

Consejo de Administración**ACTA DE LA SESIÓN ORDINARIA VIRTUAL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
No. 2751**

Acta número dos mil setecientos cincuenta y uno, correspondiente a la sesión ordinaria virtual No. 2751, celebrada por el Consejo de Administración de la Compañía Nacional de Fuerza y Luz, S.A., (CNFL, S.A.) de manera virtual vía Microsoft Teams, debidamente grabada, a las diecisiete horas con dos minutos, del lunes veinticinco de agosto de dos mil veinticinco.

Directores Presentes

Sr. Rayner García Villalobos, presidente, quien preside y se une a la sesión desde su recinto habitacional, San Jose de la Montaña, Barva de Heredia.

Sra. Heylen Villalta Maietta, secretaria, quien se une a la sesión desde su casa de habitación, Mata Redonda, San José.

Srita. Rebeca Carvajal Porras, tesorera, quien se une a la sesión desde la desde su casa de habitación, San Antonio de Desamparados.

Sr. José Fonseca Araya, director, quien se une a la sesión desde Nandayure, Guanacaste.

Sra. Ileana Camacho Rodríguez, directora suplente, quien se une a la sesión llegando a su casa de habitación, San Joaquín de Flores de Heredia.

Administración

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

Sr. Guillermo Sánchez Williams, asesor legal del Consejo de Administración, quien se une a la sesión, desde su casa de habitación en Guachipelín de Escazú.

Invitados

Sra. Maricel Cordero Gómez, presidente del Comité de Vigilancia.

Sra. Diana Valverde Bermúdez, miembros del Comité de Vigilancia.

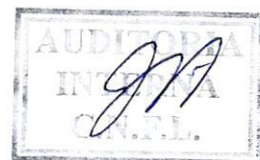
Sr. Luis Fernando Andrés Jácome, gerente general, Gerencia General.

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

Sra. Vanessa Castro López, jefe de la Dirección Estrategia Empresarial.

Srita. Priscila Zamora Álvarez, jefe de la Unidad Tarifas y Normativa Regulatoria.

En acatamiento de las disposiciones establecidas en la Ley 6227 de la Administración Pública, en lo referente a Órganos Colegiados, garantizando de forma expresa la forma de la sesión virtual, sea esta en audio y video, la sede tecnológica y el medio utilizado y la forma de participación, se tiene por abierta la Sesión Ordinaria Virtual 2751 de fecha lunes 25 de agosto de 2025 y se verifican las condiciones necesarias para confirmar el quorum y la validez de la sesión virtual, por parte de quien preside esta sesión, el señor Rayner García Villalobos, quien deja constancia de que, la presente sesión se está realizando por interés empresarial, garantizándose de esta forma los principios de colegialidad, simultaneidad y de deliberación.



CAPÍTULO I LECTURA Y APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA

ARTÍCULO 1. Orden del día sesión 2751

El señor Rayner García da lectura al orden del día de la presente sesión No. 2751 y la somete a aprobación de los señores directores.

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

CAPÍTULO II APROBACION ACTAS

ARTÍCULO 1. Sesión Ordinaria 2750

El señor Rayner García somete a aprobación de los señores directores, el acta de la sesión 2750.

No existiendo ninguna observación adicional al acta mencionada, la misma es aprobada por los directores presentes, y será firmada en el libro oficial respectivo.

Se aprueba el acta No. 2750.

CAPÍTULO III ASUNTOS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

ARTÍCULO 1. Informe de Gestión del Comité de Vigilancia I semestre 2025.

El señor Rayner García, indica que: *Pasamos al capítulo III, Asuntos del Consejo de Administración, en donde le voy a pedir a la señora Alejandra Aguilar, representante de la Secretaría, hacer el ingreso de las señoras del Comité de Vigilancia para la exposición del mismo.*

Muy buenas tardes y bienvenida sea usted, señora Maricel y señora Diana, integrantes del Comité de Vigilancia de la Compañía Nacional de Fuerza y Luz para el órgano colegiado, en este caso el Consejo de Administración, es un placer y un privilegio que ustedes hoy se apersonen acá de manera virtual a exponer el Informe de Vigilancia con respecto al I semestre del 2025.

Sabemos y somos conscientes y créanme, que hemos hecho la fuerza, y lo voy a decir así, el empujón por tener el Comité de Vigilancia, con los 3 soportes, sabemos que han venido haciendo todo un tema financiero que se necesita de una persona que se encargue de este tema, que quede en actas que el órgano colegiado y también la Gerencia General, hemos estado en constantes conversaciones con casa matriz para

Consejo de Administración

efectos de que logren la definición de esta persona, que sin duda alguna será el tensor por así decirlo en el ámbito financiero, y con otros temas, por qué no, para efectos de que se encuentra un 100% integrado el Comité de Vigilancia que para el Consejo de Administración es de suma importancia la tarea, la actividad, la responsabilidad, que ustedes realizan para efectos de lograr identificar esas recomendaciones que, sin duda alguna, son un frente más.

Yo diría que no solamente de defensa, sino de cuidado y también que nos amplía la perspectiva en lo que debemos también fijarnos más allá del día a día sin coadministrar, pero sin duda alguna para tener las instrucciones hacia la administración activa para lograr, concretar la excelencia operativa, financiera, de Recursos Humanos y de los otros ámbitos del cuadro humano integral, para efectos de lograr que esta empresa siga siendo exitosa. Dicho lo anterior, no me resta más que agradecerles, estimada Maricel, estimada Diana y desde ya les doy la palabra para que inicien con esta exposición del Informe del Comité de Vigilancia que les agradeceríamos mucho, si pueden hacerlo en 40 minutos. Si no, obviamente el espacio necesario para que ustedes terminen con la calidad que siempre las ha caracterizado adelante.

La señora Maricel Cordero comenta: Muchas gracias don Rayner, nuevamente quiero reiterar la confianza que ustedes han depositado en nosotros, siendo muy conscientes de ese tercer miembro que nos hace falta y que definitivamente es un pilar en la parte financiera que se necesita para poderle sacar el mayor provecho a nuestro rol como Comité de Vigilancia, en medida de lo posible, tanto mi compañera Diana y mi persona estamos tratando de hacer el mejor rol y el mejor trabajo posible, para poder cubrir las áreas y los temas que nos corresponde estar vigilantes y gracias por hacer ese esfuerzo con casa matriz para ir cubriendo ese tercer miembro del Comité de Vigilancia. También quiero aprovechar para mencionar de la colaboración que se nos ha prestado y que realmente han estado muy anuentes a ayudarnos a nosotros como Comité de Vigilancia, a redactar y poder tener el día de hoy este informe semestral, a los compañeros de Finanzas de la Compañía Nacional de Fuerza y Luz que de manera muy transparente se han puesto un sombrero imparcial para poder apoyar y poder presentarle lo mejor que podamos en la parte financiera, este informe.

Nuevamente le traemos a ustedes, señores del Consejo de Administración, lo que corresponde al seguimiento del Plan Financiero, el seguimiento al plan de inversiones, plan de adquisiciones, también lo que es el seguimiento desempeño a la Estrategia Empresarial y seguimiento de los planes de tratamientos de riesgos estratégicos, así como también todo lo correspondiente al seguimiento del Plan de control interno y auditorías.

Siempre con una visión de análisis global en cuanto a lo que son resultados financieros, mantenemos en este informe todos los principales hallazgos presentados

Consejo de Administración

por la Dirección de Administración y Finanzas a este Comité, con un corte propio al I semestre del 2025.

Básicamente lo que nosotros vimos o hemos tratado de traer acá, es lo que se nos presentó en la sesión 8 del 2025, que tiene fecha, básicamente, julio de este año, esto incluye los resultados, la revisión de los estados financieros, los resultados posición financiera, flujo efectivo y su comparación con el Plan Financiero, indicadores clave y lo que corresponde la ejecución presupuestaria, y cualquier otro informe específico que nosotros hemos solicitado y hemos venido solicitando a lo largo de 1 año.

El enfoque se basa en el análisis de tendencias y las relaciones financieras, con el objetivo de identificar riesgos y oportunidades que orienten las decisiones estratégicas para poder fortalecer el desempeño de la empresa. De manera adelantada, puedo decir que hemos tenido muy buenos resultados financieros, así como el esfuerzo que se está haciendo por cumplir de buena manera, también con lo correspondiente a al plan de compras, al plan de inversiones, eso como de manera anticipada.

En cuanto a los resultados financieros, tratamos de reducir las diapositivas lo más que pudimos estimado Rayner para tener el espacio correspondiente que ustedes tienen en agenda. En cuanto al Balance situación, el Estado de Resultados, consideramos que son positivos. La empresa ha presentado excedentes, tanto operativos como netos al cierre de junio, como podemos indicar una mejora en el desempeño financiero respecto al año 2024.

En cuanto a las ventas y compras de energía, creo que ustedes lo han visto mucho más rigurosamente que nosotros, se ha tenido una reducción en cuanto a las compras de energía al ICE, justamente por el buen clima, cómo se ha comportado para poder generar la mayor capacidad con las plantas que tiene la Compañía Nacional de Fuerza y Luz.

En cuanto a los ingresos, son ingresos totales para podemos decir que bajaron 1.46% principalmente, por menores ingresos operativos y otros ingresos que ha tenido la Compañía.

En cuanto a los costos y gastos, se disminuyeron en un 9.85%, gracias también a la reducción que tuvieron, en cuanto a las compras de energía. Muy bien explicado por el compañero Franklin, que siempre nos colabora ampliamente a explicar este tema. Y bueno, esto ha mejorado el margen operativo y contribuye el resultado positivo.

En cuanto al excedente neto, pasa de una pérdida de ¢7 969 millones en el año 2024 y una ganancia de ¢7 519 millones en el año 2025. Lo que se nos presentó y esto representa una mejora de ¢15 488 millones.

Consejo de Administración

En cuanto a los indicadores clave, podemos decir que hay una mejoría o un margen de operación de mejora de 3.1% a 5.7%.

En cuanto al margen EBITDA crece en un 145% reflejado en mayor eficiencia operativa y en cuanto al Margen neto, pasa de -4,7% a 4,5%, mostrando lo que corresponde a rentabilidad.

El resultado financiero, mejora un 23.20% gracias a la estabilidad en cuanto a la deuda y el comportamiento favorable de la tasa básica pasiva.

En cuanto lo que corresponde al Flujo de Caja, ha tenido un buen comportamiento, un saldo final de caja, como lo mencioné ahí, la empresa cerró el primer semestre con un saldo de ¢29 764 millones, lo que indica una posición de liquidez saludable para la Compañía.

El cumplimiento de obligaciones en cuanto al flujo de caja permitió atender los compromisos financieros de los últimos meses, lo que refleja una buena gestión operativa y la proyección para el segundo semestre. Se espera que la empresa pueda cubrir oportunamente sus obligaciones futuras, incluso considerando un aumento en el pago de posibles proveedores en cuanto a los servicios que se le presta.

Muy bien en cuanto a lo que corresponde indicadores financieros, tenemos un margen EBITDA ya mencionado de 15.1% en junio versus un 12.37% meta anual. Esto corresponde a una alta eficiencia, considerada operativa, el margen de operación 5.72% versus un 2.77% para la meta anual.

Lo cual también refleja una mejora significativa en la rentabilidad, el margen neto de 4.78% en junio versus un 0.88% de la meta anual sólida. En cuanto a los resultados finales y en rendimiento de activos en operación 1.51% en junio y la meta anual, la gestión se considera estable en cuanto a la parte de activos.

En cuanto a los indicadores financieros de la razón circulante, la razón circulante, mejoró 0.78% en diciembre del 2024 y 1.09% en junio del 2025, lo que indica que la empresa ahora tiene más activos corrientes que pasivos corrientes.

Esta mejora refleja una mayor capacidad para cubrir obligaciones de corto plazo, favoreciendo la liquidez operativa y a pesar del registro de una provisión significativa por litigio de ¢20 366 millones, la empresa logró mantener una razón circulante superior a 1, y esto demuestra una gestión financieramente responsable, eficiente y permite enfrentar lo que corresponde a compromisos sin comprometer la estabilidad, hasta aquí podemos seguir diciendo que los números hablan, como usted lo decía don Rayner en la presentación de la semana anterior, esto refleja todo el esfuerzo de la empresa.

Consejo de Administración

En cuanto a lo que corresponde a indicadores financieros y razón de endeudamiento, la razón de endeudamiento disminuyó, de 43.64% en diciembre del año anterior, a un 42.98% para junio del 2025. La mejora se debe principalmente a las amortizaciones de crédito realizado durante este primer semestre del año. La empresa mantiene una gestión responsable en cuanto al nivel de la deuda, y esta reducción refleja una menor proposición de pasivos frente al total de activos.

Una menor razón de endeudamiento fortalece la estabilidad financiera y reduce la dependencia del financiamiento externo, eso es lo que podemos decir en cuanto a indicadores financieros y reducción de endeudamiento.

En cuanto al seguimiento al Plan Financiero, tenemos los ingresos operativos que superan lo proyectado, en ¢9 322 millones, esto se debe a una generación de energía de un 29% superior a lo que se tenía planificado o estimado. En cuanto a los costos de operación se mantienen ligeramente por debajo del presupuesto, lo que mejora la eficiencia.

La utilidad bruta de operación aumenta significativamente, reflejando un mejor margen operativo.

Ya mencionado el tema del margen EBIDTA en diapositivas anteriores y un resultado neto, podemos decir que se mantiene una línea con lo esperado con una ligera mejora. Al cierre del 2025, los resultados financieros muestran un desempeño superior al proyectado en el Plan Financiero, impulsado principalmente por una mayor generación eléctrica debido a mejores condiciones hídricas y alta disponibilidad de las plantas que mantiene la empresa.

En cuanto la ejecución presupuestaria la realización de los ingresos al primer semestre del 2025, corresponde a un 46.8% comparado con un 49.7% del mismo periodo en el año 2024. Podemos decir que igual a esta ejecución hemos considerado como Comité, de que se le ha venido dando un seguimiento muy riguroso. Mensualmente, igual eso nos lo han venido presentando a nosotros, supongo y asumo que, a ustedes, de igual manera, esto ha sido un esfuerzo conjunto por mantener a lo largo del año, un seguimiento asociado a esta ejecución de presupuesto con tal de cerrar con buenos números de presupuesto ejecutado al cierre del año.

El señor Rayner García indica que: Si gustan, me dan un espacio aquí, para darle la palabra a la directora Carvajal que solicita el uso de la misma.

La señorita Rebeca Carvajal consulta que: Me queda una duda porque no me acuerdo haberlo leído, pero ahora mencionaban, hablaron de EBIDTA y hablaron de los otros indicadores, pero en cuanto al último, cuál fue las pruebas que utilizaron, porque puede ser la prueba la razón corriente, cuáles fueron las que utilizaron, o utilizaron todas solo para hacerme una idea.

