

**ACTA DE LA SESIÓN EXTRAORDINARIA CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN No.
2719**

Acta número dos mil setecientos diecinueve, correspondiente a la sesión extraordinaria No. 2719, celebrada por el Consejo de Administración de la Compañía Nacional de Fuerza y Luz, S. A., (CNFL, S.A.) en el Edificio Central de la CNFL, debidamente grabada en la plataforma Microsoft Teams, a las diecisiete horas con veinticinco minutos del miércoles veintiséis de febrero de dos mil veinticinco.

Directores Presentes

Ing. Rayner García Villalobos, presidente, quien preside.

Ing. Heylen Villalta Maietta, secretaria.

Licda. Ileana Camacho Rodríguez, directora suplente.

Licda. Rebeca Carvajal Porras, tesorera.

Lic. José Fonseca Araya, director.

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.

Invitados

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

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

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

Licda. Laura Montero Ramírez, jefe a.i. de la Unidad de Gestión de Cultura y Talento Humano y Coordinadora Gerencial.

Lic. Sauly Jiménez Bonilla, jefe del Área de Dotación y Compensación.

Lic. Steven González Cortés, jefe del Proceso de Clasificación y Valoración.

Licda. Thania Campos Obando, jefe del Proceso Gestiones Comerciales Tránsito y Penal.

Lic. Kevin Herrera Fernández, trabajador de la Unidad Contratación Administrativa Notariado y AV.

CAPÍTULO I LECTURA Y APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA**ARTÍCULO 1. Orden del día sesión 2719**

El señor Rayner García da lectura al orden del día de la presente sesión No. 2719 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 ASUNTOS DE GERENCIA GENERAL

Antes de dar inicio al siguiente artículo, el señor Guillermo Sánchez indica que, con este punto del orden del día, existe un impedimento legal debido a que su persona es actor de una de las demandas del tema a deliberar en esta sesión; por lo que, para evitar un potencial conflicto de interés conforme a la Política Corporativa de Conflictos de Interés, solicita -en razón de ese implemento legal-, acogerse a la abstención de su parte, permitirle retirarse de la sesión y reincorporarse en el punto dos del orden del día, para ejercer la asesoría correspondiente.

Así mismo, la señora Carmen García solicita permiso para retirarse en este punto del orden del día, por un posible conflicto de interés relacionado al tema de las demandas de los profesionales.

El señor presidente agradece a ambas personas por la advertencia realizada y con el apoyo del órgano colegiado, concede el retiro del asesor legal y del personal de la Secretaría del Consejo de Administración.

El señor Luis Fernando Andrés Jácome, gerente general, y el personal administrativo que lo acompaña, ingresa a la sesión.

ARTÍCULO 1. Informe sobre demandas de profesionales por no reconocimiento de reajustes salariales a profesionales de 2008 a marzo 2023

El señor Rayner García informa que se recibió el oficio de la Gerencia General 2001-0281-2025 de fecha 25 de febrero de 2025, en donde se somete a conocimiento del Consejo de Administración el Informe sobre demandas de profesionales por no reconocimiento de reajustes salariales a profesionales de 2008 a marzo 2023. 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 de Administración y Finanzas, Franklin Quirós Arce, jefe del Área Administración Financiera, Laura Montero Ramírez, coordinadora gerencial, Gustavo Monge Villalta, jefe de la Unidad Cultura y Gestión del Talento Humano, Sauly Jiménez Bonilla, jefe del Área de Dotación y Compensación, Steven González Cortés, jefe del Proceso de Clasificación y Valoración, Thania Campos Obando, jefe del Proceso Gestiones Comerciales Tránsito y Penal y Kevin Herrera Fernández, trabajador de la Unidad Contratación Administrativa Notariado y AV., para que se refieran al tema.

El señor Luis Fernando Andrés indica que, su persona es quien tiene a cargo la presentación del tema, la cual, se divide en tres partes; la administrativa, la financiera que contará con el apoyo de Franklin Quirós ya que, recientemente hicieron el Plan Financiero que está ligado a este tema y, por último, el abordaje judicial que lo va a



compartir con Laura Montero en su condición de abogada y que estará apoyándolo en caso de requerirse, también está Thania Campos para reafirmar.

Introducción, alcance y limitaciones:

En cuanto a las fuentes de información, el señor gerente comenta que, del 2008 al 2010 se dieron algunas situaciones que la administración de ese momento no quiso atender; ir a buscar toda la documentación original que provocó que viniera la demanda, pues no ha sido nada fácil por dos motivos, muchas cosas en aquella época se manejaron verbalmente, con otras, ya han pasado más de diez años, les recuerda que, la custodia de documentos en el archivo de la empresa, después de transcurrido este plazo, se pueden desechar o se pueden destruir como dice la ley nacional respecto a la vigencia de los documentos; se ha realizado una revisión exhaustiva de estos, cartas, todo lo que se pudo buscar, datos de la Unidad de Cultura y Gestión del Talento Humano, UCGTH, y datos que tiene la Asesoría Jurídica Empresarial, AJE, y por supuesto el expediente judicial. Hoy conversando con Laura Montero, viendo un poquito los detalles finales, su persona decía, *"pero en el expediente debe estar todo"* pero le ella le indicó que no, que estaba lo que en aquel momento interesaba presentar y no necesariamente está toda la información.

Cree que han hecho un esfuerzo de toda la información de datos que han presentado, a través de la dependencia que tiene a cargo Steven González, para incorporar datos más allá de lo que tiene la demanda original, porque esta incluye no solamente las diferencias salariales, sino también la indexación y los intereses que corresponden a ese dinero, se ajustó el aguinaldo y el salario escolar que en el proceso original no estaba porque se está esperando la sentencia final del juzgado como corresponde sobre esos temas, pero sí, la fuente de información ha sido esta. Cuando se pase a la siguiente, se verá un poquito la historia.

Con la estimación de erogaciones y cálculos aproximados, en el 2008 se hace un aumento basado en el percentil 50 para los profesionales del sector público, la administración de ese momento decide no poner en operación dicho aumento a los profesionales de la compañía, basados en que estaba la 8660 en proceso de entrar en vigencia y adicionalmente se estaba operando con un decreto sobre la parte salarial, la administración de ese caso tomó la decisión, lo cual, no está escrito, eso fue *"palabras más, palabras menos"*, de ese momento. La administración dijo, *"yo puedo manejar el tema salarial desde el punto del 8660 bajo mi criterio, porque nos estamos saliendo del servicio civil"* y bueno, fue una decisión que tomó que no está por escrito, lo han tratado de buscar, pero sí tienen personas que les han dicho que por ahí anduvo el concepto a los jefes de recursos humanos de aquel momento que eran departamentos, en algún momento se llamaba Recursos Humanos y después pasó a llamarse Talento Humano. En un departamento, la decisión era no hacer ese aumento basados en que ya no tenían que aceptar lo que decía la Dirección General

Consejo de Administración

4061008921243

de Servicio Civil; también es feo decirlo, pero es parte de la historia; el grupo de los 97 finalmente obtiene; lo que pasó aquí, años después; mucha gente empezó a decir que no era justo, que tenían que dárselo en aquel momento. La Filial, que fue la que presentó el evento judicial, empezó a recabar firmas de personas que quisieron meterse en ese proceso y que en primera instancia entró, pero rápidamente muchos se salieron porque se empezó a manejar el concepto en aquel momento de listas negras, *"estás en la lista no correcta, no lo puedes hacer porque son jefes"* y empezaron las jefaturas a la alta Gerencia en aquel momento a hacerse un poco de persecución, se disculpa por decirlo, pero es parte de la historia y por eso hoy ven que sólo fueron 97, cuando originalmente había muchos que pudieron haber estado en ese proceso.

En cuanto a los cálculos, en los acuerdos judiciales, el grupo que quedó fue de 97 personas, en noviembre del año 2022 sale la resolución final de la Sala Segunda, que es Casación para aspectos laborales, proporciona la determinación final que da inicio al proceso de negociación en el 2023 con los 97 profesionales, cerrando el 2024 prácticamente con 95 de ellos, esto se verá más adelante; el 31 de julio del 2024 se pagó el dinero al que se habían comprometido, a alrededor de 70 de ellos en un solo tracto, cerrando un proceso de negociación; esto fue uno de los primeros pilares de trabajo de su persona, tratar de cerrar ese caso porque no cerrarlo podía seguir provocando intereses e indexaciones más altas, la idea era parar el tema; se logró negociar con Fernando Bolaños, abogado que lleva el caso, con dos o tres representantes aquí en esta sala, logrando cerrar el caso a diciembre del 2023, o sea ya todo lo que es interés e indexación que está corriendo en el 2024, se lo están ahorrando, porque la parte final del juicio, la ejecución de sentencia, no ha salido; si no se hubiera negociado, se estaría agregando a ese juicio, más intereses e indexaciones, entonces se calculó un monto alrededor de \$30 a \$50 millones por mes, porque era un grupo de 97 personas, muchos de ellos con muchas antigüedades y bueno, el pararlo hasta diciembre del 2023 ya se han ganado todo el 2024 y lo que se lleva del 2025; cree, -y no es porque lo haya hecho esta administración- si no porque así lo había solicitado el Consejo de Administración, de cerrar ese caso; lo cual fue muy satisfactorio; menciona que, previamente, la administración anterior había negociado con 25 personas, que se verá más adelante.

Al final, los demandantes a hoy, que ya lo presentaron a través del proceso judicial, son 275 personas. Ahora van a ver con un gran esfuerzo de la dependencia que está a cargo de Steven González, todos los cálculos que le permitieron a la Unidad Financiera a cargo de Franklin Quirós y por supuesto, a la Dirección de Administración y Finanzas, DAF, hacer todos los cálculos como un trabajo conjunto; los financistas no pueden trabajar hasta que Talento Humano no le entregue la información, se ha hecho un esfuerzo de parte de todos, los datos vienen completos, con diferencias salariales, indexación, intereses, ajuste de aguinaldo y ajuste de salario escolar, lo único que no incluye es lo que eventualmente se tenga que pagar a la CCSS e

Consejo de Administración

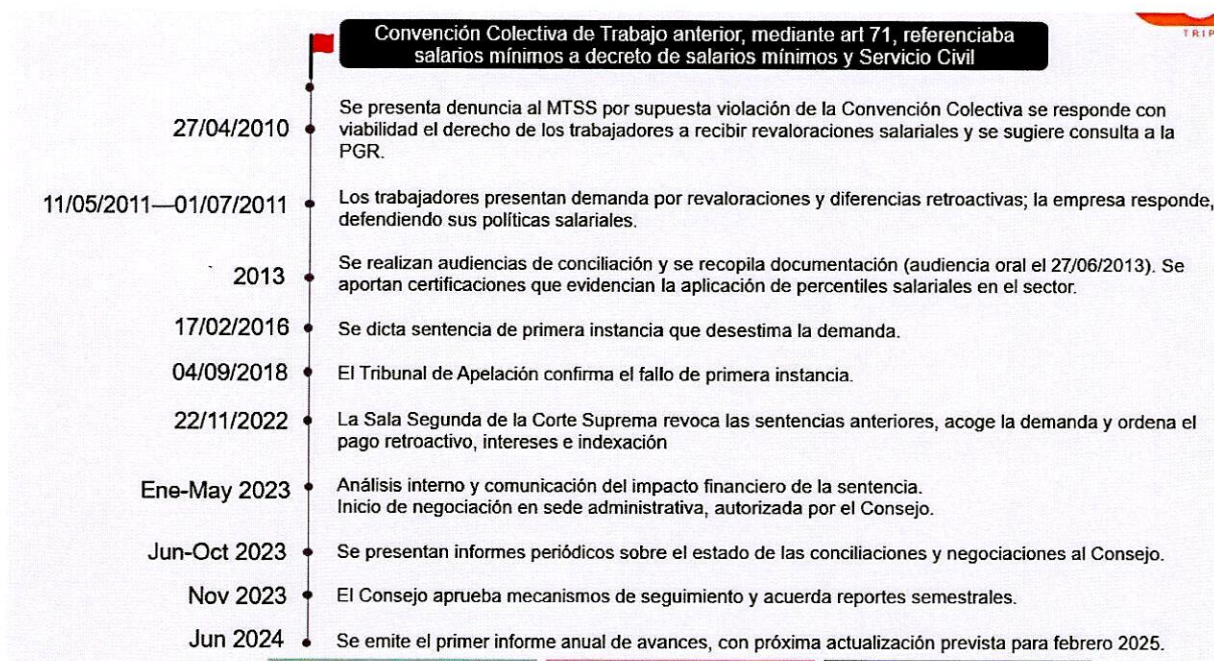
4061008921243

inclusive a otras instituciones, eso ya sería aparte y dependerá mucho del proceso que se haga para llevar esto a cabo.

 Fuentes de información Expediente judicial y datos de la UCGTH y AJE	 Estimación de Erogaciones <i>Cálculos aproximados</i> Simulación del salario mensual con revaloraciones DGSC (2008 a 2010)	 Acuerdos Judiciales Acuerdos extrajudiciales firmados con 95 de 97 demandantes. (Con intereses e indexación)	 Otros expedientes 275 demandantes (Estimación de potenciales erogaciones)
---	---	--	--

- No se incluyen posibles sumas a pagar a la CCSS ni a otras instituciones, producto de la Ley de Protección al Trabajador.
- Coordinaciones ya iniciadas con la CCSS respecto a la sentencia.

Antecedentes:



El señor gerente explica que, el 22 de noviembre de 2022, la Sala Segunda acoge la demanda por considerar que, lo escrito en la Convención Colectiva, no se respetó. Los argumentos que dio la CNFL en ese momento en los dos primeros juicios, sí fueron aceptados por los jueces que les tocó atenderlo. En primera instancia, lo vieron bien, pero la Corte ya entra en la profundidad del caso y ve que hay una Convención Colectiva clara, hay una filmina referida a lo que la Sala Segunda dice, todo lo demás

Consejo de Administración

4061008921243

está equivocado, porque se tuvo que haber respetado lo que decía el artículo 71 y 72 de la Convención Colectiva, este fallo origina los procesos de negociación. Después, de enero a mayo del 2023 se hace un análisis interno y comunicación del impacto financiero de la sentencia, se inicia un proceso de negociación en sede administrativa autorizada por este Consejo de Administración, inclusive cree que se le hizo una consulta a BDS sobre cómo proceder con el tema de la negociación y dicha Firma hace algunas recomendaciones a la administración anterior.

Además, menciona que, cada seis meses se presentan avances; desde marzo y abril del 2024 empezaron un proceso de negociación con 70 demandantes que no querían hacerlo en tractos, se sentaron con un *petit comité*, con el abogado y dos o tres de los demandantes en una sesión de 2-3 horas con algunos de los que están acá presentes, como Franklin Quirós y Laura Montero, se pudo negociar el cerrar el caso a diciembre 2023 para que los intereses e indexaciones no siguieran creciendo mensualmente, lo cual lo califica como satisfactorio.

El señor Rayner García comenta que, todo inicia con el Artículo 71 que se lee de la siguiente manera: *“los salarios de la compañía serán fijados en las categorías de la escala de salarios en ningún momento, pero en ningún caso serán inferiores a los montos que establece el decreto de salarios mínimos del Consejo Nacional de Salarios y el Servicio Civil”*. El tema está en que se tiene una norma por encima de ley, que es una Convención Colectiva, en ese momento la Gerencia tomó una decisión arbitraria de eliminar o pausar, pregunta si existe alguna documentación, algún criterio jurídico, algún dictamen jurídico, algún acta de esa reunión en donde quede expresamente indicada la intención del por qué inhabilitar el artículo 71 -el señor gerente también indicó el artículo 72-, es por eso que, hoy se encuentran analizando este tema.

El señor Luis Fernando Andrés comenta que, desafortunadamente no han podido encontrar un documento que lo diga expresamente de esa forma, lo manejaron de una forma muy discreta, eso fue hace de más de 15 años pero lo seguirán buscando hasta donde se pueda; de hecho, los actos lo demuestran porque no quisieron negociar en ningún momento; se quiso tomar la decisión con la 8660 que estaba entrando en vigencia en agosto del 2008, ya se tenía libertad para trabajar en el tema salarial, pero unos meses antes había salido una resolución para favorecer o mejorar los salarios de los técnicos y eso sí fue aceptado. Por eso es que los técnicos nunca los han tomado en consideración.

La señora Ileana Camacho externa que, según se comentó, la decisión se tomó de cara a la ley 8660, que permitía más flexibilidad en el régimen del recurso humano y la administración, pregunta si se afirma porque se vio en alguna parte o es que se asume que fue así por el momento coyuntural.

El señor gerente responde que no tiene cómo comprobarlo, pero sí saben que esa fue la decisión que tomó la Gerencia que lo conversó en aquel momento, por ejemplo, la Dirección Jurídica, era un abogado -que ya no está en la CNFL-, al que le encomendaron todo esto. La parte de Recursos Humanos tampoco es la persona que está actualmente, han pasado dos o tres jefes después de ese jefe de Recursos Humanos; estas personas lo manejaron de esta forma con un grupo muy pequeño, con una discreción terrible, resguardándose de no poner cosas por escrito, pero sí se ha escuchado y se sabe que eso se decía a esos niveles. En ese momento su persona era jefe del Departamento de Planificación y Diseño donde en el 2008 lo estaban pasando al Departamento de Redes Eléctricas, no estaba en el nivel ejecutivo empresarial como para decir "sí, yo lo escuché" aclara que, tiene que ser sincero, no lo escuchó, pero sí sabe de personas que sí escucharon, principalmente funcionarios de la Asesoría Jurídica de aquel momento que decían que no está por escrito, pero sí se comentaba.

Se continúa con la presentación.

Marco jurídico:

Servicio Civil - No se incumplió con los artículos 71 y 72 de la anterior Convención Colectiva.

El señor gerente señala que, como ya el señor Rayner García leyó lo que establece el artículo 71, se permite leer el artículo 72: *"Cada vez que el Poder Ejecutivo decreta un aumento de salarios a través de la autoridad presupuestaria, la compañía se compromete a seguir la política igual, en caso de aumentos por costo de vida, la compañía realizará anticipos cuando cuente con la partida correspondiente en el presupuesto ordinario legalmente vigente. Al momento de la liquidación de lo anticipado, la compañía realizará los ajustes que se requieran por empleado en relación con el monto aprobado finalmente por organismos externos."* Considera importante señalar que, hoy se sabe que la CNFL tiene un carácter privado y mucho en el tema de salarios, porque es un ente público, no estatal; ahora hay una libertad salarial, de cara a la nueva Convención Colectiva, una comisión de salarios. En el pasado, la CNFL se rigió por todos los decretos que daba el Gobierno Central de aumentos salariales, es decir, se rigió por el sector público. En el 71 también deja la posibilidad de ir al sector privado, les recuerda que existen aumentos para el sector privado y aumentos para el sector público en esas épocas, siempre se consideró usar sólo lo del sector público, por eso es que el 72 es muy importante, claramente dice que tenían que ser a través de la Autoridad Presupuestaria, o sea, cualquier aumento que se diera, tenía que darse por defecto y siempre fue así; si aumentara el porcentaje para el Gobierno Central automáticamente ese era el aumento para la compañía, nunca cambió un dato, siempre se mantuvo eso; antes eran dos aumentos salariales, uno para enero y otro para el segundo semestre, en julio, siempre se mantuvo la compañía con lo que decía el Servicio Civil, de eso sí hay documentación, porque ahí

están los documentos que mandaba el Departamento de Recursos Humanos donde indicaba a partir de tal fecha sería el aumento salarial que dictó el Gobierno Central. Entonces en eso queda claro y aquí se salen de este esquema jurídico en el caso de los profesionales, a los técnicos ya les habían hecho un ajuste que había salido por una diferencia salarial, los técnicos a veces reclaman un poco, más ahora que están pasando estas demandas, reclaman, pero es que a ellos sí se les consideró y se han mantenido desde ese año en vigencia en el tema salarial.

