 e instalar en el segundo semestre los 8 centros de carga rápida.

### **Proyección de ingresos y estimación de retribución de la inversión de la UDN para el período 2025-2030.**

El señor Parmenio Barrantes comenta que, el siguiente tema ha generado bastante compromiso y responsabilidad y aunque se sabe que es un proceso largo, y que tal vez no se tienen los recursos para poder generar negocios, porque los ingresos que entran a la CNFL son en mucha parte de lo regulado de la venta de energía eléctrica, se es consciente, de que se tiene que empezar a buscar la retribución de la inversión, y llegar a un punto de equilibrio. Inclusive cuando se creó la Unidad en el 2022, y aunque no se contrató una sola persona que estuviera fuera de la empresa, explica que, a lo que se refiere, es que los funcionarios que estaban ya eran parte de la CNFL y fueron incluyéndolo y agrupándolos en otro sector, pero se tuvo que buscar de alguna manera responsable ir llegando por lo menos al porcentaje de retribución de la inversión.

Se detalla la proyección de ingresos, generados e impulsados por acciones y casos de la Unidad Desarrollo de Negocios. La proyección se realizó para el periodo 2025-2030 y toma en cuenta los negocios que ya están en producción, los ingresos de los centros de carga actuales, ya que todo el proceso para la habilitación de estos puntos comerciales es desarrollado desde esta Unidad, los ingresos de estos centros por las implementaciones de cargadores rápidos que se ejecutaran en el periodo comprendido de 2025-2029 y los proyectos que ya tienen una certeza razonable de ejecución.

Consejo de Administración

4061008921243

Nombre de la cuenta	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027	AÑO 2028	AÑO 2029	AÑO 2030
COBRO FACTURACION - CNFL TE ASISTE	€65 856 156,33	€69 148 964,15	€72 606 412,35	€76 236 732,97	€80 048 569,62	€84 050 998,10
COBRO FACTURACION - CARGADORES SEMIRAPIDOS	€137 629,28	€144 510,74	€151 736,28	€159 323,10	€167 289,25	€175 653,71
COBRO FACTURACION - TIENDA VIRTUAL / INDUCCIÓN	€17 967 662,98	€18 866 046,13	€0,00	€0,00	€0,00	€0,00
PUBLICIDAD EN POSTES	€45 995 775,00	€93 566 025,00	€141 885 975,00	€135 550 800,00	€127 505 700,00	€127 505 700,00
INGRESOS CENTROS DE CARGA RAPIDOS VEHICULOS ELECTRICOS	€45 334 500,12	€73 232 054,04	€101 130 807,96	€129 028 961,88	€146 465 368,08	€146 465 368,08
DESARROLLOS DE INGENIERIA	€25 335 446,67	€60 937 491,98	€97 056 821,89	€132 056 821,89	€167 056 821,89	€202 056 821,89
VENTA DE SUPRESORES	€7 378 391,71	€21 220 136,99	€26 482 535,81	€18 510 424,94	€18 483 293,50	€18 483 293,50
CONDOASISTENCIA	€0,00	€16 648 527,48	€51 257 420,92	€83 426 084,09	€114 182 713,98	€125 759 381,18
TIENDA RETAIL	€0,00	€0,00	€15 320 387,57	€87 026 337,04	€127 782 654,73	€189 217 146,92
INGRESOS POR VENTA DE ENERGIA BUSES ELECTRICOS	€0,00	€9 798 921,32	€9 798 921,32	€13 998 459,02	€18 197 996,73	€23 797 380,34
<b>TOTAL</b>	<b>€208 005 562,09</b>	<b>€363 563 277,83</b>	<b>€515 691 019,10</b>	<b>€675 994 544,93</b>	<b>€799 890 347,77</b>	<b>€917 511 683,72</b>

Proyección retribución de la inversión y punto de equilibrio con base a la proyección de ingresos del periodo 2025-2030.

AÑO	Ingresos UDN	Costos operativos UDN	% Retribución de la inversión
Año 2025	€208 005 562,09	€783 009 261,55	26,56%
Año 2026	€563 741 241,87	€803 367 502,35	70,17%
Año 2027	€715 868 983,14	€827 468 527,42	86,51%
<b>Año 2028</b>	<b>€871 972 971,26</b>	<b>€852 292 583,24</b>	<b>102,31%</b>
Año 2029	€991 669 236,40	€877 861 360,74	112,96%
Año 2030	€1 103 691 188,73	€904 197 201,56	122,06%

Comenta que es importante que, si se sigue trabajando fuerte en impulsar la movilidad eléctrica, los ingresos que se generan desde la creación del punto comercial, que es algo que se trabaja en la Unidad, ayudarían a estimular eso mucho más, si se logra trabajar con el ICE el tema de 5G, son ingresos importantes, con los datos a hoy esa es la proyección para llegar a la retribución de la inversión de la Unidad. Indica que es un tema que forma parte de su mente todos los días y el señor Luis Fernando Andrés lo sabe, quiere retribuirle al Consejo de Administración la confianza, pero sí es un proceso lento para una empresa que durante 80 años ha estado solo en un negocio y que, por las características legales que se tienen hay que trabajar mucho con el tema de socio comercial y buscando generar ingresos con infraestructura.

**Conclusiones**

- El desarrollo de nuevos negocios es un proceso que lleva un determinado tiempo y cambio de cultura.
- La limitante de que no se puede utilizar ingresos regulados percibidos por la empresa para el desarrollo de los negocios.

## Consejo de Administración

4061008921243

- Se deben tomar en cuenta las acciones que ejecuta la UDN, no solo los ingresos actuales.
- DN fidelización de marca.

Indica que aparte de todo el tema que se viene trabajando, se está apoyando a otra parte de la organización, por ejemplo Gestión Social con proyectos para aprovechar la experiencia que han tenido, se le presentó una oferta a JASEC en una zona que se llama los Diques, al ICE en Esparzol que se terminó de presentar el día de hoy en una reunión con la Gerencia de Electricidad del ICE, se está trabajando y colaborándole a la LASIMEE en la venta de medidores de generación distribuida, que es un tema que legalmente la CNFL no puede vender medidores que sean adquiridos con tarifa de un tercero, la actualización de datos generales, que es algo que en la Dirección Comercialización no hace desde hace muchos años, se le está planteando toda la campaña a la Dirección de Comercialización, igual que el tema de consentimiento informado, que es algo que no existía en la empresa y que se ha venido generando y además, esos primeros negocios que aunque sean pequeños, están generando un tema de fidelización de marca para la CNFL.

El señor Rayner García, agradece la exposición del tema de productos y servicios no regulados, que como se indica son no regulados y es importante dejar claro que, el servicio principal y sobre todo regulado a nivel de Costa Rica y electricidad es el kWh, ya que, se es una empresa en este momento de carácter público regulada. Indica que, en este caso solo el ICE tiene un sistema o un segmento contable y presupuestario, donde se identifican todos aquellos rubros no regulados, especialmente por una dinámica diferente a la que, por lo menos la CNFL, siendo una empresa de distribución eléctrica, está regulada de inicio a fin, lo que hay que entender y hasta que no se cumpla, por así decirlo, bien lo que decía el Foro Económico Mundial cuando definió las 3D y luego le pusieron una 4D y la última fue la 5D que significa desregularización, entonces cuando se habla del tema de desregularización, posiblemente, indica que no sabe si pasarán las muchas leyes que están actualmente en la corriente legislativa, Ley de Armonización del Sector Eléctrico, la venta en el Mercado Eléctrico Regional, entre otras, que son tendencias a nivel regulatorio, a nivel de rectoría, a nivel jurídico, en un mercado como el de Costa Rica, el mercado eléctrico nacional y a nivel de los diferentes países, en donde más bien hay mercados o son mucho más abiertos, se puede ir más allá de un servicio regulado como es ahorita el kWh, por lo menos a nivel del Órgano Colegiado darle a la Unidad la tranquilidad de que el trabajo que se viene haciendo es un buen trabajo, viene abriendo espacios para posicionar productos y servicios no regulados, innovadores, inteligentes, inclusive hasta digitales, para efectos de lograr ir posicionando e ir más allá del kWh vendido, y hasta ese momento aunque entren los buses eléctricos y lo que se venda es carga de electricidad y eso ya tenga una línea en los estados financieros, se sabe que hay todo un esfuerzo de un equipo que se aboca al desarrollo de esos temas, que, por sí solo la Dirección de Comercialización o la Dirección de Distribución por abocarse a un día a día en redes,

## Consejo de Administración

4061008921243

postes, cables, agencias y atención de clientes, no les permite ir más allá en ese tipo de actividades, que su persona y equipo están logrando al abrir esos caminos, entrar en esos segmentos que de dicho sea de paso, no son segmentos de otro mercado o de otra industria, son segmentos mismos del sector electricidad que se están generando por la globalización, la transición energética y la transformación digital de la industria eléctrica, viene imposibilitando entrar en estos segmentos, pero como son segmentos de un mercado muy grande y globalizado que es la industria eléctrica, el país va un poco lento en el tema de la regularización y de la rectoría, por ende va a ser un poco difícil y complicado ir a 100 por hora.

Comenta que, le parece que los números son atinados recientemente hace 8 días la Gerencia General con la Dirección de Estrategia expuso la modificación de las metas y el Consejo de Administración las aprobó, porque se considera que en el momento que se definieron, fueron metas muy exorbitantes, había que bajarlas a un contexto, no solamente de empresas, sino también de recursos, y que ante algunas de las imposibilidades era necesario. Indica que *"no se puede correr, si no sabe gatear"* y le parece que se está *"gateando"* bien y cree que, en algún momento se va a *"caminar"* y rápido en el tema que es la aspiración, se va a ser firme y es lo que, a través del Consejo de Administración, quiere extender no solamente el entendimiento, sino, el agradecimiento, porque el señor Parmenio Barrantes ha tomado el tema por los *"cuernos"* y está dando cátedra en Casa Matriz, sobre cómo se hacen ese tipo de cosas. Consulta al señor Parmenio Barrantes, si sigue y va a seguir al mando del equipo. Para lo cual el señor Parmenio Barrantes, responde que hasta que el señor Luis Fernando Andrés, lo quiera va a estar trabajando y poniéndole ganas.

La señora Heylen Villalta, comenta que son muy valiosas las apreciaciones del señor presidente y es un sentimiento común de todo el órgano colegiado, se sabe que ese tipo de iniciativas no son complicadas como tal, pero es difícil *"encontrarle la comba al palo"*, reitera el apoyo del Consejo de Administración, el cual está muy conforme y complacido con las iniciativas que salen del equipo de trabajo. Asimismo, consulta en el tema de la publicidad en postes, comenta que en el informe decía que, en algunos postes de algunas rutas nacionales se iba a poner publicidad, consulta si eso tiene alguna regulación desde el punto de vista del MOPT, en el sentido de, si afecta de alguna forma la regulación en cuanto a la visibilidad de los conductores, también que tamaños, formas y tipos de publicidad se pueden poner en ciertas calles o en ciertas autopistas. Y la otra pregunta es, si esa postería es de CNFL o del MOPT, ya que siempre he tenido la confusión de que en algunas partes o en algunas carreteras la postería es del MOPT y las administraciones del MOPT y en algunas es de las empresas distribuidoras.