Consejo de Administración

La señora Maricel Cordero indica: *Rebeca de mi parte, yo sí le quedo debiendo la respuesta, la colaboración en este informe sí fue por parte financiera.*

El señor Rayner García indica que: *Tal vez aquí disculpen que haga la intervención, totalmente válida la consulta de la directora Carvajal, sin embargo, por lo que comentaron tanto doña Maricel y doña Diana, al inicio del tema financiero, en este caso y prácticamente que es un trabajo en conjunto y coordinado con el Área Financiera. Entonces tal vez esa consultita directora Carvajal, si usted gusta más bien, nos la dejamos entre nosotros para efectos de que tal vez, a través de esta Presidencia y la Secretaría, podamos ejercer las consultas del caso en el tema financiero, para que también don Franklin o don Juan Manuel Casasola, nos las contesten de una forma directa, esto no significa que no tengamos consultas en el plano financiero, era como la que usted acaba de mencionar. Pero sí, tal vez más bien en la consideración y entendimiento, y como bien lo indicaron las compañeras del Comité de Vigilancia, todo este soporte financiero, prácticamente que viene de la financiera de la Compañía, entonces yo creo que en eso quedar claros, en que tal vez podamos tener alguna duda o alguna consulta, y eso vamos a tener que ver la forma en canalizarlo, tal vez como para que quede claro.*

La señora Diana Valverde menciona que: *Buenas tardes doña Rebeca, principalmente, nosotros hemos venido viendo, cuatro indicadores igual como dice don Rayner, esto lo puede ampliar un poco más la parte financiera, pero principalmente el margen de EBIDTA, el margen de operación y el margen neto, perdón esos 3 son a los que hemos venido, dándole bastante seguimiento estricto, pero ellos lo pueden ampliar mejor.*

La señorita Rebeca Carvajal indica que: *Perfecto, muchísimas gracias, voy a coordinarlo con don Rayner.*

Continúa la presentación la señora Maricel Cordero: *En cuanto al cumplimiento de la estrategia, tenemos un desempeño general muy positivo, aquí podemos mencionar que cada una de las perspectivas bajo las áreas que tienen responsabilidad de aporte a esto, se han esforzado grandemente para tener un desempeño general de un 97.89% cerrando la parte financiera con el avance que se nos ha presentado.*

Con un 97.47% del desempeño siempre enfocado en el objetivo estratégico 01, y los indicadores evaluados, lo que corresponde a la ejecución presupuestaria de inversión, las pérdidas de energía, lo que corresponde a la rentabilidad financiera. Aquí podríamos mencionar que las acciones que se destacaron propiamente corresponden a una revisión mensual de inversiones, las campañas que hemos visto buenos resultados de inspección y recuperación de energía y lo que corresponde a coordinación con áreas operativas.

Consejo de Administración

Los resultados relevantes que mencioné anteriormente, leyendo la parte financiera propiamente.

En cuanto a perspectiva de clientes, tenemos un cumplimiento de un 99.84%. Los objetivos estratégicos propiamente el 02, de fortalecer la gestión del cliente y lo que es mejorar la imagen institucional. Además, el 03 de desarrollar nuevos modelos de negocio con valor público. Y los indicadores evaluados, la continuidad del negocio en atención al cliente, pérdida de clientes, sostenibilidad financiera de nuevos negocios, resultados relevantes. Podemos decir que se mantuvo una continuidad del servicio sin necesidad de planes alternativos.

Incremento de consumo eléctrico por soluciones de la Compañía en movilidad eléctrica e inducción. Ingresos por productos no regulados que han superado la meta \$72 millones acumulados.

Las acciones que podemos destacar del último informe que se nos presentó corresponde la implementación de las campañas de promoción, la evaluación de nuevos negocios, de la Compañía Nacional de Fuerza y Luz te asiste, protección de sobre tensores y la revisión de iniciativas comerciales bajo la metodología API.

En cuanto a la perspectiva de procesos internos. Aquí tenemos un cumplimiento de un 97.96%, los objetivos estratégicos en cuanto a mejorar los procesos internos para la competitividad y sostenibilidad de los procesos nuevos modelos tarifarios, modernizar los sistemas de producción y distribución, aquí los resultados relevantes obtenidos. Podemos indicar el cumplimiento del programa de modernización de tarifas, prepago, baja atención y vulnerabilidad, la atención de 64 de 66 informes regulatorios programados, la reducción de interrupciones y tiempo de indisponibilidad en distribución eléctrica.

En cuanto a las acciones destacadas de este último informe, nosotros podemos traerles acá lo que es la coordinación con ARESEP y seguimiento de eventos regulatorios, la evaluación de causa de interrupción flora, fauna y algunas causas desconocidas que se identificaron y la revisión de planes de acción y evidencia del SIIG.

En cuanto a lo que corresponde a la perspectiva de aprendizaje y crecimiento, también tiene un alto desempeño de un 96.28%, en cuanto a los objetivos estratégicos evaluados para esta perspectiva, el ejercer la disciplina estratégica en la toma de decisiones, transformar la cultura organizacional y fortalecer el entorno laboral. Podemos decir que dentro de los resultados relevantes está la capacitación en habilidades blandas, ética, ciberseguridad; elemental para la Compañía, gestión empresarial. En cuanto al seguimiento del índice de satisfacción laboral, con campañas focalizadas y las campañas de sensibilización en salud pública y riesgos laborales.

Consejo de Administración

En las acciones que se destacaron para el último informe y lo que hemos venido viendo con las compañeras de Estrategia es el desarrollo de instrumentos para la evaluación del clima laboral, la coordinación con Comunicación Empresarial para las campañas internas y la revisión de avances en el Plan de mejora de ambiente laboral.

En cuanto a la perspectiva de sostenibilidad, un cumplimiento de un 94.79% del desempeño para este primer trimestre con el objetivo asociado, que es el OE,11, de la posicionar la conducta empresarial responsable como fuente de la ventaja competitiva y valor público. Los resultados clave es el cumplimiento total del indicador de reputación.

Elaboración y divulgación del informe de sostenibilidad y producción de materiales sobre Normas ISO y excelencia ambiental. Campañas de comunicación está dentro de las acciones destacadas a nivel institucional, los videos y banners sobre la gestión ambiental y calidad y la integración de sostenibilidad en la Estrategia Empresarial.

En cuanto a riesgos estratégicos, para no ampliar mucho y darle paso también a los a los temas muy relevantes de la Auditoría Interna, aquí podemos destacar que el desempeño general en cuanto a los riesgos estratégicos y oportunidades es un 99.04% donde se ve el esfuerzo por todas las perspectivas en un alto cumplimiento a este tema.

La señora Diana Valverde indica que: En el espacio que sigue vamos a ver temas de control interno, no únicamente de la labor de la Auditoría Interna, sino también de los resultados obtenidos en la Auditoría Externa, en primera instancia, como ustedes bien saben, es el Plan de trabajo de la Auditoría Interna.

Se tiene que remitir a la Contraloría General de la República y dar cuentas de este a esta instancia, tanto ustedes como Consejo de Administración, pero también en el sistema que facilita la Contraloría General de la República, y en este caso se puede ver de la gráfica y del informe que el 100% de lo programado se ejecutó, en el Plan de trabajo anual para el año 2024, que es el corte que tenemos al segundo semestre.

Parte de la labor de la Auditoría Interna tiene que ver con la cantidad de recomendaciones y el análisis que realizamos, tiene que ver con la cantidad de recomendaciones clasificadas según diferentes tipos y la cantidad de asesorías. Consideramos que estos datos son relevantes de los que se extraen del informe, debido a la importancia de a cuáles procesos hay que ponerle, tal vez un poquitito más de atención o por qué la Auditoría se está enfocando en ese tipo de procesos en particular, entonces las recomendaciones de la Auditoría Interna, en su mayoría están realizadas a procesos de control y en las asesorías, por otro lado, están enfocadas en procesos de dirección la mayoría de ellas.

Consejo de Administración

También lo asociamos a la vinculación de las veces de recomendaciones de advertencias y asesoría comunicadas en servicios de Auditoría, con la relación con lo que mencionaba Maricel de los objetivos estratégicos, según la Estrategia Empresarial 2023-2027, en este caso se determinó que existe una vinculación y con las perspectivas del cuadro de mando integral de dicha estrategia y en el gráfico se muestra la cantidad de veces en que se determina esa vinculación. Entonces, principalmente la perspectiva de procesos internos es la que tiene más relación.

La Auditoría Interna emitió en el II semestre de 2024: 4 servicios preventivos de advertencia, con un total de 10 advertencias. De estos 4 servicios, 1 corresponde a ustedes como Consejo de Administración, 2 corresponden a la Gerencia General y 1 a la Dirección de Estrategia Empresarial, enfocados en asuntos como dirección, control y riesgo, también para que lo tengan.

De la programación anual de 58 estudios de seguimiento realizados, incluyendo la validación del estado de las recomendaciones y advertencias y asesorías, se concluyeron 70, que representa un 121% de lo programado, de esas 57 recomendaciones en proceso y pendientes de atender por parte de los titulares subordinados, los estudios de seguimiento realizaron en el II semestre del 2024 a la fecha de corte en cada uno de los informes comunicados, el 70% han sido atendidos, 23% se encontraban en proceso, no hay pendientes y 7% se desestimaron.

Ahora sí, para referirme al estado de las disposiciones emitidas por la Contraloría General de la República, la Auditoría lo que hace es revisar el sistema de seguimiento de la Contraloría y se detallan que, en dicho sistema, 5 de esas disposiciones se mantienen en proceso y 1 se encuentra atendida. Ahí en el cuadro no me voy a detener a ver todos los apartados, pero se indica cuáles están en proceso.

Se indica cuál ya fue atendida, según lo que se presenta en el sitio web de la Contraloría General de la República.

El señor Rayner García le da la palabra a la directora Villalta.

La señora Heylen Villalta solicita la diapositiva anterior y consulta: Diana en estos que están en proceso, ustedes también llevan el control de si se están cumpliendo en tiempo y forma, es decir, que no se nos pasen los tiempos de implementación de las recomendaciones, gracias.

La señora Diana Valverde responde que: Sí, nosotros revisamos, se hizo una revisión del informe anterior, con respecto al avance del segundo semestre, más bien, pero es que el informe de Auditoría está desfasado un semestre, entonces revisando el I semestre del 2024 versus el II semestre 2024, lo que se verificó es la que fue atendida, todavía hay algunas, por ejemplo, que tienen plazo de 2 meses posteriores a la

Consejo de Administración

revisión del análisis. Por ejemplo, la 4.4 que esa sigue en proceso, pero sí el estado de algunas de ellas ya está vencido, si es la pregunta.

La señora Heylen Villalta indica que: Sí, exactamente es eso, saber si hay algunas de esas que están vencidas como para darle ya el seguimiento correspondiente y que se atiendan lo antes posible.

La señora Diana Valverde responde que: Sí, la mayoría de estas están vencidas, es correcto, pero igual como, por ejemplo, este informe es al II semestre del 2024, entonces hay unas que había tiempo de resolver a este año, tendríamos que seguirle dando seguimiento en el informe que nos presentan con corte al I semestre del 2025, me expliqué, es que estos informes están desfasados con respecto a nuestro informe como Comité de Vigilancia.

La señora Heylen Villalta indica que: De acuerdo Diana, sí, está clarísimo.

La señora Diana Valverde continua con la presentación: Algunas de las recomendaciones de la Auditoría Interna y también de lo que vimos en el reporte de la Auditoría Externa de la empresa de Crowe Horwath, entonces una, es las que decidimos mantener, es que se recomienda instruir a la administración el traslado de conocimiento de que todas las personas colaboradoras de la CNFL conozcan sobre los temas relevantes de Auditoría Interna y la Ley de Control Interno y cualquier normativa atinente.

También que la Gerencia General pueda presentar al Consejo de Administración informes de avance de cumplimiento de las recomendaciones, como bien lo señalaba Heylen ahora, tanto de las que se tienen por parte de la Contraloría como las propias de la Auditoría Interna, como algo de resaltar positivo es que no está ahí, porque esas son solo las recomendaciones, pero sí es importante y entendería que es del conocimiento de ustedes, es que con la Auditoría Externa uno de los criterios y las opiniones emitidas, es que los estados financieros, presentan razonablemente en todos los aspectos importantes la situación financiera de la CNFL, digo un cumplimiento y conformidad con las normas Internacionales de Información Financiera, NIIF, entonces eso también es importante resaltar que fue uno de los puntos altos de la Auditoría Externa.

En el mismo informe también se recomienda establecer una política corporativa para el grupo, un poco por el tema de las condiciones legales no registradas y los litigios a los que hubo que hacer el frente durante el año anterior, pero lo que establece la Auditoría Externa es que se tenga un cálculo de la provisión con un estándar corporativo, y establecer niveles de criterios de riesgos para este tema o temas en esta línea de posibles condiciones legales no registradas. También se habla de revisar la política actual de determinación de deterioro de activos fijos y evaluar la posibilidad

Consejo de Administración

de segmentar de manera más granular, asegurando que se refleje de una manera más precisa la realidad operativa y financiera de la empresa.

Continua con la presentación la señora Maricel Cordero: Aquí también agradecemos la transparencia por parte de los compañeros de Finanzas en cuanto a las recomendaciones financieras, considerando que la próxima reevaluación del activo de la CNFL está programada para el año 2029, se recomienda a la Administración girar la instrucción de elaboración de un cronograma que asegure la ejecución del proceso en los tiempos correctos que puede presentarse para el segundo semestre del año. Este cronograma permitirá planificar con la debida anticipación los procesos de contratación asociados, garantizando que la actualización de los valores del activo se realice de forma oportuna y en cumplimiento con la periodicidad establecida con la normativa vigente.

Esa segunda recomendación se mantiene del informe del semestre pasado. En cuanto a que se deben de continuar los esfuerzos al seguimiento del plan de adquisiciones y ejecución presupuestaria para asegurar una adecuada gestión y capitalización de los recursos del programa de inversión, ya se vienen haciendo más, no se debe de dejar de realizar, creo que eso ya es consciente tanto de nosotros como Comité de Vigilancia, como ustedes Consejo de Administración, del esfuerzo que se está haciendo por llevar el pulso de esta ejecución de presupuesto y el plan de adquisiciones, creo que van por muy buen camino visto con los ojos desde este Comité.

Se recomienda a la Gerencia General, solicitar la evaluación de las posibles provisiones relacionadas con los juicios de los profesionales, con el propósito de estimar su cuantía y determinar la posible fecha de registro, a fin de incorporarla de manera oportuna en el Plan Financiero.

En cuanto a recomendaciones de estrategia y riesgos, traemos tres para este semestre; se recomienda a la alta gerencia establecer plazos definidos y mecanismos de seguimiento para la validación, aprobación e implementación de los planes de contingencia digital, especialmente en las áreas críticas como la Dirección de Comercialización, dónde se identificó el que el plan aún se encuentra en revisión sin una fecha clara de aprobación. Estos planes son fundamentales para garantizar la continuidad operativa ante interrupciones en sistemas digitales que soportan procesos claves como la atención al cliente, gestión de solicitudes y facturación. Y con esto buscamos que se minimice el riesgo latente para la reputación de la CNFL, y la experiencia del uso, por lo que se sugiere priorización en su formalización.

Se mantiene en este informe la recomendación de fortalecer la coordinación entre las áreas técnicas, financieras y jurídicas para mejorar el desarrollo de los nuevos modelos de negocio, reduciendo los retrasos observados en iniciativas claves. Los responsables definan mecanismos eficaces de seguimiento que les permitan

Consejo de Administración

identificar riesgos y tomar decisiones correctivas de forma temprana. Valorar la revisión de los criterios de factibilidad y también optimizar los procesos de validación, para asegurar las iniciativas estratégicas que desarrollen con mayor agilidad y también alineación a los objetivos propiamente financieros.

Se recomienda a la alta gerencia consolidar una instancia formal de coordinación, ya sea interdepartamental o entre las áreas, que permita participar y analizar y responder de manera estratégica a los cambios normativos y regulatorios. La creación de un grupo técnico con representación de áreas claves tal vez puede facilitar una lectura integral del entorno regulatorio, permitiendo evaluar, impactos operativos y financieros, definir posibles escenarios de respuesta y alinear las decisiones con los objetivos empresariales. Podemos decir que una articulación como esta, fortalece la capacidad de adaptación de la CNFL, reducir riesgos de cumplimiento y potencia la sostenibilidad también financiera. En cuanto a las conclusiones para este informe.

La señora Diana Valverde continua con la presentación: Acabo de notar un error y les pido disculpas porque hay un error en uno de los datos de la presentación, una de las conclusiones es mejorar los esfuerzos en cuanto a la capitalización de las inversiones con el fin de evitar la disminución de la partida Propiedad de Plantas y Equipo y así como la ejecución presupuestaria.