Dado lo que el señor gerente menciona con el artículo 71 y 72, el señor Rayner García pregunta si de igual manera se siguieron haciendo aumentos salariales apegados a lo que el Gobierno de la República indicaba durante los subsiguientes 17 años; y si hoy 2025, lo que no se siguió cumpliendo fue el aplicar el percentil 50. Eso es lo que los tiene hoy acá, no por aumentos, porque siempre han existido, es porque en el 2018 alguien tomó la decisión de no aplicar lo que en su momento la gestión pública indicó que no se iba a cumplir para aplicar el percentil 50.

El señor gerente señala que así es, lo que no se aplicó fue un ajuste a las bases de los profesionales y las jefaturas que existían en ese momento, que el Servicio Civil había aumentado después de haber hecho un análisis en el sector Gobierno de comparar sus salarios contra el sector privado y hacer un análisis de percentiles. El Gobierno decidió aumentar las bases salariales porque estaban en una desventaja contra el sector público y lo definió al percentil 50, pudo haber sido al percentil 75 porque a veces pueden ser diferentes montos, y la compañía no quiso hacer ese ajuste laboral.

Sí reconoce que, los decretos de aumento del 2%, 2.5% o 3% inclusive el último aumento que tuvieron fue del 5% que se decretó en la administración Solís Rivera, que fue el primero y el último que recibieron, esos siempre se respetaron y siempre se manejaron, lo que los trae acá son las diferencias salariales, porque fueron ajustes a la base del profesional 2, en adelante, en el caso de la compañía profesional 2, 3 y 4, coordinador de proceso, jefatura de área, de unidad y director, sus bases son las que quedaron por debajo, esa fue la demanda que plantearon los profesionales.

Se continúa con la presentación.

Estrategia de concientización o de desestimar seguir o por lo menos de negociación:

- Objetivo: Negociar antes del dictado de sentencia, reducir costos de intereses e indexación.
- Presupuesto diferido: 2025 con y sin posibilidades presupuestarias, pero negociar con pago en 2026.
- Plan de acción: Presentar plan de arreglo conciliatorio con cálculos propuestos, validar presupuesto

Consejo de Administración

4061008921243

El señor Luis Fernando Andrés comenta que, es una posibilidad y mucha gente lo ha expresado así, no dice que todos, pero por lo menos mucha gente cercana ha pensado que se puede llegar a negociar porque mucha gente tiene claro que, si se toman medidas abruptas podría tener un perjuicio financiero para la empresa. El objetivo es tener la posibilidad de negociar con la gente, en principio, se podría preguntar con qué dinero, pero ahora lo van a ver con mayor claridad con la presentación de Franklin Quirós, donde ponen 2025 con y sin posibilidades financieras, es debido a que hoy es sin posibilidades porque no han aprobado ningún plan financiero que tenga las posibilidades, el plan financiero se hizo el año pasado en septiembre, este órgano lo aprobó, se lo enviaron al ICE; ahora lo van ver en el segundo punto de esta sesión.

Las decisiones financieras de la autoridad reguladora respecto a las tarifas del mercado ahora dan alguna posibilidad presupuestaria para el 2025, dependiendo de lo que este órgano decida. La idea es poder empezar a negociar con pagos en el 2026, inclusive puede ser el 2025, siendo respetuosos de la decisión final que se tome.

El presentar un plan de arreglo conciliatorio con cálculos propuestos, variar el presupuesto es muy importante, son parte de los planes de acciones. De hecho, en los procesos judiciales que tienen para el 30 de marzo, está el entregarle a una de las demandas, las propuestas conciliatorias, ya se entregó la diferencia salarial porque así lo dictó el juez a un grupo de ellos. Para finales de marzo se puede llevar desde propuestas normales de conciliación, hasta propuestas negativas de conciliarse, es decir, no van a conciliar para que el proceso siga, eso se tiene que decidir en virtud de que los procesos judiciales están en proceso.

El señor Rayner García comenta que, en esta estrategia de concientización o desestimar, seguir o por lo menos negociación; ve el objetivo, ve el presupuesto del plan de acción, pero qué les hace pensar que no hay una desestimación, si bien es cierto, el mapa de ruta que tenía esto desde que se iniciaron las demandas, hubo dos instancias que rechazaron la demanda a los profesionales; en una tercera, imagina que, por un análisis profundo, la Sala indica que no se respetó en sus palabras. Pregunta qué pasaría, en este caso, no hay posibilidad de una desestimación de estas demandas.

El señor Luis Fernando Andrés responde que, lo que ha investigado es que, normalmente la Sala Segunda en sus decisiones finales, cuesta mucho tener un cambio de decisión, podría desestimarse, pero habría que estar muy seguros de esto. La presentación lo trae, es una posibilidad de presentar un recurso de inconstitucionalidad, sobre el artículo como tal. Pero les recuerda que, ya esa Convención no está vigente, la Sala perfectamente puede decir "*no, mire usted me está preguntando algo que ya no existe*", pero es válido, es una posibilidad que se tiene que analizar, pero para presentarla debe haber certeza de que se vaya a ganar,

porque de lo contrario, provocaría desmotivación, llegar y decirle a alguien *“mirá, negociamos después de haber presentado un recurso de inconstitucionalidad y lo perdimos, pero ahora tenemos a negociar, no te negocio nada, usted me paga hasta el último cinco”* porque la gente va a ver una mala fe de haber podido negociar previamente, se interpone un recurso de inconstitucionalidad para buscar el no efecto de ese artículo y más bien lo que puede provocar es la desmotivación, el no ayudar, entonces desestimarse se puede hacer, pero hay que estar muy seguro, considera que hay que sentarse con el asesor externo BDS pedirle un análisis de la probabilidad de éxito en eso; si BDS dice *“mire, puede ser”*; y si ya dice *“puede ser así como agachando la cabeza”*, ya está diciendo que no, pero si fehacientemente dice *“hay un 80% de probabilidades de ganarlo”*, se va una desestimación, pero cree que, cuando se habló con Marco Durán que es uno de los directores de la Firma; él lo vio difícil, pero pueden buscarlo y puede ser que se consiga, no está fácil; podría provocar una desmotivación. Hay que tener claro hacia dónde van a jugar.

Se continua con la presentación.

Estrategia de atención (Externa e interna)

Grupos:

- Demandantes externos: Excolaboradores, algunos pensionados. Dificultad para aceptar propuestas de negociación (inconformidad con liquidaciones). Posible cesión de algunos conceptos para alcanzar acuerdos.
- Demandantes internos: Negociar explicando la situación financiera de la empresa. Propuesta de pago en varios años (5-10 años). Para montos menores (p.e. < ₡10 millones), ofrecer pago en un solo tracto a cambio de que cedan algunos conceptos.
- Internos sin demandar: No tienen gastos de asesores legales, se incentiva la buena voluntad. Negociación a mediano plazo (5-10 años) y cesión parcial de rubros. Enfoque “ganar-ganar” para evitar desigualdades o discriminaciones.

Enfoque de negociación:

- Objetivo: Reducir costos futuros y riesgos de sentencias adversas.
- Modalidades: Ajuste de plazos de pago, cesión de ciertos conceptos económicos y equilibrio entre las partes (evitar desigualdades).

Rol de la Gerencia General:

- Liderar y coordinar los procesos de negociación.
- Explicar la situación financiera y la necesidad de llegar a acuerdos.
- Buscar espacios de diálogo con cada grupo, junto al staff de alta administración.

Ya entrando a la demanda, el señor gerente comenta que, hay 3 grupos identificados, el primero demandantes externos que son excolaboradores, algunos ya pensionados o que se fueron en la última movilidad laboral, muchos de estos posiblemente no

Consejo de Administración

4061008921243

quieran negociar nada y van a querer hasta el último cinco, como dicen, porque tienen una inconformidad con la compañía en la forma en que se les hizo la liquidación, les recuerda cómo fue, le comenta a la señora Ileana Camacho porque no estaba en ese momento, estaba don Guillermo Alán.

Interviene el señor presidente y solicita hacer una sola reunión para que el señor gerente siga con su presentación.

El señor Luis Fernando Andrés comenta que, a la movilidad anterior se le dio un cálculo, se hizo una calculadora y se le dijo el monto aproximado a su liquidación; se les dijo que, si lo aceptaban y presentaban los documentos, dejaban de ser empleados de la compañía el 31 de marzo del 2023. Posterior a ese día, se fueron con la expectativa de lo que iban a recibir. La Gerencia General de ese momento, días después, hace una consulta dirigida a la Procuraduría para ver cómo tenía que pagar esa liquidación, se disculpa por la frase, pero, cuando hay una pregunta dirigida a la Procuraduría, la respuesta viene dirigida y les dijo que no se podía pagar como tradicionalmente venía pagando la liquidación la CNFL y como se les indicó a todos en cómo se les iba a pagar, entonces todos recibieron, no en los 30 días que les prometieron, sino como en 60, 90 días después, un 30% en su pago final de liquidación; por eso es que, en este momento hay una demanda como de 80 a 88 personas, que consideran que la compañía les mintió, que les faltó a la ética, etcétera. En su carácter personal, no como gerente, se cuestiona cómo van a hacer una consulta previa después de haber dicho un monto y después de que se fueron, hacen la consulta, eso no es correcto, o sea, por qué no preguntaron previamente, les habían indicado y cuando le manden los cálculos a todos, porque muchos de esos no se pudieron pensionar -porque muchos pensaban adelantar pensión con la CCSS- y no pudieron hacerlo porque les faltó el 30% de lo que esperaban, algunos montos son menores, en otros mayores y muchos de esos ya los están demandando, entonces, negociar con ese grupo va a ser difícil. No obstante, algunos de ellos dependiendo de la posibilidad y sabiendo que se les va a ayudar, por lo menos con esto puede ser que tengan una decisión de colaborar, ahora van a ver cuántas personas son.

Los demandantes internos, son los empleados que están laborando actualmente en la compañía, se va a tomar la atribución para que al Consejo le quede claro, porque muchos de esos están demandando y le duele decirlo, pero es una realidad, lo ha conversado con Rayner García, muchos tomaron este camino por las decisiones que estaba tomando el gerente anterior y no quiere venir aquí a decir que es muy bueno o o muy carga, nada de eso, sino simplemente la gente se lo ha dicho *"mirá, yo donde me di cuenta que estaban despidiendo gente, que estaban bajando la gente, que lo bajaban sin ningún criterio, yo mejor demandé para asegurarme mi futuro; era una posibilidad de que si me echaban, por lo menos con ese juicio que considero que voy a ganar, en ese momento yo recuperaba dinero"*; entonces, aquí hay mucha gente que se metió a hacer esta demanda, precisamente porque consideraban que la

administración anterior no estaba haciendo lo correcto. Entonces provocaba esto, inclusive aquí no lo tenemos, pero su servidor en un momento se lo preguntó varias veces, que qué iba a pasar, en principio pensaba manejarlo diferente y al final dijo que hagan lo que consideren pertinente, por eso hay desde altos niveles, hasta bajos niveles que han demandado, esa fue la decisión de muchos, no de todos, pero sí de muchos.

En este grupo se puede proponer -en principio cree que la mayoría aceptaría- porque a algunos les falta mucho tiempo para pensionarse, pueden haber propuestas de 5 a 10 años para ver cómo se les paga ese dinero; para montos menores a 10 años se podría ofrecer un solo pago, tratando de que ellos cedan en algunos de los conceptos que les corresponden y alguna persona que le toque un monto menor a \$10 millones decirle *"mire, solo en diferencias salariales, son \$5 millones por decir algo y en intereses e indexaciones son como \$1.5 millones más, le doy los \$5 millones y se acaba esto y firmemos un finiquito"*, sabe que muchos de ellos con tal de no andar con una demanda, posiblemente lo aceptarían hablándolo en buena forma con las personas.

El tercer grupo que son los que no han hecho ninguna gestión, como lo indicó Steven González, luego van a ver la cantidad de personas de muchos que no han tenido, no han querido o lo están pensando; este grupo que tiene una actitud diferente, no están haciendo gastos legales porque no tienen abogado, se podría llegar y decir *"mirá, cómo te vas a ahorrar el abogado que podrías pagar y en lugar de que se lo pagues al abogado, hacelo a la compañía"*, se puede empezar con teorías de ganar-ganar con este grupo que no ha demandado.

El enfoque de negociación de reducir los costos futuros, o sea, tratar de que la gente sea parte de lo que corresponda y tratar de evitar riesgos de sentencias adversas en donde se tenga que pagar de un solo tiro, el 100%, eso sería muy perjudicial, por lo que hay que tenerlo en la balanza, qué es lo mejor, entrar al proceso de negociación o esperar una sentencia final en 6 meses, un año después, que más bien venga a decir *"tiene que tomar esto en un solo momento"*.

En las modalidades, tratar de manejar todo el grupo de la misma forma, porque de los 25 que negociaron, unos negociaron a 5 años, otros se acercaron a la Gerencia anterior, le dijeron *"mirá si me firmás a 3 años, todo, te lo pago; sí, bueno, a vos sí te lo voy a firmar"*, entonces se lo firmó, a otro se lo firmó a 5 años, mes a mes, haciéndole un ajuste, esos señores todos los meses tienen que estarle pagando a un compañero, un ajuste que se vuelve incómodo, aquí hay que llegar a un sistema de equilibrio entre las partes de pagar una vez al año o dos en tal fecha para que el trabajo de la UCGTH sea más sencillo, ahorita hay gente pagando en trimestres, otros en cuatrimestres, uno mensual, otro a tres, eso es un desequilibrio, tal vez para 25 no es tanto el trabajo

Consejo de Administración

4061008921243

porque ya los tienen identificados, pero con la cantidad que van a ver ahora, es bastante incómodo, por eso hay que entrar muy de lleno en esto.

El rol de su servidor, ya que le toca liderar y coordinar todo el proceso de negociación, no es que quiera jugar de mártir, pero como la máxima autoridad de la empresa, le toca sentarse con la gente, hablar y tratar de convencerla de una forma bien asertiva, por grupos de trabajo, no es lo mismo hablar con una persona que le toquen más de ¢150 millones, a una persona que le toque en ¢7 u ¢8 millones, hay que hacer grupos focales por dirección, por una estrategia bien estructurada para atenderlos a todos, como ya le ha tocado durante el año.

El señor Rayner García comenta que, en la filmina anterior a esta, sobre el tema de la estrategia de negociación, pero aquí en un cuadrito, le parece está a treinta mil pies de altura, por lo que, solicita que quede en actas, que debe venir la Gerencia, con la valoración de todo el contexto empresarial para proponer escenarios de negociación, no solamente los internos, que sabe que ya lo han valorado con los equipos y los especialistas, tanto financieros como de recursos humanos. Pregunta, cuáles han sido las otras experiencias para efectos de poder cumplir con la objetividad y continuidad empresarial, sobre todo para salvaguardar los fondos públicos, porque lo que se ocupa es seguir brindando este servicio de electricidad al mismo costo y con la mayor calidad del caso.

El señor gerente aclara que, no van a realizar nada sin que el Consejo de Administración lo vea de primero, o sea, son conscientes que la máxima autoridad es este órgano colegiado, la idea es hacer una evaluación de las propuestas que pueden hacer y venir al Consejo, desde ya lo dice, si la decisión final -porque eso no lo decide la administración- sino su persona llevaría a cabo lo que este órgano acuerde, si la decisión es entrar en un proceso de ver algunas opciones, se entraría a hablar con la gente y previamente, cuando estén consolidados de lo que la mayoría quiere, vendría a este Consejo a presentarlo con números y datos exactos de cómo lo van a hacer para que lo valoren si están de acuerdo o no; la idea es enfocarse en un proceso de negociación bien conversado con la gente, que tanto la administración, como la Gerencia General y el Consejo Administración queden satisfechos de un buen proceso de negociación.

Se continúa con la presentación.

Cantidades:


En cuanto a los dos sin firmar, el señor gerente informa que, uno es porque en aquel momento presentó la demanda y no era profesional. Entonces no se le va a pagar a una persona que en aquel momento no era profesional, hoy podría ser profesional, pero inclusive se detectó que su título era falso y cuando se dio cuenta que se le iba a iniciar un proceso de despido que llevaba la compañía para esa persona, renunció para que no le quedara manchado su expediente. Esa persona considera que le corresponde porque en aquel momento sí era profesional y le pagaban como profesional; sin embargo, la CNFL no le va a pagar a una persona bajo estas condiciones; el otro que no quiso firmar, es una persona que cuando le hicieron los cálculos le dieron un monto creyendo que se le pagaba bisemanalmente, pero como aquí también hay salario semanal, cuando se dieron cuenta en la UCGHT que él era semanal, le volvieron a hacer los cálculos y el cálculo dio un poco menos de lo que era originalmente, se le ha dicho que aquí se paga lo que es correcto, no lo que la persona quiera, entonces, que se vaya a ejecución de sentencia este caso.

Los 70 pagados se realizó en un solo tracto, los otros 25 quedaron negociados en tractos, de 3 a 5 años, unos con pagos trimestrales, otros cuatrimestrales, unos con pagos mensuales, casi todos negociaron el 100% que les correspondía a 5 años; sin embargo, algunos dijeron que a 5 años era demasiado tiempo esperar el 100%, se acercaron dos personas a hablar con la administración anterior y dijo "si usted no negocia a 3 años, le firmamos varios y dijo, bueno, juega" entonces ahí se hizo esa discrepancia; de hecho, tiene una carta del asesor jurídico diciendo que si estos 25 le podían cerrar el caso como le cerramos a los 70, pero se dijo que no, porque eso ya había sido entregado en el proceso judicial ya lo habían negociado, ya estaba cerrado el caso para ellos, claro, evidentemente como no se esperaron, tomaron una decisión,

inclusive algunos de los que negociaron directos, ya no trabajan en la compañía, algunos dijeron *"no, a mí nada más págume las diferencias salariales y los demás déjeselo, pero démelo ya"* fueron como 2 o 3 de esos casos en ese grupo.

En total, son 372 demandantes, 275 originales y el resto son los que están en proceso, 17 expedientes están en los Tribunales de Justicia, con 4 abogados que llevan los casos, del total de demandantes 265 están activos en la CNFL, algunos ya negociados y otros a la espera de la sentencia. Hay 278 potenciales demandantes y 197 profesionales que se fueron entre el 2008-2022 que no gozaron de esta remuneración, la mayoría con numerosos años de experiencia que si les hubiera tocado ese aumento en el 2008, varios llegaron a tener 30 años de anualidad exponencial en la primera movilidad, si ese año se hubiera tomado el acuerdo de ajustar la base salarial, el salario les hubiera subido exponencialmente; a estos 197 ya se les fue el tiempo para presentar cualquier derecho (sic), lo que representa un ahorro implícito; eran directores, jefes de departamento con casi 40 años de historia en la CNFL. En la Convención del 95 dice que la escala salarial exponencial que tuvo la compañía durante muchos años era hasta 20 años, después del año 21 se convertía en lineal. En algún momento, la administración de aquellas épocas decidió llevarla a 30 y pasaron la exponencialidad (sic) y así lo dice en el artículo 73; sabe que en la compañía hay salarios altos, reconoce que el suyo es uno de ellos, pero jamás como lo tuvieron los directores en aquella época. En la primera movilidad dieron 10 salarios adicionales, es decir, se fueron con 30; entonces, se pueden imaginar con esos 197, ese aumento salarial hubiera sido (sic); entonces, para que quede una satisfacción interna, hay un gran ahorro implícito por no haber atendido esas 197 personas, lo señala como un dato interesante y oportuno. Hoy está atendiendo esto, pero también hay un ahorro de gente que no lo disfrutó y que ya no lo puede disfrutar.

Se continua con la presentación.

Montos (En millones)



Consejo de Administración

4061008921243

Estos montos no se incluyen los rubros por pagar a la CCSS, a otras instituciones, ni otros rubros como, vacaciones, ni costas.

El señor gerente agrega que, hay un grupo de 142 personas que son \$14 614 millones de esos \$31 405 millones; otro grupo 87 personas que son \$10 389 millones, hay un tercer grupo de 12-14 personas, que son \$2 558 millones; después vienen personas individuales. Los tres primeros grupos representan el 88% del monto global que no incluye lo que hay que pagar a la CCSS y otras instituciones. Cada una de las personas que ganen, o sea, si es que ganan, o si la compañía tiene que pagar, ellos tienen que pagar -de ese monto personal- al abogado que les llevó la demanda, a la CCSS e impuestos, pero eso ya es una cosa individual de cada uno.