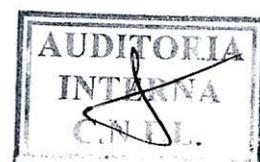
El señor Luis Fernando Andrés, responde que, el presidente de PUBLIEX, que es la empresa encargada de sacar todos los permisos ante el MOPT para poder colocar los banners, ya que la CNFL no se ha comprometido con los permisos respectivos, esa



## Consejo de Administración

4061008921243

empresa se encargó de moverse a través del MOPT, para conseguir todos los permisos y para poner la publicidad. Con eso no se ganó el problema, de que digan que es que es la CNFL la que tramitó los permisos y eso le correspondió totalmente a él y está claro, el MOPT le ha dado toda la venia para hacerlo. Inclusive ese proyecto fue presentado en Casa Presidencial ante el señor presidente, que lo vio con muy buenos ojos, y dijo que se continuará con el proyecto, se habló muy bien de la CNFL, y del Grupo ICE y el apoyo que había tenido para poder continuar, pero quería saber si tenía la venia o no de Casa Presidencial al respecto y la obtuvo, por eso posiblemente también la obtuvo a través del MOPT. Ahora toda la postería en las rutas que se han definido, es absolutamente la CNFL dueña de esos postes. Somos totalmente nosotros los dueños de esa postería, el MOPT no es dueño de nada. Los últimos proyectos que se han hecho en circunvalación norte y el resto de la circunvalación, han sido proyectos desarrollados por el CONAVI, pero a través del Convenio que se tiene de pasar en administración, toda la operación y el mantenimiento, el alumbrado público, CONAVI entrega para operación y mantenimiento, todo lo que se construyó ahí, entonces básicamente, eso es como un contrato, cuando una empresa particular autorizada, realiza algo sobre la vía pública que al final, aunque sea una inversión dada por un privado, esa inversión pasa a ser propiedad de la CNFL, porque queda en vía pública y en el caso del alumbrado público, así se ha manejado. por ejemplo, las 3 rotondas que se hicieron en el gobierno de Carlos Alvarado, esas 3 infraestructuras de alumbrado público se le pasaron a la CNFL y en el caso de circunvalación norte, todo ha sido hecho por la CNFL, cobrado al CONAVI, pero toda la infraestructura que se puso en circunvalación norte ha salido de las bodegas de la CNFL. Repite que las otras 2 rotondas las transfirieron para operación y mantenimiento, con lo cual se ha trasladado toda la responsabilidad de los activos a la CNFL, es un traslado en dónde se recibe y hay que hacerse cargo, entonces se tiene la posibilidad de colocar en las diferentes rutas que se han indicado, lo de la Florencio del Castillo lo hizo la CNFL, todos los postes, lo más complicado, aunque son postes de la CNFL, va a ser también los bulevares en San José, porque también se tiene que negociar con el alcalde de San José, porque los alcaldes a veces se ponen un poco difíciles en el tema, porque no les gusta ver mucho el aspecto comercial, entonces lo que se ha tratado de negociar con los alcaldes y así se había negociado con la Alcaldía de San José en la Administración anterior, era que, dejaran hacer publicidad y como un apoyo a la Municipalidad, se les iba a publicitar de forma gratuita, cuando tuvieran eventos culturales o algún evento propio de la Municipalidad para apoyarla, con el actual alcalde no se ha hablado del tema, no obstante, la gente de PUBLIEX va a empezar más por la Florencia del Castillo y algunas otras rutas antes de entrar a San José, el proyecto está bastante cubierto, el señor Parmenio Barrantes le ha dado con su equipo de trabajo un seguimiento muy completo, que tal vez para complementar el primer año la instalación de los banners, se va a hacer con gente de Alumbrado Público, que es parte de la Dirección de Distribución, ya se habló con la Jefatura de Alumbrado y ellos están claros, esto porque, PUBLIEX va a comprar maquinaria y equipo en Estados Unidos y evidentemente esa maquinaria y equipo no



## Consejo de Administración

4061008921243

les va a llegar en el primer año, parecido a cuando la CNFL compra grúas y ese tipo de cosas, duran bastantes meses en entregarlo, por lo que, el primer año la CNFL si les va a apoyar con la instalación, porque como bien lo dijo el señor Parmenio Barrantes, hoy se tiene una buena rentabilidad por cada poste que se instale mensualmente, por lo que, se les está dando todo el apoyo. Se cree en ese proyecto desde el punto de vista de nuevos negocios como lo dijo la Presidencia Ejecutiva, quién viene dando seguimiento a ver cómo va el proyecto, porque también han visitado en ocasiones al señor Marco Acuña en el ICE, para hablar de la posibilidad de hacer lo mismo en el ICE, quien le ha insistió que se explote primero a la CNFL, que era un poco más sencillo y una vez que el modelo estuviera exitoso, entonces lo podía trasladar al ICE como tal en algunas de sus rutas.

El señor Guillermo Sánchez, indica que, para complementar en su rol de jefatura de la Asesoría Jurídica, comenta que hay una normativa interna del MOPT que regula ese tema, como se puede observar en la ruta 27 y en las rutas públicas hay mucha publicidad, incluso hasta distractores, que el MOPT ha venido autorizando, en el caso de la CNFL, es publicidad que, en el pasado se ha colocado y según permisos que ha dado el MOPT en igual sentido que se lo daba a PUBLIEX, en muchas partes de bulevares y donde hay transeúntes y zonas peatonales, el MOPT anteriormente, tenía la posición de que mientras no fuera distractor para los vehículos, se autorizaba, reitera que hay mucha publicidad y se ha venido flexibilizando, pero como bien lo dijo el señor Luis Fernando Andrés, la responsabilidad de la permisología, ha sido encargada la misma empresa de tramitarla y obtener los permisos.

El señor Rayner García, consulta a los directores si tienen alguna otra consulta o comentario con respecto a ese tema del informe rentabilidad, al no haber más consultas, agradece al señor Parmenio Barrantes su liderazgo en la gestión y proactividad, y nombre del Consejo de Administración, solicita hacer extensivo el agradecimiento y felicitación al equipo, están haciendo un gran trabajo. Se espera que en algún momento se pueda tener aparte de las sesiones del Consejo de Administración un compartir con el equipo, para que, el órgano colegiado manifieste de manera directa, no se duda que su persona lo vaya a hacer, sino para que, su equipo sienta también que el trabajo que están haciendo es importante, aunque no sean, como un Sistema de Generación, de Distribución o de Alumbrado Público, pero en algún momento se sabe hacia dónde va, y los que conocen hacia dónde va la industria eléctrica en el futuro, se sabe que ya empresas que se encuentran en un mercado abierto de un portafolio bastante variado más allá del kWh, se sabe que son las oportunidades que la industria eléctrica le está dando a las empresas eléctricas como la CNFL y como el ICE para lograr generar ingresos frescos, debido a que ahora, con tanta corriente legislativa en varias iniciativas que se están dando, no queda más de otra, que ver más allá de agregar nuevos y frescos ingresos, y ver cómo se empieza a complementar los "huecos" y se tiene que decir así, por situaciones tarifarias de



## Consejo de Administración

4061008921243

generación eléctrica o bien de otras cosas que las empresas en este caso la CNFL, van a requerir. Agradece nuevamente y esperan la próxima entrega del tema.

Una vez que la Gerencia General y su equipo de trabajo se retira de la sesión, en el seno del órgano colegiado se analiza y discute la propuesta de acuerdo, la cual es leída por el asesor legal, y se le realizan algunos cambios de forma.

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

Considerando que:

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

- I. “Dar por conocido y recibido el Informe de Rentabilidad de la venta de servicios no regulados realizados por la CNFL, del primer trimestre del año 2024, suscrito por la jefatura de la Unidad Desarrollo de Negocios mediante oficio 2220-0074-2024 del 17 de abril del año 2024.*

- II. Instruir a la Gerencia General para que los futuros informes de rentabilidad de la venta de servicios no regulados de la CNFL, contenga un cronograma que muestre los plazos de atención de cada uno de los negocios.*

- III. Instruir a la Gerencia General para que los futuros informes de rentabilidad de la venta de servicios no regulados de la CNFL, contenga una estimación del valor público esperado.*

- IV. Instruir a la Gerencia General que presente como un anexo al informe de rentabilidad de la venta de servicios no regulados de la CNFL, las iniciativas o posibles casos de negocio no priorizados y los costos incurridos en ellos”.*

2. El Consejo de Administración, según el capítulo IV artículo 2 del acta de la Sesión Ordinaria Virtual No. 2688 celebrada el lunes 19 de agosto de 2024, acuerda lo siguiente:

*“Dar por conocido y recibido el Informe de Rentabilidad de la venta de servicios no regulados realizados por la CNFL, del*



***segundo trimestre del año 2024, suscrito por la jefatura de la Unidad Desarrollo de Negocios mediante oficio 2220-0146-2024 del 15 de julio del año 2024”.***

3. La Unidad Desarrollo de Negocios mediante oficio 2220-0214-2024 del 21 de octubre del año 2024, remite a la Gerencia General el Informe de Rentabilidad de la venta de servicios no regulados realizados por la CNFL, correspondiente al tercer trimestre del año 2024, el cual atiende a la información solicitada por el Órgano Colegiado en los considerandos anteriores.
4. La Gerencia General, mediante oficio 2001-1381-2024 de fecha 23 de octubre del 2024 aprueba y remite al Consejo Administración el Informe de Rentabilidad de la venta de servicios no regulados realizados por la CNFL, correspondiente al tercer trimestre del año 2024 para su seguimiento.
5. El Reglamento Interno del Consejo de Administración, en su artículo 6 inciso ff), establece como deberes del Órgano Colegiado: “Aprobar los informes de ejecución, seguimiento y modificación de la Estrategia Empresarial”. En este caso los informes de Rentabilidad de la Unidad Desarrollo de Negocios aportan al objetivo estratégico **OE.03**. Desarrollar nuevos modelos de negocio con la descentralización del Sistema Eléctrico orientado a generar valor público, al año 2027.

**POR TANTO, POR UNANIMIDAD ACUERDA:**

**ACUERDO 1.**

- I. **Dar por conocido y recibido el Informe de Rentabilidad de la venta de servicios no regulados realizados por la CNFL, del tercer trimestre del año 2024, remitido por la Gerencia General mediante oficio 2001-1381-2024 del 23 de octubre del 2024, y presentado por la Administración en la presente sesión.**
- II. **Instruir a la Secretaría del Consejo de Administración 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.**

**ARTÍCULO 2. Informe cuatrimestral sobre las contrataciones tramitadas ante la Junta de Adquisiciones a setiembre 2024**

El señor Rayner García informa que se recibió el oficio de la Gerencia General 2001-1418-2024 de fecha 29 de octubre de 2024, en donde se somete a conocimiento del Consejo de Administración el Informe cuatrimestral sobre las contrataciones



**Consejo de Administración**

4061008921243

tramitadas ante la Junta de Adquisiciones a setiembre 2024. Para estos efectos se invitó a la sesión a los señores Luis Fernando Andrés Jácome, gerente general, Juan MI. Casasola Vargas, jefe de la Dirección Administración y Finanzas y Esteban Rodríguez Umaña, jefe de la Unidad Proveeduría Empresarial para que se refieran al tema.

El señor Luis Fernando Andrés, comenta que se presentará el tema del informe cuatrimestral de las contrataciones en la CNFL, en donde nos acompañarán los señores Juan MI. Casasola y Esteban Rodríguez, quién es el Proveedor Institucional. Comenta que, es importante recordar que la Junta de Adquisiciones está conformada por el proveedor como presidente de la Junta, el director de Administración y Finanzas, el director patrocinador de lo que se presente y tiene un representante de la Gerencia General, normalmente en ese caso lo atiende el señor Aldrin Arroyo, totalmente coordinado con su persona en el proceso de adquisiciones.