Como mencionábamos, el pasivo muestra un comportamiento estable, lo que muestra una efectividad en las medidas tomadas en la Hoja de Ruta Financiera en general, ahí es donde les quiero resaltar un error en la presentación y les pido disculpas porque, como les mencioné, el Plan de trabajo anual de la Auditoría tenía 33 servicios y en realidad se cumplieron los 33 para un 100% de lo programado, como les mencionaba antes, la mayor parte de las recomendaciones están dirigidas a control interno, entonces eso es un tema que se requiere fortalecer de manera continua, les detallaba también el detalle de las recomendaciones en proceso y pendientes de atender, para el II semestre del 2024, teniendo 70% han sido atendidas, 23% en proceso, no hay pendientes y 7% se desestimaron.

El Informe de Auditoría Externa, la liquidación presupuestaria en cumplimiento de las normas técnicas de presupuesto se destaca que la calidad de la estructura de control operativo permite que la información emitida en la elaboración de la liquidación presupuestaria por el periodo ahí señalado, cumple con la normativa jurídica y técnica y este es un aspecto que queríamos resaltar importante respecto a la ejecución presupuestaria, las transacciones y el proceso de elaboración de la liquidación presupuestaria.

También otra de las conclusiones es que hay un desempeño acumulado del 99,04% en la ejecución de los planes de tratamiento de riesgos estratégicos alineado a lo que exponía Maricel sobre la estrategia empresarial 2023-2027.



Consejo de Administración

El otro tema que le hemos dado seguimiento también es la ejecución presupuestaria y satisfactoria y una recuperación efectiva de sumas dejadas por facturar por tema de ilícitos. También hay unas limitaciones ya de carácter operativo en cuanto al personal técnico en cuanto a la atención y control de perdidas.

La última era la que la que mencionaba, también Maricel, que todos hemos venido viendo que se evidencia un incremento sostenido en la venta de productos y servicios no regulados, incluso hoy vimos el lanzamiento y de la colaboración también con RACSA, entonces es algo que ha venido reflejando en la empresa. Creo que hasta aquí sería de mi parte.

El señor Rayner García cede la palabra a la señora Ileana Camacho.

La señora Ileana Camacho solicita ir a la diapositiva anterior comenta que: *Para aclarar una inquietud que me quedó, ahí donde dice 57 recomendaciones en proceso y pendientes de atender por parte de los titulares subordinados, en proceso y pendientes. ¿Qué significa eso? Es para comprender, porque en proceso uno entendería que ya iniciaron y no han concluido, pero pendiente no sé si quiere decir que no han empezado algunas, de ellas era esa palabra pendiente, querían comprenderla. Y por favor ahora, con lo que explicaron que se hacía una rectificación en el tema las disposiciones de la Contraloría que ahora doña Heylen también consultaba que, ahí vimos en el informe que había un dato que decía que en la Gerencia General se actualizó la información del estado de las disposiciones al 10 de marzo de este año. ¿Entonces entenderíamos? Que lo que ustedes están presentando aquí, que había una atendida y las demás están pendientes o en proceso, más bien están en proceso, era esa fecha, o hay una actualización.*

La señora Diana Valverde responde: *Correcto doña Ileana y el informe del Comité de Vigilancia en la parte de la Auditoría tiene corte al II semestre del 2024 y había unas disposiciones todavía que se podrían resolver en 2025. Entonces por ahí va el desfase.*

La señora Ileana Camacho indica que: *Sí, eso es muy importante como para futuro, para saber las que están en proceso, que tal vez se pueda valorar que se ha hecho y que cuáles no están atendidas o vencidas lo que decía doña Heylen para poder nosotros tomar acciones ya más precisas y nada más esa duda de qué quieres ir pendientes.*

La señora Diana Valverde responde: *Pendientes son las que no se han empezado a atender, pero en este caso es 0%, no hay ninguna que no haya iniciado algún tipo de atención.*

Consejo de Administración

La señora Ileana Camacho indica que: *Entonces ahí debería ir en proceso, quitar la palabra pendientes como a futuro, porque el pendiente parece que es como que no, las han atendido del todo.*

La señora Diana Valverde responde: *Sí, esto lo mantenemos así doña Ileana, porque en el informe anterior sí había pendientes, entonces para reflejar que hubo un avance del I semestre al II semestre.*

La señora Ileana Camacho consulta: *pero todas se están atendiendo.* La señora Diana Valverde responde: *Sí, correcto.*

Continúa la señora Maricel Cordero con la presentación: *Dentro de las últimas conclusiones que la empresa avanzó en la modernización tarifaria, el cumplimiento de los planes de acción y el monitoreo de riesgos regulatorios, se identificaron oportunidades de mejora en la eficiencia operativa y en la gestión de interrupciones también.*

Desde la perspectiva financiera, se destaca una ejecución presupuestaria adecuada y un seguimiento riguroso en las inversiones. La recuperación de ingresos por pérdidas de energía ha sido muy efectiva gracias a las acciones correctivas ante ilícitos y mejoras de los procesos de inspección, a pesar de algunas de las limitaciones operativas, como la reducción de personal técnico y vehículos fuera de servicio, y se han identificado medidas preventivas que han permitido mantener el desempeño de en los niveles óptimos.

Por último, la Compañía Nacional de Fuerza y Luz ha alcanzado un desempeño acumulado de un 99.04% en la ejecución de sus planes de tratamiento de riesgos y creo que hasta estaba en la diapositiva trans anterior, lo cual refleja una gestión eficaz, alinea los objetivos institucionales y con una alta capacidad de respuesta ante los desafíos operativos. Este resultado podemos mencionar, por último, que vence una sólida implementación del modelo de gestión basado en la triple utilidad, en cuanto a la economía, social y ambiental.

Y con esto concluimos la presentación del Informe del I semestre del Comité de Vigilancia.

El señor Rayner García agradece por esta presentación e indica que: *Sin duda alguna la mayoría de los temas y siempre lo indico, como son recomendaciones lo importante de estos que nos llaman siempre a estar vigilantes, atender la atención sobre temas de relevancia y más allá de ser repetitivos, es en lo que realmente la excelencia operativa y la gestión empresarial que debe ser sostenible y competitiva también nos llaman a la atención de seguir vigilantes, el tema financiero, ejecución presupuestaria, tema de costos. Sin duda alguna, el proceso de aprovisionamiento, cadena de abastecimiento, lograr la mayor cantidad, del cumplimiento de los planes de los*

Consejo de Administración

procesos de compra, especialmente en esta empresa, que hay procesos de adquisición que son de millones, y que obviamente sin duda alguna por cumplimiento de las leyes, trascienden periodos y por ende, llamamos a la empresa siempre a la eficiencia en estos temas de cadena de abastecimiento sin duda alguna, y también lo que es el tema, el cumplimiento de control interno y de auditoría, que es todo el tema de la mejora continua, que es lo que se nos pide y que como institución pública debemos de cumplir.

Sí, como bien lo indicaron al inicio, este año es de bonanza, y sin duda alguna el tema financiero, este año nos están tocando las campanas de bienestar, aquí lo que hemos nosotros hecho es, llamado a la atención de la Administración a tener no solamente una clara planificación financiera en estos momentos, sino también, en el quinquenio o en el lustro que requerimos tener, para efectos de lograr tener la contención en aquellos años en donde tal vez los fenómenos atmosféricos no nos ayuden, el meteorológico verá temas de clima, etcétera; no nos colaboren tanto, pero sin duda alguna este año, es un año que se ve muy bueno financieramente hablando, sin embargo, tenemos responsabilidades que atender, y sin duda alguna son las que se ven reflejadas acá, como el tema de aprovisionamiento y otros temas que ustedes han venido mencionando.

Nuevamente les agradecemos este esfuerzo y nosotros nos abocaremos al análisis, a identificar esas acciones para la mejora continua en cada una de estas recomendaciones. Le estoy indicando también a doña Alejandra que también nos incluya las conclusiones, porque nos parece relevante analizarlas también, no solamente por parte del órgano colegiado, sino también por parte de la Administración Activa y, por ende, cuando nos llame el máximo jerarca del conglomerado de empresas del Grupo ICE, Consejo Directivo del ICE, ir como equipo a exponer este tema y el análisis y sobre todo las acciones que ese órgano colegiado va a tomar, para hacer efectiva estas recomendaciones que hoy el Comité de Vigilancia en el caso y en la responsabilidad de doña Maricel y doña Diana, nos vienen a exponer el día de hoy nuevamente muy agradecido.

No sé si alguna directora o el señor director tiene algún comentario o consulta de lo que adicionalmente han consultado las compañeras. Adelante, estimado señor don José Fonseca.

El señor Jose Fonseca comenta que: Yo nada más quería agradecerle el esfuerzo que están haciendo, es complicado 2 personas revisando ese gran volumen de información es bastante complejo, sí hay temas ahí, que uno como está al tanto de eso, es de todos los días, entonces hay temas que ya hemos venido revisando y todo, pero sí es agradecerles el esfuerzo que hacen.

El señor Rayner García indica: Muchas gracias estimado don José, y sin duda alguna el órgano colegiado nos unimos al comentario y al agradecimiento que su persona

Consejo de Administración

realiza, y es el motivo para la inclusión de parte de todo el órgano colegiado. Estimada doña Diana, doña Maricel, no nos resta más que agradecerles nuevamente todo este trabajo que ustedes realizan sin duda alguna el haber elaborado este informe y presentación que es el producto final de toda la gestión que ustedes hacen luego de todo un semestre de análisis, y bueno esperamos que en los próximos días tengamos noticias para este soporte, este tercer soporte que está ahorita pendiente, yo esperaría que ya cuando evalúen el siguiente semestre, ya ese tensor, ese soporte financiero, ya logré acompañar, créanme que vamos a estar siguiendo y lo voy a decir así tal cual presionando a casa matriz para que defina este soporte que sin duda alguna es muy importante y bueno, por favor también hacer el agradecimiento exhaustivo a los compañeros del Área Financiera que sin duda alguna también tienen la mayor disposición para colaborar en lo que ustedes les soliciten, estimadas muchísimas gracias y muy buenas noches que descanse.

La señora Diana Valverde indica que: Gracias por el espacio y también por los comentarios y consultas, también nos da una luz a nosotras para seguir haciendo nuestra labor de la mejor manera.

El Comité de Vigilancia, se retira de la sesión, en el seno del órgano colegiado se procede a analizar y discutir la propuesta de acuerdo.

El señor Rayner García comenta: Esta era Diana y Maricel compañeras del Comité de Vigilancia hoy en la exposición de este tema, que sin duda alguna es de gran relevancia, lo cual fue el Informe de Gestión del Comité de Vigilancia del I semestre 2025. A las señoras directoras, y al señor director muchas gracias por la interacción que tenemos con este tema que, sin duda alguna, más allá de irlo a exponer al Consejo Directivo del ICE, es el reflejo de todas las contenciones que tenemos que estar monitoreando, y que tenemos un Comité por así decirlo de previo, que se mete más al detalle con respecto a estos temas.

Tenemos una propuesta de acuerdo con respecto a este tema, el Comité de Vigilancia, y que presenten la misma, como el tema ya fue abordado ampliamente y consultado, adelante señor don José Fonseca.

El señor José Fonseca comenta que: Sí, gracias, señor presidente yo nada más quería comentar, porque si dentro de las consultas hay planes de tratamiento o recomendaciones de la Auditoría que se hacen normalmente los cierres son semestrales, y entonces ellos les presentan el cierre de los temas de Auditoría que cerraron en diciembre el 2024, y después le presentamos los informes de avance de la estrategia y riesgos al mes de abril, van a encontrar esos desfases y cosas que ya la empresa ha venido tratando y le ha dado seguimiento a todas esas recomendaciones. Entonces yo entendería esa confusión que ellas tienen.

Consejo de Administración

El señor Rayner García comenta que: *Claro, muchas gracias, estimado don José, nada más y como tema final que ahora que usted menciona las conclusiones, sí como lo mencioné, le estoy pidiendo el favor a doña Alejandra, que nos incluya las conclusiones, siempre nos incluyen las recomendaciones, nosotros nos abocamos a proponer cómo las vamos a atender la Gerencia General con su equipo de las Direcciones, también se refieren a lo que vienen haciendo acá una de las recomendaciones, pero le estoy indicando a doña Alejandra que nos incluya las conclusiones porque me parece también interesante analizarlas y ver qué adicionalmente podemos nosotros agregar y argumentar, si ustedes se recuerdan o hacen la remembranza, es que cuando participamos en el Consejo Directivo del ICE, más bien cuando son conclusiones muy buenas, pues prácticamente que es la portada en nuestra presentación, entonces también es importante tener claro esto, para los efectos de que no solamente es en lo que tenemos que mejorar o estar vigilantes, de las recomendaciones, que ahí se indican, sino también evidenciar lo bueno que se está haciendo con nuestra gestión, que es mucho las conclusiones que ahí se menciona, pero no más don José, muchas gracias y más bien les decía ya para darle la palabra, a don Guillermo.*

La intención es que ustedes nos colaboren, como siempre lo han hecho con, referirse a las recomendaciones como ustedes han visto, es algo muy puntual, muy escueto, realmente en el Consejo Directivo del ICE, lo que nos dan son 15 minutos, 12 filminas, y tenemos que ser muy sucintos a la hora de exponer, pero perdón la expresión, lo que haya que "cacarear hay que cacarearlo", entonces me parece que esa es una muy buena estrategia.

Estimado señor asesor legal Guillermo Sánchez Williams, por favor, hacer la lectura de esta propuesta de acuerdo para que el órgano colegiado delibere la misma adelante.

El señor Guillermo Sánchez, da lectura a la propuesta de acuerdo.

El señor presidente abre el espacio para ver si alguna señora directora o el señor director tiene alguna consulta o comentario propuesta de optimización, ya sea de fondo o de forma.

No habiendo comentarios, ni propuestas de optimización adicionales, se somete a votación la propuesta de acuerdo.

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

Considerando que:



Consejo de Administración

1. El Código de Comercio, en la sección VII de la Vigilancia de la Sociedad, en su artículo 197, establece dentro de las facultades y obligaciones de los fiscales, y exactamente en el inciso f) indica que se debe de someter al Consejo de Administración las observaciones y recomendaciones, en relación con los resultados obtenidos en el cumplimiento de sus atribuciones, por lo menos dos veces al año.
2. El Reglamento del Comité de Vigilancia de la CNFL, aprobado por el Consejo de Administración en la Sesión No. 2274, del 20 de setiembre de 2010, en su artículo 2 inciso c), dentro de las funciones del Comité de Vigilancia, señala el deber de rendir al Consejo de Administración, un reporte semestral sobre sus actividades.
3. Mediante oficio 0060-265-2024, con fecha 18 de junio de 2024, la Presidencia Ejecutiva del ICE comunicó a la CNFL, la Directriz Informe Comité de Vigilancia o Fiscal de las empresas a la Junta Directiva o Consejo de Administración, en la cual solicita al Comité de Vigilancia o el fiscal de cada una de las empresas del Grupo ICE, remitir al Consejo de Administración o Junta Directiva de la empresa, según corresponda, en marzo y setiembre de cada año (dado el tiempo para declarar la información como confidencial en los casos que corresponda), un informe escrito - cuya propuesta de formato se adjunta al oficio, sobre el resultado del ejercicio de sus atribuciones-, el cual abarcará todos los aspectos relacionados con su gestión de fiscalización, según el caso. El informe se expone ante el Consejo de Administración o Junta Directiva, en la sesión que se programe para tal efecto.
4. Según lo establece la directriz citada en el considerando anterior, una vez recibido el informe del Comité de Vigilancia o fiscal, el Consejo de Administración o Junta Directiva de cada una de las empresas presentará ante el Consejo Directivo del ICE, según se programe en las respectivas agendas, un informe en el que se brinde cuenta de los hallazgos más importantes, así como su propio análisis en torno a las observaciones y recomendaciones contenidas formuladas por el Comité de Vigilancia. En dicho documento se debe valorar e indicar si dichas recomendaciones resultan aceptables o no y las razones de su valoración.
5. El Comité de Vigilancia, mediante oficio 2020-0283-2025, de fecha 18 de agosto de 2025, remitió al Consejo de Administración para su conocimiento y atención el Informe de Gestión del Comité de Vigilancia del I semestre de 2025.
6. Presentes en esta sesión, la señora Maricel Cordero Gómez y Diana Valverde Bermúdez, miembros del Comité de Vigilancia, presentan el Informe de Gestión de dicho Comité, correspondiente al I semestre del 2025, ante el Consejo de Administración de la CNFL.
7. El Reglamento Interno del Consejo de Administración, establece en su artículo 6 como deberes del Órgano Colegiado en su inciso k lo siguiente: "Analizar e

Consejo de Administración

implantar de inmediato las observaciones, recomendaciones y disposiciones formuladas por la Auditoría Interna, la Contraloría General de la República, la Auditoría Externa, el Comité de Vigilancia y las demás instituciones de control y fiscalización que correspondan”.