El señor Rayner García señala que, el señor gerente viene repitiendo en algunas filmas el tema de que esos montos no incluyen CCSS y otras instituciones u otros rubros, pero con su último comentario indica que, el pago de cada persona se le paga al representante legal que los está representando, pero también otros rubros de CCSS y otras cosas; pregunta si es la parte obrero patronal que le corresponde a CNFL, o bien, la parte de lo que tiene que aportar cada trabajador como parte de ley de cada persona.

El señor gerente responde que, los \$31 405 millones es lo que se tiene que pagar a las 275 personas, cada persona va a tener un monto diferente que va a recibir dependiendo de sus años de antigüedad y dependiendo del puesto que ha tenido a lo largo de estos años. En caso hipotético, hay una persona que hay que pagarle por los 5 rubros \$100 millones, si no se llegara a negociar nada, ni pasa nada, se le tendría que pagar el 100% de lo que se llegue a negociar, del monto que va a recibir, tiene que pagar lo que le corresponda a ella, al rubro de la CCSS y los impuestos de ley que es casi el 25% porque estaría entrando en un rango el 25%. Les recuerda que, por cada empleado que tiene la compañía, como patrono, tiene que pagarle a la CCSS el monto de dinero por lo que se dejó de pagarle a esa persona; a ese monto tiene que sumarle el porcentaje que corresponde a la CCSS como empresa que es la CNFL; con los otros rubros, va a ser sincero, están con un grupo de mucha confianza, podría ser la asociación solidarista que no necesariamente hay que pagarlo, pero podría ser que alguien diga *"y me va a pagar lo de Asefyl que me dejaron de pagar"*. Porque la compañía, también tendría que rebajarse ese porcentaje que pone, pero hay que ser transparentes y claros, por eso es que se pone *"otros rubros"* que podría ser el Fondo de Ahorro, pero no lo están estimando, cree que es parte lo que tienen que negociar, que eso no exista.

Por otra parte, menciona que, la diferencia entre el monto de los potenciales demandantes obedece a la antigüedad que tiene el trabajador en la empresa. Con respecto al monto tan alto de la estimación total con impacto en caja, es acá donde

Consejo de Administración

4061008921243

todos tienen que poner de su parte, para que baje una gran cantidad de dinero para atender la CCSS.

Se continua con la presentación.

Prescripciones: Casos de demandantes jubilados con más de un año en su jubilación y por lo cual, no les corresponde:

- María Lourdes Zavala Vásquez: Acción: Interpuso la excepción de prescripción en la contestación de la demanda.
- Gonzalo A. Peña Wille: Acción: interpuso ante la Gerencia General una carta de fecha 20-01-2023. Con lo que interrumpió la prescripción.
- Javier Francisco Salazar Cambronero: Acción: Interpuso el reclamo administrativo el 02-05-2023, se desvinculó 12-06-2022, por lo que cumple plazo legal.

Las demandas restantes se presentaron dentro de un año desde la finalización de la relación laboral.

Informa que, en el caso de Peña Wille, recientemente BDS les contestó y se llevó a la Sala Segunda, ahora se está en casación, la juez que vio el caso en primera instancia, ahora son sólo dos instancias, antes eran 3; eso quedó actualmente en primera instancia; la jueza prácticamente copió o redactó, muy similar a lo que la Sala Segunda había indicado para el 97, fue más clara y consistente, ya que agregó aguinaldos y salario escolar. Por lo que, ahora se calcula con todo esto, porque en el primero eso no viene, razón por la cual, se está en ejecución de sentencia, esperando a ver qué se dice al respecto. Con la contratación de BDS lo que se hizo fue una apelación a ese caso, se eleva a Sala Segunda y se está a la espera de la respuesta, la cual, podría ser que quede igual a la primera o contestar diferente, ese es el caso que está más avanzado de esos estudiantes judiciales que están en proceso.

Le cede la palabra al señor Franklin Quirós, quien se referirá a la situación financiera de este tema:

El señor Franklin Quirós comenta que, en efecto esto es un extracto de lo que será más adelante con el Plan Financiero, como complemento a lo presentado el pasado lunes; es importante mencionar como breve introducción, lo que sucede a partir de las resoluciones que emite ARESEP en el mes de diciembre para los precios de la tarifa del ICE que afecta a CNFL, a diferencia de lo que sucede el año anterior, esta vez la aplicación tarifaria, aclara que, no es a CNFL, sino al ICE, provoca un mejoramiento de los resultados que se tenían previstos en el plan financiero original, que no lo tenían porque les recuerda que, se alista en agosto - septiembre, entonces a este momento normalmente ARESEP todavía no ha resuelto lo de las resoluciones propias del año y además las del costo variable de generación, eso obliga a presentar actualización

en el mes de marzo, esta vez la disminución de la tarifa que le provoca al ICE, que por ende ajusta positivamente los resultados de la compañía, son las primeras dos RE-0095-IE-2024 en donde hacen un ajuste a los sistemas de distribución y alumbrado público que tienen un efecto neto para la compañía de ¢14 039 millones a favor y por tema de CVG que es la RE-0097-IE-2024 en ambos sistemas también hay un monto a favor de ¢3 667 millones.

Esto lo que va a hacer es que, las ventas se van a mantener igual al precio promedio porque el precio de compra va a bajar drásticamente. La cuantificación es esos ¢17 000 millones aproximadamente. Además, hay otros elementos que varían el plan financiero, pero que todos son a favor. Va a mencionar algunos, se está excluyendo el posible crédito de inversiones que se había incluido en algunas anteriores, es cierto que se pretendía aumentar la capitalización, pero al fin y al cabo los resultados los va a mejorar esta exclusión y por supuesto la inclusión del efecto de gastos de la nueva Convención Colectiva precisamente por los gastos evitados, que esos son más de ¢1000 millones. También se ajusta el tema de ingresos por nuevos negocios, que fue un ajuste relativamente pequeño y también la aplicación de premisas, tipo de cambio y tasa básica pasiva, que los dos fueron a la baja y que permiten un mejoramiento de los resultados, como se detalla a continuación:

Situación del plan financiero:

Actualización de las premisas económicas del grupo ICE para los años 2025-2029:

— Actualización de las variables de mercado según resolución RE-0095-IE-2024 con los siguientes porcentajes:

Sistema de Distribución: -19,25%

¢14 039 MCCR

Sistema Alumbrado Público: -11,13%

— Incorporación de la estimación del CVG, tanto en ventas como en compras de energía, según datos publicados en la resolución RE-0097-IE-2024, con los siguientes porcentajes:

Sistema de Distribución: 28,08%

¢3 667 MCCR

Sistema Alumbrado Público: 14,11%

— Actualización de la base de cálculo de los rubros que correspondan con datos reales a diciembre 2024.

— Exclusión del crédito para inversiones adicionales para todo el plazo de proyección.

— Inclusión del efecto en gastos de la nueva Convención Colectiva de Trabajo.

— Ajuste de ingresos por nuevos negocios según datos de la Unidad de Desarrollo de Negocios para el 2025 y años siguientes.

— Aplicación de premisas de tipo de cambio y Tasa Básica Pasiva remitidas por el ICE

Estado de Resultados

Estado De Resultado Integral (En miles de colones)	Plan Financiero Aprobado	Actualización Mercado
Total Ingresos Operación	313 076 732	339 225 342
Total De Costos De Operación	(224 690 951)	(233 210 705)
Utilidad Bruta	88 385 781	106 014 638
Gastos De Operación		
Suma Gastos de Operación	(81 483 730)	(80 998 088)
Total Gastos De Operación	(81 483 730)	(80 998 088)
Utilidad De Operación	6 902 051	25 016 550
Total Otros Ingresos	1 784 617	1 784 617
Total Otros Gastos	(13 056 997)	(11 602 875)
Utilidad (Pérdida) Antes De Impuestos	(4 370 329)	15 198 292
Impuesto De Renta Diferido	5 656 975	3 391 984
Utilidad (Pérdida) Neta	1 286 646	18 590 275

Flujo de Caja

Flujo De Efectivo (En miles de colones)	Plan Financiero Aprobado	Actualización Mercado
Flujo De Efectivo Por Actividades De Operación		
Total Entradas De Efectivo	314 348 530	340 034 258
Total Salidas De Efectivo	(274 633 885)	(282 462 290)
Flujo Neto De Actividades De Operación	39 714 641	57 571 968
Flujo De Efectivo Por Actividades De Inversión		
Total De Entradas De Efectivo	-	-
Total Salidas De Efectivo	(32 988 837)	(28 061 696)
Flujo Neto De Actividades De Inversión	(32 988 837)	(28 061 696)
Flujo De Efectivo Por Actividades De Financiamiento		
Total De Entradas De Efectivo	9 927 141	-
Total Salidas Por Financiamiento	(16 897 884)	(15 653 991)
Flujo Neto De Actividades De Financiamiento	(6 970 743)	(15 653 991)
Flujo Neto De Efectivo Inicial Del Periodo	14 520 245	17 302 032
Incremento Neto De Efectivo Y Demás Equivalentes	-244 940	13 856 280
Flujo Neto	14 275 305	31 158 312

Con el cuadro anterior, de la izquierda, el señor Franklin Quirós explica que, el plan financiero aprobado que se tiene hasta hoy, en la primer columna y el segundo escenario que tienen acá es, qué pasaría si se aplican las variables de la filmina anterior, que no tienen -en sí- sobre todo el tema del mercado, relación con la compañía, es un efecto rebote, pero que al fin y al cabo sí hay un beneficio importante que si lo aplican al plan financiero tal y como está hoy, se tendría una utilidad de operación de ₡25 000 millones y utilidad neta que pasaría de ₡1 286 a ₡18 590 millones. Comenta que, ayer en el Comité de Vigilancia, cuando presentaron los Estados Financieros diciembre y enero, la señora Diana Valverde preguntó cuál es el reto del 2025, se explicó que, el reto es totalmente distinto, el reto del 2024 fue tratar de amortiguar la mayor cantidad de pérdidas posible, la estrategia financiera para el 2025, es darle un uso adecuado de estos recursos, que cambió significativamente de un año, a otro.

En el flujo de caja, se proyectó a más de ₡14 000 millones, lo cual es bastante aceptable, pero con esta aplicación, estarían proyectando un flujo de caja de más de ₡31 000 millones, es un cambio significativo a favor, muy diferente a lo que se tuvo en el año 2024, provocado por el tema de aprobación tarifaria al ICE.

Se continua con la presentación.

NIC 37 - Provisiones, Pasivos y Activos Contingentes para los demás juicios laborales en condición similar

Criterios de registro:

- A La entidad tiene una **obligación presente** (legal o implícita) como resultado de un suceso pasado.
- B Es **probable** que la entidad deba desprenderse de recursos que incorporen beneficios económicos para cancelar dicha obligación.
- C Puede hacerse una **estimación fiable** del importe de la obligación.

Con base en lo anterior, el riesgo de que se materialice la obligación de registrar la provisión es cada vez mayor.

- Existe presión por parte de la auditoría interna y externa (estimación fiable de la cuantía)
- La acumulación de sentencias en contra de la CNFL no solo incrementa la certeza sobre la probabilidad de pago, sino que también reduce la incertidumbre sobre el monto, permitiendo obtener una base razonable para su cálculo.
- La reciente sentencia a favor del Sr. Gonzalo Peña podría incrementar significativamente las probabilidades de que otros litigios resulten favorables para los demandantes, cambiando su estatus de posible a probable.
- En este contexto, mantener la postura de no registrar la provisión con el argumento de falta de estimación fiable se volvería insostenible y podría representar un incumplimiento de la NIC 37, así como un riesgo financiero y de control interno que debe atenderse con celeridad.

Con la aplicación de la NIC 37 y sobre todo, en el tema de provisiones, el señor Franklin Quirós hace un breve repaso de la teoría de la NIC, que establece tres criterios de registro, para que dentro de los estados financieros se registre una provisión, contra un gasto. Esos tres criterios se detallan en el cuadro anterior, comenta que, con el primero, la misma auditoría externa les dice "*checked- hecho*".

El segundo lo han defendido precisamente porque solo era una demanda que era la de las 97 personas. Sin embargo, con la reciente sentencia a favor de Gonzalo Peña, es muy posible que el estado cambie, son un reporte de una matriz que se hace en conjunto con la asesoría jurídica, quienes son los expertos en el tema, también, tienen una probabilidad mayor de que se dé.

Con el tercero, la auditoría externa del año anterior preguntó por esto, la defensa fue que todavía no hay una estimación fiable como se puede apreciar, ya eso cambió; de hecho, de la Auditoría Interna tienen varios correos preguntando por la estimación, no ha iniciado un auditoraje formal, pero ya lo ven venir, se pregunta por qué no es opcional lo de la NIC 37 y tienen toda la razón. Se está en presencia de un riesgo importante de tener que aprovisionar de golpe en un solo momento los \$31 000 millones mencionados en las filminas anteriores que corresponden a los montos que hoy están judicializados; los demás es fácil que se sumen a las demandas, pero hoy lo que tienen que aprobar es la de los casos judicializados. Lo que se está tratando de evitar a toda costa es golpear los resultados en un mismo año. El riesgo siempre va a estar porque hay que convencer a las auditorías, pero bueno, se piensa que tal vez en un esquema de negociación por años llegando a un acuerdo con ellos, por ejemplo, en un escenario tan bonito como el que se vio anteriormente de utilidades de

Consejo de Administración

4061008921243

¢18 000 millones, si se le aplica ¢31 000 millones, se pasaría a pérdida de ¢14 000 millones en un momento dado. El riesgo siempre existe, pero se podría intentar algún tipo de negociación o acuerdo con las auditorías precisamente para que permitan diluir ese monto.

El señor Rayner García considera que, para que quede claro el tema de generar el aprovisionamiento, si no se lograra y fuera el caso que se tenga que renegociar y aterrizar una estrategia de negociación para efectos de ser una provisión, tendría que ser sobre el monto total. Pregunta si eso es lo que tiene que entender.

El señor Franklin Quirós responde que, es correcto, la NIC así lo estipula.

El señor Rayner García comenta que, si en el eventual caso que se tenga que negociar y se apruebe el plan de negociación en donde este año 2025 se tuviera que hacer alguna erogación, se aprovisionaría para este año o no sería hasta el 2026.

El señor Franklin Quirós responde que, ese tema se tendría que manejar con la auditoría externa, puede ser que a pesar de que se llegue a un esquema de pagar a 5, 6 o a 10 años, no sabe, aun si la auditoría quiera hacer el ajuste este año, eso siempre existe, pero hay otro elemento que es el flujo de caja, que lo van a ver, pero lo que se estaría buscando es un esquema que no se salga de la NIC para diluir el gasto en varios años, esa sería la primer consecuencia de negociar a varios años.

El señor Juan Ml. Casasola comenta que, la norma en su párrafo cree que 3742, lo que establece es que, se revelen en los estados financieros la información para los lectores, entonces, el manejo de ese pasivo diluido en un periodo de tiempo así va a quedar dentro de las notas de los estados financieros de toda suerte que siempre los lectores van a estar enterados de cuál es la exposición de riesgo de los estados financieros de la compañía. Por ahí es que han estado viendo y conversando con un amigo experto en NIIF, uno de los tres expertos en Costa Rica que están ligados al IASB directamente, esta persona ve probable el convencer a la auditoría externa e interna de que a la hora de revelar el pasivo a un negociado ya se esté atendiendo la revelación que pretende la NIC 37, nivel de pasivos contingentes, por ahí han venido tratando de avanzar en eso, porque desde el punto de vista de riesgo, tienen que ver todas las posibilidades, por lo que, quieren ser claros en el riesgo de la NIC 37 y algo que puntualiza es que la estimación fiable es lo que ha venido protegiendo de no haber aprovisionado esto desde periodos anteriores. Pero, con el evento que se tuvo, porque nunca lo habían conversado con la Gerencia, lo están viendo primero para luego conversarlo con Luis Fernando Andrés, cuando vieron que al Juzgado se le tenía que entregar una estimación de diferencias; le dijo a Franklin Quirós, *“ojo, porque ya estamos diciendo que la compañía puede estimar”*, entonces ya el argumento que se traía, ya se estaba debilitando y con base en eso, se accionó el tema para ver cómo lo manejan, de hecho, cuando lo vieron con Luis Fernando Andrés, no sabían que

Consejo de Administración

4061008921243

había un tema detrás sobre el manejo de la demanda, eso no lo conocían. Aun así, le hicieron un planteamiento al gerente y cuando él les dijo que curiosamente ayer estuvieron hablando del tema y contó un poquito, pero dice esto para que vean que desde el punto de vista del riesgo les toca hacer la advertencia a la administración de a qué se pueden ver expuestos.

Se continua con la exposición.

Propuesta de posible negociación: Escenario con un posible esquema de negociación. La intención es mostrar a la Administración la capacidad que tiene la empresa para plantear una posible negociación. Este esquema no implica la aprobación de una negociación ni del esquema como tal.

2025 20%	2026 20%	2027 20%	2028 10%	2029 10%	2030 10%	2031 10%	Total
¢6 296	¢6 296	¢6 266	¢3 148	¢3 148	¢3 148	¢3 148	¢31 550
							Casos judicializados recientes

El señor Franklin Quirós considera que, el elemento de resultados es muy importante, pero lo es más, el manejo de la caja, que se puede ver en el cuadro anterior. Si la administración decide hacer una negociación, sí o sí, va a permitir diluir los desembolsos de tal forma que no se tenga que hacer el desembolso concreto de los ¢31 550 millones en un solo año, evidentemente se está hablando de periodos diferentes, la provisión es en el momento que se reconoce el pasivo y posiblemente el desembolso sea un año posterior, no están hablando de que vaya a ser en el 2025, sea lo que suceda, la intención es poder diluir el pago como tal y después precisamente buscar el tema de la afectación de resultados. Esto es un posible esquema, a cómo pueden haber 20, se comparte lo que se dijo anteriormente, en el momento en que se decida, traer varios esquemas. Señala que, esos ¢31 550 es el monto total, no están hablando de lo que, como una estrategia de negociación podrían llegar con los demandantes, se puede decir que se pague a menos tiempo, pero bajamos un poquito el monto, tal vez hay algún rubro que se pueda negociar con ellos, a cambio de que se les pague algún dinero.

Este sería el peor de los escenarios de lo que hoy tienen como riesgo registro de la provisión, porque hay un grupo que puede sumar a este riesgo. Este esquema es extraído del plan financiero de la alternativa dos, permitiría un 20% de los 3 años del monto total y un 10% para los siguientes años, en un plazo de 7 años, lo cual es interesante. Creen que es un monto, durante los 3 primeros años, tener un monto mayor, después bajarlo un poquito; no tiene ningún sentido lógico porque pueden hacer 20 esquemas de negociación, este les pareció interesante y les calza con la propuesta II del plan financiero, o sea, no es que se va a decidir hoy, pero en el

Consejo de Administración

4061008921243

momento que se decida, podría calzar; evidentemente lo podrían tener a menos plazo, y variación de porcentajes, esto es solamente un ejemplo referencial.

El señor presidente indica que esta es una empresa que son dos años positivo, uno negativo o uno negativo y otro positivo, lleva acá siete años en positivo, Dios primero, así sea para los próximos siete años, pero siendo así y viendo los montos, se podría decir que, solamente con lo de la Convención Colectiva, se podría ahorrar esto, pero como se aseguran de que van a tener estos, o sea, no está hablando de las variables de mercado y esas cosas, porque solamente en el 2024, se tuvo una gran afectación por la no aprobación de un 7% en el tema tarifario que afectó muchos miles de millones de colones que no se recibieron y por ende, -C\$12 000 millones en el resultado.