El señor Juan MI. Casasola, indica que, el informe que se va a presentar es sobre lo actuado por la Junta de Adquisiciones ante la solicitud de trámites de adjudicación de los procesos de contratación en el año 2024, enfatizando en el segundo cuatrimestre. Sin embargo, se mostrará información de los cuatrimestres anteriores, para que se vea el cambio del aumento en nivel de las contrataciones, el señor Esteban Rodríguez realizará el desarrollo de la presentación para conocer con más detalle.

El señor Esteban Rodríguez, muestra el histórico que se ha manejado desde octubre de 2023 a setiembre 2024, se muestra un crecimiento considerable en el periodo, eso es reflejo de la organización, que se propuso al inicio del 2024 de que las compras mayores se gestionarán los primeros cuatro meses del año, previendo que, por tiempos y plazos quedarán dentro del mismo año la adjudicación y gracias a Dios, dio un resultado positivo para este cuatrimestre.

Para el tercer cuatrimestre de ejercicio se presenta el mayor monto adjudicado por la Junta de Adquisiciones por ₡17 530 millones y durante el periodo octubre 2023 a setiembre 2024 ha logrado gestionar un total de ₡36 160 910 171 millones.

El mes de julio presentó uno de los volúmenes más altos, en monto presentado entre los miembros de la Junta y hasta la fecha, donde hay que hacer la anotación de que la Junta tiene poco de trabajar, pero ha sido uno de los meses más movidos para las gestiones.

Durante el tercer cuatrimestre de funcionamiento de la Junta de Adquisiciones, se realizaron 6 sesiones para validar y adjudicar diferentes requerimientos de la CNFL, obteniendo la siguiente distribución:



Consejo de Administración

4061008921243



10

**Adquisiciones tramitadas ante la Junta II cuatrimestre 2024**

- 2024LY-000006-0000200001 Compra de conductores de cobre y alambres.**  
 Compras según demanda, cuantía inestimable, con ese tipo de contrataciones la CNFL busca poder tener abasto a la libre, lo que significa es que, si la demanda y la necesidad de la CNFL sigue incrementando de un producto equis, como en este caso el alambre de cobre, tenga la disponibilidad de disponer de él, esto durante 4 años, siempre contando con el debido respaldo económico, financiero y presupuestario.  
 Responsable: Dirección Distribución de la Energía.  
 Monto presupuestado: ₡715.622.000 millones.
- 2023LY-000010-0000200001 Adquisición de pantalones y camisas clase II varias tallas según demanda.**  
 Este caso fue una de las emergencias que el señor Luis Fernando Andrés vino a solucionar, que fue el caso de los uniformes, tema importante para el recurso humano.  
 Responsable: Dirección de Estrategia Empresarial / Dirección Administración y Finanzas.  
 Monto presupuestado: ₡ 555.644.640 millones.
- 2024LY-000005-0000200001 Servicio de estabilización de taludes, obras pluviales y obras complementarios del Plantel Anonos.**  
 La cual es de conocimiento de todos, la necesidad que tenía el Plantel Anonos.  
 Responsable: Dirección Administración y Finanzas.  
 Monto presupuestado: ₡ 1.900.000.000 millones.

## Consejo de Administración

4061008921243

- **2024LY-000012-0000200001 Compra de sistemas de medición de energía y potencia eléctrica.**

En esta compra entra lo que son los medidores inteligentes y es la primera vez que se tramita esta compra según demanda, la cual buscaba tener una proyección a 4 años y poder acomodar los pedidos y que quedaran dentro de los meses.

Responsable: Dirección Administración y Finanzas y guiado por Gestión de Pérdidas.

Monto presupuestado: ₡ 11.316.878.206 millones.

**Prórrogas tramitadas ante la Junta II cuatrimestre 2024**

- **2021PP-000485-0000200001 Servicio de seguridad y vigilancia (2024-2025)**

Responsable: Dirección Administración y Finanzas.

Monto presupuestado: ₡1.624.361.740 millones.

- **2020PP-000048-0000200001. Mano de obra para desconectar y reconectar medidores eléctricos monofásicos**

Responsable: Dirección Comercialización

Monto presupuestado: ₡ 260.000.000 millones.

Los anteriores montos, tanto el de servicio, seguridad y vigilancia, como el de desconectar y reconectar medidores, son según demanda, por lo que dependerá del presupuesto y las necesidades de la CNFL.

**Declaratoria de insubsistencia tramitadas ante la Junta II cuatrimestre 2024**

- **2024LY-000006-0000200001. Compra de conductores de cobre y alambres**

Responsable: Dirección Distribución de la Energía.

Monto presupuestado: ₡715.622.000 millones.

Se presentó una declaratoria de insubsistencia en trámite ante la Junta, en la cual se hace el proceso de adjudicación, se lleva ante la Junta de Adquisiciones para que se autorice, se da el acto de adjudicación, al momento de quedar en firme el acto de adjudicación, se le pide al proveedor que presente las especies fiscales y la garantía, y no las presenta dentro los plazos de ley establecidos, se le hace las consultas al proveedor, no responde, al no responder, la ley establece que el mismo órgano que tomó la decisión de adjudicar, es el mismo que tiene que declarar la insubsistencia. Por parte de la Proveduría, es un acto administrativo, se convoca a la Junta para que hiciera la respectiva aprobación y se declara insubsistente. En ese caso fue una sola de las líneas que presentaba o componía el cartel, por lo que, la afectación fue relativamente poca, se podía subsanar de otros métodos, pero para que lo tengan presente se llevó a la Junta de Adquisiciones.



**Modificaciones tramitadas ante la Junta II cuatrimestre 2024**

- **2022PP-000269-0000200001, Servicio de actualización de la plataforma ADSM**

Responsable: Dirección Distribución de la Energía.

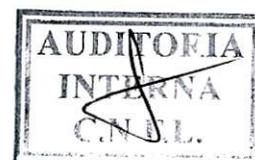
Monto presupuestado: ¢1.315.656.640,8 millones.

Se presentó en el mes de setiembre una modificación, la misma situación presentada con la insubsistencia según la ley anterior, el Reglamento del Grupo ICE y la ley actual, indica que toda compra debe ser aprobada y las modificaciones por el ente o el superior que autorizó el acto de adjudicación. En ese caso se ocupaba una modificación del servicio de actualización de la plataforma ADSM por parte de la Dirección de Distribución de la Energía, se hicieron las gestiones pertinentes y se llevó ante la Junta. Esta contaba con un presupuesto de ¢1.315.656.640,8 millones que correspondían a esa actualización de la plataforma y permitía, con esa modificación que estaba dentro de los márgenes del 20% solicitados por la Ley de Contratación Pública, el poder solucionar, sin realizar innecesariamente ir a un procedimiento nuevo.

Para el cuatrimestre presentado en específico, no hubo actos motivados por parte de la Gerencia para la adquisición de alquileres o compra de terrenos, lo cual era una de las solicitudes que había pedido el Consejo de Administración.

**Conclusiones**

- De las licitaciones que se presentaron ante la Junta de Adquisiciones durante el cuatrimestre descrito, se concluye que se expusieron un total de 4 adquisiciones, 1 re-adjudicación, 2 prórrogas de contrato, 1 modificación y 1 declaratoria de insubsistencia.
- El monto total presupuestado que se gestionó en el periodo octubre 2023 a setiembre 2024 por parte de la Junta de Adquisiciones asciende a un monto de ¢ 36.160 millones, actuando de conformidad con la Ley General de Contratación Pública y su Reglamento, con fundamento en el acuerdo del Consejo de Administración, capítulo II, artículo 2º del acta de la Sesión Extraordinaria Virtual No. 2622, celebrada el miércoles 08 de marzo de 2023, referente a los límites de acción de esta Junta.
- Para el tercer cuatrimestre de funcionamiento de la Junta de Adquisiciones, se evidencia un incremento considerable en el monto de los procedimientos gestionados por la Junta de Adquisiciones, logrando alcanzar los ¢ 17.530 millones para este cuatrimestre.



## Consejo de Administración

4061008921243

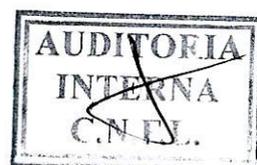
Asimismo, indica que el volumen alto está permitiendo que, para el último cuatrimestre, la necesidad o la importancia de recurrir a la Junta sea muy baja, algo se buscó o planeo desde inicios del 2024 para agilizar los procesos.

El señor Rayner García, agradece la presentación y comenta que, como se indicó al corte a setiembre estuvo tranquilo, pero tal vez el próximo corte cómo se ve la llegada o cómo se ha movido en el mes de octubre, el tema de las contrataciones que se deben tramitar, para lograr tener toda la ejecución del presupuesto, que es muy importante para la CNFL.

El señor Esteban Rodríguez, responde que debido a la solicitud que hizo la Gerencia, desde mediados de abril, que fue qué se sacara todo lo más importante, primero se presentó el conglomerado en julio, ya para el último cuatrimestre del año, se están manejando muchas reducidas que, por el monto, al ser mucho volumen, pero pocos presupuestos no necesitan ir a la Junta de Adquisiciones, se quedan a nivel de Proveeduría o a nivel de Gerencia, se está hablando de la más alta que se ha gestionado a la fecha rondaba los \$500 millones y entonces ya no toca ir a la Junta, de hecho, solo se tiene una mapeada que iría este mes a la Junta de Adquisiciones, que corresponde al mantenimiento de las eólicas, que es la grande que estuvo en negociación, con la ayuda de la Gerencia y la Dirección de Finanzas todo el año, esperando que se concrete, pero fuera de ahí no se tiene ninguna otra que vaya.

El señor Rayner García, comenta que si nada tiene que ir a la Junta, hay que movilizar mucho a las direcciones para efectos de concretar los procesos contractuales, ya que, si bien es cierto, la vez anterior se decía en la parte de ejecución presupuestaria, que si bien es cierto en muchas compras que ya vienen para tramitarse en el último trimestre, recae la responsabilidad en cada una de las direcciones, por lo cual es de suma importancia, y como bien lo indica el señor Esteban Rodríguez, tienen muy pocas visualizadas y si no es que solamente una, pero entonces de igual manera, si hubiese una que tuviera que ir a la Junta de Adquisiciones, aun así se tenga que sesionar por lo menos de manera extraordinaria, se tiene que hacer, para efectos de evitar las garantías, para así lograr poder concretar bien, tanto la ejecución presupuestaria como la parte de aprovisionamiento.

El señor Juan Ml. Casasola, indica que, para complementar el tema que el cuatrimestre cerraría en enero 2025, pero ya en los últimos meses del año, como lo indica el señor Esteban Rodríguez, no deberían llegar licitaciones a la Junta, ya que son contrataciones públicas y las superiores se están trabajando como se va a observar en el siguiente informe, para no adelantarse, se está trabajando en todas las licitaciones menores y reducidas, es los últimos meses que son los que por tiempo caen y se pueden atender con el presupuesto del 2024 y reflejar la ejecución en el año 2024, como se ha mencionado en sesiones anteriores, tanto por el tema de la ejecución presupuestaria, como por el seguimiento al Plan de Adquisiciones, en el



## Consejo de Administración

4061008921243

próximo tema se va a presentar cómo se ha comportado el plan, que lleva a tener un buen augurio para efectos de la ejecución presupuestaria y del mismo Plan de Adquisiciones que se tiene para complementar esa parte.

El señor Rayner García, agradece a ambos por las réplicas y por tenerlo bien mapeado, se ocupa realmente a como dé lugar tratar de salir con los procesos de aprovisionamiento y con el tema de ejecución presupuestaria.