POR TANTO, POR UNANIMIDAD ACUERDA:

ACUERDO 1.

- I. **Dar por recibido y conocido el Informe de Gestión del Comité de Vigilancia del I semestre de 2025, presentado por el órgano citado en la presente sesión.**
- II. **Instruir a la Gerencia General para que, en un plazo perentorio de dos meses, presente al Consejo de Administración, un informe sobre el análisis y valoración realizada del Informe de Gestión del Comité de Vigilancia del I semestre de 2025, así como las acciones a efectuar a la luz de las mejoras, cambios o solicitudes de este Consejo que están en proceso de análisis, en caso de corresponder; asimismo, presente un cronograma con sus responsables y fechas de atención de las recomendaciones.**
- III. **Instruir a la Secretaría del Consejo de Administración para que comunique este acuerdo a la Gerencia General para su conocimiento y atención y al Comité de Vigilancia y a la Auditoría Interna para lo que corresponda. ACUERDO FIRME.**

CAPÍTULO IV ASUNTOS DE GERENCIA GENERAL

El señor Luis Fernando Andrés, gerente general y el equipo que lo acompaña, ingresan a la sesión.

ARTÍCULO 1. Análisis de informes preliminares de las metodologías tarifarias del sector eléctrico como parte del proceso de socialización externa

El señor Rayner García, indica que: Ya por abordado los asuntos del Consejo de Administración, pasamos al capítulo número cuarto, asuntos de la Gerencia General, donde el análisis del Informe de la Metodología Tarifaria del sector eléctrico como parte del proceso de socialización externa.

Para el órgano colegiado es de relevancia, primero que todo entender, cual es el cambio, al cual se aproxima un modelo tarifario o una gestión, un desarrollo, una construcción, una definición del modelo tarifario, que antagónicamente ha sido el

Consejo de Administración

mismo durante muchos años y que, por lo que se vislumbra que podría cambiar, cuáles serían las implicaciones que podría tener en este caso la CNFL, una empresa que, como todos sabemos, depende de dos factores relevantes e importantes, por lo menos eso es lo que tal vez en los últimos años, se ha mencionado mucho en este foro, y es una alta dependencia del comportamiento de las tarifas a la alza o a la baja, no olvidemos de la afectación que tuvimos en el 2024, por un tema de una reducción y adicionalmente, el tema de la hidrometeorología, en donde dependemos también de nuestra generación, sin embargo, hoy nos corresponde recibir este tema tarifario, que si bien es cierto, se habla de la metodología, pero también, no omito manifestar que, el órgano colegiado en su totalidad, participó también en la actividad de la Cámara de Industrias, y se vislumbra una rebaja en la tarifa para el 2026. Aquí también sería importante, conocer bajo esa perspectiva o esa expectativa que tuvieron los actores que estuvieron en el foro, como queda la Compañía, para su planificación en los próximos 5 años, eso es un tema también de relevancia, conocer y por eso es que, abrimos este espacio exclusivamente, para hablar de este tema sin más, estimado Luis, le doy la palabra para que nos introduzca el tema y genere el uso de la palabra.

El señor Luis Fernando Andrés, indica que: Para complementar, hoy vamos a presentar la información que nos hizo llegar la ARESEP en días pasados, que fue una información bastante amplia e inclusive un poco complicada de comprender, nos la enviaron a las 8 empresas de distribución, en principio, dieron solo dos semanas para atender esta documentación, el ICE y la CNFL, planteamos una nota conjunta, con la posibilidad de ampliarlo para el 30 de agosto, fecha en la que tenemos que entregar la propuesta o los comentarios al respecto sobre la CNFL de esta nueva propuesta tarifaria que pretenden hacer esta tarea, se le encomendó a la Unidad de Tarifas y Normativa Regulatoria, a cargo de la Licenciada Priscila Zamora, esta dependencia, hizo todas las gestiones internas y coordinó todo lo correspondiente, y hoy vamos a ver que se pretende con esta nueva metodología, entonces sin más preámbulo, nos acompaña doña Vanesa, doña Priscila, doña Laura para la presentación el tema. No sé si doña Vanessa querrá dar alguna explicación previa al trabajo hecho por la Unidad de Tarifas y Normativa Regulatoria, y posteriormente, entraríamos ya con la presentación por parte de la Licenciada Zamora.

La señora Vanesa Castro, comenta que: Como bien usted lo indicó, se recibió una propuesta de la ARESEP, donde se pretende modificar la metodología tarifaria del sector eléctrico, es un proceso que, según entendemos, les ha llevado a ellos alrededor de dos años en formular y nos dan un plazo sumamente corto para analizarlo, nuestro equipo hizo el mayor esfuerzo y hoy vamos a presentar un análisis de esos cambios, con retos, con riesgos y en sí, en lo que consisten los cambios principales a la metodología, si es algo que hay que analizar con lupa, esperemos que la ARESEP lo socialice para poder tener oportunidad nosotros de dar retroalimentación y de exponer nuestra posición. El equipo a cargo y doña Priscila, va a hacer hoy la presentación y les agradecemos a ustedes todo el apoyo y comentarles que hoy lo que traemos es el análisis del cambio propuesto por la ARESEP, no así el

Consejo de Administración

resultado del ejercicio de estudio tarifario, que ese todavía está en trámite de parte nuestra y está agendado para verse en las próximas semanas, cuando ya tengamos todo el resultado terminado.

La señorita Priscila Zamora, saluda a los presentes e inicia su presentación indicando que: *Como bien lo indicaron don Luis Fernando y doña Vanessa, lo que corresponde el análisis de un informe preliminar de las metodologías tarifarias.*

Podemos observar los tres informes que nos remitió la ARESEP, que son el informe IN-0036-DGDR-2025 de la Dirección General de Desarrollo de la Regulación respecto al Servicio de Distribución, el IN-0037-DGDR-2025 Servicio Alumbrado Público y el IN-0033-DGDR-2025 del Servicio Generación. Es importante rescatar dos puntos: uno que nos encontramos en una etapa de socialización en que, las empresas distribuidoras emiten sus observaciones al respecto, esto no se conoce como una etapa de oposiciones o coadyuvancias, puesto que, eso sería hasta el momento en que estemos en una etapa de consulta pública como tal, que exista toda la directriz de la Junta Directiva, por parte de ARESEP en el que indique, que ya está de acuerdo con la última propuesta y que esto debe salir a consulta, entonces, en este momento el equipo de trabajo de la ARESEP, que es específicamente esta Dirección del Centro de Regulación, que establece una propuesta y nos indica a las empresas distribuidoras, denos su opinión, qué observaciones o demás ustedes tienen, la intención de ellos es, poder atender en su mayoría todas las observaciones que nosotros les damos, poder hacer ajustes, previo a remitirlo a su Junta Directiva y también, atendernos esas consultas u observaciones que nosotros tenemos. Un aspecto importante también es que, nosotros consideramos que tuvo que haber un taller más de socialización, más presencial o más virtual, como fuese cualquiera de los dos métodos, pero sí, en acompañamiento de todo el análisis de la metodología, porque un tema es lo que se observa, se lee, y otro la intención, que tiene la ARESEP con cada una de las propuestas que realiza. También, el otro aspecto importante a mencionar es que, las metodologías están muy bien planteadas, se nota que, realmente durante esos dos años o dos años y medio que estuvieron desarrollándolo, hubo bastante análisis detrás, inclusive hay apoyo, por parte de órganos asesores competentes en materia de regulación, entonces en esa propuesta como tal, se denota un buen desarrollo de la metodología.

Vamos a observar algunos de los principales cambios, pero lo principal, que es lo que se hace, actualmente desde el año 2015, nosotros tenemos la metodología 139, que me cubre al Sistema de Distribución y como un agregado o una partecita de esta al mismo sistema de Servicio de Alumbrado Público y la 141, que es la del Sistema de Generación, al menos para transmisión también, hay un cambio de metodología y hacen una separación, pero esas metodologías no son alcance de la CNFL, ahora nosotros no brindamos el servicio de transmisión por ende no se abarcó su análisis a profundidad, como con estas metodologías. En el Sistema de Distribución y el Sistema de Generación cambian estas dos metodologías, el principal cambio es que,

Consejo de Administración

actualmente el modelo regulación costarricense para el suministro de energía eléctrica, se basa en una tasa de retorno, ¿Qué es esta tasa de retorno, ahora?, el reconocimiento de las inversiones que realizan las empresas distribuidoras, por el porcentaje del rédito que nos esté determinando la fórmula como tal. ¿Y qué le agrega?, dice, le vamos a dejar la tasa de retorno para que usted siga invirtiendo, para que usted tenga ese incentivo de inversión, pero le voy a agregar una variable que, a los costos y gastos lo vamos a hacer de forma comparativa, mediante las otras empresas distribuidoras, entonces que hacen, sacan todos mis costos totales, como empresa distribuidora, sacan los precios, los costos totales de las otras 7 empresas distribuidoras, le aplican unas variables de una fórmula econométrica y demás, que lleva todo su análisis, una desviación, etcétera, y hacen una comparación, entonces dicen, bueno el costo que debería existir en el mercado para este tipo de servicio agregándole las redes que nosotros tenemos, agregando la cantidad de clientes que nosotros tenemos dentro de esa fórmula y otras variables para equiparar o para homologar esos criterios, comparan a las 8 empresas distribuidoras, entonces ya nos agrega un desafío, nos va a seguir aprobando inversiones, pero en el tema de costos y gastos lo va a ser de una forma comparativa con las empresas distribuidoras, que estamos en el mercado, tomando en consideración estas variables, como menciono de redes de distribución, al menos el Sistema de Distribución o tipo de planta, los costos que tiene ese tipo de planta, la naturaleza de la planta, el tipo de fuente de la planta, entre otras variables, y hablamos de generación, las fijaciones, recordemos que actualmente nosotros tenemos de acuerdo con la Ley 7593, que presentar una solicitud de estudio tarifario, una vez al año, de acuerdo con esta nueva metodología, será de una forma plurianual, porque ellos hacen una separación de fijación tarifaria y una separación de estudio tarifario, ahora, cuando veamos el tema de las observaciones que la empresa va a presentar, es una de las observaciones que hacemos, porque nos sigue amarrando a que, los estudios tarifarios se tienen que presentar una vez al año, entonces su procedimiento, debería ser un poco más ágil que el de la fijación tarifaria como tal. Posteriormente también nos habla, sobre la base tarifaria con activos bien depurados, la base tarifaria es el contenido de todo mi auxiliar de activos, su valor al costo, su valor revaluado, su depreciación al costo, su depreciación reevaluada y nos apega las normativas NIIF y NIC, en este sentido, la CNFL ya tiene bastantes años de estar con estas normas, entonces para nosotros no sería un cambio, igual esa depuración la CNFL ya lo realiza como tal, hay otras empresas distribuidoras, que no lo hacen entonces en esta metodología, realizan este cambio o lo dejan bien marcado, que nos tenemos que apegar a una depuración de esa base tarifaria y regirnos bajo las normas NIIF y NIC, importante, que nos establece una tarifa de referencia máxima, una vez que me calcula el costo total me saca, cuál sería el mínimo de ese costo que yo debo tener en mi tarifa, comparado y establece un precio máximo de referencia más un margen de desviación, que ellos calculen igual de acuerdo con una fórmula establecida y nos dicen para el sector eléctrico ejemplo, la tarifa debería ser de ₡85, si a usted le cuesta ₡76, perfecto, esto es una empresa eficiente, pero si usted le cuesta ₡89 yo solo le reconozco ₡85, entonces es, donde las empresas distribuidoras, tienen que hacer diferentes ajustes específicos y volver

Consejo de Administración

más eficientes sus costos y demás, para poder mantenernos sobre esa tarifa de referencia máxima.

El señor Rayner García indica que: Esto me parece a mí que, cuando escuchamos fijaciones plurianuales de 5 años, me corrige usted que es la experta, cuando se ha llevado anualmente, cuando uno ve cinco años, o sea, un quinquenio es bastante, y pueden pasar muchas cosas, se habla de costos fijos, cómo es que se dice el término, no sé si el término es no recurrente, significa que no suceden siempre, por ejemplo, efectos del clima que nos puede afectar en el tercer año de esos cinco años, que se va a definir o por ejemplo, yo sé que aquí lo que nos llama la ARESEP es un tema de planificar de una manera, más exacta y atinada, pero de una situación como la explosión de un transformador, una situación en una turbina, etcétera; y que se puede suscitar en cualquier momento sin que esté planificado, yo por lo menos no he logrado ver, cómo es que se van a manejar este tipo de cosas, cuando usted ya tiene una tarifa fijada y viene un mantenimiento que no está programado, que puede ser por una situación no planificada, ese tipo de cosas en las fijaciones plurianuales de cinco años, ¿hay excepciones, hay otras cosas que puedan decir no, mira, es que eso se les había dado a Q86, pero por esta situación se les va a reconocer tanto monto, importaciones de combustible, con el CVG ese tipo de cosas en esos cinco años cómo se manejarían.

La señorita Priscila Zamora, responde que: La metodología del CVG, sí queda por aparte y queda bajo la metodología anual, el CVG, que es todo el cambio de los costos de combustibles, cuánto encendamos el térmico, cuánto estemos importando y cuánto estemos exportando, eso sí, queda en una fijación anual, esa es otra metodología, la metodología 100 y después que la modificaron a finales del 2023, para que empezara a regir una vez al año, esa continúa, en relación con los gastos extraordinarios o llamémosle no recurrentes, como muy bien usted lo menciona, la ARESEP nos deja dos cláusulas, llamémosle así, dentro de la metodología, una es casos fortuitos o de fuerza mayor, donde haya una buena justificación y representación de esa información, en el cual la ARESEP podría hacer ajustes, no puede pasar un año, del momento en que se dio ese caso fortuito o esa situación, para que yo vaya y le solicite al Regulador que me lo debe reconocer, y también está el proceso de la liquidación como tal del mercado, que son variaciones en compra y venta de energía, por ejemplo, que yo tuve una caída gigante en las ventas de energía, supongamos que, por una situación específica, que hizo que el país, dejase de consumir energía en esas cantidades, y por ende, esa variable tuvo un cambio muy significativo, entonces allí la ARESEP me establece como esos dos puntos, en los cuales las empresas distribuidoras, sí pueden ir a partir del momento en que sucede, tiene máximo un año para que vaya y solicite ese ajuste.