De acuerdo con el cuadro anterior, cómo aseguran esto desde un punto de vista financiero, porque, como se indicaba, pueden haber diferentes esquemas de negociación que pueden afectar, la pregunta que cabe es, si en el 2028 se le dijo a un compañero que le iba a pagar lo que se le iba a terminar de pagar, porque con la gráfica que presentó el señor gerente, hay personas que tal vez se pueda cancelar hasta en menos de los 7 años, si no se les cumple por "x" o "y" motivo, cuál podría ser el honrar algo con lo que ya se comprometieron. Sabe que tal vez eso viene de un esquema de negociación, pero no se puede ir a negociar sin antes saber qué se tiene; entonces, cómo aseguran esto.

El señor franklin Quirós lo puede explicar mejor con la siguiente filmina, por lo que, se prosigue con la presentación.

Proyección financiera:

Incluye \$15 millones. Posible provisión caso SARET.

Estado Resultados:

Estado De Resultado Integral (En miles de colones)	Proyección 2025	Proyección 2026	Proyección 2027	Proyección 2028	Proyección 2029
Ingresos De Operación					
Total Ingresos Operación	339 225 342	314 735 759	316 764 881	320 413 691	320 457 853
Costos De Operación					
Total De Costos De Operación	(233 210 705)	(214 009 763)	(213 734 896)	(215 161 303)	(216 015 351)
Utilidad Bruta	106 014 638	100 725 995	103 029 986	105 252 389	104 442 502
Gastos De Operación					
Total Gastos De Operación	(96 619 609)	(89 257 152)	(91 374 338)	(90 720 616)	(93 263 148)
Utilidad De Operación	9 395 029	11 468 843	11 655 647	14 531 773	11 179 354
Total Otros Ingresos	1 784 617	1 813 087	1 842 411	1 872 614	1 903 724
Total Otros Gastos	(1 160 875)	(1 167 539)	(1 384 193)	(1 363 013)	(1 293 556)
Utilidad (Pérdida) Antes De Impuestos	(423 230)	1 606 534	(343 878)	2 773 474	152 522
Impuesto De Renta Diferido	3 391 984	3 391 984	3 391 984	3 391 984	3 391 984
Utilidad (Pérdida) Neta	2 968 754	4 998 517	3 048 106	6 165 458	3 544 506

Flujo de Caja:

Flujo de Efectivo (En miles de colones)	Proyección 2025	Proyección 2026	Proyección 2027	Proyección 2028	Proyección 2029
Flujo De Efectivo Por Actividades De Operación					
Total Entradas De Efectivo	340 034 258	314 824 491	316 894 049	320 567 442	320 655 495
Total Salidas De Efectivo	(290 358 811)	(277 819 137)	(271 149 053)	(270 580 183)	(276 412 224)
Flujo Neto De Actividades De Operación	49 675 447	37 005 354	45 744 995	49 987 260	44 243 271
Flujo De Efectivo Por Actividades De Inversión					
Total Salidas De Efectivo	(28 061 696)	(27 469 206)	(24 469 206)	(24 469 206)	(24 469 206)
Flujo Neto De Actividades De Inversión	(28 061 696)	(27 469 206)	(24 469 206)	(24 469 206)	(24 469 206)
Flujo De Efectivo Por Actividades De Financiamiento					
Total De Entradas De Efectivo	-	-	12 000 000	-	-
Total Salidas Por Financiamiento	(15 653 991)	(16 010 144)	(29 823 396)	(18 064 682)	(17 845 934)
Flujo Neto De Actividades De Financiamiento	(15 653 991)	(16 010 144)	(17 823 396)	(18 064 682)	(17 845 934)
Flujo Neto De Efectivo Inicial Del Periodo	17 302 033	23 261 793	16 787 796	20 240 189	27 693 560
Incremento Neto De Efectivo Y Demás Equivalentes	5 959 760	-6 473 996	3 452 393	7 453 371	1 928 131
Flujo Neto	23 261 793	16 787 796	20 240 189	27 693 560	29 621 691

El plan financiero que acaban de ver tenía utilidades de ₡18 000 millones y flujos de caja de ₡31 000 millones, aplicaron este esquema de pago tal y como está hoy, tal vez esto lo van a ver en el plan financiero, pero la metodología tarifaria les está sugiriendo disminuciones tarifarias para todos estos años. Entonces ahí habría que afinar muy bien la estrategia tarifaria; la forma en que van a presentar a ARESEP para ir a pedir un ajuste, porque si es negativo hay que tener cierto cuidado con el tema, pero aun así, tal y como ha estado hoy aplicando metodología tarifaria que está dando rebajos para todos y cada uno de los años, se estaría teniendo proyecciones de plan financiero en estado de resultados de 3000 e incluso 6000 en el 2028 (sic), muy apegado a lo que realmente se quiere, que es una empresa regulada, les recuerda que, tener utilidades tan altas, afecta, porque la ARESEP no reconoce eficiencias y ya de paso estarían regulando este tema de las utilidades y el flujo de caja lo soporta. De hecho, este escenario lo extrajo tal y como estaba el plan financiero, pero este escenario incluye en el 2025 la provisión de \$15 000 000 por el caso SARET y el pago en el 2026, por eso baja un poquito el flujo de caja, pero recupera en el año siguiente, de esta forma se estaría planteando la estrategia, que incluso, en cumplimiento de la normativa, están diciendo que acá está asegurado.

El señor Juan Ml. Casasola agrega que, los escenarios que explicó Franklin Quirós ya están estresados por un rebajo tarifario promedio de 4% que en la formulación que se hagan en las liquidaciones tarifarias tienen que ser muy estratégicos con aquellas líneas que ARESEP a veces les cuestiona, pero al partir de un escenario que tiene rebajo de tarifa, les está diciendo que, con la tarifa -en ese periodo- con las ventas de energía, se ve que el mercado está bastante estable de acuerdo al mercado que les pasó la Unidad de Tarifas, se soporta de manera efectiva el manejar este pasivo en ese periodo de tiempo, e inclusive hasta incorporar estos otros \$15 000 000 de SARET, que no los tenían en el radar y que vino a estresar más la proyección financiera; entonces, si tal vez estuvieran en una posición de que el escenario tarifario

fuera en aumentos positivos, diría que sí hay que estresarlo, pero ya el modelo lo estresa de manera negativa y aun así, alcanzan los recursos para atender la forma en que se está planteando. Si las negociaciones permiten hacer otras mejoras, eso es en beneficio de esta estimación financiera, cualquier cosa que se logre en la negociación, porque le ha planteado a Luis Fernando Andrés, que aquí es un tema de cómo debe de tomar y decir “*voy a hacer un estudio actuarial*”, el cual, tiene muchas variables, para que jueguen, las tienen que poner en la mesa para estructurar -por grupos- y ahí poder tener alguna ganancia. No importa que la provisión la hubieran definido por los 6 296 y luego se pagan 4000 (sic); no, no pasa nada, más bien hay un beneficio. Esto es lo que tiene estos escenarios, que están bien estresados.

Se continua con la presentación.

Conclusiones (situación financiera):

1. Existe un riesgo importante en cuanto al posible registro de la provisión para la atención de la demanda de los profesionales.
2. Este riesgo se hace evidente por las consultas realizadas por la Auditoría Interna y Externa.
3. La resolución a favor de un extrabajador aumenta el riesgo de tener que realizar la provisión.
4. Los datos de cálculo ya se realizaron por la Unidad Cultura y Gestión del Talento Humano.
5. Desde el punto de vista financiero, existe capacidad de atender en forma administrada lo que permitiría una afectación menor.
6. En caso de no lograr una negociación a mediano plazo, existe el riesgo de registro y pago en un solo año, afectando los recursos en un solo año.

El señor Franklin Quirós comenta que, con este resumen se quiere decir el riesgo que se tiene desde el punto de vista financiero, o más bien, contable de la aplicación de la NIC 37, por lo que les han venido consultando ambas auditorías, creen que ya no pueden defender más, porque los tres criterios mencionados en la primer filmina, ya se están cumpliendo, ya no pueden estimar pues ya pasó de probable a posible y definitivamente el riesgo cree que está más que materializado.

Se continua con la presentación.

Situación BDS-CNFL: 2 reuniones

10-Feb-2025 presencial:

- Asistentes: Marco Durante (BDS), Ronald Gutiérrez (BDS), Rayner García (CNFL), Luis Fernando Andrés (CNFL), Laura Montero (CNFL)
- Contexto: Luego del fallo de la Sala II a favor de 97 profesionales (“I ola”), esto a finales del 2022, en la que obliga a pagar diferencias salariales, interés e indexación por no aumentos desde el 2008 (erogación de más de ₡ 10 mil

Consejo de Administración

4061008921243

millones de colones), por la decisión de ese año (2008), de la administración de ese entonces, en no aplicar un artículo de la convención colectiva, de una manera arbitraria (específicamente el Art. 72). De estos primeros 97, ya se ha negociado y acordado con 95 personas las formas de pago (acuerdos homologados por el juez).

- Situación actual (II Ola de demandas): Debido al fallo a favor de esos 97 profesionales, se nos ha venido una segunda ola de demandas que se recogen en 13 expedientes judiciales que agrupan a alrededor de 375 trabajadores profesionales. Es importante indicar que tenemos a alrededor de 150 profesionales que aún no demandan (se podrían sumar a esta ola, o bien en un corto tiempo tendríamos una III Ola de demandas).

21-Feb-2025 virtual:

- Asistentes: Ronald Gutiérrez (BDS), Luis Fernando Andrés (CNFL), Laura Montero (CNFL).
- Temas: Aclaración dudas posible Acción Inconstitucionalidad. Solicitud de Teoría del caso de Expediente Gonzalo Peña Willie.

El señor gerente comenta que, se va a apoyar con Laura Montero, que la que me ha acompañado en ese tema, juntamente con Rayner García. En la primera reunión no conocían lo del rebajo tarifario, estaban pensando en el concepto original de la demanda.

En la segunda reunión hablaron de temas con más realidad, como ya tenían datos financieros de cómo poder afrontar un poquito esto; en resumen, han atendido una disposición del asesor legal del Consejo de Administración, que es la recomendación también de casa matriz de tener un agente externo, de hecho, en esa reunión del 10 de febrero fue cuando negociaron que se encargara de presentar ante la Sala Segunda, el caso de Gonzalo Peña para que presentaran ellos el rechazo por parte de la compañía de alguna forma y ya lo presentaron en tiempo y forma, esperarán a ver qué dice Sala Segunda sobre ese segundo caso.

El por qué BDS, porque es mejor que sea un elemento fuera de la empresa, en este momento que lo manejen, ha hablado y aquí va a ser transparente, inclusive Kevin Herrera y Thania Campos en algún momento hablaron con su persona, que, el primero no tiene posibilidad porque entró posterior a todo este enredo, pero Thania Campos sí y ambos le dijeron que lo mejor y lo más transparente para la empresa es que esto no lo manejen los abogados de la empresa. Ninguno, primero, porque inclusive todos son parte interesada, lo dice así, porque al final de cuentas, cree que es la recomendación de la administración superior, en este caso el ICE, buscarlo fue lo correcto, eso fue lo que hablaron la primera reunión y básicamente vieron esos aspectos, están ahí.



Se continua con la presentación.

Acción Consejo de Administración – Gerencia General, CNFL situación actual II Ola:

La estrategia de defensa/contención, con la siguiente visión definida con BDS es:

1. Valorar presentar una acción de inconstitucionalidad para suspender los efectos del artículo 72 de la Convención Colectiva anterior.
2. Buscar una estrategia para que la erogación del dinero sea lo menos perjudicial para la empresa (solo de estos 375, podríamos estar hablando de más de ₡ 30 mil millones de colones -por confirmar-).
3. Defender con una estrategia diferente y visión externa, a la aplicada internamente por la CNFL cuando se dio la contestación a los 97 profesionales, misma que se ganó en dos instancias y se perdió en la última. Esto nos daría tiempo, para realizar una provisión ante un posible pago.
4. BDS revisará los expedientes actuales para verificar:
 - Lo actuado por parte de la representación legal que ha operado hasta el momento.
 - Si es posible cambiar la teoría del caso para variar las resultas de los expedientes que se encuentran pendientes de resolver en las instancias judiciales.
5. BDS asumirá la representación legal de los casos de sentencias que se han venido tramitando de manera aislada que están pronto a vencer para presentar recurso.
6. Valorar la pertinencia de llegar a posibles acuerdos extrajudiciales con los demandantes (375) y quienes no han demandado (150).

El señor gerente aclara que, en el punto 2 anterior, afinaron un poco los números y a hoy, serían 275 por ₡31 mil millones.

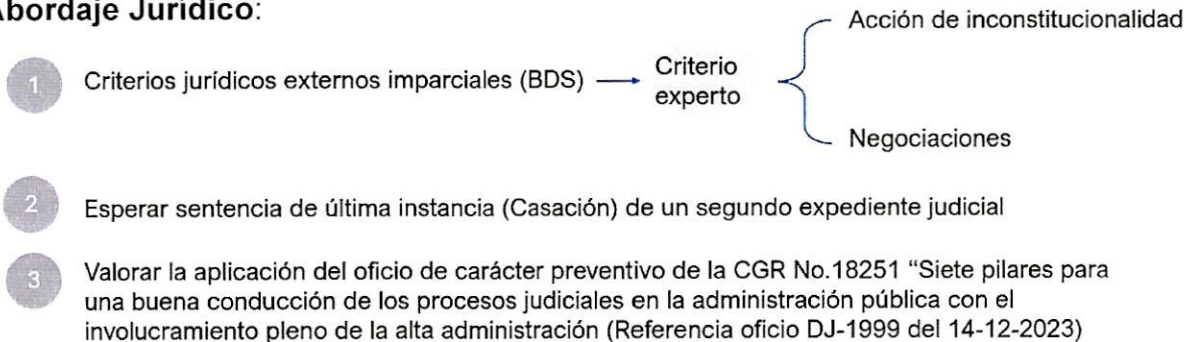
Se continua con la exposición.

- A. Por cuanto puede existir conflicto de interés se estableció un acercamiento con BDS para gestionar la defensa legal de la EMPRESA, por cuanto, algunos profesionales de la A.J.E. que defendieron la empresa en la primera ola (97 casos) son ahora demandantes en la segunda ola (275 casos).
- B. Se busca evitar juicios de valor y conflictos de interés, asegurando una defensa orientada al bienestar y continuidad de la EMPRESA.
- C. La estrategia es actuar en conjunto con el asesor externo para lograr un desenlace que minimice impactos negativos en los próximos años.

Con este último punto, el señor gerente informa que, BDS les recomendó hacerlo a través del MTSS, del RAC de negociación que tienen ellos como elemento a considerar.

Se continua con la presentación.

Abordaje Jurídico:



El señor gerente indica que, ya habló de la posible acción de inconstitucionalidad, ellos podrían hacer un análisis profundo de si vale la pena o no, que aseguren a CNFL si eso tiene validez, que sea seguro para plantearlo, si dicen que hay 80% de probabilidad de ganarlo o 75% entonces se va, pero si dicen que se tiene una probabilidad de un 20% o 30%, habría que ver cómo, porque cree que la acción se podría caer. Entonces si dice que se va a valorar antes de tomar decisión es qué tan posible es y sentarse con todos los documentos legales, que hagan un análisis de lo que han respondido en los diferentes juicios resueltos por la Sala Segunda de ver los efectos, como lo dijo, esta Convención Colectiva ya ni existe desde el punto de vista jurídico; hay muchos elementos de juicio que en un par de reuniones es difícil de ver, cree que hay que decirle -a veces- que hagan un análisis profundo de ese tema y dependiendo de lo que responda, se valoraría. Lo otro es que, se podría entrar en un proceso de negociaciones, que den alguna luz de cómo llevar estas negociaciones para el beneficio de la empresa.

El otro abordaje jurídico ya está en casación el segundo caso donde vendría el expediente judicial, hay que esperar a si la Sala Segunda se mantiene como dijo en el primero, ya se tendría un segundo caso de esa forma, además, es importante valorar lo que ha hecho la Contraloría General de la República, CGR, con los 7 pilares para una buena conducción de los procesos judiciales, procede a leer el Pilar 5 de esos 7: *"Medidas de control y gestión del impacto económico de los procesos judiciales explica que es probable que los procesos judiciales impliquen cierto impacto económico para las administraciones, repercusión que puede ser, tanto positiva, como negativa e influye en el manejo del recurso de la Hacienda Pública. En este sentido, partiendo de que debe existir una gestión eficiente de los recursos públicos asignados, es importante tomar en cuenta los riesgos inherentes o asociados al desarrollo de los*

Consejo de Administración

4061008921243

procesos jurisdiccionales. Es recomendable establecer, entre otras, las siguientes acciones: 1. Adecuar las pretensiones o medios de defensa a los objetivos institucionales. 2. Evaluación periódica y oportuna el impacto económico. 3. Uso de medios de resolución alternativa de conflictos. 4. Celeridad procesal y litigación (sic) responsable. 5. Costas y honorarios. 6. Utilización de medios electrónicos. Justicia digital."

Opina que, la CGR ha sido muy clara en el tema y son 7, leyó solo el 5, que tiene mucho que ver con esto, es importante también valorar y tomar en consideración a la hora de tomar un acuerdo al respecto.

Se continua con la presentación.

Conclusiones:

1. El caso ha sido complejo y ha derivado varias acciones legales y respuestas de la CNFL. Al principio el MTTTS concluyó que los trabajadores tenían derecho a aumentos salariales y recomendó solicitar criterio a la P.G.R., recomendación que la EMPRESA rechazó.
2. Posteriormente, mediante el otorgamiento de poder especial y la interposición de demandas en 2011, se desencadenaron procesos judiciales que han tenido resultados contrapuestos: desde sentencias de primera instancia que desestimaron las demandas hasta resoluciones de la Corte Suprema que las acogieron en su totalidad.
3. Actualmente, la situación se resume en 17 expedientes judiciales que involucran a 372 actores, con costos de: ¢10 798 millones en la única demanda con sentencia firme y estimaciones acumuladas de más de ¢31 405 millones para procesos en trámite. Se estiman 278 potenciales demandantes por un monto total de ¢15 322 millones.
4. La participación activa de la Gerencia General y su equipo de alta administración es esencial para generar un ambiente de diálogo a efectos de buscar un acuerdo.

Recomendaciones:

1. Por lo anterior, se propone una estrategia de negociación proactiva, orientada a intervenir antes del dictado de sentencia. Esto incluiría la implementación de un plan de arreglo conciliatorio, basado en un presupuesto diferido para el próximo año, que permita reducir el impacto de intereses e indexación y establecer condiciones de pago escalonadas, considerando las particularidades de cada grupo de demandantes.
2. Contratar los servicios de un profesional externo experto en la materia para que valide estimaciones.



Consejo de Administración

4061008921243

El señor gerente se disculpa por haber tardado tanto, pero bueno, cree que merecía una explicación exhaustiva de todo esto, unas cuatro recomendaciones, cree que se va a concentrar en las recomendaciones. Lee la primera, y agrega que, la empresa rechazó en su momento allá en el 2008 o 2009; posterior, lee las demás.

Lee las recomendaciones y agrega que, finalmente, se ha hablado mucho de contratar a un experto que verifique los cálculos que ha hecho la UCGHT con la gente de la Unidad, a través de SIRH, que lo ha hecho la gente de TI (sic). Como ejemplo, hicieron un cálculo, las gemelas Gabriela y Karla Ramírez Arguedas, esta última trabaja con Sauly Jiménez en la misma Área y es la que se encarga de todo lo de Nómina y Trámites, calcula todos los salarios, es experta en hacer eso juntamente con Gabriela.

Comenta que, uno de los compañeros que le toca una demanda alta y que tiene un expediente así, porque es de los viejitos y tiene miles de acciones de personal. Él particularmente le pidió que revisaran lo que ha calculado el SIRH, es decir, calcularlo a pie, en Excel, ellas gastaron 6 horas revisando el expediente, haciendo el Excel juntas y la diferencia que encontraron fueron 20 000 pesos, o sea; su persona confía en lo que hizo TI, entonces, traer un perito para que haga todas las estimaciones, calcule y revise todo; considera que, son carísimos porque son personas que hacen estudios actuariales que son muy caros. Si para un caso se duró 6 horas revisando, no se imagina cuánto puede cobrar un perito, si alguien dice que es mejor revisar ese monto, a ver si es el correcto, cree que sí está bien hecho, de hecho, en la demanda de los 97, a ellos se les dio toda la información para que hicieran sus propios cálculos, algunos son bastante rigurosos y calcularon los propios, anduvieron muy parecidos; o sea, el mantenimiento que se le hizo al SIRH, el sistema de información de recursos humanos de la empresa, al que se le hace un mantenimiento para que calcule que todo, está bien planteado y bien hecho. Han hecho los 97 y ninguno reclamó de lo que les correspondió.