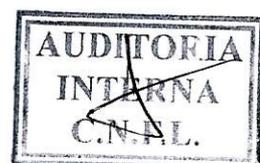
El señor Luis Fernando Andrés, comenta que es importante que los miembros del Consejo de Administración sepan que, la Gerencia le da un seguimiento al tema junto con la Dirección de Administración y Finanzas todos los meses, prácticamente a veces se corre una semana, pero no más allá de ver cómo va la ejecución presupuestaria de cada uno de los directores en forma independiente, indica que, a su persona lo acompaña en esas reuniones el señor Aldrin Arroyo, que es parte de la Junta de Adquisiciones para que también esté bien enterado y desde la Gerencia con la Dirección de Administración y Finanzas, con el señor Juan Ml. Casasola en una reunión de 30 minutos con cada uno de los directores, para estar precisamente viendo a ver si se mueve o no se mueve el presupuesto, con el fin de poder tomar las decisiones al respecto. Esa dinámica ha dado bastante fruto, porque la gente siente la presión, de que todos los meses no puede llegar con lo mismo del mes anterior, por lo que se puede decir que "se han pellizcado" para sacar y avanzar en la ejecución presupuestaria y es muy probable que este año se vaya a lograr, como se va a observar en la siguiente presentación.

Una vez que la Gerencia General y su equipo de trabajo se retira de la sesión, en el seno del órgano colegiado se analiza y discute la propuesta de acuerdo, la cual es leída por el asesor legal. Se recomienda agregar dentro de los destinatarios del acuerdo al Comité de Vigilancia y a la Auditoría Interna, para lo cual se solicita al asesor legal su inclusión.

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

Considerando que:

1. En sesión ordinaria No. 2622, celebrada el miércoles 8 de marzo de 2023, el Consejo de Administración, mediante oficio 2020-0074-2023 de fecha 09 de marzo de 2023, solicitó a la Junta de Adquisiciones de la CNFL presentar un informe cuatrimestral al órgano colegiado, sobre las adjudicaciones de bienes, servicios y obras que aprueben en el ejercicio de sus competencias.



**Consejo de Administración**

4061008921243

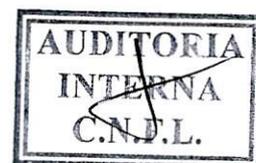
2. En la sesión ordinaria No. 2653, celebrada el lunes 04 de diciembre de 2023, el Consejo de Administración, mediante oficio 2020-0389-2023 de fecha 05 de diciembre 2023, solicitó a la Gerencia General reportar a este Consejo de Administración los actos de arrendamiento y compras de inmuebles, así como la donación o aceptación de bienes en desuso, de forma cuatrimestral, en conjunto con el reporte que debe realizar la Junta de Adquisiciones de la CNFL.
3. La Dirección Administración y Finanzas mediante oficio 3001-0281-2024 de fecha 11 de octubre del 2024, remite a la Gerencia General el Informe cuatrimestral sobre las contrataciones tramitadas ante la Junta de Adquisiciones de junio 2024 a setiembre 2024.
4. La Gerencia General mediante oficio 2001-1418-2024 de fecha 29 de octubre del 2024, remite al Consejo de Administración el Informe cuatrimestral sobre las contrataciones tramitadas ante la Junta de Adquisiciones de junio a setiembre 2024
5. El Reglamento Interno del Consejo de Administración, en su artículo 6 inciso oo), establece como deberes del Órgano Colegiado: "Aprobar o improbar mediante el acuerdo respectivo, los diferentes asuntos que constituyen el orden del día de la sesión sometida a su consideración. Asimismo, en el capítulo de proposiciones y comentarios, pueden acordar e instruir a la Administración para la atención de un asunto de interés".

**POR TANTO, POR UNANIMIDAD ACUERDA:****ACUERDO 2.**

- I. **Dar por recibido y conocido el oficio 2001-1418-2024 de fecha 29 de octubre del 2024 de la Gerencia General, en el cual se remite al Consejo de Administración el Informe cuatrimestral sobre las contrataciones tramitadas ante la Junta de Adquisiciones, junio a setiembre 2024.**
- II. **Instruir a la Secretaría del Consejo de Administración, para que comunique este acuerdo a la Gerencia General para su conocimiento y atención, así como al Comité de Vigilancia y a la Auditoría Interna, para lo correspondiente. ACUERDO FIRME.**

**ARTÍCULO 3. Informe sobre la ejecución del plan anual de adquisiciones con corte al mes de setiembre de 2024**

El señor Rayner García informa que se recibió el oficio de la Gerencia General 2001-1394-2024 de fecha 24 de octubre de 2024, en donde se somete a conocimiento del



## Consejo de Administración

4061008921243

Consejo de Administración el Informe sobre la ejecución del plan anual de adquisiciones con corte al mes de setiembre de 2024. Para estos efectos se invitó a la sesión a los señores Luis Fernando Andrés Jácome, gerente general, Juan Ml. Casasola Vargas, jefe de la Dirección Administración y Finanzas y Esteban Rodríguez Umaña, jefe de la Unidad Proveeduría Empresarial, para que se refieran al tema.

El señor Luis Fernando Andrés, comenta que el siguiente es un tema muy importante, para ver cómo va el Plan Anual de Adquisiciones al mes de setiembre, ya estamos en el mes de noviembre y como bien podrían unos pensar cómo está avanzando, porque ya quedan aproximadamente un mes y medio para cerrar el año, se va a presentar la ejecución la cual va bastante bien, mucho por ingresar en las últimas semanas, pero de lograrlo serían pocas las cartas de crédito que se tienen que configurar o hacer, por lo menos va a ser muchísimo menos que el año anterior.

El señor Juan Ml. Casasola, comenta que se va a mostrar con corte a setiembre el comportamiento del Plan de Adquisición, el cual muestra un nivel muy importante, como ya lo indicó el señor Luis Fernando Andrés, al seguimiento que se ha venido realizando en conjunto, para que las direcciones puedan cumplir con los objetivos y metas muy interesantes.

El señor Esteban Rodríguez, inicia la presentación explicando los procedimientos adjudicados en firme del Plan Anual de Adquisiciones Comparativo 2023 vs. 2024. Al cierre del mes de setiembre del 2024, el Plan Anual de Adquisiciones presenta el requerimiento de gestionar 579 procedimientos de contratación, por un monto total anual de \$21.643.183.514, información recopilada de acuerdo con lo suministrado por las dependencias de la CNFL y el Sistema integrado de Compras Públicas (SICOP), estaban distribuidas de la siguiente forma:

TRAMITES PLANIFICADOS	MONTO PRESUPUESTADO POR TRAMITE	TRAMITES NO INICIADOS	TRAMITES PUBLICADOS	EN ESTUDIO DE OFERTAS Y PROCESO DE ADJUDICACION	ADJUDICADOS	CONTRATOS EN EJECUCIÓN
579	\$ 21.643.183.514	224	8	12	30	305

Fuente: Cronograma de seguimiento de las contrataciones, UPE.  
Sistema Integrado de Compras Públicas "SICOP".

Por lo que se contabilizó al finalizar el mes de setiembre 2024 un total de 355 procedimientos gestionados en el Sistema Integrado de Compras Públicas "SICOP", de los cuales 50 procedimientos se encuentra el trámite según los plazos de ley y los restantes 305 tramites, ya cuentan con adjudicación en firme o contrato respectivo.

Comenta que, como se ha venido trabajando se gestionaron primero las mayores y luego las menores, y ahora en la etapa de agosto, octubre y noviembre se están trabajando lo que son las reducidas, por eso el monto de las 224, se presenta grande, pero tienden a hacer compras al menudeo o pequeñas.

**Estado de ejecución del Plan Anual de Adquisiciones de enero a setiembre del 2024.**

Se observa que estos 153 procedimientos en firme superan la cantidad gestionada en el mismo periodo del 2023 en un 42%; además, nos evidencia que, para el bimestre en análisis, se tiene en el estado de "firmeza", un monto total de ₡13.494.762.704 (62%) del presupuesto destinado para procedimientos de contratación y el restante 38% se distribuye en 22% en trámite, 9% pendiente de gestionar 2024 y 7% pendiente de gestionar 2025.

Se muestra que al cierre de setiembre 2024, se encuentra en gestión el 22 % de la totalidad de trámites de compras proyectados para las adquisiciones del 2024, los cuales corresponden a un monto estimado de ₡4.671.981.234 que, de lograrse su firmeza, se lograría un aproximado del 84% de ejecución de los recursos presupuestados asociados al Plan Anual de Adquisiciones al corte del siguiente bimestre (octubre-noviembre). Importante indicar que, no se deja de lado continuar con las gestiones necesarias que garanticen la ejecución del 9% restante que no se ha tramitado a la fecha.

Se debe denotar que para los meses de agosto y setiembre 2024, se registró en el plan de adquisiciones un total de ₡ 2.355.000.000 en procedimiento de compras que son requeridos para el año 2025, esto con la finalidad de gestionar con antelación los trámites respectivos.

Para seguir gestionando lo requerido para los años 2024 y 2025, es necesario que las diferentes dependencias de la CNFL le den importancia al cumplimiento de la programación de la publicación de los procedimientos de contratación, establecidos en el Plan Anual de Adquisiciones 2024

**Proyecciones de publicación, Plan Anual de Adquisiciones para el 2024**

En el bimestre en estudio, se mantiene la gestión de trámites que no iniciaron su proceso según la fecha establecida, en el Plan de adquisiciones, esto en comparación con los datos establecidos en el informe del junio y julio 2024, permitiendo que durante estos dos meses se gestionaran trámites pendientes de los meses de enero a julio del 2024.

Comenta que, a nivel de plan se ha venido reduciendo los pendientes que se traían de enero, para el bimestre se pasó de alrededor de ₡ 4 671 millones que se venían arrastrando, alrededor de ₡988 000 millones, eso por el esfuerzo que han hecho las diferentes dependencias, las presiones respectivas, para que todos los trámites que se pusieron en el Plan de Adquisiciones se gestionarán en tiempo y forma. Igual ya se evidencia la planeación para los meses de agosto, setiembre, octubre y noviembre, que es lo que se visualiza en color gris en el gráfico (gráfico de la presentación

## Consejo de Administración

4061008921243

archivada en el expediente de la presente sesión) que son los montos del presupuesto 2025, se habla que, para el presupuesto 2025 ya se tiene ¢ 2 355 millones que se estarían gestionando desde el 2024, esto hace una mejor distribución de cargas laborales y asegura ir con un pie más adelante para el 2025 o ir mejorando las estadísticas desde ahora para el 2025, y lo más importante permite hacer una mejor planeación de las necesidades y arrancar con mayor disponibilidad y tiempo.

**Comparativo de montos de compras gestionadas según el Plan Anual de Adquisiciones**

Durante este bimestre se presenta un reacomodo de la distribución de presupuesto destinado para procedimientos de contratación; además, se gestionó en este periodo una parte de los montos que no se tramitaron en los meses de enero a julio de 2024, disminuyendo el rezago de ¢3.529.268.477 a solo ¢984.925.909, reduciéndose en un 72% el monto proyectado a distribuir en los meses de agosto a setiembre 2024, esto según el informe de los meses de junio y julio.

Además, se evidencia que en este bimestre se adelantó un total de ¢ 387.904.302, según lo proyectado en el programa de adquisiciones para los meses de octubre a noviembre 2024, pero se sigue manteniendo contrataciones que no se gestionaron por parte de las diferentes dependencias según lo proyectado en el Plan,

**Comparativo de montos de compras no gestionadas según el Plan Anual de Adquisiciones**

Se debe considerar que para los meses de agosto y setiembre no se gestionó la suma de ¢458.288.668 de lo proyectado en el plan de adquisiciones, por ende, el equivalente al monto no tramitado para contrataciones al cierre del presente bimestre es de un total de ¢1.443.214.516 (considera lo pendiente de enero a setiembre del 2024).