Las fijaciones plurianuales, si, es todo un reto, porque tiene que haber mucho más precisión en las proyecciones que se estén realizando, adicionalmente, que esa precisión inclusive, tiene que tener mapeado, por ejemplo, si yo hago mantenimientos mayores cada cuatro años y sé que, ya en el 2026 ejemplo me corresponda, aunque

Consejo de Administración

en el año 2025, yo no la haya ejecutado, tengo que tenerlo muy bien mapeado, todos esos son retos que se vuelven hacia las empresas distribuidoras de ser muy exactas en sus proyecciones, pero si lo vuelvo a repetir, hay dos apartados dentro de esta metodología que me habla de esos procesos o esas situaciones específicas en las que, las empresas distribuidoras pueden ir al Regulador, acercarse y decirle, sucedió esto, era totalmente imposible poderlo planificar, por ende yo ocupo que usted me lo reconozca, es ahí también, donde nosotros tenemos una observación hacia esta Dirección de Regulación de la ARESEP, porque ellos nos hablan del tema de estudios tarifarios y nos habla de que, el estudio tarifario debe presentarse todos los años, pero que, la fijación sólo será una vez al año, y no está muy claro ese tema en la metodología y si es igual, si yo tengo esta situación de caso fortuito y tengo que presentar toda la solicitud tarifaria, para ir únicamente a presentar esta diferencia en el gasto por un caso fortuito de fuerza mayor que no está claro en la metodología, pero sí están los apartados dentro de esta misma metodología como tal, el procedimiento es lo que aún no está claro.

¿Cuáles son parte de estas conclusiones de los cambios que nos va a arrojar estas metodologías? Busca la eficiencia, busca la competitividad a nivel país y dar una estabilidad en las tarifas, tanto, para las empresas distribuidoras, como para el usuario final, como para el inversionista, para mantener esa estabilidad y que se pueda reflejar en estas tarifas, unas proyecciones más adecuadas, de acuerdo con lo que indican las mismas metodologías o este tipo de modelo, lo que busca en su plurianualidad es que, las empresas distribuidoras tengan más tiempo de poder hacer su planificación, de ejecutarla, de llevar a cabo cada uno de esos planes, y demás, que anualmente a veces no has terminado de ejecutar uno, y ya tienes que planificar el otro, entonces eso también es lo que busca. En muchos países ya se utiliza, de forma plurianual, hay diferentes modelos, por ejemplo que utilizan un Price-cap y a partir de eso lo que le ajustan es la inflación, por año, pero hasta cada cinco años, se hace todo ese estudio, toda esa revisión de todas las empresas distribuidoras y vuelven a actualizar, la base de la tarifa, no es nuevo, no es innovadora en Costa Rica, ya existe en otros países este tipo de modelos, lo que sí, es que, si bien existen modelos híbridos, muy pocos países los utilizan, por lo general, los países utilizan un único modelo. Hay algunos modelos, por ejemplo, de precio eficiente y estos únicamente se pone precio eficiente, más una desviación muy pequeña, pero no hay un reconocimiento a la inversión, entonces, qué sucede, las empresas distribuidoras no invierten, creo que, por ahí anda el objetivo de la ARESEP es que, las empresas distribuidoras sigan invirtiendo, reconociendo este modelo híbrido, su tasa de retorno, y también que se vuelvan eficientes en sus costos y gastos, por medio de esta comparación.

Otro de los cambios que surgen, es la liquidación, entonces este proceso, en el cual menciono que el mayor reto, es la precisión en las proyecciones, es que al menos en el Sistema de Generación, se elimina por completo el proceso de la liquidación del periodo anterior, ya no va a existir, entonces tiene que haber muy buena precisión, a excepción, únicamente de caso fortuito o fuerza mayor, pero el proceso en el que me

Consejo de Administración

hacían, en que nosotros las empresas distribuidoras vamos y justificamos todos los costos y los gastos que tuvimos al menos ejemplo en el 2024 y tenemos que compararlo contra lo que ARESEP aprobó, lo eliminan totalmente del capítulo, como tal de esta metodología, en el Sistema de Distribución adicional, de ese caso fortuito o de fuerza mayor, también me habla que yo puedo ir a liquidar, como lo mencionó anteriormente, las compras y ventas de energía, eso también me lo habla, que va a haber esa liquidación de ese proceso, si el precio de compra de energía, tuvo variaciones o yo tuve más oportunidad de costos menores en el mercado, el cliente tiene que verlo reflejado casi de manera inmediata, entonces, si va a haber esa porción o ese apartado propiamente de la liquidación de períodos anteriores y el Servicio de Alumbrado Público es importante a hoy, como lo indiqué en la primera diapositiva, no existe una metodología aparte para este servicio, únicamente nos basamos en la metodología del Sistema de Distribución y aplicábamos las mismas fórmulas y demás, y con eso se establecía, ahora no, la ARESEP hace un proceso nuevo totalmente, una metodología nueva para el Servicio de Alumbrado Público, que eso va a ordenar bastante alumbrado público, y con esto también, agrega ese apartado de liquidación, liquidando el mercado, pero es una observación que tenemos, porque no lo agregan las fórmulas, viendo el desarrollo las fórmulas no lo agrega como tal, entonces también es una de las observaciones que le hacemos.

La señora Heylen Villalta, indica que: Muchas gracias, Priscila en el asunto de Alumbrado Público, que están mencionando aquí, las pérdidas que están contempladas en la metodología actual, pérdidas de energía del Servicio de Alumbrado Público, están contempladas también dentro de esta modificación o simplemente es compra y venta de energía y entonces tendría la empresa distribuidora que asumir esas pérdidas.

La señora Priscila Zamora, responde que: Sí, efectivamente es una de las consultas, que nosotros le indicamos, porque no definen cuáles son las variables del mercado, ellos dicen se va a liquidar el mercado, pero no lo define, no define cuales variables, al menos actualmente en la CNFL, el mercado está compuesto por clientes, kilovatios hora vendidos, las pérdidas de energía, la generación propia, la compra de energía y las ventas, que son los kilovatios hora, entonces, eso es de lo que está compuesto, actualmente el mercado nuestro, pero dentro de esta metodología no nos dice, se va a liquidar el mercado, pero no lo especifican, entonces una de las observaciones que nosotros indicamos, que se debe detallar específicamente cuáles son esas variables, que se van a considerar dentro de ese mercado, para esa liquidación.

Entonces aquí cuáles son algunas de las conclusiones, definitivamente es un reto para la empresa, tiene que haber un mayor control de los gastos, una mayor eficiencia, mayor precisión en las proyecciones, que es algo que me escucharán repetir mucho exponiendo este tema y un mayor compromiso a ejecutar las inversiones, porque yo ya no voy a tener ese proceso de liquidación, en el que, por lo menos había un reconocimiento del gasto por depreciación, ya acá no, entonces sí tiene que haber un

Consejo de Administración

compromiso muy serio de la empresa, en lograr ejecutar esas inversiones, aumentar nuestros porcentajes de ejecución, de capitalización, de lo que estemos solicitando al Regulador, si el regulador me dio ¢13.000 millones, ese compromiso de que, en ese año, yo logre o en ese transcurso de años de los cinco, yo lo logre capitalizar todo lo que le estoy proponiendo al Regulador.

Se observa algunos otros cambios, como es el comparativo por el tipo de fuente que les mencionaba antes, en la primera diapositiva, al menos en el servicio de generación, hay una separación de los servicios auxiliares, a la fecha los servicios auxiliares tienen una metodología totalmente aparte, pero los costos y gastos siguen siendo reconocidos, porque no hay una identificación como tal, dentro del Servicio de Generación, entonces ellos nos hacen la fórmula, por ejemplo, planillas, gastos de operación y mantenimiento, seguros las licencias, menos los servicios auxiliares, entonces aparte de servicios auxiliares iría en otra metodología reconocido por la otra metodología y con tarifas totalmente aparte. Entonces va a haber, una separación específica de estos servicios auxiliares, que, de acuerdo con la metodología, tendrá sus cargos fijos y sus cargos variables, y cada empresa distribuidora de acuerdo con lo que la metodología arroje.

En el Servicio de Distribución te hacen una separación igual, entonces nos reconocen, compra de energía, la transmisión, los salarios, gastos de operación y mantenimiento, los seguros, la licencia y demás, menos los costos que yo tenga en la corta y reconexión, eso va en otro y lo ponen como un apartado, totalmente separado del Servicio de Distribución, entonces lo que ellos pretenden es que, realmente el usuario que incurre en esa suspensión de servicio y que hace que la empresa tenga que incurrir en ese gasto, sea el que pague realmente lo que cuesta esa corta y reconexión y que no sean todos los clientes, porque actualmente, si el precio son ¢89 en promedio, todos los clientes independientemente, si a mí me cortan o no me cortan, lo están pagando, entonces la ARESEP, lo que busca es hacer esa separación, todos los costos y gastos que estén relacionados en corta y reconexión, van en un apartado de esta misma metodología y lleva una tarifa específica, inclusive hay tarifas que son muy antiguas, por ejemplo, en CNFL en algún momento, no sé si todavía tiene el mismo costo, estaba en ¢500, ellos mencionan que eso no refleja la realidad de lo que cuesta la corta y reconexión, entonces ellos tratan de hacer, una transparencia, en este sentido de los costos de la corta y reconexión, y también la separación de generación distribuida y también de servicios auxiliares, entonces igual todo lo que les mencioné ahora me reconocen planilla, salarios demás y le restan, lo que yo tengo identificado como generación destruida, que tiene sus metodologías, tiene sus tarifas por aparte, igual los servicios auxiliares que el Servicio de Distribución, debe asumir como tal, y en el Servicio de Alumbrado Público, como igual lo mencioné, es la primera vez, que se establece una metodología, entonces tiene que haber una separación total de contabilidad regulatoria, de creación de cuentas regulatorias específicas, ejemplo, Alumbrado Público, licencias, no tiene una cuenta regulatoria asociada a licencias, entonces a veces qué sucede, que hay que cargárselas al Sistema de Distribución y

Consejo de Administración

después por medio de forma manual irlo a quitar y ponerlo al Servicio Alumbrado Público ahora, entonces esta metodología al separar el Servicio de Alumbrado Público nos hace que haya una mayor separación, una mayor distinción y realmente se estén haciendo los costos y gastos que corresponden al Servicio de Alumbrado Público, igual hay mayores retos, hay un mayor control de gastos, una mayor eficiencia, esa precisión en las proyecciones y también, tenemos un reto o un riesgo ahora que es el reconocimiento de costos, gastos e inversiones, si nosotros no tenemos una adecuada planificación, si no hay una eficiencia en los costos y gastos, eso puede poner en riesgo la situación financiera de la empresa y ellos aclaran muy bien, porque hay un artículo de la Ley 7593, que nos habla sobre que la ARESEP, debe velar por la sostenibilidad financiera de las empresas y ellos nos extraen un argumento de la Procuraduría en la que dice que sí, pero costos eficientes, o esa situación financiera de la empresa eficiente, entonces rescatan esa palabra de eficiente, en el que si usted incurre en costos y gastos que no planificó, que no tenían justificación adecuada, que está incurriendo en gastos que no están asociados al suministro de energía eléctrica, en cualquiera de sus etapas, no son reconocidos y no está poniendo en peligro la situación financiera eficiente de la empresa, entonces eso es un riesgo, ya que, como empresa debemos ser muy conscientes y tener una mayor precisión en ese tema de costos y gastos.

Podemos observar los principales argumentos, son varios, dentro del documento que nosotros les remitimos, hay varias observaciones que hacemos, como lo menciono, no es una oposición, ni es una coadyuvancia, si no, son observaciones después del análisis y lectura que da al documento, que concluyen algunos de estos principales como mencioné, sí hizo falta parte del acompañamiento, puede ser que, algunas de las observaciones que se van para la ARESEP, digan, no es que, eso se explica así y ellos tengan la explicación, pero que no quedó claro, de acuerdo con la lectura que se hace el documento como tal. Entonces, dentro de las principales, están, que es un modelo comparativo, entonces nosotros hacemos un análisis de qué son estos modelos, estos modelos regulatorios de comparación que pueden ser benchmarking o Yardstick cualquiera de esos dos, que es básicamente lo mismo, comparación, pero hay que escoger muy bien la empresa que se utilizará como referencia o las variables, para poderlo hacer comparable entre sí, por ejemplo, hay empresas distribuidoras que les es más fácil, ir a hacer una contratación específica de alguna inversión que requiera o algún costo y gasto, que nosotros como empresa del Grupo ICE tenemos que cumplir con otros requerimientos que emanan un gasto diferente, entonces, esos son los elementos que nosotros le hacemos mención, está bien, usted me considera la red de distribución, los clientes que yo tengo, la zona de concesión que tengo, los kilómetros, cantidad de clientes por kilómetro distribuido, etcétera; pero hay otras variables que pueden ser no tan tangibles como estas, como lo que mencioné, que hay unas empresas que es mucho más fácil y su costo administrativo de hacer una contratación es de menor costo que el de la CNFL, en tema de inversiones hay un aspecto muy importante, porque ellos hablan que las inversiones tienen que estar asociadas al Plan Nacional de Desarrollo y al Plan Nacional de Energía, entonces

Consejo de Administración

nosotros hacemos la salvedad, que hay que velar por lo que indica el artículo de la Ley 7593, sobre los principios de calidad, continuidad, confiabilidad y seguridad, porque hay un aspecto que, por ejemplo, si yo estoy haciendo una reconstrucción, un RIDE, eso no viene en el Plan Nacional de Energía, ni viene en el Plan Nacional de Desarrollo, entonces que ellos también deben considerar, y cómo van a reconocer esas inversiones, que ahí se tienen que apegar a lo que diga la ley, para que la ley nos establece que se debe cumplir con estos principios, la plurianualidad de las tarifas, qué es, lo que, va a estar constante, si es la tarifa de referencia, si son los costos, porque no queda claro específicamente a qué se refiere con esa plurianualidad, si es la tarifa máxima de referencia, todo lo que nos mencionaba don Rayner, entonces, cuando yo tengo un caso fortuito de fuerza mayor, voy y actualizo o tengo que esperarme los 5 años, esos temas son los que tienen que quedar claros en la metodología y esta definición, de qué es un ajuste o una fijación tarifaria y qué es un estudio tarifario, porque si va a seguir siendo lo mismo, que ellos dicen se va a hacer cada 5 años y el principal objetivo es que, este proceso tan engorroso que es presentar las solicitudes tarifarias que busca por medio de esto que sea eficiente se disminuya y no sería así, si todos los años tenemos que presentar los mismos documentos, a pesar de que no me vayan a actualizar la tarifa, entonces que se defina muy bien, cuál es el procedimiento para uno y cuál es el procedimiento para el otro, justificación de los gastos, indica que el Regulador no reconocerá, si no está bien claro la justificación, pero bueno, entonces que definan un procedimiento y una homologación de esa justificación, por qué, que sucede hoy, en CNFL, justificamos el gasto de una forma, nos dice no, no se reconoce, no está bien, tiene que hacerlo de esta otra forma, revisamos el expediente de otra empresa distribuidora y sí se lo reconocieron de la misma forma o lo que nos sucedió, en el año 2023 que nos rechazaron la solicitud, cuando se hizo igual que la del 2022, justificando de la misma forma y demás y con ello, no hay un criterio unificado, ni homologado en la ARESEP, en la que se diga, esta es la forma de justificación, entonces también definir ese procedimiento, que consideren, porque ellos nos indican que, por primera vez se aplicará en el momento en que la ARESEP solicite toda la información, entonces tienen que considerar la fecha en que están nuestros estados financieros auditados, porque para nosotros está en mayo y para otras empresas distribuidoras está en febrero, entonces, si ellos vienen en marzo a solicitar la información, nosotros a esa fecha todavía no tenemos los estados financieros auditados, también un tema importante que rescatamos, es que, dentro de la fórmula del reconocimiento de costos y gastos, nos hablan del Canon de Regulación, que es otra variable que ellos indican que se actualizará anualmente, entonces primero, que el Canon de Regulación, no es una variable controlable por la CNFL, no es una variable con la que yo pueda competir, ni volverla más eficiente, entonces me la deberían de quitar de esa parte de la fórmula y llevármela a otra parte, donde me reconocen el costo total, porque el canon de regulación, es en función de los ingresos y otras variables específicas de ventas de energía, que tengan las empresas distribuidoras y que lo calcula el Regulador, entonces, no es una variable que la CNFL pueda volver más eficiente, por ende me la

Consejo de Administración

deberían de excluir de la fórmula de ese comparativo de eficiencia y actualmente con esta propuesta lo están incluyendo ahí.