Adicionalmente, ya calcularon uno de estos demandantes, de los 275 que tienen ahí, uno a pie, dando una diferencia mínima, esta persona anda alrededor de los 200 000 000 y que salgan 20 000 pesos de diferencia (sic) quiere decir que, el porcentaje de error es muy poco, lo pone porque alguien podría pronunciarse respecto a contratar un perito para evaluar lo que están haciendo; considera que, esos peritos realmente son pocos y los pocos que hay, además de sentarse a revisar el SIRH y las acciones de personal, tiene que conocer el sistema profundamente.

El señor Rayner García abre el espacio para consultas y comentarios; al no haber, indica que, este tema fue ampliamente expuesto y consultado por parte del órgano colegiado, las diversas consultas, dudas y comentarios fueron atendidos de manera amplia por los diversos especialistas, tanto en la parte de recursos humanos, como financieros y jurídicos, en donde el órgano se da por satisfecho con esta presentación.

Consejo de Administración

4061008921243

Agradece al personal administrativo que acompañó al señor gerente durante la exposición de este tema tan delicado.

El señor gerente resalta que, han hecho un trabajo honesto, transparente con la información respectiva para que este órgano colegiado tenga los elementos de juicio para tomar las mejores decisiones.

Sin consultas adicionales y una vez que el personal administrativo de CNFL se retira de la sesión, en el seno del órgano colegiado, se procede con la lectura de la propuesta de acuerdo por parte del asesor legal, a la cual se le realizan optimizaciones de forma y de fondo, las cuales se pueden observar comparando los archivos llamados "Propuesta de Acuerdo", uno en formato PDF firmado y el otro, en formato Word; este último evidencia los cambios realizados por el órgano colegiado. Ambos archivos se encuentran adjuntos al expediente de esta acta.

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. La Convención Colectiva suscrita entre la Compañía Nacional de Fuerza y Luz, S.A. (CNFL) y el Sindicato Industrial de Trabajadores Eléctricos y Telecomunicaciones (SITET), el 30 de agosto de 1995 que estuvo vigente hasta el 28 de octubre de 2024, estableció en su artículo 71: *"Los salarios de la Compañía serán fijados en las categorías de la Escala de Salarios, pero en ningún caso serán inferiores a los montos que establecen el Decreto de Salarios Mínimos del Consejo Nacional de Salarios y del Servicio Civil."*
2. En Sesión Ordinaria Virtual No. 2712 celebrada el miércoles 22 de enero de 2025, el Consejo de Administración dio por conocido el "Informe de litigios a diciembre 2024" presentado por la Administración en dicha sesión.
3. Mediante oficio 2601-0139-2025 de fecha 24 de febrero de 2025, la Unidad Cultura y Gestión del Talento Humano, remitió a la Gerencia General, el "Informe sobre demandas por no reconocimiento de reajustes salariales a profesionales de 2008 a marzo 2023".
4. Mediante oficio 2202-0006-2025 de fecha 5 de febrero de 2025 de la Unidad de Consultoría y Procesos Judiciales de la Asesoría Jurídica Empresarial remitió a la Gerencia General el informe jurídico correspondiente a las demandas por no reconocimiento de reajustes salariales a profesionales de 2008 a marzo 2023 y

Consejo de Administración

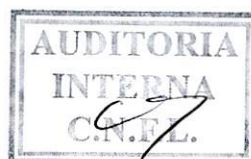
4061008921243

mediante oficio 2202-0009-2025 de fecha 24 de febrero de 2025, amplió la información.

5. Mediante correo electrónico de fecha 24 de febrero de 2025, la Unidad Administración Financiera y Contable remite a la Unidad Cultura y Gestión del Talento Humano el documento denominado Caso Demanda de Profesionales - análisis financiero.
6. Mediante el oficio 2001-0281-2025 de fecha 25 de febrero de 2025, la Gerencia General aprobó y remitió a la Secretaría del Consejo de Administración, el informe presentado por la Unidad Cultura y Gestión del Talento Humano, así como el abordaje jurídico y financiero del tema, para conocimiento y lo que corresponda por parte del Órgano Colegiado.
7. El Reglamento Interno del Consejo de Administración, en su artículo 6 inciso dd), establece como deberes del Órgano Colegiado: "Dictar y aprobar las normas y políticas que regulen las condiciones laborales, el manual de clases, los perfiles salariales y sus pluses, la creación de plazas, los esquemas y formas de remuneración, las obligaciones y los derechos de los trabajadores, las que no obstan para la celebración de negociaciones colectivas de acuerdo con la ley".
8. El Reglamento Interno del Consejo de Administración, en su artículo 6 inciso oo), establece como deberes del Órgano Colegiado: "Aprobar o improbar mediante el acuerdo respectivo, los diferentes asuntos que constituyen el orden del día de la sesión sometida a su consideración. Asimismo, en el capítulo de proposiciones y comentarios, pueden acordar e instruir a la Administración para la atención de un asunto de interés".

POR TANTO, POR UNANIMIDAD ACUERDA:**ACUERDO 1**

- I. **Dar por recibido y conocido el oficio 2001-0281-2025 de fecha 25 de febrero de 2025 de la Gerencia General, en el cual se remite el "INFORME SOBRE DEMANDAS DE PROFESIONALES POR NO RECONOCIMIENTO DE REAJUSTES SALARIALES A PROFESIONALES DE 2008 A MARZO 2023", y sus anexos, elaborado por la Unidad Cultura y Gestión del Talento Humano, con los insumos de la Unidad de Consultoría y Procesos Judiciales de la Asesoría Jurídica Empresarial y la Dirección de Administración y Finanzas.**



- II. Instruir a la Gerencia General para que en coordinación con la empresa BDS valoren la interposición de una posible acción legal o judicial en contra del artículo 71 de la Convención Colectiva de Trabajo, vigente antes del 24 de octubre del 2024.
- III. Instruir a la Gerencia General para que, con la asesoría de BDS, proceda a realizar las acciones necesarias a fin de atender de la mejor forma posible los procesos judiciales en curso, en procura de lograr el mejor escenario para la CNFL y con la mayor certeza jurídica, así como realizar las negociaciones extrajudiciales o en sede administrativa, que correspondan según la estrategia jurídica valorada en conjunto con el asesor legal externo. De igual forma se instruye a la Gerencia General para que en estas acciones considere los criterios de la “Directriz de los siete pilares para una buena conducción de los procesos judiciales en la administración pública” emitidos por la CGR, específicamente el pilar número 5 que señala: “Medidas de control y gestión del impacto económico de los procesos judiciales”.
- IV. Instruir a la Gerencia General para que en coordinación con la Dirección de Administración y Finanzas, realicen una consulta a la Auditoría Externa, en el sentido de la correcta aplicación de la norma NIC 37 sobre el riesgo litigioso de los casos de los profesionales, ya que la misma establece el aprovisionamiento de la totalidad de la posible erogación y otros rubros de pago por parte de la administración o en su defecto, si el aprovisionamiento se puede realizar parcial y escalonado desde el 2025 al año 2031.
- V. Instruir a la Gerencia General para que en una posterior sesión en el mes de marzo, presente a este órgano colegiado, los resultados de las solicitudes de los puntos anteriores.
- VI. Instruir a la Secretaría del Consejo de Administración, para que comunique este acuerdo a la Gerencia General para su conocimiento y atención, así como a la Auditoría Interna para lo que corresponda.
ACUERDO FIRME.

ARTÍCULO 2. Actualización I Plan Financiero 2025 y Proyección Financiera 2026-2029

El señor Rayner García informa que se recibió el oficio de la Gerencia General 2001-0277-2025 de fecha 24 de febrero de 2025, en donde se somete a conocimiento del Consejo de Administración la Actualización I Plan Financiero 2025 y Proyección

Consejo de Administración

4061008921243

Financiera 2026-2029. 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 de 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, trae varios escenarios a valorar, para que, este órgano decida cuál de las opciones es la que más les interesa que se presente al ICE y cede la palabra al señor Franklin Quirós quien en primera instancia señala que, es una extensión de lo que presentaron el lunes anterior, con la diferencia que, presentarán tres escenarios más. Inicia con la exposición, a saber:

Supuestos-Premisas Económicas:

Instituto Costarricense de Electricidad						
Proyecciones 2025-2030 [enero]						
	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Inflación de Costa Rica (final del año)	2,6%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%
Inflación de EE.UU. (final del año)	2,2%	2,2%	2,4%	2,1%	2,1%	2,1%
Tipo de cambio de venta final a diciembre de cada año (USD/CRC)	523,29	533,23	541,23	549,35	557,59	565,95
Variación de tipo de cambio final (USD/CRC)	2,3%	1,9%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%
Tipo de cambio de venta promedio (USD/CRC)	517,03	527,77	536,64	544,69	552,88	561,07
Variación de tipo de cambio promedio (USD/CRC)	1,1%	2,1%	1,7%	1,5%	1,5%	1,5%
Notas: La inflación, tanto de Costa Rica como de los Estados Unidos de América (EE.UU.), se refiere al Índice de Precios al Consumidor (IPC) de cada país. Las estimaciones de inflación local para el período 2025-2030, se realizaron considerando proyecciones y objetivos inflacionarios planteados por el BCCR. En la inflación proyectada para EE.UU. entre 2025-2030, se utilizó encuestas de firmas especializadas (FMI, OCDE, Bankinter).						

Nota: En caso de ilegibilidad, ver filmina 3 de la presentación de PowerPoint adjunta en el expediente de esta acta.

Proyección TASA BÁSICA PASIVA						
	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Enero	4,130%	4,490%	6,680%	6,356%	6,380%	6,401%
Febrero	4,110%	4,520%	6,935%	6,547%	6,571%	6,592%
Marzo	4,100%	4,550%	6,996%	6,593%	6,617%	6,638%
Abril	4,120%	4,570%	7,142%	6,703%	6,728%	6,749%
Mayo	4,140%	4,600%	7,042%	6,646%	6,670%	6,691%
Junio	4,185%	4,620%	6,806%	6,472%	6,496%	6,517%
Julio	4,250%	4,624%	6,847%	6,502%	6,527%	6,548%
Agosto	4,310%	4,630%	6,916%	6,553%	6,577%	6,597%
Septiembre	4,380%	4,630%	7,269%	6,928%	6,952%	6,972%
Octubre	4,420%	4,630%	7,326%	6,972%	6,995%	7,014%
Noviembre	4,450%	4,640%	7,449%	7,065%	7,087%	7,106%
Diciembre	4,470%	4,640%	7,325%	6,971%	6,993%	7,011%
Promedio	4,255%	4,595%	7,061%	6,692%	6,716%	6,736%

- Leve aumento de inflación
- Disminución del tipo de cambio
- Proyección de la TBP (Disminuye)

El señor Franklin Quirós indica que, el plan financiero incluye las premisas económicas de casa matriz, ahora que ellos normalmente remiten este dato en cuanto inflación, variación de tipo de cambio, ambos elementos van hacia la baja con respecto a lo que se tenía en el plan financiero original, muy acorde a lo que el mercado está presentando y por primera vez, están presentando también una proyección de la tasa básica pasiva. Esto normalmente se hacía en la compañía; sin embargo, esta vez casa matriz remite esta información de forma mensual y así fue aplicado en las tablas de amortización de cada uno de los créditos.

Se continua con la presentación.

Supuestos-Actualización de Mercado:

- Las variables de mercado en unidades se mantienen sin variación importante.
- Existe una diferencia favorable para CNFL en los precios promedio sin CVG por rebaja al ICE y no aplicación de presupuesto extraordinario.
- Esto provoca una diferencia de ₡14 039 MCCR a favor de CNFL. El precio promedio de venta disminuye en menor medida que el de compra.
- En cuanto al CVG, hay un efecto de ₡3 667 MCCR a favor de CNFL, el cual se liquida el periodo siguiente.
- La diferencia final a favor de CNFL es de ₡17 706 MCCR

En el tema del mercado, muy parecido a lo que explicó en el tema anterior, la afectación es precisamente por la aprobación o aplicación de las tarifas que le aprueban al ICE, en donde en el siguiente cuadro se puede apreciar -sobre todo, los montos marcados en naranja- las ventas están decreciendo, sí, ₡45 000 millones, pero las compras están decreciendo ₡59 000 millones, eso es un efecto puro ICE, ya que la compañía no presentó estudio tarifario esta vez, por lo que, esto es un efecto propio de las tarifas aprobadas al ICE como tal, de hecho, hay precios promedio en este dato sin CVG que menciona, precios promedio de venta que caen de 85,06 a 72,34, son ₡13 de diferencia, pero el precio promedio de compra cae de 54,85 a 38,02 son ₡17 y eso es lo que está provocando esa diferencia que ven ahí de los ₡14 039 millones.

En el tema de CVG, si bien es cierto se ajusta y se liquida todos los años, pero propiamente en el año 2025 hay un efecto de ₡3 667 millones que también es a favor, por lo cual, suma al efecto completo que van a tener y entonces el ajuste neto que se tiene en ventas, va a ser de incremento de ₡26 104 millones, pero en compras

únicamente van a ajustar ¢8 398 millones. Con lo que, hay una diferencia final a favor de CNFL, o sea, para mejorar resultados de ¢17 706 millones.

Datos de mercado	Plan Financiero Aprobado	Plan Financiero Actualizado	Variación Absoluta	Variación Porcentual
Ventas MWh	3 574 638	3 574 506	- 132	0,00%
Compras MWh	3 545 257	3 549 544	4 287	0,12%
Generación MWh	411 615	404 556	- 7 059	-1,71%
Pérdidas %	9,60%	9,60%	-0,30%	-3,13%

Ventas (miles de ¢) sin CVG	304 045 788	258 588 794	- 45 456 994	-14,95%
Compras (miles de ¢) sin CVG	194 448 460	134 952 590	- 59 495 870	-30,60%
Precio promedio ventas sin CVG	85,06	72,34	- 13	-14,95%
Precio promedio de compra sin CVG	54,85	38,02	- 17	-30,68%

Venta RE-0095-IE-2024 Compra RE-0090-IE-2024 y RE-0091-IE-2024

CVG Ventas	-	71 561 379	71 561 379	-
CVG Compras	-	67 894 362	67 894 362	-

Venta RE-0097-IE-2024 Compra RE-0097-IE-2024

Ventas (miles de ¢) con CVG	304 045 788	330 150 173	26 104 385	8,59%
Compras (miles de ¢) con CVG	194 448 460	202 846 952	8 398 492	4,32%
Precio promedio ventas con CVG	85,06	92,36	7	8,59%
Precio promedio de compra con CVG	54,85	57,15	2	4,19%

Se continua con la presentación.

Supuestos- Otros:

- Actualización de base de proyección con datos reales a diciembre 2024.
- Ejecución del 100% del presupuesto ordinario e inclusión de ¢5 000 MCCR de presupuesto extraordinario.
- Exclusión del crédito para inversiones adicionales para todo el plazo de proyección.
- Inclusión del efecto de la nueva convención colectiva.
- Actualización de los ingresos por nuevos negocios
- Se mantiene el refinanciamiento del vencimiento de los Bonos B-3 en el 2027, por un monto de ¢12 000 MCCR
- No incluye la resolución de la apelación correspondiente al año 2021 (RE-0080-IE2021 del 15 de diciembre 2021), al no contar con el pronunciamiento de la ARESEP.

Algunos otros supuestos, se actualizó la base de datos de proyección ya con datos reales a diciembre. Esto también es positivo para la empresa. Se sigue con la premisa

Consejo de Administración

4061008921243

de que se ejecutó el 100% del presupuesto ordinario y sobre todo en el tema de inversión están incluyendo ¢ 5000 millones en el presupuesto extraordinario, el cual no ha venido a este Consejo, pero es posible que ronde este monto, entonces cree que la estimación o la proyección es bastante buena.

Se excluye el crédito para inversiones adicionales incluido desde el año anterior. La inclusión del efecto de la nueva Convención Colectiva. Esto da aproximadamente más de ¢1 000 millones a favor para la empresa en gasto habitado; la actualización de los ingresos por nuevos negocios; se mantiene el refinanciamiento del vencimiento de los bonos B-3 en el año 2027, esto se está manteniendo precisamente para el tema de flujo de caja cuando presenten el plan financiero al 2027, pues se tomará una decisión al respecto. De momento se está manteniendo el posible refinanciamiento como tal.

No incluye la resolución de operación correspondiente al año 2021, que se esperaba una respuesta por parte de la ARESEP en el mes de enero. Sin embargo, a esta fecha todavía no ha llegado, se tuvo que seguir adelante con la actualización del plan financiero, pero en cualquier momento llega y se verá qué efecto trae.

El señor Luis Fernando Andrés comenta que, a la autoridad reguladora le han dado el seguimiento que merece a través de Priscila Zamora, la encargada de Tarifas. El tema es que ya tienen que haberse pronunciado, no han querido presionar porque es capaz que toma una decisión no favorable para la empresa. El tema ha sido que cambiaron la persona que hizo el estudio tarifario, el técnico, ahora la revisión la está haciendo otra persona porque el que ha hecho el estudio tarifario ya no trabaja en esa dependencia. Es más, cree que no trabaja en la autoridad reguladora y la persona que le encargaron revisar la apelación que presentaron, tuvo que empezar prácticamente de cero a analizar todo el estudio tarifario. Entonces eso lo ha tenido un poquito comprometido, Priscila Zamora le ha preguntado, su persona le dijo a Erick (sic) que esperaba que en los próximos días dijeran la razón -sin presionarlo mucho-, le dijo que él esperaba que ahora en el mes de marzo den la respuesta correspondiente.

Se continua con la presentación.

Supuestos- Escenarios:

- Ante el Escenario Positivo que genera utilidades por encima de los ¢18 500 MCCR y un flujo de caja por encima de los ¢31 000 MCCR, se presentan distintos escenarios con el fin de dar un uso adecuado a los recursos.
- No se considera conveniente desde el punto de vista tarifario, cerrar con utilidades tan altas ya que esto podría significar una rebaja en la liquidación del año siguiente que corresponda.
- De igual forma se considera prudente disminuir el saldo final de caja
- Ante esta situación, se presentan 4 escenarios:
 - Actualización del mercado eléctrico.



Consejo de Administración

4061008921243

- Actualización del mercado y provisión para litigios y arbitrajes
- Actualización del mercado e inversiones extraordinarias
- Actualización del mercado y cancelación anticipada de pasivos
- Actualización del mercado, cancelación anticipada de pasivos y provisión para litigios

El señor Franklin Quirós comenta que, ante esta situación y a solicitud del presente Consejo de Administración en la sesión del lunes anterior y ante el escenario que están presentando de que la actualización del plan financiero, si no se incluye ningún elemento adicional, van a terminar por encima de los ¢31 000 millones en flujo de caja y ¢18 500 millones en estado de resultados y conociendo que esto es un efecto positivo, en resultados, pero negativo cuando se vaya a la ARESEP a presentar estudios tarifarios, presentan cuatro escenarios adicionales. En realidad, dice cuatro, pero son cinco, lo que pasa es que el primero, es sólo la actualización de plan del mercado, pues ya está implícito. Eso no lo explicó, presentan cuatro adicionales. La primera es el mercado más provisión para litigios y arbitrajes; la segunda es el mercado, en realidad, el mercado va en todos los escenarios, no lo pueden no actualizar (sic), más inversiones extraordinarias; en la tercera el mercado más cancelación anticipada de pasivos y el último es una combinación entre cancelar un pasivo de menor monto que el escenario anterior y también hacer una provisión, pero más baja que el escenario dos.

Se continua con la presentación.

