

**ACTA DE LA SESIÓN ORDINARIA VIRTUAL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
No. 2768**

Acta número dos mil setecientos sesenta y ocho, correspondiente a la sesión ordinaria virtual No. 2768, 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 cinco minutos, del lunes veinticuatro de noviembre 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.

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

Sr. José Fonseca Araya, director, quien se une a la sesión desde su casa de habitación, La Trinidad de Moravia, San José.

Srta. Tatiana Corrales Castro, directora, quien se une a la sesión desde su casa de habitación en Santo Domingo de Heredia.

Administración

Sra. Ma. Del Carmen García Martínez, jefe 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 Guachipalín de Escazú.

Invitados

Ing. Iván Montes Gómez, coordinador gerencial, Gerencia General, en representación del Gerente General, quien se encuentra participando en la Reunión de Altos Ejecutivos (RAE) 60 de la CIER.

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

Sr. Franklin Quirós Arce, jefe de la Unidad Administración Financiera y Contable

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

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

Sr. Guillermo Mena Aguilar, jefe de la Dirección Comercialización.

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 2768 de fecha lunes 24 de noviembre 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

Consejo de Administración

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 2768

El señor Rayner García da lectura al orden del día de la presente sesión No. 2768 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 APROBACIÓN ACTAS

ARTÍCULO 1. Sesión Ordinaria No. 2766

El señor Rayner García, somete a aprobación de los señores directores, el acta de la sesión No. 2766.

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. 2766.

CAPÍTULO III ASUNTOS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

ARTÍCULO 1. Oficio de la ARESEP OF-1460-RG-2025. Obligatoriedad del ejercicio de competencias en el Mercado Eléctrico Regional (MER)

El señor Rayner García indica que: *Pasamos al capítulo número III, asuntos del Consejo de Administración, en donde tenemos un oficio de la ARESEP OF-1460-RG-2025, denominado obligatoriedad del ejercicio de competencias en el Mercado Eléctrico Regional MER, este oficio que fue puesto al corriente de cada uno de los miembros del órgano colegiado, estará a cargo del señor asesor legal, Guillermo Sánchez Williams, que se va a referir en la forma y en el fondo de este oficio y tenemos una propuesta de acuerdo, previo a los comentarios y consultas que pudieran haber de parte del órgano colegiado, nada más aquí antes de que don Guillermo inicie, como ven ustedes en pantalla, el oficio viene dirigido al señor presidente Marco Acuña Mora, presidente del conglomerado Empresas del Grupo ICE y a esta presidencia en nombre del Consejo de Administración, no obstante, se trae para valoración de las acciones pertinentes.*

Consejo de Administración

El señor Guillermo Sánchez, indica que: *Efectivamente, cómo se encuentra en el orden del día, el oficio que estamos enviando en pantalla, el OF-1460-RG-2025, del 11 de noviembre de 2025, así como el criterio jurídico que acompaña al oficio, que ya mencioné que son OF-0358-DGDR-2025 / OF-0662-DGL-2025 / OF-1348-IE-2025 y OF-1307-RG-2025, todos esos oficios tienen que ver con la remisión del informe técnico jurídico conjunto sobre la obligatoriedad del ejercicio de las competencias en el Mercado Eléctrico Regional y la actualización del Reglamento de Armonización Regulatoria.*

El oficio es precisamente el análisis técnico jurídico que se hace por parte de la Dirección General de Desarrollo y Regulación, la Dirección General Legal y la Intendencia de Energías, todas estas de la ARESEP, básicamente en el oficio primero habla en resumidas cuentas de los tratados del Mercado Eléctrico Regionales, habla del MER, habla de la CRIE, habla de la EOR y sobre todo habla de las competencias el poder de ver la obligatoriedad de desempeñarse a la Ley 8660 de Telecomunicaciones y Modernización de las Empresas del Grupo ICE en el Mercado Eléctrico Regional, se fundamenta en el Marco del Mercado Eléctrico de América Central en su primer protocolo, en la Ley 8660, en el segundo protocolo, en los reglamentos que ha dictado la ARESEP desde el 2013 de armonización regulatoria, que ya me refería en el MER y el de Mercado Eléctrico América Central, fundamenta también en decisiones de otro reglamento del detalle del desarrollo de los procesos comerciales, de un acuerdo extrajudicial, que se suscribió con el ICE y la ARESEP de una demanda contenciosa que estableció el ICE en el año 2014, y entonces donde se desistió por parte del ICE dicha de demanda y que, en síntesis hay una obligación de ejercer las competencias en el MER.