La separación de contabilidad regulatoria, porque ellos insisten, que se hace todo esto de reconexiones, de generación distribuida, de servicios auxiliares, el Servicio de Alumbrado Público, pero tiene que existir sí o sí, la separación de contabilidad regulatoria, si ellos no realizan estos pasos, las empresas distribuidoras, no podemos hacer la separación que ellos nos están indicando y la liquidación del periodo anterior, lo que les mencionaba que, es definir muy bien, lo que son los ingresos, las ventas de kilovatios y las pérdidas de energía, las compras, la generación propia, que es lo que se va a liquidar, porque no viene definido y adicional lo que les mencioné que en la parte de Alumbrado Público, les falta la fórmula como tal, nada más viene como un apartado, pero no indican el cómo, lo eliminaron o se les quedó, o se les olvidó o no está, para que ellos lo consideren y entre otras observaciones específicas, hacemos al documento como tal y que consideramos que es necesario que la ARESEP las considere, por qué no nos oponemos como tal al modelo o no hacemos una observación al modelo específico, que por qué utilizan el precio eficiente o una comparación de eficiente, porque realmente independientemente de la situación de las empresas distribuidoras, lo que es busca es una eficiencia en los costos y una competitividad a nivel país, entonces, lo que hacemos, en observación del modelo es que realmente utilicen las variables necesarias para compararnos, que consideren todas las variables, pero no, oponiéndonos a que no sea de esa forma como tal, de que no exista o que no se dé, el modelo híbrido como ellos lo están proponiendo.

Les trajimos un resumen que tiene la misma metodología, al menos en el Sistema de Distribución, de un comparativo que ellos hacen de un estado de resultados, del último tarifario, que tenían aprobado, de cada una de las empresas distribuidoras, entonces aquí obviamente le faltan esas variables que tiene definida la ARESEP, para poder hacer esa desviación como tal de los costos y gastos específicos, pero si hacemos una comparación en crudo, de cómo está la situación de las empresas de distribuidoras si nos comparamos al menos con el ICE, que tiene una mayor cantidad de clientes que la CNFL, entonces podemos ver el comparativo, ahora en costos de mantenimiento, en gastos comerciales, en gastos administrativos, en gastos de investigación y desarrollo, el Canon de Regulación es el que menciono, que no debería estar contemplado dentro de la fórmula como tal, no puedo hacerlo eficiente de ninguna forma, gastos socio ambientales, depreciaciones y las pérdidas por deterioro y otros gastos.

De igual forma, hicimos un precio medio de acuerdo con el último mercado proyectado que tenía a ARESEP, a todas las empresas distribuidoras para el año 2024, de un mercado que obtuvimos con todas las empresas distribuidoras, este no es el precio que está hoy, sino, es un precio que tenía a ARESEP en aquel momento proyectado, de acuerdo con el total de costos y gastos de cada una de las empresas distribuidoras, y aquí observamos, si nos hiciesen una comparación, sin agregarle esas variables de

Consejo de Administración

clientes de redistribución, la limpieza o llamémosle así la depuración de costos, gastos, la consideración de otras variables, igual, repito, si fuese en crudo, este sería el comparativo, entonces vemos que el total del sector, el precio medio andaba en los ¢85,32 y así cada una de las empresas distribuidoras, siendo dentro de las más competitivas, estas dos que podemos ver acá, y CNFL con un precio medio en ese momento de ese mercado proyectado de ¢89,96.

El señor Rayner García, indica que: No puedo dejar de hacer este comentario, cuando uno ve, que el precio promedio en ese momento 2024, vemos a la CNFL con casi ¢90 y vemos a JASEC, ESPH, incluso me cuestiono, tal vez la Zona de los Santos, pero está más alto, o sea qué va a pasar con nuestros clientes en la zona de concesión, es que cuando uno ve el bosque, ya sabe uno y perdón la expresión que se empieza a dar codazos, en las zonas limítrofes, por llamarlo de alguna manera, ahí donde uno ve estos precios, dice, hay zonas fronteras en donde clientes importantes, especialmente comercial, industrial y máxima demanda con Cartago, Heredia, etcétera; y o una de dos, o somos más eficientes en el tema de costos, o bien generamos un valor agregado a nuestro servicio de la venta del kWh, casualmente por eso fue que, abrimos este espacio, porque más allá de ver que son cinco años, que es lo que usted se compromete en los cinco años, qué hay que ir a decir lo que le pasa a usted para que le hagan liquidación, etcétera; cuando uno ve este tema, nos llama a la proactividad de ser de ser atractivos, o sea, no importa que estemos en un ¢90, pero digo un ¢90 contra ¢76 y ¢75 estamos hablando de ¢15 de diferencia y eso es la gran cantidad de megas que se consumen o kWh que se consumen y si hace la diferencia en una factura mensual y es sin duda alguna, yo llamo a la reflexión y más bien, les agradezco mucho que hayan puesto esta filmina, porque realmente es aquí, que vamos a ir a ofrecer más allá de garantizarle 24 horas al día, 7 días a la semana y 365 días al año el kWh a cada cliente, yo se los agradezco que hayan puesto esta filmina, sin duda alguna y cuando la vi, cuando revisé la información, yo dije, bueno, tal vez en otras administraciones esta filmina se la hubieran guardado y yo agradezco la honestidad, la transparencia, pero sin duda alguna y como Consejo de Administración, en representación de mis compañeros como órgano colegiado que somos, a mí me parece, que más allá de optimizar costos que sería genial llegar a ¢80, es que cuéntenme ustedes o el área financiera, ahí que está Casasola y Franklin y los otros compañeros, lo que cuesta bajar ¢9 para llegar, por lo menos a un ¢80 en un tema de estos, tenemos trabajo por hacer de análisis de proactividad en estos temas y que sin duda alguna, si no nos ponemos las barbas en remojo, es posible que tengamos una lucha más, yo diría a nivel caníbal, en nuestras zonas limítrofes con otras distribuidoras, especialmente estas dos, que como ustedes pueden ver ahí, son las más baratas.

La señora Vanesa Castro, indica que: Yo quiero aprovechar el comentario para mencionar dos cosas, sin duda alguna todo esto nos llama a la reflexión y creo que, nos vuelve todavía más competitivos, debemos ser más estrictos en el tema de planificación, en el tema de control de costos durante la ejecución de los proyectos,

Consejo de Administración

analizar siempre ante cada cambio que se solicite de una inversión, el impacto que tenga en el costo, porque ahora vamos a tener un control mayor, sin embargo, siempre se ha dicho y es algo que se conoce en el sector que hay empresas que no llevan su contabilidad de la forma más transparente posible y como que, pueden camuflar costos entre un sistema y otro, y eso se ha dicho mucho con nuestros vecinos allá de la zona fronteriza de Heredia, y entonces sí, ahora la ARESEP viene, con una metodología que se supone viene con mayores controles y más estricta, entonces yo creo que, en buena hora para todos, porque nos obliga a todos a ser lo más transparentes y correctos posibles, algo que nosotros venimos trabajando desde hace varios años y que distingue a la CNFL, da un gusto cuando uno participa en actividades de la ARESEP, que ellos clasifican a sus clientes y en el sector eléctrico siempre dicen, la CNFL es la más ordenada y eso da mucho gusto, todo eso ha requerido, un esfuerzo de varios años de parte del equipo financiero, de parte del equipo de tarifas, y entonces, sí, ahora todos nos van a medir con la misma vara, podría ser que estos precios se lleguen a igualar, es una expectativa que al menos yo tengo y también este tipo de comparaciones, nos hace ser todavía más exigentes en temas de atracción, de retención y fidelización de clientes, sobre lo cual aquí don Luis Fernando sabe que es así, nosotros desde la Dirección de Estrategia Empresarial, hemos venido insistiendo con las otras direcciones, principalmente con Comercial y con Distribución que debemos tener armas más estratégicas para retener, fidelizar y atraer clientes, tenemos casos de éxito puntuales como PIMA CENADA, que siempre la ESPH le ofrece una tarifa menor y ellos han dejado un servicio con la CNFL, por la distinción del servicio que le damos, tenemos un área de clientes estratégicos que trabaja de una forma bastante eficiente y estamos en una lucha constante con nuestras direcciones, pidiéndoles que seamos todavía más retadores en temas de atraer, retener y fidelizar clientes, aquí hay mucha capacidad profesional, ustedes son testigos de ello y estamos formulando planes, que nos permitan atraer a los clientes industriales y comerciales desde que ellos empiezan poder escoger cuál empresa eléctrica les va a dar el servicio; desde que empezamos, vemos el primer movimiento de tierra, les llega un ejecutivo de cuenta, para ofrecerle los servicios, para personalizar todo el trámite y para ofrecerle servicios adicionales, que hacen más atractivo que el precio un servicio personalizado, entonces todo esto, sin duda nos pone las barbas en remojo, como bien lo dice don Rayner, el cuadro nos lleva a una realidad, pero esperemos que nos midan a todos parejo, que sean estrictos con todas las empresas y que nosotros sigamos en esa lucha constante de ser todavía más agresivos, retener, atraer y fidelizar clientes.

El señor Luis Fernando Andrés, comenta que: Aprovechando el comentario que ya doña Vanesa, hizo no quería interrumpir, pero me pareció muy oportuna su intervención, y yo creo que este precio promedio para este año 2024, podría ser un poquito diferente, por todo el cambio tarifario que tuvo el ICE el año pasado, con la rebaja tarifaria que le provocó la ARESEP, vamos a tratar de hacer el mismo ejercicio para el 2025, para ver en qué nivel estamos, yo creo que estamos muchísimo más bajo que eso, e indudablemente el comprar más caro que las demás empresas, eso

Consejo de Administración

nos perjudica muchísimo, y cuando digo comprar más caro, aunque son 50 centavos de más y en cada en cada rubro, en energía en punta, valle y nocturno, la demanda si la pagamos exactamente igual, esos 50 centavos refleja mucho, muchos colones al final en una facturación de una empresa que compra por volumen muchísimo más que las demás, es inconcebible que nosotros comprando muchísimo más que todos, tengamos que pagar más caro que las demás. Estoy de acuerdo que, en el pasado promoviendo una ayuda a las cooperativas para que nuestra tarifa fuera atractiva, para que ellos le pudieran vender a todos sus clientes, atractivamente hoy en día las tarifas, no es justo que, ellos sigan pagando menos, cuando realmente ya, tan ni tan siquiera le compren al ICE, por ejemplo, Coopelesca, en algunos momentos del día son autosuficientes y eso qué significa, que ellos servicios auxiliares no pagan, no pagan un montón de cosas y claro, entonces ellos pueden tener un costo de tarifa muchísimo más bajo, cuando realmente no están usando al ICE como proveedor, sino más bien aprovechándose ellos mismos de su propia concesión de generación y pudiendo hacer proyectos, cosa que, a nosotros nos ha costado demasiado. Hay una serie de variables que nos hacen competitivos, el hecho de ir a comprar al mercado, si decimos que vamos a ir a comprar 20, 30, 40 o 50 MW, a un precio muchísimo más bajo que el precio de compra de referencia del ICE no es tan sencillo, que nos lo apruebe la casa matriz y eso nos obliga a tener un precio más alto. Yo creo que no solamente, nosotros tenemos que hacer esfuerzo, también en casa matriz, el que tiene que hacer un esfuerzo interno de ver de qué manera nos favorece con el precio de venta, y repito, cuando uno va a la feria del agricultor y voy a hacer una comparación y yo voy y compro 5 plátanos maduros me venden a 5 por ₡1000, pero si el chino que está a la par mía, le dice que le compra todos los racimos que tiene, ahí se los venden baratísimos, con tal de que se lleve todos los racimos, o sea, a mayor compra mejor precio, y en el sector eléctrico no es así, en el sector eléctrico a mayor compra precio más caro, y aquí yo creo que, es muy importante que casa matriz, también vea este tipo de ejercicios, porque al compararnos y ahora a ver todos los costos, muchos costos son un tema de compra, así que yo creo que es un tema difícil y complicado, como dijo Priscila a algunos, nos corresponde mucho trabajar internamente y como bien dijo doña Vanesa, pero eso también tiene que ser el aporte que tenemos directamente en nuestro precio de compra y que no tenemos tanta posibilidad de salir a hacer cosas, porque la misma casa matriz no, nos deja realmente llegar a buscar, nosotros podríamos, inclusive nosotros somos agentes de mercado, nosotros podríamos buscar energía en Centroamérica, por respeto no lo hacemos por el ICE, pero perfectamente somos agentes de mercado y no lo hacemos y yo creo que es un tema, si esto viene a cambiar, tiene que haber una apertura, donde nos permitan entrar a ser agentes de mercado, que perfectamente lo podemos hacer entonces, porque tenemos un volumen de compra que parece muy atractivo y a un muy buen precio, pero sabemos que ahí de por medio, hay otras variables que tenemos que sopesar y eso nos perjudica a un poco en el precio de compra final al cliente.

Consejo de Administración

El señor Rayner García, indica que: *Ahí habrá que ver, cómo nos acomodamos con casa matriz, para seguir teniendo un alineamiento corporativo y que todos salgamos ganando bien.*

La señorita Priscila Zamora, continúa su presentación e indica que: *Acá también rescato, que esto es un ejercicio con el dato en crudo, habría que aplicar propiamente la fórmula de la ARESEP, en la que ya hace una desviación, pone las características de las redes de distribución, la cantidad de cliente, elimina al menos de ese costo, principal que hace una comparativa, la compra de energía, la transmisión y lo deja, por aparte y con ello determinar, por eso es que nosotros también le solicitamos que nos de talleres de cómo se aplica específicamente esto y poder mostrar cuánto sería el impacto realmente en esta tarifa de referencia máxima, en esta diapositiva la trajimos con los datos, que se habían proyectado en su momento por la ARESEP y estos son los datos que nos arrojaban, si la comparativa fuese así, tal como está de ese ¢89,96, llamémosle que el precio de referencia sea en los ¢85,32. ahí nos tendríamos que colocar, verdad, sobre ese ¢85,32 y sobre eso, ajustar pues lo que corresponda a nivel interno para nada más, dejarlo de referencia acá.*

Cuáles son las conclusiones, fortalecen la mejora regulatoria, en eso si nos viene a fortalecer muchos vacíos que tienen las metodologías actuales, pero si nos trasladan mayores exigencias y riesgos financieros a las distribuidoras, especialmente en esos costos, que no son eficientes, sobre costos que puede tener el servicio de distribución o de comercialización, el riesgo de reconocimiento de costos de planta de generación pequeñas o muy antiguas o inclusive operaciones propias del Sistema Alumbrado Público, que no reflejen esos costos específicos que realmente debe tener el servicio, pero sí que es un reto, se observa de acuerdo con esta metodología que viene a ordenar todo a todas las empresas distribuidoras, porque muy bien lo dijo doña Vanesa, nosotros somos una de las empresas que más ordenado tiene la información y hay otras empresas distribuidoras que tienen 10 años, de no hacer contabilidad regulatoria, entonces la transparencia de la información y poder hacer comparativo esto con la información y la metodología actual es difícil, de acuerdo con esta metodología, parece que se va a ordenar bastante y ahora sí, nos va a permitir ser comparativos realmente, mostrar esos costos eficientes y dejar por fuera, todo aquello que no pueda ser controlable por la empresa. ¿Cuáles son las recomendaciones como equipo técnico que realizamos? remitir estas observaciones a la ARESEP y como bien lo indicamos acá, solicitar ese taller a la ARESEP de la aplicación de la metodología, un aspecto importante es leerlo, analizarlo y otro es la aplicación, cómo lo vamos a ver reflejado con la información que tenemos hoy, poder hacer ejercicios, talleres realmente de acompañamiento por parte de la ARESEP.