Sumado a la anterior, se ha estado coordinando con las diferentes direcciones para que validen si todo lo establecido en el Plan anual de adquisiciones corresponde a nuevos procedimientos de compras, o de lo contrario, se proceda con el oficio respectivo para eliminarlos de dicho plan, lo que ha generado que a la fecha se elimine un monto de ¢ 12.718.355.351 correspondientes a diferentes contrataciones que no se van a gestionar durante el 2024, debido a que corresponden a variaciones en las necesidades, reclasificación de los recursos y tipos de contrataciones, compras agrupadas o prórrogas de un contrato.

La idea de la Proveduría y de la Dirección Administración y Finanzas, es que los saldos de meses anteriores queden en cero, que lo que, se propuso haberse gestionado, se gestione, ese es el objetivo y eso es para lo que se va caminando o trabajando.



**Consejo de Administración**

4061008921243

Se presenta un resumen de los montos globales de adquisiciones publicados en el Plan Anual de Adquisiciones de la Compañía Nacional de Fuerza y Luz, S.A. (CNFL) en SICOP, los cuales son explicados por direcciones.

Dependencia	Gestionado 2024	Pendiente de Gestionarse	Monto proyectado	% de gestión	Gestionado 2025
DIRECCION ADMINISTRACION Y FINANZAS	₡ 4 657 317 068	₡ 936 191 295	₡ 5 593 508 363	83,3%	₡ 400 000 000
DIRECCION COMERCIALIZACION	₡ 129 169 621	₡ -	₡ 129 169 621	100%	₡ -
DIRECCION DISTRIBUCION DE LA ENERGIA	₡ 3 112 008 730	₡ 93 715 472	₡ 3 205 724 202	97,1%	₡ 423 000 000
DIRECCION ESTRATEGIA EMPRESARIAL	₡ 128 013 279	₡ 27 477 797	₡ 155 491 076	82,3%	₡ -
DIRECCION GENERACION DE LA ENERGIA	₡ 3 831 284 171	₡ 467 601 844	₡ 4 298 886 015	89,1%	₡ 1 352 000 000
DIRECCION TRANSFORMACION Y GESTION TECNOLÓGICA	₡ 2 204 762 614	₡ 285 248 932	₡ 2 490 011 546	88,5%	₡ 180 000 000
GERENCIA GENERAL	₡ 3 296 188 454	₡ 119 204 237	₡ 3 415 392 691	96,5%	₡ -
<b>Monto proyectado</b>	<b>₡ 17 358 743 938</b>	<b>₡ 1 929 439 576</b>	<b>₡ 19 288 183 514</b>	<b>90%</b>	<b>₡ 2 355 000 000</b>

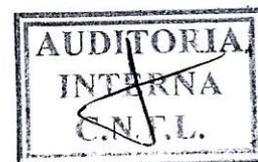
Según los datos mostrados estaría pendiente de definir cómo se va a proceder con los ₡1.929.439.576 en los siguientes meses del 2024, debido a que arrastra el pendiente de los primeros 9 meses del año por un monto de ₡1.443.214.516, por lo que se debe seguir trabajando en los mecanismos de control y seguimiento por parte de las Direcciones en coordinación con la Unidad Proveeduría Empresarial y la Unidad Administración Financiera y Contable, para los procesos de confección y gestión de los respectivos trámites de contratación, así como una revisión específica de los procesos de contratación que no han iniciado para establecer la atinencia de su continuidad, por parte de las dos Unidades.

Además, se resalta en la tabla anterior la condición de las dependencias que más presupuesto tienen asignado en la CNFL y el porcentaje que han gestionado hasta el momento, colocando en primer lugar a la Dirección Distribución de la Energía con un 97,1% de las compras proyectadas en el Plan Anual de Adquisiciones 2024.

Asimismo, comenta que, si se dejara por fuera lo proyectado del 2025, se podría hablar de que el Plan Anual de Adquisiciones a la fecha lleva una gestión del 90% aproximadamente, hay que esperar que pasen los dos últimos dos meses del año y así se ha ido trabajando fuertemente.

**Conclusiones**

- Para el mes de setiembre del 2024, se proyectaba alcanzar el 95% de publicaciones de los procedimientos de contratación, que equivale a un monto de ₡18.414.054.213; sin embargo, sólo se gestionó ante la Unidad Proveeduría



**Consejo de Administración**

4061008921243

Empresarial un monto de ¢ 16.970.839.636 (88%), generando un rezago en lo proyectado de ¢ 1.443.214.576 para los siguientes meses.

- Se tiene en trámite el 22% de las compras proyectadas en el Plan Anual de Adquisiciones, por parte de la Unidad Proveeduría Empresarial, pero de no acelerar el proceso de formulación y gestión en SICOP se podría estar comprometiendo el 9% de trámites pendientes de gestionar a la fecha. Este 9% ha sido fuertemente presionado por las diferentes dependencias, la Gerencia, la DAF y la Proveeduría, porque no se quiere que se quede nada en el aire, todo se quiere presionar, sea que se tome alguna decisión de devolver, gestionarlo o tramitar.
- Se está aplicando mayor atención a los procesos de compras en la Dirección Transformación y Gestión Tecnológica, Dirección Administración y Finanzas y la Dirección Generación de la Energía.

**Acciones de mejora**

- La Unidad Proveeduría Empresarial en conjunto con la Unidad Administración Financiera y Contable, continúa aplicando un esfuerzo sostenido para consultar por medio de oficios bimensuales a todas las Direcciones.
- Se mantiene los acercamientos con las direcciones que posee un mayor monto de compras proyectados en plan de adquisiciones, por parte del equipo planificación de compras del Área Planificación y Adquisición de Bienes y Servicios, acompañados de la Unidad Proveeduría Empresarial.
- Se estableció plazos máximos para las inclusión y gestión de procedimiento de compras para el 1 de noviembre del 2024, para poder tomar decisiones, eso aceleró la producción y entonces se trabajó con las diferentes dependencias para que pudieran contar con todos los documentos antes del 1 de noviembre, porque a nivel de plazo, según la ley, es la última opción de poder gestionar y que quede dentro del presupuesto del del plan anual 2024.

El señor Rayner García, consulta cómo realmente se ve que se va a cerrar el tema con respecto al 2024, sabiendo que ya se consumió octubre, comenta que, adelantándose al siguiente informe, que va a ser algo sobre lo pasado. La intención más bien es ver si en el mes de noviembre, días de diciembre, la parte de finanzas deja cerrar algunas cosas y pagos, consulta con qué porcentaje se podría cerrar y cuál sería la estrategia para lograr consumir lo más que se pueda.

El señor Esteban Rodríguez, responde que la presión de la Gerencia y de la DAF dio mucho fruto, fue fuerte, muchas dependencias corrieron para que todo quedara antes del 1 de noviembre, por lo que se si, se va a cerrar con números más favorables que el año pasado. Si todo sale como se está pensando, se podría hablar más de un 90%. el establecer un plazo para el 1 de noviembre, fue como decirles no hay más, que hagan lo que tienen que hacer y en su momento si ya se iba a gestionar algo tenía que ir a autorización de los señores Luis Fernando Andrés y Juan Ml. Casasola,



## Consejo de Administración

4061008921243

entonces sí sirvió esa presión y a lo que los números están dando, indica que no se quiere adelantar, porque pueden quedar infructuosos o pueden presentarse algunas variables que no se controlan, pero todo "pinta" a que se va a tener un mejor resultado de lo que se lleva hasta el momento.

El señor Rayner García, indica que si bien es cierto la entrega es cada dos meses, no le gustaría que el Consejo se vaya del 2024, sin ver un cierre, por lo cual solicita a la Gerencia, a la DAF y a la Proveeduría, para el mes de diciembre presentar un corte más actualizado y preliminar y como se está cerrando, ya que es de vital importancia tener un cierre, tanto a nivel de proyecto como en ejecución, lograr atinar al más alto porcentaje posible, haciendo las cosas bien y sin duda alguna, como se dijo en la sesión anterior, el tema de garantías debería ser la excepción y no la norma y este año debería quedar bien implementado.

La señora Heylen Villalta, consulta, qué han analizado a manera de medida de planificación, para el otro año, porque ya en los 2 años que tiene de estar en el Consejo, es el mismo escenario, al inicio del año se está un poco lentos y luego para el final se corre dando esos límites, como el que se acaba de comentar al 1 de noviembre, y como lo acaba de decir el señor presidente, haciendo las cosas bien, tratando de no equivocarse, porque no es la idea. Por lo que quiere saber, si se tiene alguna planificación previa, que haga no tener que correr el otro año con la ejecución del presupuesto.

El señor Luis Fernando Andrés, responde que, para los próximos años ya se empieza a trabajar con la Ley 8660, se vuelve al sistema de contratación anterior que tenía la CNFL, a través de esa ley, y eso va a favorecer mucho más la ejecución presupuestaria, inclusive con todo lo que son compras menores, se está terminando de afinar con el señor Juan Ml. Casasola todo el proceso de compra de menores a través de la tarjeta de compras institucional y ahí se va a mover muchísimo más el presupuesto de una forma más acelerada, porque hay cosas pequeñas que a veces se complicaba mucho a través de los trámites que tiene la Ley de Contratación Administrativa, lo que provocó un poco de atraso en la compra de algunas cosas menores, por ejemplo, tornillería, había que ir a ver quién compra tornillos en toda la empresa y buscar cuáles tipos de tornillos, para salir con una compra de tornillos a granel, o quien compra aceite, para a ver quién compra todos los aceites de la CNFL, para no entrar en un tipo de problemas de fraccionamientos y todo ese tipo de cosas. Con la nueva ley eso va a permitir ser más ágiles, porque ya cada uno tendrá sus objetos de gasto claramente identificados, y cuánto monto máximo puede tener para la tarjeta institucional para poder aplicar el comprar más rápido, lo que va a permitir mover mucho el presupuesto, eso es lo primero que se tiene en proceso, no obstante, ya todas las dependencias tienen asignado su presupuesto y ya se les dijo que empiecen los procesos de contratación para el próximo año y se les ha permitido que empiecen los procesos de compra. Lo que tradicionalmente se dice en la CNFL que

## Consejo de Administración

4061008921243

se puede hacer a través de papel, porque en el sistema no se tiene el presupuesto asignado, pero para ganar tiempo hacerlo a través del papel, y le permitirá a la Proveeduría tener mayor tiempo para poder manejar todas las compras. Así que, ese par de detalles son los que vienen a ayudar muchísimo en la ejecución presupuestaria del próximo año.