Supuestos- Escenario 2 Atención de Demandas:**Riesgo Financiero – NIC 37 Provisiones, Pasivos y Activos contingentes**

De acuerdo con lo establecido en la NIC 37, párrafo 14, una provisión debe reconocerse cuando se cumplen los siguientes tres criterios:

- (a) La entidad tiene una obligación presente (legal o implícita) como resultado de un suceso pasado.
- (b) Es probable que la entidad deba desprenderse de recursos que incorporen beneficios económicos para cancelar dicha obligación. (Referencias: párrafos 23 y 24)
- (c) Puede hacerse una estimación fiable del importe de la obligación.

Riesgo:

- Actualmente las demandas en tránsito cumplen con los dos criterios:
- El tercer criterio empieza a ser discutido incluso por la Auditoría Interna:
 - El monto puede ser estimado por la UCGTH
 - La recién sentencia de primer instancia a favor de un extrabajador
- Estas situaciones, aumentan la probabilidad de riesgo según la matriz de clasificación correspondiente.



Consejo de Administración

4061008921243

- En cuanto al arbitraje, debe ser analizado con el fin de determinar el grado de riesgo para realizar la provisión correspondiente.

El señor Franklin Quirós dará explicación a cada uno de ellos, el tema de la NIC 37 nada más repiten porque lo vieron en el tema anterior. Lo que tienen es un riesgo importante que se está materializando con una probabilidad alta de que se dé, además de que ya es fiable en cuanto a su estimación o muy aproximado, creen que puedan tener este riesgo de que las demandas que tienen alguna de las auditorías obliguen a hacer una provisión y por ende, un registro de gasto que va a afectar -de golpe- alguno de los periodos, por ejemplo el año 2025 pasaría de una utilidad de ¢18 500, a una pérdida de aproximadamente ¢13 700 millones y es lo que se quiere evitar, de hecho, por eso es que nace el escenario 2.

Se continua con la presentación.

- Con este escenario, se pretende dar a conocer a la Administración la capacidad desde el punto de vista financiero, de atender los litigios y arbitrajes con un nivel importante de riesgo.
- Los datos son referenciales y de materializarse posibles negociaciones o sentencias, deberá ser revisada la estrategia de manejo y montos que correspondan.
- Se incluye la atención de 3 posibles situaciones:
 - Arbitraje SARET: Por \$15 millones. (Afecta resultados en 2025 cuando se crea la provisión y la salida de efectivo en el 2026.)
 - Posible atención demanda movilidad laboral por ¢1 500 millones
 - Posible negociación demanda profesionales (Solo judicializados, con todos los elementos posibles – PEOR ESCENARIO).

Judicializados 31 482 604

2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
20%	20%	20%	10%	10%	10%	10%
6 296 521	6 296 521	6 296 521	3 148 260	3 148 260	3 148 260	3 148 260

El señor Franklin Quirós comenta que, en este se incluyen tres supuestos para atender, aclara que, esto no quiere decir que, si el Consejo de Administración elige este escenario, mañana harán las provisiones, no, esto requiere todo un trabajo en conjunto con la Asesoría Jurídica, tienen que materializarse el tema de la matriz de riesgos litigiosos y algunos otros aspectos que son los que provocarían el registro como tal.

La señora Ileana Camacho indica que, en la diapositiva anterior, dice que, actualmente las demandas de tránsito cumplen dos criterios, solicita se le explique a qué se refieren.

Consejo de Administración

4061008921243

El señor Franklin Quirós responde que, tal vez el término está mal, son demandas en tránsito, son las que están judicializadas.

Explica que, lo que están suponiendo son tres posibles situaciones que se materialicen, la aprobación del plan financiero lo que supone es la posible provisión como tal; no es que mañana harán los aprovisionamientos o a afectar los gastos, evidentemente tiene que darse una serie de condiciones en cumplimiento de la NIC 37 de probabilidad. Incluso, en el tema de las demandas, tienen que seguir avanzando sus procesos legales. Lo que pasa es que, quieren mostrar un escenario en donde si se materializa y en algún momento se tengan que hacer esas provisiones, puedan hacerlo, posiblemente en el segundo semestre. No es que va a suceder de inmediato, simple y sencillamente se deja la provisión de poder hacer esa provisión.

Los tres elementos de los que están hablando, son el arbitraje SARET por \$15 millones que lo están registrando como una afectación en resultados en el 2025, o sea hacer la provisión en el 2025 y un pago en el 2026; la posible atención de la demanda de movilidad laboral, que el lunes anterior estaba por ₡1 500 millones, los ₡1 500 es el efecto únicamente de las diferencias en el tema de la demanda.

La señora Ileana Camacho comenta que, se habla de que se pueda provisionar los casos judicializados, pensando en que hay algunos de ellos que no están judicializados y que podrían eventualmente llegar a una negociación luego de las resultas del avance de estos meses en temas judiciales, lo que quería saber es si la NIC 37 obliga a considerar dentro de ese monto estimado probable, de la provisión, pero habían tres, el posible probable y estimación fiable; si dentro de esa estimación fiable se podría decir que se tendría, hay que considerar los que no están en ejecución de sentencia, los que estarían eventualmente como posibles, porque antes se había conversado, en el punto anterior de exposición, no en este, pero ya que está relacionado de que eran ₡31 millones, considerando también los que no han demandado, entonces, para conocer en términos contables, en la NIC 37, si se decidiera, por ejemplo, terminar los procesos judiciales, todos hasta su final, esperar ejecuciones de sentencia, que los que no estén judicializados no considerarlo sino hasta el día que tenga la resulta del proceso ejecución. Pregunta si contablemente se podría decir que solo van a provisionar lo que está en ejecución de sentencia ya en firme o próximo a resolverse judicializado, sin considerar los otros puntos, para efectos de saber de ese riesgo que se hablaba, de la provisión en los estados financieros, para saber cómo funciona esa NIC según lo que se está comentando.

El señor Franklin Quirós responde que por NIC se tiene materializado el riesgo de aquellos casos que están judicializados. Los que no están judicializados no tienen obligación de registrarlos. Si la compañía entra en un proceso de negociación y voluntariamente, hay un finiquito o un acuerdo, ya eso obligaría a cambiar las reglas del juego, pero ya por decisión propia, pero por NIC únicamente los que están

Consejo de Administración

4061008921243

judicializados porque cumple con el punto dos, hoy los que no están en proceso judicial, no son ni siquiera posibles ni probables, entonces no están obligados a registrarlos.

Al retomar la presentación, señala que, se está asumiendo la provisión de \$15 millones para el caso de SARET, también se está dando la posibilidad de aprovisionar ¢1 500 millones para el tema de la demanda de movilidad laboral, que salen de la diferencia que se dejó de pagar, no está considerando ni intereses ni indexación, pero la idea es por lo menos referenciar un monto que podría ser objeto de negociación con ellos.

La última es la posible negociación de la demanda de profesionales que, si se decide negociar en algún momento, se podría tener un escenario como el del tema anterior, es exactamente el mismo. De nuevo, son solo los judicializados, que permitiría de alguna forma separar en varios años la afectación de resultados y sobre todo el flujo de caja. Este escenario referencial, en el momento que se decida negociar habría que presentar varios escenarios, esto incluye los ¢31 482 millones sin eliminar algo que se pueda quitar por la negociación como tal, como, por pronto o por misma conciencia de las personas que están demandando, se está aplicando un esquema de 7 años en donde los primeros 3, se paga un 20% y los demás años se pagaría un 10%.

El señor Rayner García comenta que, de igual manera en que se tengan estos temas de atención de demandas, pregunta si los montos que se está mencionando acá no afectan la continuidad y operación e inversión de la empresa, siempre en los diferentes años del 2025 al 2031 se va a tener los recursos suficientes para atender calidad, servicio, mantenimiento y otra serie de temas a nivel tecnológico para efectos de lograr el aseguramiento del servicio eléctrico.

El señor Franklin Quirós responde que sí, más adelante lo pueden ver con números, pero los escenarios de proyección del plan financiero presentan un aumento en gastos. Eso es algo que no se había podido hacer desde hace muchos años, precisamente por los potenciales aumentos que pueda tener la planilla, pero también los servicios y los materiales, también en los niveles de inversión que son bastante altos, de hecho, uno de los planos financieros incluye inversiones más altas en todo el horizonte de proyección. De manera que, no se estaría descuidando ningún tema de operación ni de inversión. Aclara que, en realidad el escenario está contemplando las tres cosas, puede ser que no se materialice ninguna, puede ser que sólo se materialice la de SARET, lo que permitiría hablar de una posible negociación diferente con los profesionales y si no se da la de los profesionales, se podría incrementar el tema de la demanda. En realidad, se está hablando de un monto global que incluye las tres cosas, pero todavía no se sabe cuál se vaya a materializar en este año.

Se continua con la exposición.



Supuestos - Escenario 3 Inversiones Extraordinarias

- Este escenario incluye la asignación de recursos de inversión en el año 2025 por ₡16 500 MCCR y de ₡5 000 MCCR para los demás años.
- De esta forma, se aumenta la inversión en forma considerable según el histórico de inversión del gráfico adjunto.
- Este escenario permite un uso adecuado de los recursos del flujo de caja, sin embargo, no disminuye la utilidad del periodo.
- Se debe considerar la capacidad de ejecución de obras de la Empresa.
- El escenario conlleva un riesgo considerable de no ejecución de los recursos.



En cuanto al escenario 3 de inversiones extraordinarias, también hicieron un escenario en donde se pudiera asignar los recursos de aproximadamente ₡16 500 millones para el año 2025 y ₡5 000 millones para los demás años. El 2025 se incrementó porque en realidad la situación de utilidades y flujo de caja altos se está presentando en el 2025 y no en los demás años, porque a partir del año 2026 ya se aplica una metodología tarifaria que al aplicarla, regula las utilidades; más adelante se verá el ejercicio tarifario que funciona correctamente, porque si se tiene mucha utilidad lo que pasa es que, rebaja la tarifa en aproximadamente 4% o 5%, por eso es que, a partir del año 2026 tendrán utilidades y un flujo de caja un poquito más normales, lo que proponen es poner atención a la del 2025, que al no tener ajuste tarifario está afectada por el tema de las resoluciones de la ARESEP al ICE; de manera que, si se incluyen ₡16 500 millones en el año 2025, hay algo muy importante y es que, sí logran beneficios en capitalización y regular el flujo de caja, pero no, regular el estado de resultados, las inversiones van directo al balance de situación, entonces el estado de resultado va a tener las mismas utilidades que el escenario 1.

Consejo de Administración

4061008921243

Si se hiciera con un tal de aumentar la capitalización, que es algo que la compañía ocupa, hay un riesgo importante, esto se puede ver en el gráfico anterior, en la parte inferior derecha; la ejecución del año 2024 fue muy buena, de más del 85% que hace mucho no se tenía fue de ₡18 793 millones de colones en ejecución.

En el año 2024 tienen una de las ejecuciones más altas en la historia de la compañía, más de ₡18 700 millones y sólo el presupuesto de formulación del año 2025 corresponde a ₡25 309 millones, ya sólo la formulación presupuestaria implica un esfuerzo y un control importante por parte de las Direcciones para poder ejecutar ese monto que es más alto al que están acostumbrados a asignar, pero a esto hay que sumarle -no está en la presentación porque es un dato más reciente- aproximadamente ₡3 000 o ₡4 000 millones que van a proponer a este Consejo, incluido en el presupuesto extraordinario, o sea, el monto de inversiones no va a ser ₡25 300 (sic) si el Consejo prueba el extraordinario, va a llegar a casi ₡30 000 millones. Eso es un dato histórico en la compañía, pero así como es de histórico, obliga a hacer un esfuerzo especial para poder ejecutarlo; agregar más monto a esa inversión es un riesgo de no ejecución; eso en primer lugar, en segundo lugar, hicieron un barrido de iniciativas, donde las Direcciones al día de hoy, están completamente atendidas en cuanto a los requerimientos que pueden ejecutar, hoy no tienen ninguna iniciativa a la cual le podrían asignar recursos, eso es importante; incluso, están topando su límite de ejecución y están trabajando muy fuertemente, por lo que, asignarles más recursos sería una práctica que no va a poder ejecutarse correctamente.

El señor gerente agrega que, se está aprovisionando la plata que se requiere para la Ruta 32, el proyecto de iluminación que está haciendo muchas trabas, lo dice con honestidad, con el tema del MOPT ayer le dijo a Marco (sic) que le ayudara a hablar con el señor Ministro, porque es complicado a veces negociar con los ingenieros del MOPT; también están aprovisionando ese proyecto para que sepan que salió de la noche a la mañana, les recuerda que, muchos de los proyectos pasan por el modelo API, que es del ICE y que hay que respetarlo; salir a la carrera a desarrollar proyectos que ni tan siquiera han pasado por API, es todo un problema, pues se brincarían la metodología y todo lo que el ICE les ha pedido como casa matriz. Informa que, mañana tienen reunión para hablar de ese tema, están buscando qué proyectos pueden hacer que no requieran un API tan completo, o sea, una documentación tan completa como para empezar a gestionar, porque no les daría tiempo de hacer muchos proyectos este año porque ya van en marcha, más bien, van a tratar de aligerar la documentación de proyectos este año para ver si el otro año pueden entrar en función de algunos de ellos.

El señor Franklin Quirós comenta que, ese proyecto Ruta 32 es parte del presupuesto extraordinario que estarían presentando próximamente ante el Consejo, sólo por referencia, si se suma este monto para poder regular el flujo de caja, se estaría

Consejo de Administración

4061008921243

llegando a una inversión de \$41 800 millones, lo cual supera la capacidad de ejecución que tiene la empresa, se puede ver en el histórico, en el mismo gráfico y de hecho para los demás años asignando \$5 000 millones, de igual forma se estaría hablando de que supera los \$30 000 millones, lo cual se convierte en un riesgo precisamente por la no ejecución de los recursos. Este escenario sí regula el flujo de caja, pero con un riesgo altísimo de no ejecución, por lo que, creen que, ese riesgo debe ser considerado por los factores que acaba de indicar.

El señor presidente considera que, este tema es de suma relevancia, con los proyectos a futuro que la compañía está llevando en los temas de generación de electricidad; si bien es cierto, con el ICE se están dando una serie de sinergias, al menos en tema de estudio ha quedado claro que eso no va a estar ni de aquí a 24-36 meses, se está hablando que, de hoy al 2027 se estarían concretando ese tipo de fases de los proyectos de generación, se tendría a nivel de inversión para poder resolverlos, esto, por lo menos con lo que han planteado, tanto el solar, como la de modernización.

El señor Franklin Quirós responde que sí, sólo la inversión propia tiene en el horizonte de previsión y ya la van a ver en el estado de resultados, montos por arriba de los \$20 000 millones todos los años; eso es algo que ningún plan financiero anterior lo ha tenido, es un monto muy alto y de todas maneras, cada uno de esos proyectos estaría buscando la mejor forma de su financiamiento, si con recursos propios, algún otro elemento por ahí, pero si se quisiera atender con recursos propios, habría que hacer un análisis importante, pero estarían asegurando una inversión mucho más alta a la que se acostumbra a tener en CNFL.

El señor Juan MI. Casasola comenta que, van a tardar unos 3 años, 36 meses para todos los estudios; luego sigue la otra etapa, estos proyectos de generación que son sumamente importantes, se estarían viendo en 4 años; pensar con recursos propios o pensar en uno de los vehículos de propósito especial que tienen para desarrollarlo y no cargar los estados financieros, esta parte también es importante tenerla ahí en el radar, porque no necesariamente tienen que pasarlo por estados financieros el desarrollo de estos proyectos.

El señor Luis Fernando Andrés comenta que, esos 2, 3 o 4 años que pueden llevar en alguno de esos dos proyectos, principalmente en Nuestro Amo, requiere más estudios y eso posiblemente se atrase más; los solares, dependiendo cómo se llegue a definir como es el proyecto si lo hacen bajo la conceptualización de Ser Solar podría ser un poquito más rápido, porque prácticamente no se invierte nada, todo lo pone el socio comercial y ahí lo que se estaría recibiendo es un costo de tarifa, pero como la están gestionando al sistema de distribución, se pagaría el proyecto como tal. Es bueno lo hayan indicado, pero también está la figura de SER Solar, que no requería inversión

para esos proyectos; evidentemente van a valorar recursos propios, la figura SER Solar, la figura de financiamiento, en fin, para traer la mejor decisión al respecto.

Se continua con la presentación.

Supuestos - Escenario 4 Cancelación Anticipada de Pasivos

- En este escenario, se incluye la posibilidad de cancelar en forma anticipada, pasivos por un monto aproximado de ₡18 849 MCCR.
- Para este ejercicio, se utilizaron dos créditos en específico:
 - BN – PHBI ₡7 029 MCCR
 - BN – EVC ₡11 820 MCCR
 - Este escenario realiza una disminución del flujo de caja, más no del estado de resultados, el cual se ve afectado positivamente por disminución de intereses.
- Se mejoran los indicadores relacionados con la deuda, así como los valores de la proyección de años futuros.

Entidad	Destino	Moneda	Tasa Ref.	Última TBP	Spread	Última Tasa Registrada
Banco Popular	Capital de Trabajo	Colones	TBP	4,59%	3,25%	7,84%
Banco Popular	Generación - PHBI	Colones	TBP	5,37%	2,75%	8,12%
Banco Nacional	Generación – PHBI y EVC Colonizado	Colones	TBP	5,01%	3,25%	8,26%
Banco Nacional	Distribución – Subestación Coronado	Colones	TBP	4,59%	3,25%	7,84%
Banco Nacional	Generación - Refinanciamiento Bonos Serie B2	Colones	TBP	4,59%	2,45%	7,04%
Banco de Costa Rica	Generación – PHBI Colonizado	Colones	TBP	4,47%	2,75%	7,22%
Bonos B-3	Generación – PHBI Bonos Serie B3	Colones	TBP	4,88%	3,21%	8,09%
Bonos B-4	Generación – PHBI Bonos Serie B4	Colones	TBP	5,43%	3,43%	8,86%
ICO	Distribución – Subterráneo SJ	Dólares	Fija	0,00%	0,70%	0,70%

En este escenario, el señor Franklin Quirós menciona que, quisieron traer la posibilidad de cancelación anticipada de un pasivo. En ocasiones anteriores lo han aplicado y ha traído muchos beneficios a nivel de estado de resultados. Cree que, en la presentación de diciembre incluyeron unos gráficos adicionales de cómo ha disminuido tanto la línea del gasto por gasto financiero, gasto por intereses, como el gasto por diferencial cambiario, que es casi la mitad de lo que tenían, por ejemplo, en el año 2018, que gracias a eso lograron tener utilidades en algunos de los periodos o

que, si no hubieran hecho nada, las pérdidas hubieran sido perfectamente ¢15 000 millones más, en un año complicado.

Lo que están incluyendo es la posibilidad de cancelar el pasivo del Banco Nacional, que, según la tabla anterior, es el que más tiene el spread, es la tasa más alta. Se refiere a que ese crédito lo ponen acá, pero tampoco se decide que si este sea el escenario, vaya a ser ese crédito; tienen un instrumento de priorización de cancelación de pasivos donde hoy, ese es el que tiene el top, el número uno, pero lo estarán aplicando de nuevo para ver si es este pasivo; en forma referencial, estarían -por ejemplo- cancelando este pasivo que suma ¢18 849 millones que está compuesto por dos pasivos, una parte que es de Balsa Inferior y otra el Eólico Valle Central, ya conocen los beneficios futuros en cuanto a intereses dejados de pagar que trae eso, sobre todo por un monto tan importante. Sin embargo, al igual que el escenario anterior, tiene un pero, que regula el tema del flujo de caja, más no, el estado de resultado que también aumenta porque hay una porción de intereses que dejan de pagar en el año y entonces, pasa de los ¢18 000 a ¢19 000 (sic) y resto, no deja de ser una opción bastante buena por los beneficios que trae, hay una mejora de indicadores relacionados con la deuda importante, pero siguen con la situación de tener utilidades muy altas.

Se continua con la exposición.

Supuestos - Escenario 5 Cancelación Anticipada de Pasivos + Provisión para litigios y arbitrajes

- En este escenario, se incluye la posibilidad de cancelar en forma anticipada, pasivos por un monto aproximado de ¢7 029 MCCR. (BN – PHBI).
- Se incluye un monto de ¢9 325 MCCR en año 2025 para la posible provisión para litigios (movilidad laboral) y arbitraje SARET.