El señor Rayner García, indica que: *Muchas gracias, estimada Priscila por esta presentación, como bien lo indicaron al inicio, es un tema concientización, de extensión sobre lo que se podría estar aproximando, sin duda alguna, no podemos dar fe, que es lo que se nos mandó a analizar y a pronunciarnos, será lo que quede a*

Consejo de Administración

un 100% ya lo hemos visto con los proyectos de ley, empiezan con una propuesta y todo el mundo empieza a meter mano, sin embargo, yo creo que eso es un poco más controlado, por ser un tema metodológico a nivel de regulación, como bien lo indican, entiendo que hay una prórroga que se solicitó a la ARESEP, para efectos de un análisis más profundo, más detallado, más minucioso, más cuidadoso, y que sin duda alguna, yo más bien, hoy agradezco a la Gerencia General que antes de atender, la instrucción de casa matriz, de remitir el análisis, primero se presentara acá, en este foro del Consejo de Administración, sin duda alguna, se los agradecemos, antes de darle la palabra a la directora Villalta, yo quisiera que, el tema se envíe mañana a casa matriz, como fue solicitado y que nos estén retroalimentando, sobre lo que se conlleve en función a la interacción casa matriz - CNFL y lo que se envíe, finalmente al ente regulador y la réplica, que podríamos estar teniendo como conglomerado Grupo ICE, o bien hacia la CNFL, para los efectos de lograr, un hilo conductor en esto, que sin duda alguna yo vuelvo y repito en muchos aristas, como ahí lo decía la directora Castro y el señor gerente, si todos no se hablaran igual y nos cobraran exactamente igual y todos asumieran lo que corresponde en el tema de la operación del sistema eléctrico nacional de inicio a fin, llámese operación, respaldo, despacho, etcétera; yo creo que aquí esa gráfica fuera diferente, pero, lo voy a dejar ahí, para no emitir comentarios que faltaría más, el respaldo documental e inclusive en otros temas, que no es el efecto del tema de hoy ni de la sesión de hoy, ni nos compete como empresa distribuidora, pero por lo menos agradezco a la CNFL a la Gerencia General y al equipo el habernos traído este tema.

La señora Heylen Villalta, indica que: Yo tenía una pregunta, bueno, tal vez un tanto filosófica en este tema, porque entonces la ARESEP, nos pondría una tarifa máxima, que fue lo que Priscila nos explicó y nosotros tendríamos que definir o proponer una tarifa, o sea, es que tal vez ahí me perdí, ellos le ponen la tarifa máxima con esta comparación y esta metodología que nos comentaste, pero luego entonces yo le propongo la mía, la que no sería máxima, por ejemplo, si yo decido que tal vez, yo soy más eficiente y entonces tengo un valor menor, sería así, y si es así, podemos nosotros como empresas distribuidoras hacer eso, porque la Ley no nos permite a nosotros definir tarifas, eso es resorte de ARESEP, entonces no estaríamos cometiendo un error o una infracción a la misma legislatura que nos cobija, porque estaríamos poniendo nosotros la tarifa.

La señora Priscila Zamora, responde que: La ARESEP lo que me establece es la tarifa máxima de referencia, entonces ejemplo, a nosotros nos arrojó, de acuerdo ya me depuraron todos los costos y gastos, de acuerdo con esos costos y gastos, ella me reconoce el mínimo, es el costo estimado del mercado y lo que yo realmente tengo, si mis costos son \$300.000 millones y el del mercado dice que son \$298.000 millones, ella me va a reconocer \$298.000 millones, ya comparando y aplicando todas las variables que anteriormente indiqué, a partir de eso, ella me saca mi precio medio, ella me lo establece, esa tarifa de referencia máxima, entonces son \$85, lo que yo haga a nivel de mi estructura tarifaria, de acuerdo a lo que nos dice la metodología,

Consejo de Administración

puedo hacer lo que yo guste, siempre y cuando, el total de mis ingresos me da el total, independientemente de la tarifa de estructuras tarifarias. El total de mis ingresos si son ejemplo \$300.000 millones, yo lo divido entre mi cantidad de ventas de kWh y eso me da el precio medio, si a mí el precio medio me dio \$84 eso es lo que, yo voy a ir a cobrar al mercado, pero lo que yo haga en mi estructura, ejemplo, yo puedo crear nuevas tarifas, puedo crear nuevas estructuras tarifarias, no un precio, esos \$85 yo me tengo que asegurar que, el total de ingresos dividiéndolo en la cantidad de ventas que son mis kWh me dé los \$85, después de ahí, lo que yo haga con mi estructura, yo puedo proponer lo que guste. Ahora sí, falta la otra parte de la Junta Directiva de ARESEP, se lo tengo que llevar a la Junta Directiva quienes lo pasan a la Intendencia de Energía, esta lo analiza y dice ok cumple la estructura, se ve bien, plantearon tarifa residencial y tarifa horaria para comercio y servicios, plantearon tarifa horaria para industriales en baja tensión, hicieron en estructura tarifaria, esos pliegos, que nosotros conocemos, cualquier creatividad que nosotros tengamos, pero no nos pasemos de ese total de ingresos que yo tengo como empresa, entre esa cantidad de kWh de los \$85, entonces sí existe, eso indica cuál es el paso, pero no nos indica específicamente cómo será el procedimiento, de acuerdo con lo que, nos indica la ARESEP es que, después la Junta Directiva, emitirá cuál será el procedimiento, para que nosotros, a partir de esos \$85, lo podamos distribuir dentro de nuestras tarifas. No sé si quedó claro.

La señora Heylen Villalta, indica que: Si totalmente, y era más o menos lo que yo estaba pensando, tal vez, no tan específicamente, pero era lo que me estaba preguntando, pero al final de cuentas si estaríamos nosotros proponiendo una tarifa, pero bueno, yo creo que eso es parte también todas las dudas, que hay alrededor de este tema, tanto de nosotros, como de casa matriz. Muchas gracias, Priscila.

El señor Luis Andrés Jácome, comenta que: Primero que nada, agradecerle a Priscila y a todo su equipo por la ardua tarea y el trabajo que hicieron. Como bien mencionó usted, casa matriz, nos había pedido esto el jueves pasado, hablé con don Harold Cordero y quedamos en que nosotros le enviamos esta información, después de que ustedes la vieran, como bien indicó usted, así que, yo estaría entregándole a don Harold la información mañana y para que también se la haga llegar a don Keiner, el gerente financiero, no sabemos si don Marco, finalmente va a hacer alguna reunión, para ver el tema, pero por lo menos la idea de don Harold es decirle que, está la propuesta de la CNFL y que está el del ICE, y pero no sé, si irá a convocar alguna reunión durante esta semana, pero bueno, estaremos atentos por si nos convocan para qué tanto, Priscila como alguna otra persona, se tenga que reunir con la gente de Tarifas del ICE y discutir un poquito del tema, no obstante, por lo menos lo que me dijo don Harold, era que, si no había oportunidad lo entregáramos, como bien indicó usted y si lo hiciéramos llegar a ellos, para ellos tenerlos por cualquier cosa y cualquier referencia que pidiera la Presidencia Ejecutiva.

El señor Rayner García, comenta que: Conversamos en paralelo sobre lo que, se nos va diciendo, sobre los temas, etcétera; y nos sentimos muy a gusto, vuelvo y repito y

Consejo de Administración

no me voy a extender, esto es un primer ejercicio de análisis, entonces nos sentimos muy satisfechos, por lo presentado, es una primera versión, de lo que nos envía el ente regulador, como rector en el tema tarifario y de regulación. Nosotros vamos a quedar a la espera de la dinámica CNFL – casa matriz y casa matriz – ARESEP, etcétera; y a partir de ahí, cuando se dé algo nuevo o bien alguna solicitud que sea necesario que ustedes vuelvan a la mesa de análisis y de diseño, a través de la Gerencia y aquí muy agradecido con el señor gerente, porque siempre nos tienen papados de estos temas volvemos a abrir un espacio de estos, es que, como ustedes bien saben y los que son ya con más años de estar acá, y como lo dije en mi introducción, nosotros somos una empresa altamente dependientes de la fijación tarifaria y esto como bien lo decía Priscilla, nos exige a planificar más a ser mejores, a ser más eficientes, a tener, yo diría que una excelencia operativa 4.0 no 2.0, lo que decía doña Vanesa, que lo anoté acá, nos pone a pensar, qué tipo de inversiones vamos a hacer, para ver qué tanto vamos a impactar la tarifa, gracias a Dios, me parece a mí que CNFL ha caminado por un buen camino, en el sentido de muchas inversiones, que han hecho, que tal vez otros no han hecho en los últimos años, y lo digo claramente, por ejemplo, en temas tecnológicos, entonces yo siento que, si más bien como yo lo decía don Luis, si a todos nos midieran con la misma vara y con el mismo metro, ese que usaban las costureras y los sastres, me parece que “quién quita un quite” y estaríamos muy competitivos, si no es que, los mejores, sin duda alguna no podemos desfallecer e irnos en la angustia, en el agobio, vamos a esperar, me parece que CNFL tiene muy buena relación con casa matriz, pero también con el ente regulador, dicho sea de paso y con ciertas coordinaciones que estamos haciendo en otros temas con casa matriz, a la CNFL se le llamó a participar de una exposición tarifaria o de un modelo tarifario, pero no en eso, sino temas que se tienen que contemplar, otros temas, que también los vamos a ver aquí en el Consejo de Administración, cuando sea oportuno, y que les vamos a ir programando más allá de los temas normales que vemos acá, porque me parece a mí, que tenemos que ir evolucionando en el pensamiento y en el conocimiento, hacia dónde vamos, hago un paréntesis, sé que esto que voy a indicar, no está relacionado con este punto, pero si hay un tema relacionado, lo decía yo que, estuvimos reunidos la semana pasada por un tema coyuntural, de una visita que se hizo con CECACIER, a una empresa o la más avanzada en el tema de Smart de redes eléctricas inteligentes y se tuvo la oportunidad de compartir con EDF la semana pasada acá en Costa Rica y cuando empezaron a exponer y vimos cosas, que ya se habían leído de una propuesta de proyecto de ley, como por ejemplo el tema del agregador, por ejemplo, este tema de que las tarifas van a ser cada cinco años, ellos las tienen a cuatro años, me parece a mí que, sin mucha investigación en el sentido de que, para qué inventar el agua tibia si ya otros países, otras industrias, otros contextos de la industria eléctrica ya han evolucionado, como por ejemplo en este caso Francia, inclusive en España y en otras latitudes, pero en Francia y España, ya se habla de estos temas, un modelo tarifario a cuatro años allá, aquí se está hablando de cinco años, se está hablando de cambios en el modelo eléctrico, allá también se está hablando de un agregador y la figura es exactamente, tal cual los que he leído en los borradores de los proyectos de ley aquí

Consejo de Administración

en Costa Rica, es el agregador que se lee, entonces digo esto porque, si ya esos países están operando, están ya más bien optimizando, ya esos cambios abruptos y de paradigmas, que tal vez aquí no nos los imaginamos, allá ya están operando y desde hace algunos años atrás, entonces me parece a mí que, como bien lo indicaba Priscila, no nos vamos a oponer, porque sabemos que esto tiene que ser un tema competitivo y lo mejor es prepararse para ese entorno competitivo, que, de una u otra manera tarde que temprano llegará, hace 10 o 15 años me corrige mi compañera Heylen, que sé que estuvo ahí en Distribución, cuánto no nos opusimos al tema de paneles solares, hasta inclusive hicimos un plan piloto, no quiero hablar más de lo que se quería demostrar, pero bueno, se hizo un plan piloto y vean, ahora hay un montón de empresas paneleros, que están vendiendo paneles solares y qué hicimos nosotros, acomodamos un modelo de negocio, que nos permite eso que doña Vanesa decía, fidelizar clientes, retener clientes, ir más allá del valor que genera la venta del kWh, estamos llamados a seguir trabajando en este camino, con la mejor coordinación con casa matriz, que sin duda alguna es un gran potencial, cómo podemos unir las fortalezas, las sinergias, sin duda alguna, ya se está hablando de esto, el no hacer nada también genera un costo, también genera una repercusión, entonces lo mejor es prepararse. Don Luis, no me resta más que agradecerle, sé que fue muy apresurado la solicitud que hicimos, pero me parece que con Priscila, doña Vanessa y los compañeros de Tarifas y de la Dirección de Estrategia y ustedes hicieron un gran trabajo, es un análisis de algo preliminar, habrá que esperar qué otras propuestas, qué otras modificaciones, qué otras cosas nuevas pueden venir, uno no sabe qué van a contestar las distribuidoras, que también se les está consultando sobre ese tema, es importante también conocerlo, y sin duda alguna, este Consejo de Administración, más allá de las ansias que puede haber por ese tema, más bien está totalmente dispuesta a abrir los espacios necesarios para seguir colaborando e ir respaldando, soportando y apoyando esos temas que, sin duda alguna son de gran relevancia para nosotros. Entonces don Luis, no me resta más que agradecerles, agradecerle a doña Vanessa y a Priscila, le haber acompañado el señor gerente y don Luis, tal vez usted se nos queda un poquito más acá doña Vanessa, doña Priscila, muchísimas gracias y muy buenas noches.

El señor Luis Fernando Andrés, comenta que: Solo un comentario final, del tema de los costos, y se me acaba de ocurrir, por ejemplo, nosotros somos la única empresa responsable que ha atendido la Ley de Eficiencia Energética y tenemos el Centro de Conservación permanente de la Educación, el CEPCE, eso es por ley, que tiene que todas las empresas tener un centro permanente como educadores, educando sobre el ahorro de energía, que yo sepa, por lo menos las dos municipalidades y las cuatro cooperativas no se dedican a esto, nosotros tenemos un grupo de personas que lo hacemos con el mayor cariño, tratando de llevar el tema a escuelas, colegios, maestros, profesores, y es un tema de cumplimiento de ley y los demás no lo cumplen, entonces ahí es donde uno ve, como dijo Priscila, la responsabilidad con el que atendemos todas las cosas, tenemos una contabilidad regulatoria, empresas que no tienen contabilidad regulatoria, cómo nos va a comparar con empresas que no somos

Consejo de Administración

similares, yo estoy de acuerdo en que, tiene que haber una comparación, pero no se estarían comparando en las mismas condiciones y eso es lo difícil en este momento, pero bueno, veremos qué pasa en el futuro y tenemos que darle todo el seguimiento que corresponde y les participaremos en todos los talleres, discusiones, webinars que haya, porque creo que es importante que, lo que finalmente se decida, no es que nos venga a favorecer, sino que sea lo más justo posible para la empresa como tal.

El señor Rayner García, indica que: Muy bien estimado y doña Priscila, muchas gracias por haber acompañado al señor gerente y bueno, nosotros nos quedamos aquí con el señor gerente para tratar unos temas logísticos, muchas gracias a todas y buenas noches.

El equipo expositor que acompaña al señor gerente se retira de la sesión.

El señor Rayner García, indica que: El órgano colegiado sabe que, está invitado el próximo miércoles a la inauguración de los 5 km, hay unos temas logísticos que ya se los vamos a compartir al órgano colegiado, para efectos de lograr poder, ese llegar a tiempo, la intención es que estemos a las 5:30 p.m. en el parqueo del Edificio Central, la idea es estar llegando tipo 6:30 p.m. o antes para el tema del encendido y me imagino yo que, todo va a depender de los temas climáticos.