El señor Juan Ml. Casasola, comenta que agregando a lo que mencionó ya el señor Luis Fernando Andrés, la explicación del papel, es como para explicar ese adelanto y ya los sistemas lo permiten. El sistema propio de la CNFL tiene una interfaz con el SICOP y permite que se inicien los procesos de contratación, así como se mencionó en el informe, cuando vio la cifra cercana a los \$3 000 millones, ya el presupuesto 2025 se está moviendo. Lo otro que se tiene para el 2025 es que la mayor cantidad de materiales que consumen presupuesto y que administra el Almacén para las direcciones, sobre todo Distribución y Generación, ya son compras por demanda, entonces se va contra los pedidos, ya que tenía un plazo menor de entrega, y eso va a permitir, primero, atender la demanda más puntualmente del trabajo de las direcciones y segundo, mover los presupuestos más rápidamente. Asimismo, comenta que, con el Reglamento de las Empresas del Grupo ICE, de acuerdo a la 8660, la CNFL define los plazos y los tiempos y últimamente también los umbrales por los cuales se puede contratar ya están también definidos, inclusive la última vez la Contraloría emitió una directriz que aclara algunos temas de esos dichosamente, se tiene procesos más controlados de contratación, no significa que no vayan por SICOP, tal y como se acordó, precisamente para que el gobierno a través de Ministerio de Hacienda y la Contraloría le den trazabilidad a las compras de la CNFL, pero sí, el sistema va a ayudar mucho, volver un poco a la flexibilidad que se tenía con la Ley 8660, pero sobre todo, lo importante es que las direcciones comprendieron que tenían que iniciar antes, tener la contratación de aquellos materiales y algunos servicios que conllevan un plazo de contratación y luego un plazo de ejecución, para que quede en el mismo 2025, eso se ido trabajando también para efectos de no iniciar a 20 km/h, como bien lo mencionó la directora Villalta, sino que se inicie a la velocidad establecida a los planes de contratación, por cada una de las direcciones.

El señor Rayner García, agradece la ampliación y comenta que es claro en que, para efectos de toda la tramitología y más que todo en las compras, que son bastantes y precisamente de números importantes, sin duda alguna con los tiempos de contratación en las diferentes fases de un proceso de aprovisionamiento, se debe de iniciar con antelación, excelente que se esté ya el 2025, pero también indica que se trate de cerrar adecuadamente un 2024.

El señor Luis Fernando Andrés, comenta que quiere exaltar y vale la pena rescatar todo el esfuerzo que ha hecho la Dirección de Gestión y Transformación Tecnológica, en la persona de Ronald Villalobos y todo su liderazgo con los diferentes compañeros de la Dirección que han sabido entender el cambio de timón, desde diferentes puntos

## Consejo de Administración

4061008921243

de vista, pero también resaltar el de compras, que, como bien lo dijo el señor Esteban Rodríguez cuando se presentó el primer el avance no se pasaba del 10% y se empezó a avanzar muy lentamente, pero el cambio ha ayudado prácticamente a estar en un porcentaje bastante aliciente y que se va a cubrir casi el presupuesto completo de inversión, comenta que, a veces se toman decisiones, que algunas veces serán las correctas y otras no, en ese caso en la persona de Ronald Villalobos, fue muy acertado el cambio, no obstante, no quiere decir que el anterior director no hiciera bien las cosas, todo lo contrario, pero en ese tema, tal vez porque conocía la idiosincrasia de la CNFL y conocía muy bien toda la tramitología de compras ha permitido salir adelante con todo y empoderó mucho las personas, quiere como ustedes miembros del Consejo de Administración, sepan que a veces se tendrán dudas o no de si se toman decisiones correctas, esa fue una decisión que cree que fue muy oportuna en su momento, dolorosa para algunos, y complicada para la Gerencia tomarla, pero había que hacerlo y cree que, por esas decisiones hoy se ven los frutos, por lo menos desde el punto de vista presupuestario, y por qué no, desde otras cosas más que se están manejando en esa dirección, el señor Juan Ml. Casasola que era una de las personas que más se preocupaba y discutía sobre que se iba hacer en ese tema, y con el señor Esteban Rodríguez que tenía ese tema más en la espalda, puede decir con satisfacción, que todo ha sido para bien de la empresa.

El señor Rayner García, comenta que como lo indicó en algunos puntos anteriores, agradece al señor Esteban Rodríguez por el trabajo y el esfuerzo y su representación de un equipo que también viene sumando a ese esfuerzo, por lo cual agradece y hace extensivo el agradecimiento y felicitación, el éxito depende de todos y también tengan claro que el Consejo de Administración abrirá los espacios necesarios para poder colaborar en lo respectivo a ese nivel, sí es de manera trascendental, extender a los equipos internos y también a las direcciones que de una u otra manera, han sacado la labor de poder ponerse al día. Y desde ya encanta el tema, que estén viendo 2025 con acciones y con procesos iniciados, no sin antes descuidar el 2024, agradece a los expositores nuevamente el haber estado hoy de manera virtual en esta sesión del Consejo de Administración.

Una vez que la Gerencia General y su equipo de trabajo se retira de la sesión, en el seno del órgano colegiado se analiza y discute la propuesta de acuerdo, la cual es leía por el asesor legal. Se recomienda agregar dentro de los destinatarios del acuerdo al Comité de Vigilancia y a la Auditoría Interna, para lo cual se solicita al asesor legal su inclusión.

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:



## Consejo de Administración

4061008921243

Considerando que:

1. En sesión ordinaria virtual No. 2621, celebrada el lunes 27 de febrero del 2023, el Consejo de Administración, acordó solicitar a la Gerencia General presentar al Consejo de Administración, informes trimestrales sobre la ejecución del Plan Anual de Adquisiciones.
2. En la sesión ordinaria virtual No. 2671, celebrada el 6 de mayo del 2024, en el capítulo III, artículo 4, acuerdo 4, modificó el acuerdo tomado en la sesión ordinaria No. 2621 e instruyó a la Gerencia General a presentar el informe de seguimiento a la ejecución del Plan Anual de Adquisiciones 2024, de forma bimensual.
3. La Dirección Administración y Finanzas mediante oficio 3001-0291-2024 de fecha 21 de octubre de 2024, remite a la Gerencia General el "Informe bimensual sobre la ejecución del Plan Anual de Adquisiciones agosto a setiembre del 2024" para lo que corresponda.
4. La Gerencia General mediante oficio 2001-1394-2024 de fecha 24 de octubre de 2024, avala y remite al Consejo de Administración el "Informe bimensual sobre la ejecución del Plan Anual de Adquisiciones, agosto a setiembre del 2024". En dicho informe evidencia que en este bimestre se adelantó un total de ₡21.643.183.514,33 según lo proyectado en el programa de adquisiciones para los meses de agosto setiembre 2024.
5. El Reglamento Interno del Consejo de Administración, en su artículo 6 inciso oo), establece como deberes del Órgano Colegiado: "Aprobar o improbar mediante el acuerdo respectivo, los diferentes asuntos que constituyen el orden del día de la sesión sometida a su consideración. Asimismo, en el capítulo de proposiciones y comentarios, pueden acordar e instruir a la Administración para la atención de un asunto de interés".

**POR TANTO, POR UNANIMIDAD ACUERDA:****ACUERDO 3.**

- I. **Dar por recibido y conocido el oficio 2001-1394-2024 de fecha 24 de octubre de 2024 de la Gerencia General, en el cual se remite al Consejo de Administración el Informe bimensual sobre la Ejecución del Plan Anual de Adquisiciones de agosto a septiembre del 2024, presentado por la Administración en la presente sesión.**



- II. Instruir a la Secretaría del Consejo de Administración, para que comunique este acuerdo a la Gerencia General para su atención y lo que corresponda, así como al Comité de Vigilancia y a la Auditoría Interna para lo correspondiente. ACUERDO FIRME.**

**ARTÍCULO 4. Ratificación de covenants con el ICE, por el aval del crédito con el Banco Popular**

El señor Rayner García informa que se recibió el oficio de la Gerencia General 2001-1427-2024 de fecha 29 de octubre de 2024, en donde se somete a conocimiento y aprobación del Consejo de Administración la Ratificación de los Covenants con el ICE, por el aval del crédito con el Banco Popular. Para estos efectos se invitó a la sesión a los señores Luis Fernando Andrés Jácome, gerente general, Juan Ml. Casasola Vargas, jefe de la Dirección Administración y Finanzas y Franklin Quirós Arce, jefe del Área Administración Financiera, para que se refieran al tema.

El señor Luis Fernando Andrés, comenta que se va a presentar un tema muy importante, que es la ratificación de los Covenants con el ICE por el aval del crédito con el Banco Popular, como el órgano colegiado lo sabe la Unidad de Administración Financiera que tiene a cargo el señor Franklin Quirós, es la que se encarga de todo el manejo con los bancos, por supuesto, a través de una coordinación clara y concisa con el señor Juan Ml. Casasola como Director de Administración y Finanzas, comenta que se están haciendo todos los análisis respectivos de algunos créditos para la CNFL y poder entrar al tema de proyectos y posiblemente dentro de algunas sesiones se estarían presentando al Consejo de Administración las ofertas que se tienen al respecto.

El señor Juan Ml. Casasola comenta que, el presente tema corresponde a la actualización de los Covenants que se fijaron cuando el ICE dio el aval para el refinanciamiento del crédito con el Banco Popular, es un tema que el 2 de marzo de 2024, fue planteado por la Gerencia de Finanzas a través del proceso de Planificación Financiera, para lo cual primero había que ponerse de acuerdo entre las áreas financieras, para luego continuar los procesos, una vez enviada la propuesta de la CNFL de la actualización de los Covenants, la Gerencia Financiera los avaló e hizo algunas consideraciones, las cuales fueron atendidas y ahora también a solicitud de ellos solicitan que los mismos puedan ser ratificados por el Consejo de Administración. Por lo anterior, cede la palabra al señor Franklin Quirós, para que nos desarrolle la presentación.

El señor Franklin Quirós, inicia la presentación indicando que, en el año 2019, cuando la CNFL empezó su reestructuración de la deuda uno de los créditos a los cuales accedió fue con el Banco Popular, cuyo objetivo fue trasladar deuda del corto a largo plazo. Eso fue muy importante para la CNFL, porque desde entonces en junio de 2019,



## Consejo de Administración

4061008921243

se normalizó el tema del flujo de caja. Hasta el momento se tiene de esa forma y no se prevé incluso en el futuro, que se vuelva a tener algún tipo de problema de flujo de caja, se trata de este crédito, sin embargo, uno de los requisitos que solicitó el Banco Popular fue un aval del ICE, el cual se comportó bastante bien como es costumbre, sin embargo, puso una condición para dar el aval y fue precisamente el establecimiento de Covenants, que no son otra cosa más que, indicadores económicos. Hay muchos tipos de Covenants, pero normalmente los financieros son así, son simple y sencillamente un indicador que se calcula con base en los estados financieros y que da un resultado que sirve para saber, si se puede o no pasar. En ese caso son Covenants de carácter obligatorio para la CNFL, pero aclara que, no es de la entidad bancaria es del ICE, en el año 2021 se realizó una actualización de esos Covenants y los que se presentan a continuación son los que están vigentes, en donde se nota que se acaban en el 2025, razón por la cual se inició con la presente actualización.

Mediante oficio 1250-519-2024, el Consejo Directivo del ICE, según el artículo 5, Capítulo II de la Sesión 6443 del 27 abril de 2021, acordó la aprobación de los indicadores financieros "covenants" por parte de CNFL, producto el aval del crédito con el Banco Popular del 2019.