Excepto el escenario de inversiones, todos los demás son flexibles ya que su posible materialización se daría en el segundo semestre, permitiendo hacer una revisión del Plan Financiero en el segundo semestre a la espera de acontecimientos.

Entidad	Destino	Moneda	Tasa Ref.	Última TBP	Spread	Última Tasa Registrada
Banco Nacional	Generación – PHBI y EVC Colonizado	Colones	TBP	5,01%	3,25%	8,26%

PROPUESTA DEL ESCENARIO 5:

- Se provisiona un monto de ¢9 325 MCCR para el año 2025

Consejo de Administración

4061008921243

Miles colones	PHBI	PEVC	Otras Plantas	TOTAL
Año 2024				
Costos	10 825 937,00	3 115 907,00	8 949 563	22 891 407,00
MWh	109 836,00	24 007,00	324 394,00	458 237,00
Costo MWh	98,56	129,79	27,59	49,96
Referencia con Cancelación				
Costos	10 253 889,94	3 115 907,00	8 949 563,00	22 319 359,94
MWh	109 836,00	24 007,00	324 394,00	458 237,00
Costo MWh	93,36	129,79	27,59	48,71

Por último, el señor Franklin Quirós expone este escenario combinado que se refiere a la cancelación de un pasivo, pero sólo una porción, o sea, en este caso, se estaría cancelando solo ₡7 029 millones, que es el caso de Balsa Inferior que lo estarían incluyendo como una posible provisión de ₡9 325 millones, se considera el tema de movilidad laboral y el tema de arbitraje de SARET, estarían excluyendo el tema de demanda de profesionales; es un escenario mixto, si se quisiera atender las dos cosas, les regula parcial (sic), les regula por completo el tema del flujo de caja, les regula parcialmente el estado de resultados, no tienen utilidades tan altas, ya lo verán con números, lo baja un poquito, van a tener como ₡10 000 millones y tiene los beneficios normales del tema de la cancelación del pasivo, de hecho aquí hicieron un escenario de cuál es el costo de generación por MWh generado, solo la planta PH Balsa Inferior es de 98,56, pero en el total del parque de generación hoy es de 49,96.

El día del 2024 generar un MWh costó ₡49,96 ya es un dato bastante bajo con respecto a lo que se tenía hace algunos años, solo cancelar ese pasivo de ₡7 029 millones bajaría el costo del MWh generado de Balsa de ₡98,56 a ₡93,96, en el cóctel se tendría una rebaja de aproximadamente ₡1.

El señor Luis Fernando Andrés considera importante referirse a por qué plantearon Balsa y no, los otros proyectos, les recuerda porque están pendientes de qué va a pasar con la ley de armonización, pero en principio, por lo menos el último proyecto de ley que está presentado, pretende sólo dar 10 años a los proyectos que están operando, de seguir operando; después de 10 años compiten en precio, entonces el mejorar este precio de aquí a 10 años posiblemente habría que ver los próximos años qué se hace, si seguir tratando de bajar el precio de Balsa Inferior para que pueda entrar a competir con precio bajo en el mercado, por eso lo plantearon.

Se continua con la presentación.

Estado de Resultados – Año 2025

- Crecimiento de ₡17 629 MCCR (mercado).
- Disminución de ₡1 014 MCCR (Convención Colectiva)
- Los escenarios de III y IV, no tienen efecto considerable en los Resultados.
- El escenario V reduce la utilidad a ₡10 545 MCCR y el II a ₡2 969 MCCR

Estado De Resultado Integral (En miles de colones)	Plan Financiero Aprobado	Escenario I Actualización Mercado	Escenario II Provisión Arbitraje y Litigios	Escenario III Inversiones Adicionales	Escenario IV Amortización Pasivo	Escenario V Provisión + Amort. Pasivo
Total Ingresos Operación	313 076 732	339 225 342	339 225 342	339 225 342	339 225 342	339 225 342
Total De Costos De Operación	(224 690 951)	(233 210 705)	(233 210 705)	(233 210 705)	(233 210 705)	(233 210 705)
Utilidad Bruta	88 385 781	106 014 638	106 014 638	106 014 638	106 014 638	106 014 638
Gastos De Operación						
Suma Gastos de Operación	(81 483 730)	(80 998 088)	(80 998 088)	(81 392 600)	(81 089 834)	(81 089 835)
Posible Provisión Arbitrajes y Litigios	-	-	(15 621 521)	-	-	(9 325 000)
Total Gastos De Operación	(81 483 730)	(80 998 088)	(96 619 609)	(81 392 600)	(81 089 834)	(90 414 835)
Utilidad De Operación	6 902 051	25 016 550	9 395 029	24 622 038	24 924 803	15 599 803
Total Otros Ingresos	1 784 617	1 784 617	1 784 617	1 784 617	1 784 617	1 784 617
Total Otros Gastos	(13 056 997)	(11 602 875)	(11 602 875)	(11 602 875)	(11 207 312)	(11 457 703)
Utilidad (Pérdida) Antes De Impuestos	(4 370 329)	15 198 292	(423 230)	14 803 780	15 502 108	5 926 717
Impuesto De Renta Diferido	5 656 975	3 391 984	3 391 984	3 391 984	3 391 984	3 391 985
Utilidad (Pérdida) Neta	1 286 646	18 590 275	2 968 754	18 195 763	18 894 092	9 318 701

El señor Franklin Quirós comenta que, ya explicados los 5 escenarios, lo que tienen es la aplicación de cada uno de ellos, en el estado de resultados, está un poquito cargada la filmina, pero trataron de poner un comparativo de los 5 escenarios.

La primer columna, es el plan financiero aprobado, la segunda columna es el escenario 1 que es únicamente actualizar mercado que como lo ha venido mencionando, tiene utilidad de operación de ₡25 000 millones y utilidad neta de ₡18 590 millones, del cual ya saben las repercusiones que pueda tener el tema tarifario en año futuro. El escenario 2 provisión, arbitraje y litigios que regula a la CNFL, de hecho, está el monto de ₡15 621 millones que es la suma de las tres cosas que presentaron ahora, SARET, movilizados y demanda de profesionales. Esto afecta directamente resultados y estarían regulando la utilidad de operación a ₡9 395 millones y ₡2 968 millones de utilidad neta, ya esto es lo normal que debería tener una empresa regulada. El escenario 3 de inversiones adicionales, como lo mencionaba, casi no tiene afectación en el tema de la utilidad, ese es el problema que tiene. El escenario 4 de la amortización del pasivo, más bien, aumenta las utilidades, como les mencionó, tienen ahorros en intereses en la partida de otros gastos, entonces, más bien, aumenta y la otra que es un combinado de únicamente provisional ₡9 325 millones y amortizar parcialmente un pasivo, también disminuye las utilidades, no en esta medida del

escenario 2, pero sí la regula a ¢15 599 millones la utilidad de operación y ¢9 318 millones la utilidad neta.

Se continua con la presentación.

Flujo de Caja – Año 2025

- Se presenta la misma situación del Estado de Resultados, en cuanto a que crecen en mayor medida los ingreso que los costos.
- En este caso, los cuatro escenarios adicionales impactan el flujo de caja, disminuyendo el saldo final a niveles razonables.

Flujo de Efectivo (En miles de colones)	Plan Financiero Aprobado	Escenario I Actualización Mercado	Escenario II Provisión Arbitraje y Litigios	Escenario III Inversiones Adicionales	Escenario IV Amortización Pasivo	Escenario V Provisión + Amort. Pasivo
Flujo De Efectivo Por Actividades De Operación						
Total Entradas De Efectivo	314 348 530	340 034 258	340 034 258	340 034 258	340 034 258	340 034 258
Total Salidas De Efectivo	(274 633 889)	(282 462 290)	(290 358 811)	(282 462 290)	(282 462 290)	(291 787 290)
Flujo Neto De Actividades De Operación	39 714 641	57 571 968	49 675 447	57 571 968	57 571 968	48 246 968
Flujo De Efectivo Por Actividades De Inversión						
Total De Entradas De Efectivo	-	-	-	-	-	-
Total Salidas De Efectivo	(32 988 837)	(28 061 696)	(28 061 696)	(44 561 696)	(28 061 696)	(28 061 696)
Flujo Neto De Actividades De Inversión	(32 988 837)	(28 061 696)	(28 061 696)	(44 561 696)	(28 061 696)	(28 061 696)
Flujo De Efectivo Por Actividades De Financiamiento						
Total De Entradas De Efectivo	9 927 141	-	-	-	-	-
Total Salidas Por Financiamiento	(16 897 884)	(15 653 991)	(15 653 991)	(15 653 991)	(33 803 574)	(22 424 988)
Flujo Neto De Actividades De Financiamiento	(6 970 743)	(15 653 991)	(15 653 991)	(15 653 991)	(33 803 574)	(22 424 988)
Flujo Neto De Efectivo Inicial Del Periodo	14 520 245	17 302 032	17 302 032	17 302 032	17 302 032	17 302 032
Incremento Neto De Efectivo Y Demás Equivalentes	-244 940	13 856 280	5 959 760	-2 643 719	-4 293 302	-2 239 716
Flujo Neto	14 275 305	31 158 312	23 261 792	14 658 313	13 008 730	15 062 316

El señor Franklin Quirós comenta que, el flujo de caja sí se ve regulado en todos los escenarios porque hay desembolso, la primera columna es el escenario que hoy tienen aprobado, el de mercado se va a ¢31 000 millones, en el tema de posibles pagos por arbitraje y litigios se va a ¢23 000 millones; el 2025 se afecta tanto porque SARET lo aprovisionaron en ese año, pero se paga hasta el 2026; por eso es que no tienen todavía una disminución importante; en el de inversiones adicionales se está regulando todavía más, pero nótese ante la consulta que el señor presidente le hacía, que el nivel de inversión que tienen para todos los años, en este escenario se aumenta considerablemente, pero aun así, se asignan recursos de inversión de ¢28 000 millones, de hecho, cree que puede ser un poquito más con el presupuesto extraordinario, es un monto muy alto, histórico para la compañía que por lo menos con recursos propios pueden asignar para un año específico; los demás también se

regulan por el tema del financiamiento, el pago del pasivo que ronda ¢13 000 millones, la combinación del posible de pago por litigios y arbitrajes, la salida por financiamiento que también lo regula el flujo de caja a ¢15 000 millones. Cree que el flujo de caja se comporta bien en todos, el tema es en el estado de resultados.

Se continua con la presentación.

Estado de Posición Financiera – Año 2025

- Disminuye el Activo no Corriente al excluir el financiamiento para inversiones, misma situación que el Pasivo Total.
- Aumenta el Saldo Final de Caja y el Patrimonio por el tema tarifario favorable para la CNFL.
- El Patrimonio varía según las utilidades proyectadas en cada escenario.

	Plan Financiero Aprobado	Escenario I Actualización Mercado	Escenario II Provisión Arbitraje y Litigios	Escenario III Inversiones Adicionales	Escenario IV Amortización Pasivo	Escenario V Provisión + Amort. Pasivo
ACTIVO						
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	639 645 204	628 110 862	628 110 862	645 980 796	632 266 660	632 266 660
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	51 827 860	79 118 254	71 221 734	62 618 254	60 968 672	63 022 257
TOTAL DEL ACTIVO	691 473 064	707 229 116	699 332 596	708 599 050	693 235 332	695 288 917
PATRIMONIO						
TOTAL PATRIMONIO	375 338 571	439 993 230	432 096 709	441 363 163	445 369 368	435 599 594
PASIVO						
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	269 248 501	228 004 627	228 004 627	228 004 627	208 949 333	220 573 533
TOTAL PASIVO CORRIENTE	46 885 992	39 231 260	39 231 260	39 231 260	38 916 631	39 115 791
TOTAL PASIVO	316 134 493	267 235 887	267 235 887	267 235 888	247 865 964	259 689 324
TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	691 473 064	707 229 116	699 332 596	708 599 050	693 235 332	695 288 917

En cuanto a posición financiera, el señor Franklin Quirós considera que no hay mucho que explicar acá. Lo que está cambiando en posición financiera de un escenario a otro, es la regulación en la caja y bancos, que es la parte que está en el activo corriente en el patrimonio, por el nivel de utilidades que hay. Evidentemente, entre más utilidades haya, más va a aumentar el patrimonio y en el tema del pasivo es por la cancelación de pasivos que se verán afectados, sobre todo en esos dos escenarios.

La señorita Rebeca Carvajal comenta que, le mencionaron en la presentación anterior que iban a utilizar inversiones para utilizar como provisión, viendo los activos en el escenario 2, no ve que el activo aumente, más bien el activo corriente disminuye y considera que no debería ser ahí, entonces, pregunta dónde lo están utilizando o dónde lo van a ver, porque debería ser ahí, no es un tema de (palabra ininteligible), solicita que le expliquen dónde lo visualizan.

Consejo de Administración

4061008921243

El señor Franklin Quirós señala que, en realidad, el escenario 1 y el escenario 2 no implica aumento extraordinario de inversiones, en el escenario 1 solo están actualizando el mercado donde lo único que van a tener son más utilidades y más flujo de caja, pero en realidad el activo no corriente no lo están tocando; el escenario 2, que es la provisión de arbitrajes y litigios van a tener un monto menor en activo corriente, que es el tema del flujo de caja y una menor utilidad. El único escenario al que le están incluyendo inversiones, es el escenario 3, donde el activo no corriente aumenta los \$16 500 millones que vieron, ese sería el único que estaría creciendo si se aplica ese monto en inversiones y se logra ejecutar, por supuesto, de ahí el riesgo que han venido hablando, también regula el flujo de caja, porque van a tener menos flujo de caja y a diferencia de este, más bien aumenta un poquito las utilidades, pero lo único que están hablando de que puede tocar inversiones, es el escenario 3, que es donde se puede ver el aumento de los activos.

La señorita Rebeca Carvajal dice que sí, pero no se está hablando de un escenario de inversiones, si no, de un escenario de cuál va a ser el (sic), o sea, si se tiene (sic), la norma, le dice cómo se va a hacer su provisión, la compañía tiene el dinero y su persona tiene ese efectivo, es decir, ella como familia tiene ese dinero que va a usar a final de año hace ese ejemplo: *"Yo, Rebeca Carvajal, tengo ese dinero que a final de año voy a usar para para esto y yo lo puedo ir a usar y lo puedo ir a meter en un CDP"*, entonces ese es su escenario 2, para provisión, arbitraje y litigio; no es su escenario 3, no es escenario inversiones adicionales, es su escenario 2, ahí se debe aumentar el activo, pregunta si se está equivocando, porque ahí es donde hace un rato preguntó, porque la norma le dice que, la empresa puede salvaguardar esa provisión en un fideicomiso, como muchas compañías, cuando tienen que provisionar, por ejemplo, que en este momento tienen \$18 000 millones y pueden agarrar y decir, *"guardemos estos \$18 000 millones de una vez y garanticemos, por si no hay dinero en los próximos años y una vez garanticemos y Tac, Tac, Tac para que en x cantidad de años, indiferentemente lo que pase, lo guardamos o hagamos un fideicomiso, emitamos bonos, emitamos lo que sea y garanticemos o semestralmente provisionemos"*, pero la respuesta fue, *"no, vamos a hacer una inversión"*, entonces en su activo en el escenario 2 debería aumentarse, pero no se está aumentando, entonces dónde lo ve.

El señor Franklin Quirós pensó que estaban hablando de inversiones en activo no corriente. Aclara que, lo que están presentando es una afectación distribuida durante siete años en el escenario 2, de tal forma de que no se tenga que hacer un desembolso de los \$31 500 millones que están hablando, porque si no, la caja no es suficiente. Esto quiere decir que, en el año 1 no se puede hacer un fideicomiso o un CDP a la vista por \$31 500 millones, eso no lo pueden hacer. Lo que están haciendo es incluir la reserva, el posible pago del 20% en el primer año, al 20% en el segundo, 20% en el tercero y 10% en los demás años. Lo que pasa es que lo que están viendo aquí es el saldo al final del año, o sea durante el año lo que va a tener, si abre esa línea, es

Consejo de Administración

4061008921243

caja y bancos, efectivo y equivalentes, va a tener un CDP que normalmente por ser CNFL una empresa regulada por la Contraloría, tratan de que no exceda un año, eso es un problema que tienen, el presupuesto se liquida todos los años, entonces cuando han tenido la oportunidad de invertir, invierten de febrero a diciembre, de marzo a diciembre, de junio a diciembre liquidan, en enero vuelven a incluir porque si no toca presupuestarlo y es un problema, no es un problema, es una complicación, entonces lo que están viendo aquí, si abre esa línea lo que van a tener es un monto efectivo de equivalentes y un monto reservado un CDP -por ejemplo- que le va a sumar estos \$79 118 millones, pero asumiendo que todos los años va a tener ese desembolso de \$6 000 y resto del año 1, \$6 000 y resto del año 2 (sic).

La señorita Rebeca Carvajal considera que, ahí es donde están teniendo una mala interpretación de la NIIF 9, porque permite activo no corriente menor a un año. Se puede hacer diferentes interpretaciones de diferentes activos no corrientes de más de un año y entonces ahí es donde tienen que revisar esos, por eso una vez en el modelo de negocio de la compañía, se debe interpretar esos activos, revisar cómo está clasificado el modelo de negocio de los activos financieros de la compañía.

El señor Juan Ml. Casasola interpreta que, lo que está planteando la directora Carvajal es instrumentos financieros, que es la NIIF 9, entonces el manejo de los instrumentos financieros tiene una contabilidad especial y diferente. Como bien dijo Franklin Quirós, aquí están viendo el cierre del año, no están abriendo todos los meses del año del estado de posición financiera; entonces lo que les toca hacer ahora y llevar a la práctica en los estados financieros, es precisamente esas inversiones que corren por la NIIF 9 que ya la tienen aplicada, tienen que escoger el instrumento para el debido registro contable, que ya también lo tenían definido; entonces sí, efectivamente, cualquier instrumento que se escoja, tienen que aplicar la NIIF 9. Lo que pasa es que aquí no se ve tan puntualmente porque están en el cierre del año, al final del año, donde liquidan una inversión, les queda en el flujo de efectivo, para el año siguiente volverla a reactivar. Lo que estaba explicando Franklin Quirós es que, precisamente no se nota porque no se está abriendo mes a mes para ver cómo se comporta ese activo corriente que es la inversión en función de la NIIF 9. Ese es el tema, pero va a correr por ahí por la NIIF 9.

La señorita Rebeca Carvajal queda a satisfacción y solicita que, cuando lo actualicen se lo pasen.

Se continua con la presentación.

Indicadores – Año 2025

- Todos los indicadores muestran una mejora significativa en comparación del año 2024.
- Todos los Covenants cumplen para el año 2024 como para el año 2025.