El señor Luis Fernando Andrés, comenta que: Así es don Rayner, hoy se volvió a abrir la ruta hacia la Zona Atlántica, la Ruta 32, esperamos que se mantenga, hoy por lo menos donde yo vivo honestidad, en Santo Domingo de Heredia, no llovió en todo el día y creo que, no ha llovido, gran cosa en mi país y que se mantenga esta condición climática, para tener todo listo para el próximo miércoles, vamos a inaugurar como usted bien ha dicho 2.5 km más, llegaríamos a sumar 5 km y llegaríamos al poste 105, por ahí con don Marco he hablado, también le comenté algo a don Gastón, que le está dando seguimiento desde la Presidencia Ejecutiva, el señor Ministro don Efraín está un poquito no molesto, pero incómodo, porque estamos cerrando un carril, pero es que, es la única forma de trabajar ahí, yo lo que quisiera, yo invité a don Marco y a don Gastón y a Isabel para que lleguen también el próximo miércoles y tal vez tener oportunidad de hablar con don Marco, para hacerle ver que tal vez la idea es terminar ahora la segunda semana de setiembre por ahí del 20, el primer tramo que son 7.5 km y me parece que, lo correcto sería suspender para no seguir afectando la Ruta 32, por lo menos en lo que va a estar el invierno, que el invierno pareciera ser que va a ser muy fuerte y vamos a tener esas condiciones y más bien retomar el trabajo en enero, mediados de enero, para cuando ya tenemos condiciones de clima un poco más favorables y entonces no se sienta tanto, el problema es que, se cierra la Ruta 32 de noche, se acumula una gran cantidad de vehículos y al cerrar nosotros un carril para poder trabajar, se vuelve muy lento el proceso hacia la Zona Atlántica, entonces lo digo aquí con honestidad, vamos a ver cómo finalmente resolvemos el tema y como le digo, he estado hablando con el señor Ministro al respecto, para ver de qué manera todos quedamos felices y contentos.

Consejo de Administración

El señor Rayner García, indica que: *Espero que nos ayude el clima el próximo miércoles, para poder estar ahí y sin duda alguna, y como órgano colegiado, nuestra intención es poder ver, a qué le damos el respaldo en nuestras decisiones, que sin duda alguna, como lo hemos dicho, eso es un proyecto sumamente importante para el país y que mejor manos que la Compañía, la mayor cantidad de kilómetros y el asegurar la iluminación de esta ruta tan importante, don Luis, muchísimas gracias por toda la coordinación, si no tiene más palabras finales, entonces no me resta más que agradecerles de haber traído estos temas y sin duda alguna, nuevamente reiterarles nuestro respaldo y acompañamiento en la gestión que usted está realizando aquí en la Compañía.*

El señor Luis Fernando Andrés, comenta que: *Sí, nada más para cerrar, y que quede para el conocimiento de todos, el fin de semana se hizo la reunión en Paraguay de la CIER, sobre el Índice de Satisfacción de Clientes del sector residencial y en las empresas de más de 500.000 clientes, quedamos en segundo lugar, por debajo de UTE y por encima de CELESC de Brasil, título que nos honra muchísimo, teníamos este rubro de empresas de más de 500.000 clientes para la CIER es bastante duro, en ocasiones el ICE ha quedado, el año pasado el ICE recibió, si la memoria no me falla el tercer lugar, en esta ocasión nos toca a nosotros el segundo lugar, nosotros teníamos algunos años de no estar en el podio de esta categoría, cosa que nos alegra muchísimo, puesto que sea en un segundo lugar, es bastante difícil, por la gran cantidad de empresas que hay con más de 500.000 clientes y que es un tema que se maneja desde Brasil y quiere decir que, nuestros clientes han mejorado mucho nuestra percepción, para poder haber alcanzado el segundo lugar, quería que todos lo supieran y que quede aquí anotado y el premio nos lo estarían entregando, el próximo 26 y 27 de noviembre en Mendoza, Argentina y estaremos presentando la documentación al Consejo, para que nos permitan ir a recoger dicho premio.*

El señor Rayner García, indica que: *Sin duda alguna una excelente noticia, por favor hacer extensiva la felicitación y el agradecimiento a todo el equipo que, de una u otra manera impacta directamente al cliente, y sin duda alguna, como lo mencionamos el lunes pasado, nos debemos más allá de la venta del kWh, a la comercialización del kWh en la parte técnica y comercial, sino más bien generando calidad de vida y valor a los clientes y desarrollo socioeconómico. Muy bien don Luis, muchas gracias, estimado señor gerente y desearle un feliz descanso.*

El señor Luis Fernando Andrés, se despide e indica que: *Les estoy comunicando cualquier cambio de planes para el próximo miércoles a través de la Secretaría del Consejo o a través de don Rayner, para que, les comunique a todos, pero desde el principio 5:30 p.m. en el parqueo del Edificio Central para salir en la buseta de la CNFL.*

Consejo de Administración

El gerente general se retira de la sesión, en el seno del órgano colegiado se procede a analizar y discutir la propuesta de acuerdo.

El señor Rayner García, indica que: *Ese era el señor gerente general don Luis Fernando Andrés Jácome, en sus palabras finales y dando noticias importantes y de satisfacción para la CNFL, tenemos una propuesta de acuerdo, como lo indicó esta Presidencia, el tema era de conocimiento y ampliación, sobre esta propuesta que se viene dando como modelo tarifario para el sector eléctrico, agradecerle al señor asesor legal la lectura de esta propuesta de acuerdo.*

El señor Guillermo Sánchez, antes de iniciar con la lectura a la propuesta de acuerdo, indica que: *Esta asesoría, recogió las inquietudes principales y las observaciones realizadas por el órgano colegiado, así como las solicitudes o acciones que estaremos incluyendo, después de la lectura de un considerando y tres por tantos adicionales, para poder recoger, si el órgano colegiado lo tiene bien en la deliberación, la intención propiamente sobre este tema.*

El señor Guillermo Sánchez, da lectura a la propuesta de acuerdo e indica que: *Señor presidente, si me permite, voy a incorporar al chat considerando seis y el seis pasa a ser séptimo, así como los tres por tantos adicionales, según los comentarios del órgano colegiado, esos serían después del dos, en lo demás el acuerdo se mantiene incólume.*

Para efectos del acta y la deliberación, el señor Guillermo Sánchez, da lectura al considerando y los por tantos adicionales, los cuales constan en el acta de la presente sesión.

El señor Guillermo Sánchez, indica que: *En cuanto a este tema, quedo atento, señores miembros del Consejo, para cualquier oportunidad de mejora o cambio en cuanto a la inclusión del considerando sexto, así como los 3 por tantos, gracias.*

El señor Rayner García, indica que: *Muchas gracias, estimado asesor legal, por esta propuesta de optimización, que realizamos sobre la misma, en relación a todo lo actuado en el punto en agenda y tal vez don Guillermo, en ese último, por tanto que su persona agregó, no sé qué, tan atinado sea el tema de coordinar un taller con la ARESEP, me parece que ellos lo van a brindar, no sé si estará de más o su persona o el órgano lo ve que es necesario, porque me imagino yo que la ARESEP, duró dos años para proponernos esto que nos están presentando hoy, no sé qué otras cosas más realizará o si este será el momento, por lo menos así lo veo, tampoco veo problema en dejarlo puesto que, alguna acción se hará con casa matriz, hago el comentario porque, me parece que mandaremos las solicitud y quedaremos ahí en espera, pero bueno, no sé qué opinará más el órgano colegiado o su persona.*

Consejo de Administración

El señor Guillermo Sánchez, responde que: *A mí me parece, si el órgano colegiado, lo tiene a bien, se pueda incluir para generar, según corresponda un taller, por parte era en caso de considerarse necesario, por ser un tema de conveniencia u oportunidad y dejarlo plasmado.*

El señor Guillermo Sánchez, optimiza la propuesta de acuerdo por tanto IV. según lo comentado, el cual consta en el acta de la presente sesión.

El señor Rayner García, indica que: *Luego de esta incorporación y afinamiento, esta Presidencia abre el espacio, para que alguna señora directora o el señor tienen algún comentario o propuesta de optimización, ya sea de fondo o de forma.*

No habiendo comentarios, ni propuestas de optimización se somete a votación la propuesta de acuerdo.

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

Considerando que:

1. La Autoridad Reguladora de Servicios Públicos, en adelante ARESEP mediante el oficio OF-0265-DGDR-2025 emitido por la Dirección General de Desarrollo de la Regulación titulado *"Remisión de los informes preliminares de las Metodologías Tarifarias del Sector eléctrico como parte del Proceso de Socialización Externa"*, con fecha del 01 de agosto del 2025, solicito a las empresas distribuidoras realizar un análisis crítico de las propuestas y la remisión de las observaciones o aspectos que se consideran deben ser revisados en dichas propuestas.
2. En el oficio indicado en el considerando anterior se trasladan, las metodologías tarifarias preliminares remitidas por la ARESEP, con alcance para la Compañía Nacional de Fuerza y Luz, en adelante CNFL, están fechadas el 18 de julio de 2025.
 - IN-0033-DGDR-2025 "Metodología Tarifaria Ordinaria para el Servicio de Generación de Energía Eléctrica brindado por Operadores Públicos y Cooperativas de Electrificación rural".
 - IN-0036-DGDR-2025 "Metodología Tarifaria Ordinaria para el Servicio de Distribución de Energía Eléctrica brindado por Operadores Públicos y Cooperativas de Electrificación Rural".
 - IN-0037-DGDR-2025 "Metodología Tarifaria Ordinaria para el Servicio de Alumbrado Público brindado por Operadores Públicos y Cooperativas de Electrificación Rural".

Consejo de Administración

Estas propuestas forman parte del proceso de revisión técnica que permitirá emitir observaciones y recomendaciones pertinentes en el marco del proceso regulatorio tarifario.

3. Mediante el oficio OF-0276-DGDR-2025 con fecha 11 de agosto del 2025 “Ampliación de plazo para remisión de observaciones a propuestas de Metodología del Sector Eléctrico”, la ARESEP concedió una prórroga para la presentación de observaciones a las propuestas tarifarias en análisis. En consecuencia, la nueva fecha límite para la remisión de comentarios y observaciones será el 30 de agosto de 2025.
4. La Dirección Estrategia Empresarial, mediante oficio 7500-0296-2025 del 21 de agosto del 2025, remite a la Gerencia General el “*Análisis de Informes Preliminares de las Metodologías Tarifarias del Sector Eléctrico como parte del Proceso de Socialización Externa*”.
5. Mediante oficio 2001-1212-2025 de fecha 21 de agosto 2025, la Gerencia General aprueba y remite al Consejo de Administración, el “*Análisis de Informes Preliminares de las Metodologías Tarifarias del Sector Eléctrico como parte del Proceso de Socialización Externa*”.
6. En la presente sesión, la Administración presentó al Consejo de Administración el “Análisis de Informes Preliminares de las Metodologías Tarifarias del Sector Eléctrico como parte del Proceso de Socialización Externa”. Del análisis, los señores Directores hicieron algunas consultas, mismas que fueron atendidas por la Administración y como conclusiones relevantes se determinó cambios significativos en las metodologías tarifarias, variando a un Modelo de regulación Comparativo, cambios en el manejo de las inversiones, sobre el plazo de la Plurianualidad de las fijaciones tarifarias, modificación de las definiciones de ajustes y estudios tarifarios, la base tarifaria depurada y tarifa de referencia, la necesaria justificación detallada de los gastos asociados a la actividad ordinaria, la información de los estados financieros auditados, las variables para el cálculo del Canon de regulación, la Contabilidad regulatoria separada, así como los cambios relevantes en cuanto a las variables de las liquidaciones del periodo anterior, entre otras.
7. 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”.

Consejo de Administración

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

- I. Dar por recibido y conocido el oficio 2001-1212-2025 de fecha 21 de agosto de 2025 de la Gerencia General, en el cual se remite el análisis de “informes preliminares de las metodologías tarifarias del sector eléctrico como parte del proceso de socialización externa”, elaborado por la Unidad Tarifas y Normativa Regulatoria, mismo que fue presentado por la Administración en la presente sesión.
- II. Instruir a la Gerencia General, para que remita dicho “Análisis de Informes Preliminares de las Metodologías Tarifarias del Sector Eléctrico como parte del Proceso de Socialización Externa”, a la Casa Matriz para su valoración y que se realice una sinergia y coordinación en cuanto a la estrategia a seguir para accionar como Grupo ICE.
- III. Instruir a la Gerencia General, para que tome las acciones que considere necesarias, y retroalimente a las dependencias y jefaturas encargadas del tema, en relación con los cambios significativos de las metodologías tarifarias, en cuanto a la mayor exigencia y traslado de riesgos financieros a las distribuidoras, así como se revisen los procesos y la normativa relacionada con el grupo encargado de la temática, para ajustar nuestro accionar a las disposiciones emitidas por el ente regulador, con la finalidad de alcanzar favorablemente la aprobación de las futuras solicitudes tarifarias que correspondan, considerando temas claves relacionados con una adecuada planificación, control de costos, el impacto financiero de cambios de costos, la adecuada ejecución presupuestaria, entre otros, para continuar siendo una empresa competitiva, y así mantener, fidelizar y retener nuestros clientes, conforme con lo indicado en el considerando 6. Asimismo, en una posterior sesión, se instruye a la Gerencia General retroalimentar al Órgano Colegiado sobre las acciones y los avances en el tema.
- IV. Instruir a la Gerencia General, para que realice las acciones que correspondan, para generar en su oportunidad y según corresponda, un taller por parte de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, considerando la oportunidad y conveniencia de capacitar al personal encargado de la CNFL sobre la metodología regulatoria.

Consejo de Administración

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

CAPÍTULO V COMENTARIOS Y PROPOSICIONES DE LOS SEÑORES DIRECTORES

ARTÍCULO 1. Informe de hallazgos del Comité de Vigilancia I semestre 2025

El señor Rayner García, indica que: *Pasamos el capítulo de comentarios y proposiciones de las señoras directoras, aquí está Presidencia nuevamente, recuerda que el día de mañana, a través de la Secretaría del Consejo de Administración se estaría enviando las recomendaciones y conclusiones, para efectos de que nos aboquemos a revisar y a exponer, como siempre lo hemos indicado, la forma en cómo el Consejo de Administración, estaría atendiendo las mismas, lógicamente ocupamos integrarlas para efectos de lograr enviar el producto final a presentar al Consejo Directivo del ICE, aquí muy importante según el programa que se tiene, tenemos una semana, para lograr recibir estos comentarios y poderlo enviar a casa matriz, me parece a mí, me confirma Alejandra, tendría que ser el próximo martes 2 de setiembre, que tendríamos que tener ya todo enviado para lograr integrar. Aquí, más bien alguno quisiera también, participar en esta integración y afinamiento y en cuanto a la presentación, se los agradecería, casi siempre me toca a mí, pero si alguno tiene alguna posibilidad de colaborar, en buena hora, no obstante, si nos mandan los comentarios a nivel de prontitud sería genial, muy bien, si martes 2 me confirma aquí Alejandra en el chat.*

ARTÍCULO 2. Visita del Consejo de Administración a la Ruta 32

El señor Rayner García, indica que: Como bien lo indicó el señor Gerente este miércoles, estaríamos teniendo la gira al punto de inauguración de la iluminación, entonces 5:30 p.m. en el Edificio Central de San José, donde hacemos las reuniones en el parqueo, para efectos de estar a las 6:30 p.m., en el acto inaugural, por favor los que pueden asistir y permitiendo el clima, se sostiene la actividad y lograr estar ahí todos presentes.

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



Ing. Rayner García Villalobos
Presidente



Ing. Heylen Villalta Maietta
Secretaria