Posteriormente, el Consejo Directivo del ICE en el Por Tanto 1 del artículo 5 del Capítulo II del acta firme de la Sesión 6490 del 7 de diciembre de 2021 (vigentes), actualizó los indicadores según se muestra en el siguiente cuadro:

Indicadores financieros propuestos	2021	2022	2023	2024	2025
EBITDA / Servicio de la deuda	0,76	1,82	1,22	2,46	2,62
Deuda financiera LP / Activo total	0,24	0,21	0,21	0,20	0,20
Financiamiento con fondos locales / Plan de inversión	-92%	142%	64%	200%	205%

Mediante el oficio 1250-519-2024 de fecha 3 de octubre de 2024, se comunicó el acuerdo de la Sesión 6618 celebrada 19 de marzo de 2024, donde el Consejo Directivo del ICE acordó lo siguiente:

***“Solicitar a la Gerencia General de la Compañía Nacional de Fuerza y Luz que, en coordinación con la Gerencia de Finanzas del ICE, elabore una propuesta de ajuste de los indicadores financieros (covenants) aprobados por este Consejo Directivo en el por tanto 1, artículo 5 del Capítulo II de la Sesión 6490 del 7 de diciembre del 2021. Lo anterior, en cumplimiento de lo acordado por este Consejo Directivo, en el artículo 5 del Capítulo II de la Sesión 6443 celebrada el 27 de abril del 2021, sobre otorgamiento del aval solidario a la CNFL S.A. y la aprobación de indicadores financieros (covenants).”***



**Consejo de Administración**

4061008921243

Es por este motivo que se desarrolla el presente informe, con la propuesta de los valores meta para cada uno de estos indicadores, los cuales se componen del resultado de la actualización del Plan Financiero, agregando los valores de costos y gastos controlables del plan financiero original, lo que representa una disminución de la utilidad de operación y por ende del EBITDA.

Comenta que el 19 de marzo fue que comunicaron el acuerdo, se envía la propuesta al ICE en el mismo marzo, pero no es, sino hasta el 3 de octubre que se recibe una respuesta indicando que, se tenía que traer el tema a aprobación del Consejo de Administración y la actualización, la diferencia de fechas no se podría saber a qué se debe, sin embargo, si llegó a afectar bastante, porque el tema debió haberse visto en el Plan Financiero, ya que hubiera sido muy sencillo hacer un zoom que normalmente se hace, los Covenants están ahí, pero hubiera sido muy bueno tener el valor que estaba indicando el ICE para poder hacerle ese zoom y de una vez que él mismo Consejo lo aprobará, pero la razón por la cual no está en ese Plan Financiero es precisamente por esa diferencia de fechas que se explicaron.

**Propuesta de metas Indicadores Financieros****EBITDA / Servicio de la Deuda**

Este indicador permite determinar cuantas veces el EBITDA cubre el pago por servicio de la deuda de la empresa en un periodo determinado. Entre mayor sea el valor con respecto a la meta mejor será el cumplimiento alcanzado.

**EBITDA / Servicio de la Deuda (Flujo de caja)**

Se presenta y explica la proyección del comportamiento para los años 2025 al 2028, para el año 2024 no va haber problema para ninguno de los Covenants y con el 2025 tampoco, a pesar de que se debe hacer una pequeña corrección en la actualización del Plan Financiero.

Se presentan 3 escenarios, el primero es la situación actual, el segundo el Plan Financiero por actualizar en el mes de marzo, en donde lo rojo se convierte en verde, para cumplir con todos los Covenants en el horizonte de proyección. Además, se hizo un escenario adicional, en el cual en ese Covenants no afecta, pero en el que sigue sí, el cual se trata del manejo del crédito, que, como bien lo dijo el señor Luis Fernando Andrés, se ha venido plasmando en el Plan Financiero la posible afectación de un crédito, que se está trabajando bastante fuerte y de momento no se ha traído al Consejo, pero ya está en el Plan Financiero.

**Consejo de Administración**

4061008921243

	Indicador	Proyección 2024	Proyección 2025	Proyección 2026	Proyección 2027	Proyección 2028
	EBITDA	24 044 933	41 370 235	43 389 271	42 641 632	42 783 494
	Servicio de la Deuda	16 829 918	17 654 292	19 675 306	22 317 490	23 551 934
Situación Actual	<b>Límite mínimo propuesto por el ICE</b>	<b>1,43</b>	<b>2,34</b>	<b>2,21</b>	<b>1,91</b>	<b>1,82</b>
	<b>Resultado esperado según Plan Financiero aprobado</b>	<b>1,70</b>	<b>2,35</b>	<b>2,58</b>	<b>1,52</b>	<b>2,30</b>
	Estatus de cumplimiento	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	*INCUMPLE	CUMPLE
PF por actualizar	<b>Resultado esperado según Plan Financiero 2025 (Por ajustar en el mes de abril)</b>		2,43	2,68	2,45	2,31
	Estatus de cumplimiento		CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE
PF por actualizar + manejo crédito	<b>Resultado esperado según Plan Financiero 2025 (Por ajustar en el mes de abril + exclusión del nuevo crédito)</b>		2,46	2,87	2,93	2,97
	Estatus de cumplimiento		CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE

Para el periodo 2027, el incumplimiento se debe a que debe ser considerado según la nueva fórmula de cálculo el ingreso previsto para el refinanciamiento de los bonos B-3.

En el Plan que se presentará en el mes de abril y una vez ajustada la fórmula, el indicador quedará en estado de cumplimiento.

**Deuda Financiera LP / Activo Total**

Este indicador permite determinar el porcentaje de activos totales financiado con recursos ajenos a un plazo mayor de un año. Entre menor sea el valor con respecto a la meta mejor será el cumplimiento alcanzado.

	Indicador	Proyección 2024	Proyección 2025	Proyección 2026	Proyección 2027	Proyección 2028
	Deuda Financiera LP	138 875 198	154 595 931	156 270 514	175 378 800	165 401 071
	Activo Total	693.069.805	691.023.912	693.678.050	696.276.617	681.840.402
Situación Actual	<b>Límite mínimo propuesto por el ICE</b>	<b>20,0%</b>	<b>22,4%</b>	<b>22,5%</b>	<b>25,2%</b>	<b>24,3%</b>
	<b>Resultado esperado según Plan Financiero aprobado</b>	<b>20,0%</b>	<b>24,8%</b>	<b>25,3%</b>	<b>27,5%</b>	<b>28,7%</b>
	Estatus de cumplimiento	CUMPLE	*INCUMPLE	*INCUMPLE	*INCUMPLE	*INCUMPLE
PF por actualizar	<b>Resultado esperado según Plan Financiero 2025 (Por ajustar en el mes de abril)</b>		20,8%	21,3%	25,2%	26,3%
	Estatus de cumplimiento		CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	*INCUMPLE
PF por actualizar + manejo crédito	<b>Resultado esperado según Plan Financiero 2025 (Por ajustar en el mes de abril + exclusión del nuevo crédito)</b>		19,6%	17,3%	18,4%	17,6%
	Estatus de cumplimiento		CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE

El incumplimiento se debe a que es necesario realizar una reclasificación de la deuda a largo plazo, lo cual será corregido en la próxima actualización del plan financiero. Para el año 2028, el incumplimiento se debe a la incorporación del crédito que se está gestionando actualmente y del cual falta la presentación ante el Consejo de Administración. Lo anterior, no afecta el flujo de caja, ni el resultado, únicamente afecta un poco el tema del balance en el apartado del pasivo.

El incumplimiento es en el año 2028, porque es el año en el que más se espera, que se hagan desembolsos del nuevo crédito, por lo que una de las alternativas que se podría ver y lo cual se valoraría es llevar dos escenarios, con y sin el crédito, de tal forma en el tercer escenario, si se quita el efecto del crédito, evidentemente ya se estaría cumpliendo con los Covenants.

### Financiamiento con fondos locales / Plan de Inversión

Este indicador permite determinar en qué porcentaje cubren los fondos locales el plan de inversión de la empresa. Entre mayor sea el valor con respecto a la meta mejor será el cumplimiento alcanzado.

Indicador	Proyección 2024	Proyección 2025	Proyección 2026	Proyección 2027	Proyección 2028
EBITDA	24 044 933	41 370 235	43 389 271	42 641 632	42 783 494
Ingresos Financieros	630 241	600 000	600 000	600 000	600 000
Servicio de la Deuda	16 829 918	17 654 292	19 675 306	22 317 490	23 551 934
Plan de inversión	21 140 089	38 212 068	44 849 086	39 769 075	23 425 417
Límite mínimo propuesto por el ICE	37,1%	63,6%	54,2%	52,6%	84,7%
Resultado esperado según Plan Financiero aprobado	58,7%	102,8%	108,0%	73,0%	122,3%
Estatus de cumplimiento	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE
Resultado esperado según Plan Financiero 2025 (Por ajustar en el mes de abril)		108,7%	115,1%	129,1%	128,6%
Estatus de cumplimiento		CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE
Resultado esperado según Plan Financiero 2025 (Por ajustar el mes de abril + exclusión del nuevo crédito)		109,8%	116,7%	135,8%	138,3%
Estatus de cumplimiento		CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE

### Conclusiones

Realizar una actualización del Plan Financiero en el mes de abril, con el fin de incluir elementos suficientes que garanticen el cumplimiento de los Covenants establecidos por el ICE, que se enumeran a continuación:

- Inclusión de los efectos de la Convención Colectiva en su versión actualizada.
- Corrección de los pasivos en cuanto a su clasificación de corto y largo plazo.
- Resolución del recurso de apelación relacionado con las liquidaciones de los años 2019 y 2020 y la proyección del año 2022.
- Valoración del manejo del crédito que se encuentra en negociación con las entidades bancarias.

El señor Rayner García, indica que cuando se dice actualizar, y se ven muchos aspectos en rojo, consulta cuando se va a programar, porque para el tema hay un borrador de acuerdo para aceptar la propuesta, pero cuando se indica que todavía hay que actualizar datos, y que también se comenta que algo aprobó la ARESEP y que pudiera impactar, sobre lo que no reconoció en el 2022, también el efecto de la Convención Colectiva y por último se dijo que si es de volver a traer el tema del Banco Popular para aprobación, y cuando escucha aprobación se le levantan las alertas,

## Consejo de Administración

4061008921243

porque en algún momento y aclara no en esta Administración, pero sí en alguna de las anteriores venían y se presentaban cosas y en los considerandos de las propuestas de acuerdo, venía ya la aprobación de un crédito, y eso es lo que se quiere esclarecer y limpiar un poco todas esas aristas que se están comentando, para que el órgano colegiado tenga claro, qué es efectivamente lo que se está haciendo en la presente sesión del 4 de noviembre y qué es lo que se esperaría en las siguientes sesiones con esas actualizaciones, porque por lo menos, a ese nivel debería llegar ya lo que hay que aprobar y que este actualizado y coordinado con el ICE, el tema del Banco Popular, porque todo este tipo de cosas, se deben dejar claras, para que de manera coherente y con el acompañamiento necesario se tomen los acuerdos oportunos, para colaborar con la Administración en el seguimiento de las actividades, por lo que solicita se aclare para lograr tener la mayor claridad posible.

El señor Franklin Quirós responde que, en ese tema rojo de incumplimiento, lo que se tiene es que el Plan Financiero lo que está mostrando es que, tal y como está tiene una diferencia en el tema de clasificación de pasivos y eso es lo que hace, que se esté incumpliendo. Sin embargo, lo que se está proponiendo es que en la misma actualización que se haga en el mes de abril, que fue lo que se propuso con el tema del manejo de eficiencias, se haga esa corrección, por qué no se hace de una vez, porque al haber aprobado el Plan Financiero, ya el documento lo ha estado trabajando el ICE pero más importante aún, el indicador como tal del Covenants es anual, quiere decir que el ICE lo va a valorar hasta finales del 2025, el 2024 si está bien, se va a terminar en verde todos y cuando se termine el 2025, la intención es que también termine en verde y por eso es que se propone que en el mes de marzo y como ya de todas maneras, se va a presentar el tema de la Convención Colectiva y el tema de ARESEP, de una vez se incluya esa corrección, para que quede en verde todo el año 2025, que es el que más se le hace zoom, pero también los demás años.