Consejo de Administración

4061008921243

Indicador	Plan Financiero Aprobado	Escenario I Actualización Mercado	Escenario II Provisión Arbitraje y Litigios	Escenario III Inversiones Adicionales	Escenario IV Amortización Pasivo	Escenario V Provisión + Amort. Pasivo
EBITDA (Miles de colones)	39 656 645	57 588 986	41 967 466	57 588 986	57 588 986	48 263 986
Margen Ebitda	12,67%	16,98%	12,37%	16,98%	16,98%	14,23%
Margen de Operación	2,20%	7,37%	2,77%	7,26%	7,35%	4,60%
Margen Neto	0,41%	5,48%	0,88%	5,36%	5,57%	2,75%
Rendimiento sobre activo en Operación	1,09%	4,01%	1,51%	3,84%	3,97%	2,48%
Ebitda/ Gastos Financieros	3,24	5,34	3,89	5,34	5,55	4,54
Cobertura servicio de la deuda con EBITDA	2,35	3,68	2,68	3,68	3,85	3,13
Deuda Total/ Ebitda	4,45	2,24	3,07	2,24	1,90	2,51
Pasivo Total/Activo Total	45,72%	37,79%	38,21%	37,71%	35,75%	37,35%
Activo Corriente/ Pasivo corriente	1,11	2,02	1,82	1,60	1,57	1,61
Relación pasivos / activos (según ley 8660)	38,9%	32,2%	32,6%	32,2%	30,1%	31,7%
Deuda Neta/ Ebitda	4,63	2,09	3,06	2,38	2,07	2,67

covenants	Plan Financiero Aprobado	Escenario I Actualización Mercado	Escenario II Provisión Litigios	Escenario III Inversiones Adicionales	Escenario IV Amortización Pasivo	Escenario V Provisión + Amort. Pasivo
EBITDA / Servicio de la Deuda	2,35	2,82	2,68	3,68	3,85	3,13
Deuda Financiera LP / Activo Total	24,8%	17,8%	17,7%	17,5%	15,1%	16,7%
Financiamiento con fondos locales / Plan de Inversión	102,80%	105,14%	97,15%	152,82%	155,31%	120,51%

En cuanto a los indicadores que tienen para todos los escenarios, todos los indicadores son buenos, son bonitos; en realidad no presentan riesgo en ninguno de ellos, solo va a mencionar algunos, por ejemplo, el margen EBITDA, el cual, datos de 16,98% en el escenario 1, que ya se sabe que es el escenario que no se hace nada más que aplicar mercado, pero se regula un poco a 12,37%, 16,98% en los demás y 14,23% en los demás. No va a ir uno por uno, algunos son importantes como por ejemplo la relación activo pasivo, relación circulante, activo corriente, pasivo corriente, que siempre está por arriba de 1 en todos los años. Esto quiere decir que tienen liquidez suficiente para atender la operación que se puso en el plan financiero y las inversiones también, incluso cree poder atender este tema de posibles desembolsos, siempre y cuando sean administrados como lo han venido proponiendo; por último, en el tema de los Covenant con el ICE, en realidad tienen cumplimiento en todos los escenarios, de hecho, 2024 también cumplió el 100% por lo que no es motivo de preocupación para ninguno de los escenarios.

Se continua con la presentación.

Estado de Resultados – Año 2025-2029

En la siguiente tabla, el señor Franklin Quirós explica un breve resumen de los escenarios, en realidad los escenarios ya los conocen, tienen actualización de supuestos y mercado eléctrico por tema de resoluciones de ARESEP al ICE. El escenario 1 no tiene supuesto específico, tiene beneficios de que tiene utilidad bruta muy alta y la neta también, la aplicación en los balances en realidad no tiene ningún efecto particular, salvo el tema del que va a ver afectado por las utilidades y el riesgo es una rebaja tarifaria.

Consejo de Administración

4061008921243

En el escenario 2, que le llaman provisión de arbitraje y litigios, se disminuye el riesgo litigioso, ese es el beneficio que tiene y una mejor distribución del pago durante el tiempo que es lo que vienen conversando, la aplicación en los balances, este regula o disminuye el flujo de caja y estado de resultados, que es parte de lo que andan buscando y los riesgos es legal; todavía no tienen certeza de ninguno de los 3 procesos, entonces están identificándolo como un riesgo de que se pueden materializar los 3, pero no se puede materializar ninguno perfectamente, ese sería el riesgo que tienen en el escenario 2. Sin embargo, el tema de materialización estaría listo para poder aplicarlo y cumplir con el tema de plan financiero.

En el de inversiones extraordinarias aumentaron la capitalización y se atienden requerimientos que son necesarios para la empresa. Lo que pasa es que, no en el año (sic) para disminución del flujo de caja -eso es importante-, afecta muy levemente los resultados y el riesgo, es como han venido comentando, la capacidad de ejecución que tiene la empresa.

Los requerimientos actuales no sobrepasan los ₡3 500 millones que van a ser atendidos en el presupuesto extraordinario y con eso quedan listos con la atención de los requerimientos de todas las Direcciones; el pago anticipado pasivo, mejora el perfil de deuda y los resultados futuros, no hay la más mínima duda, disminuye el flujo de caja, afecta muy levemente los resultados, pero más bien hacia arriba y no tiene riesgos. En realidad, esto es un escenario que si solo fuera el problema de caja, sería ideal.

El mixto que tiene provisión más pago anticipado de pasivos, hay una combinación de los escenarios 2 y 4, disminuye el flujo de caja y estado de resultados en menor medida que el escenario 2 y también hay un riesgo legal. Todavía no saben del tema de los procesos y con el tema del pago anticipado pasivo tampoco se identifican riesgos.

	Escenario 1	Escenario 2	Escenario 3	Escenario 4	Escenario 5
Supuestos Comunes	Actualización Supuestos y Mercado Eléctrico (Aplicación de Resoluciones ARESEP)				
Supuesto Específico	No aplica	Provisión Arbitraje y Litigios	Inversión Extraordinaria	Pago Anticipado de Pasivos	Provisión + Pago Anticipado de Pasivos
Beneficios	Utilidad Bruta y Neta altas	Se disminuye el riesgo litigioso y permite una mejor distribución del pago durante el tiempo	Aumenta la capitalización y se atienden requerimientos necesarios	Mejora el perfil de la deuda y los resultados futuros	Se combinan los beneficios de los escenarios 2 y 4
Aplicación en los Balances	-	Disminuye el Flujo de Caja y Estados de Resultados	Disminuye el flujo de caja. (Afecta muy levemente resultados)	Disminuye el flujo de caja. (Afecta muy levemente resultados)	Disminuye el flujo de caja y el Estado de Resultados (en menor medida que el escenario 2)
Riesgos	Rebaja Tarifaria	Legal, al no contar con certeza del proceso y mayor probabilidad de registro de la provisión, NIC-37	Capacidad de Ejecución de la Empresa. Los requerimientos actuales no sobrepasan los ₡3 500 millones para el 2025	No aplica	Legal, al no contar con certeza del proceso (por la provisión) Ídem comentario escenario 2

Se continua con la presentación.

Se disculpa por lo cargado que está el siguiente cuadro, pero necesitaba explicarles qué pasaba en el horizonte de proyección, año 2025-2029.

En el escenario 1, donde tendrían muchas utilidades, tanto de operación, como neta. Pero como les ha venido comentando, el ajuste tarifario aplicando metodología de ARESEP lo regula para los años siguientes. Nótese que los porcentajes de ajuste son altos; claro, hay muchas utilidades en los demás años, el cálculo de metodología da un porcentaje de ajuste grande negativo, lo cual, regula las utilidades de aquí en adelante, por eso mencionaba ahora que la estrategia de cómo van a presentar los ajustes tarifarios de ahora en adelante es vital en esto, en el del aprovisionamiento de arbitraje y litigios en realidad, regularon el año cero, el 2025 y los demás años hay una menor afectación, o sea, el porcentaje de ajuste siempre es negativo, pero es un poco menor precisamente porque están dando uso de los recursos acá; la metodología automáticamente lo que hace es que disminuye el porcentaje de ajuste, pero en realidad, las utilidades de operación y neta siguen aplicando de igual forma.

En las inversiones adicionales siguen teniendo la situación de utilidades altas y el mismo se regula de ahí en adelante con porcentajes muy similares al escenario 1.

En el escenario de amortización de pasivo, en realidad hay una situación muy parecida al 3, siempre tienen utilidades altas y una regulación con porcentajes por arriba del 6% para los primeros años, 5% y 4% para los demás años.

El último escenario tiene regulación parcial de lo que es la utilidad de operación y la utilidad neta con regulación y con porcentajes altos de disminución tarifaria.

Estado De Resultado Integral (En miles de colones)	Proyección 2025	Proyección 2026	Proyección 2027	Proyección 2028	Proyección 2029
Escenario I Actualización Mercado					
Utilidad De Operación	25 016 550	11 418 471	11 605 275	11 333 140	11 154 168
Utilidad (Pérdida) Neta	18 590 275	4 948 145	2 997 734	2 966 825	3 519 320
Porcentaje de ajuste	0,00%	-6,55%	-6,15%	-5,30%	-4,58%
Escenario II Provisión Arbitraje y Litigios					
Utilidad De Operación	9 395 028	11 468 843	11 655 647	14 531 773	11 179 354
Utilidad (Pérdida) Neta	2 968 754	4 998 517	3 048 106	6 165 458	3 544 506
Porcentaje de ajuste	0,00%	-5,58%	-5,17%	-4,49%	-3,77%
Escenario III Inversiones Adicionales					
Utilidad De Operación	24 622 038	11 719 038	12 046 041	11 908 647	11 648 994
Utilidad (Pérdida) Neta	18 195 763	5 248 713	3 438 499	3 542 332	4 014 145
Porcentaje de ajuste	0,00%	-6,16%	-5,66%	-4,71%	-3,95%
Escenario IV Amortización Pasivo					
Utilidad De Operación	24 924 603	11 630 164	11 827 910	11 560 630	11 388 699
Utilidad (Pérdida) Neta	19 038 505	6 623 796	5 003 884	5 030 142	5 542 738
Porcentaje de ajuste	0,00%	-6,42%	-6,02%	-5,17%	-4,45%
Escenario V Provisión + Amort. Pasivo					
Utilidad De Operación	15 589 803	11 630 164	11 827 910	11 560 630	11 388 699
Utilidad (Pérdida) Neta	9 318 699	5 697 111	3 874 918	3 868 063	4 410 372
Porcentaje de ajuste	0,00%	-6,42%	-6,42%	-6,42%	-6,42%

Nota: En caso de ilegibilidad, ver filmina 17 de la presentación de PowerPoint adjunta en el expediente de esta acta.

El ejercicio muestra utilidades altas en el año 2025 excepto en el escenario 2 y en menor medida el escenario 5.

Para los demás años, la utilidad se regula por el ajuste tarifario, el cual es negativo para todos los escenarios.

Se continua con la presentación.

Flujo de Caja – Años 2025-2029

Flujo de Caja (En miles de colones)	Proyección 2025	Proyección 2026	Proyección 2027	Proyección 2028	Proyección 2029
Escenario I Actualización Mercado					
Saldo Final de Caja	31 158 313	32 390 679	35 829 472	40 120 982	45 507 917
Escenario II Provisión Arbitraje y Litigios					
Saldo Final de Caja	23 261 793	16 787 796	20 240 189	27 693 560	29 621 691
Escenario III Inversiones Adicionales					
Saldo Final de Caja	14 658 313	12 135 650	12 127 601	13 291 067	15 654 953
Escenario IV Amortización Pasivo					
Saldo Final de Caja	13 153 145	16 573 480	22 314 575	28 939 471	36 650 675
Escenario V Provisión + Amort. Pasivo					
Saldo Final de Caja	15 062 316	17 356 806	21 893 174	27 296 033	33 795 098

Nota: En caso de ilegibilidad, ver folio 18 de la presentación de PowerPoint adjunta en el expediente de esta acta.

El Flujo de Caja se estabiliza en los escenarios propuestos, ya que todos incluyen desembolsos adicionales.

El señor Franklin Quirós explica que, con el cuadro anterior, el flujo de caja, como lo mencionó anteriormente, en el escenario 1 si solo aplican mercado, evidentemente el flujo de caja -a diferencia del de resultados-, se acumula todos los años. Si tiene un flujo de caja alto del 2025 le va a sumar para el 2026. Eso no sucede en resultados y al regularlo en los demás escenarios, en realidad tienen saldos finales de caja bastante estables para todos ellos. En realidad, la situación no está en el flujo de caja, sino en el tema del estado de resultados.

Se continua con la presentación.

Indicadores – Años 2025-2029

Se muestran indicadores financieros estables para el horizonte de proyección.

En todos los escenarios se cumplen los covenants por el aval del ICE al crédito del Banco Popular.

Indicador	Proyección 2025	Proyección 2026	Proyección 2027	Proyección 2028	Proyección 2029
Escenario I Actualización Mercado					
EBITDA (Miles de colones)	49 489 833	44 909 323	46 077 351	46 736 521	47 491 993
Margen Ebitda	14,59%	14,47%	14,75%	14,79%	14,87%
Margen de Operación	4,96%	3,61%	3,65%	3,53%	3,44%
Margen Neto	3,11%	1,70%	1,11%	1,09%	1,25%
Rendimiento sobre activo en Operación	2,68%	1,81%	1,88%	1,87%	1,88%
Pasivo Total/Activo Total	37,3%	36,3%	35,7%	34,8%	33,9%
Activo Corriente/ Pasivo corriente	164,3%	131,6%	183,3%	194,6%	203,2%
Relación pasivos / activos (según ley 8660)	31,7%	29,2%	30,1%	29,0%	28,0%
Escenario II Provisión Arbitraje y Litigios					
EBITDA (Miles de colones)	41 967 466	44 960 664	46 117 750	49 920 326	47 495 309
Margen Ebitda	12,37%	14,29%	14,56%	15,58%	14,82%
Margen de Operación	2,77%	3,64%	3,68%	4,54%	3,49%
Margen Neto	0,88%	1,59%	0,96%	1,92%	1,11%
Rendimiento sobre activo en Operación	1,51%	1,86%	1,93%	2,45%	1,92%
Pasivo Total/Activo Total	38,2%	37,7%	37,2%	36,1%	33,8%
Activo Corriente/ Pasivo corriente	1,82	1,29	1,78	1,96	1,98
Relación pasivos / activos (según ley 8660)	32,6%	30,5%	31,5%	30,3%	27,8%
Escenario IV Amortización Pasivo					
EBITDA (Miles de colones)	48 263 986	45 321 732	46 489 760	47 148 930	47 904 401
Margen Ebitda	14,23%	14,68%	14,96%	14,99%	15,08%
Margen de Operación	4,60%	3,77%	3,81%	3,68%	3,58%
Margen Neto	2,75%	1,84%	1,25%	1,23%	1,39%
Rendimiento sobre activo en Operación	2,48%	1,88%	1,95%	1,94%	1,95%
Pasivo Total/Activo Total	37,35%	36,39%	35,75%	34,82%	33,78%
Activo Corriente/ Pasivo corriente	1,61	1,30	1,82	1,94	2,09
Relación pasivos / activos (según ley 8660)	31,7%	29,2%	30,1%	29,1%	27,9%

Nota: En caso de ilegibilidad, ver filmina 19 de la presentación de PowerPoint adjunta en el expediente de esta acta.

El señor Franklin Quirós comenta que, con los indicadores, no puso todos los escenarios por un tema de espacio, por eso solo puso el 1, el 2 y el 5, por temas referenciales, pero los indicadores en todo el horizonte de proyección están comportándose de forma muy buena.

El señor Rayner García abre el espacio para consultas y comentarios por parte de los señores miembros de este órgano colegiado; al no haber, le consulta al señor Gerente, cuál sería la recomendación idónea para efectos del escenario que este Consejo debería valorar.

El señor gerente les recomienda valorar el escenario 2, el de aprovisionar los tres litigios más el arbitraje, con ese, estarían atendiendo la provisión, la NIC 37 y lo que dicen los auditores externos e internos, evitando ese riesgo de no tenerlo materializado en los estados financieros. Adicionalmente, cree que es muy importante si no se llegaron a materializar estos eventos a lo largo del año, irlo revisando constantemente, podrían presentar a mitad de año cómo va el proceso; en el segundo semestre presentar -de no materializarse ninguno de estos litigios- se podría pensar

Consejo de Administración

4061008921243

hacer lo que está en el escenario 5, que es pagar alguno de los pasivos, pero realmente en este momento el escenario 2 es el mejor para poder atender cualquiera de las demandas que se materialicen a lo largo del año, de lo contrario, si al final del último trimestre no se materializa, o muy poco, entrar un poquito con la opción 5 y pagar uno o dos créditos financieros que tienen en la cartera de créditos.

El señor presidente agradece al personal administrativo que llevó a cabo la exposición del tema y este procede a retirarse de la sesión.

«Debido a que, en la primera grabación de esta sesión en el lapso 03:55:42, queda constando el video de una presentación del proceso de arbitraje SARET-CNFL, se señala que, al ser un tema aclaratorio que no estuvo considerado en el orden del día de esta sesión, no quedará constando en actas, por lo que, no se escucha el audio respectivo, lo cual, no obedece a problemas de carácter técnico-audiovisual.»

Sin consultas adicionales y una vez que el personal administrativo de CNFL se retira de la sesión, en el seno del órgano colegiado, se procede con la lectura de la propuesta de acuerdo por parte del asesor legal, a la cual se le realizan optimizaciones de forma y de fondo, las cuales se pueden observar comparando los archivos llamados "Propuesta de Acuerdo PF", uno en formato PDF firmado y el otro, en formato Word; este último evidencia los cambios realizados por el órgano colegiado. Ambos archivos se encuentran adjuntos al expediente de esta acta.

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 Directivo del ICE en el artículo No.1 del capítulo II de la Sesión 6298 del 26 de noviembre del 2018, acordó instruir a las empresas del Grupo ICE, para que el Plan Financiero se presente para su aprobación, en el mes de noviembre anterior de cada año.
2. Mediante acuerdo tomado en Sesión Ordinaria Virtual No. 2694, capítulo IV, artículo 3, celebrada el lunes 23 de setiembre de 2024, el Consejo de Administración aprueba el Plan Financiero 2025 y proyección 2026-2029.
3. En la Sesión Ordinaria Virtual No. 2716 celebrada el lunes 17 de febrero de 2025, el Consejo de Administración, acordó:

"Se instruye a la Administración para que, en una posterior sesión, presente al Consejo de Administración la actualización I del Plan

Consejo de Administración

4061008921243

Financiero para el año 2025 y proyección financiera 2026-2029, donde se contemple la utilización del remanente de las utilidades de manera integral, incluyendo otros escenarios relacionados con inversiones, pasivos, beneficios y riesgos, con la finalidad de optimizar dichas utilidades presentadas en el informe de esta sesión”.

4. La Unidad Administración Financiera y Contable, con el aval del Director de Administración y Finanzas, mediante oficio 3301-021-2025 de fecha 24 de febrero del 2025, remitió a la Gerencia General el documento “Actualización I del Plan Financiero 2025 y proyección financiera 2026-2029”, que incluye lo solicitado en el punto anterior.
5. Mediante oficio 2001-277-2025 de fecha 24 de febrero de 2025, la Gerencia General aprueba y remite al Consejo de Administración, la actualización I del Plan Financiero para el año 2025 y proyección 2026-2029, en cumplimiento a lo solicitado por el Consejo Directivo del ICE y el Consejo de Administración CNFL.
6. 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 2**

- I. **Dar por conocido y aprobar la actualización I del Plan Financiero para el año 2025 presentado por la Gerencia General en esta Sesión, mediante documento “Actualización I del Plan Financiero 2025 y proyección financiera 2026-2029” que se anexa a este acuerdo, específicamente en el escenario II Provisión, Arbitraje y Litigios.**
- II. **Avalar la proyección de los indicadores financieros del Plan Operativo Empresarial 2025: Rendimiento de activos en operación, Margen de EBITDA, Margen Operativo, Razón Circulante y el valor del indicador de pérdidas de energía.**
- III. **Actualizar los indicadores que aportan al indicador estratégico financiero: “Cumplimiento del 100% de los indicadores del Plan Financiero de la CNFL” a saber: EBITDA, Margen EBITDA, Margen de Operación, Margen Neto, Rendimiento de Activos en Operación,**

Consejo de Administración

4061008921243

EBITDA/Gastos Financieros, Cobertura de la Deuda con EBITDA, Deuda total/EBITDA, Pasivo No Corriente/Activo Total (Ley 8660), Pasivo Total/Activo Total, Razón circulante y Deuda Neta/EBITDA. Adicionalmente el indicador del Porcentaje de pérdidas de energía, para el año 2025.

- IV. Instruir y autorizar a la Gerencia General para que comunique y remita a la Dirección de Planificación Financiera del ICE, la actualización I del Plan Financiero 2025 y proyección financiera 2026-2029, aprobado en esta sesión.
- V. Instruir a la Gerencia General para que presente un informe trimestral de seguimiento de la ejecución del escenario definido por este órgano colegiado en el Por Tanto I, a fin de valorar si amerita realizar algún ajuste en aras de alcanzar los mejores resultados financieros para el 2025 y proyecciones 2026-2029.
- VI. 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.

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



Ing. Rayner García Villalobos
Presidente



Ing. Heylen Villalta Maietta
Secretaria