En relación al tema de la ARESEP, comenta que, la resolución del recurso de apelación se podría asumir que la intención de la Junta fue buena para la CNFL, para poner un ejemplo ya que es un poco difícil de entender, la CNFL pide ₡10 en la línea específica de depreciación y la ARESEP que, con criterios que todavía no se conocen y que no son técnicos, no reconoce una porción de esa depreciación, diciendo que la revaluación del activo no debería reconocerla y es algo que no se entiende, entonces la CNFL apela y lo mismo lo hicieron en el 2024, y entonces la Junta lo que le dice la Intendencia es que explique, por qué no le reconoció a la CNFL ese efecto, entonces se puede asumir que la Junta lo que tiene es un criterio favorable para la CNFL, al decir que lo están cuestionando y prácticamente está diciendo que reconozca, el problema y es que la Junta anuló la resolución, donde reconocían los ₡4, o sea en lugar de decir denle un adicional de los ₡4 que ya le dio, dejó sin efecto esa resolución, entonces porque se dice, que no se sabe si es favorable o no, porque la ARESEP puede decir que volvieron a revisar y no nos volvió al ₡4 y después eso es, no hay reconocimiento alguno y pueden decir también, que volvieron a revisar y da ₡6 o ₡7

## Consejo de Administración

4061008921243

y ahí se tiene un reconocimiento, pero perfectamente pueden decir que volvieron a revisar y les dio  $\$2$ , entonces al anular del todo la resolución, hay una incertidumbre en que todavía no se sabe cómo va a reaccionar ARESEP, insiste en que cree que el espíritu que tuvo la Junta fue ese reconozcan, eso parece que es positivo para la CNFL, pero todavía hay que ser prudentes con ese tema y esperar un poco, porque con la ARESEP es difícil saber.

Para continuar con las consultas, indica que tal vez se expresó mal, el crédito no tiene que ser aprobado, el crédito fue aprobado en el año 2019, ya tiene el aval del ICE y lo que está pidiendo es la aprobación de esos Covenants, lo que presentaría en el mes de marzo es la actualización del Plan Financiero, en donde se estaría incluyendo los efectos de la Convención Colectiva, que son positivos, esa corrección de pasivos, que se explicaron que automáticamente haría que se cumpliera con el segundo Covenants, se estaría incluyendo la resolución del recurso como tal, la valoración del manejo del crédito, y también se estarían trayendo la aprobación de los Covenants la validación, no el crédito, sino únicamente los Covenants, para poder decirle al ICE, que ya están validados por el Consejo de Administración y se puede aplicar y con respecto al otro crédito se está estudiando todavía, si bien hay una intención de plasmarlo en el Plan Financiero, el mismo tiene que venir a aprobación del Consejo y previamente de la Gerencia, así como tiene que tener la aprobación de Finanzas del ICE y tiene que tener la aprobación del Consejo Directivo del ICE, se quiso poner en el Plan Financiero para poder plasmarlo y poder ver el resultado que se tendría, porque se cree que es muy beneficioso, pero el proceso de aprobación ni siquiera ha iniciado, todavía se están buscando las mejores alternativas para la empresa.

El señor Luis Fernando Andrés, comenta que, el tema es un poco complejo, como bien se indicó, indica que ese crédito ya fue aprobado, incluso está operativizado y lo que sucedió es que llegó la respuesta por parte del ICE un poco tarde, se cree que por los puntos de agenda del Consejo Directivo, posiblemente lo fueron desplazando hasta que ya por fin lo vieron, y llegó tarde, porque de marzo a octubre prácticamente hay 6 meses y no se pudo preparar en aquel momento, si lo hubieran tomado en el mismo mes de marzo, no se estaría planteando en la forma en que estaba, sino sería totalmente diferente, pero lo importante es que se está atendiendo, enviar el tema y para el mes de marzo, cuando se presente nuevamente el Plan Financiero, ya se pueden hacer las correcciones del caso.

El señor Rayner García, indica que queda claro el tema, al no haber más consultas agradece la presentación y comenta que sin duda alguna, se puede ver que realmente luego del direccionamiento que se tuvo en el mes de marzo, se toman las acciones pertinentes y principales de la CNFL para lograr augurar una adecuada sostenibilidad empresarial.

## Consejo de Administración

4061008921243

Una vez que la Gerencia General y su equipo de trabajo se retira de la sesión, en el seno del órgano colegiado se analiza y discute la propuesta de acuerdo, la cual es leída por el asesor legal. Se recomienda agregar dentro de los destinatarios del acuerdo al Comité de Vigilancia y a la Auditoría Interna, para lo cual se solicita al asesor legal su inclusión.

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 1250-519-2024, el Consejo Directivo del ICE, según el artículo 5, Capítulo II de la Sesión 6443 del 27 abril de 2021, remitió el siguiente acuerdo:

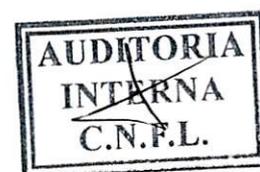
***“2. Aprobar las condiciones de acatamiento obligatorio de los indicadores financieros (covenants) por parte de la CNFL, propuestas por la Gerencia General y Gerencia de Finanzas y descritas en el considerando doce del presente acuerdo”.***

***Comunicar a la CNFL la obligación de atender puntualmente el servicio de la deuda y cualquier erogación relacionada con esta operación de crédito, así como las condiciones de acatamiento obligatorio (covenants) aprobadas por este Consejo.”***

2. El Consejo Directivo del ICE, mediante acuerdo en firme, según el artículo 5, Capítulo II del acta firme de la Sesión 6490 del 7 de diciembre de 2021, acordó lo siguiente:

***“1. Actualizar los indicadores financieros (covenants) establecidos en el inciso V) del considerando 12 del acuerdo tomado por este Consejo Directivo en el inciso 2 del artículo 5 del Capítulo II de la Sesión 6443 del 27 abril de 2021, con los valores que se detallan a continuación”***

<b>Indicadores financieros propuestos</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
EBITDA / Servicio de la deuda	0,76	1,82	1,22	2,46	2,62
Deuda financiera LP / Activo total	0,24	0,21	0,21	0,20	0,20
Financiamiento con fondos locales / Plan de inversión	-92%	142%	64%	200%	205%



## Consejo de Administración

4061008921243

3. Mediante el oficio 1250-519-2024 de fecha 03 de octubre de 2024, se comunicó el acuerdo de la Sesión 6618 celebrada 19 de marzo de 2024, donde el Consejo Directivo del ICE acordó lo siguiente:

***“Solicitar a la Gerencia General de la Compañía Nacional de Fuerza y Luz que, en coordinación con la Gerencia de Finanzas del ICE, elabore una propuesta de ajuste de los indicadores financieros (covenants) aprobados por este Consejo Directivo en el por tanto 1, artículo 5 del Capítulo II de la Sesión 6490 del 7 de diciembre del 2021. Lo anterior, en cumplimiento de lo acordado por este Consejo Directivo, en el artículo 5 del Capítulo II de la Sesión 6443 celebrada el 27 de abril del 2021, sobre otorgamiento del aval solidario a la CNFL S.A. y la aprobación de indicadores financieros (covenants).”***

4. Mediante oficio 2001-0325-2024 de fecha 14 de marzo del 2024, la Gerencia General de CNFL, comunica a la Dirección Administración y Finanzas, el acuerdo del Consejo de Administración, según capítulo III, artículo 1 del acta de la Sesión Ordinaria Virtual No. 2663, celebrada el miércoles 13 de marzo de 2024, mediante el cual aprueba la actualización I del plan financiero para el año 2024 y la proyección financiera 2025-2028.
5. Mediante oficio 2001-1282-2024 de fecha 08 de octubre del 2024, la Gerencia General de CNFL, comunica a la Dirección Administración y Finanzas, el acuerdo del Consejo de Administración, según capítulo IV, artículo 2 del acta de la Sesión Ordinaria Virtual No. 2696, celebrada el lunes 07 de octubre de 2024, en el cual se aprueba la rectificación del acuerdo del plan financiero para el año 2025 y proyección financiera 2025-2028, referente al Por tanto VII.
6. Mediante oficio 3301-107-2024 de fecha 16 de octubre del 2024, la Unidad Administración Financiera y Contable con el aval de la Dirección Administración y Finanzas, remitió a la Gerencia General de CNFL, el documento *“Ratificación de covenants con el ICE, por el aval del crédito con el Banco Popular”*, el cual contiene la información solicitada.
7. Mediante oficio 2001-1427-2024 de fecha 29 de octubre del 2024, la Gerencia General de la CNFL aprueba y remite al Consejo de Administración, las medidas propuestas en el documento *“Ratificación de covenants con el ICE, por el aval del crédito con el Banco Popular”*.
8. El Reglamento Interno del Consejo de Administración, señala en su artículo 6 inciso g) como deberes del Órgano Colegiado: *“Aprobar la Estrategia Empresarial y sus modificaciones, debidamente alineada a la Estrategia Corporativa Grupo ICE, los*

*planes y de soporte al negocio y el Plan Financiero Corporativo, con su portafolio de proyectos y el respectivo presupuesto”.*

**POR TANTO, POR UNANIMIDAD ACUERDA:**

**ACUERDO 4.**

- I. **Dar por conocido y recibido el oficio 2001-1427-2024 de fecha 29 de octubre 2024 de la Gerencia General, en el que remite el documento “Ratificación de covenants con el ICE, por el aval del crédito con el Banco Popular”, presentado por la Administración en la presente sesión.**
- II. **Aprobar las acciones contenidas en el documento “Ratificación de covenants con el ICE, por el aval del crédito con el Banco Popular”, anexo a este acuerdo, incluyendo la actualización del Plan Financiero 2025, posterior al cierre del mes de marzo 2025.**
- 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 al Comité de Vigilancia y a la Auditoría Interna para lo que corresponda. ACUERDO FIRME.**

**CAPÍTULO IV. COMENTARIOS Y PROPOSICIONES DE LOS SEÑORES DIRECTORES**

**ARTICULO 1 Sesión presencial del Consejo de Administración**

El señor Rayner García informa a los miembros del Consejo de Administración, que la sesión del próximo lunes 11 de noviembre es en modalidad presencial, en la sala de sesiones del Consejo de Administración en el 4to piso del edificio Central. En dicha sesión se contará con la presencia del señor Verny Rojas, Gerente de Electricidad del ICE, para la presentación del tema que le corresponde y los demás puntos de agenda a cargo de la Gerencia General.

El Consejo de Administración se da por informado.

**ARTICULO 2 Acto protocolario de firma de la Convención Colectiva de la CNFL**

El señor Rayner García informa a los miembros del Consejo de Administración, que el próximo martes 12 de noviembre, se llevará a cabo el acto protocolario de firma de la Convención Colectiva de la CNFL, con motivo de la aprobación por parte del



**Consejo de Administración**

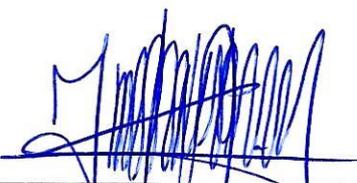
4061008921243

Ministerio de Trabajo, en el Auditorio Guillermo Rohrmoser, edificio Central de la CNFL, a las 11:00 a.m. Asimismo, comenta que se contará con la presencia del señor Marco Acuña, presidente ejecutivo del ICE.

Por lo anterior, invita a los miembros del Consejo de Administración a dicho acto, y les informa que se les hará llegar la invitación respectiva.

El Consejo de Administración se da por informado.

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



---

Ing. Rayner García Villalobos  
Presidente



---

Ing. Heylen Villalta Maietta  
Secretaria