Hay un marco normativo claro para las Empresas del Grupo ICE y finalmente ARESEP se encuentra actualizando los reglamentos, del punto de vista legal en síntesis para no detenerme a leerles todo el oficio, existe el modelo corporativo más, sin embargo, la ARESEP concluye, que hay una relación no de jerarquía, sino de dirección, y finalmente, si bien existe un modelo corporativo, lo cierto del caso es que la Fuerza y Luz, tiene un poder de ver de ejercer como agente del mercado sus competencias en el MER, y ahí hacen un desarrollo doctrinario bastante enriquecedor. El oficio del criterio jurídico es de 32 páginas, traen a colación una jurisprudencia del Tribunal Contencioso, hacen diferencias jurídicas, en lo que es una relación administrativa y una jerarquía administrativa y bien al final, llegan a una serie de conclusiones que estaremos viendo, entiendo don Rayner en su oportunidad, una vez que la Administración según la propuesta de acuerdo, haga la análisis técnico jurídico sobre el mismo, porque las conclusiones son que la competencia administrativa, tiene naturaleza poder deber constituir una obligación jurídica de ejercicio, que la competencia del ICE y sus empresas incluida la CNFL, para actuar como ente mercado es un deber jurídico y no una facultad discrecional y a eso se refieren que el Consejo Directivo del ICE, no puede decidir sobre esa facultad y que esa competencia es indelegable, o sea, no se puede delegar en otro órgano del conglomerado Grupo

Consejo de Administración

ICE, como en este caso que lo hace actualmente el ICE, que la omisión de llevar a cabo esa competencia genera responsabilidad administrativa y de control, que eso es un tema bastante delicado, para ustedes como Junta Directiva del Consejo de Administración y que, el Consejo Directivo del ICE no puede avocarse la competencia para actuar en el MER, como bien decía y que la CNFL, no requiere autorización previa al Consejo Directivo del ICE, para hacer esa competencia y que la voluntad de legislador referida a la Ley 8660, fue fortalecer al ICE y sus empresas y no tocarles una competencia facultativa y en consecuencia hay que acatar el artículo 6, inciso e) de la Ley 8660, porque es obligatorio y funcional y ejercicio imperativo y que debe actualizarse en ese sentido los reglamentos que ya me referí, que versan sobre los requisitos, para poder competir en el mercado y la ARESEP en el oficio de remisión del criterio jurídico, lo que establece como lo veremos en una posterior sesión, según la propuesta de acuerdo, es establecer hacer un análisis, pero también establecer un plan de acción, para poder cumplir con este criterio y está remitido por este oficio que me permití leer al principio. Tal vez no dije, no vine ahí, pero como todos sabemos, el artículo 14, inciso e) de la ley 7593, dentro de la ARESEP, es de acatamiento obligatorio para las empresas reguladas sobre las disposiciones que emita la ARESEP, en el ejercicio de sus competencias, entonces todo esto, es un tema que debe analizarse por parte de la Administración y traer en una próxima sesión, lo que se considere que corresponde continuar en atención a dicho oficio y por supuesto amparado al criterio jurídico de los tres órganos o dependencias propiamente en Intendencia de Energía, de la legal y el desarrollo de la ARESEP y bueno para la extenderme más, a manera de síntesis quedo atento para cualquier aclaración sobre los alcances del oficio que ha sido comunicado, tanto el presidente del ICE, como al presidente del órgano colegiado.

El señor Rayner García, indica que: Muy amable don Guillermo por la ponencia de este oficio, llama la atención, antes de darle la palabra al órgano colegiado, el no manifestar una fecha para tener por lo menos un plan de trabajo o un plan de acción, no se sabe si es que, el ente regulador, interpreta que ya el Instituto de Electricidad o bien la Compañía, tienen todo claro o ya el músculo competente para decir, empezamos mañana, no omito manifestar y que esto se viene trabajando desde hace mucho tiempo, en el sentido de que, el MER, con los diferentes tratados y toda la estructura organizacional que esto tiene y es vastamente conocido, entonces, tal vez por eso es que no dan una fecha, pero sí ponen ahí a una persona para que dé el control y seguimiento. No creería yo que, le den mucho tiempo a esto para preguntar, qué estamos haciendo y al ser dirigido al señor presidente ejecutivo del ICE y a este Consejo de Administración, en algún momento nosotros siendo subsidiaria del Grupo ICE, tendrá que haber alguna coordinación con casa matriz, por lo menos para tener alguna coordinación de alguna actividad. Pero bueno, por lo pronto este oficio se está tratando en el ICE, nosotros tenemos que tratarlo a nivel de la Compañía, y por eso es que, por lo menos tratamos de hacer alguna instrucción acá a la Gerencia en la siguiente propuesta de acuerdo, no sin antes consultarle a las directoras, si tienen algún comentario sobre este oficio.

Consejo de Administración

La señora Heylen Villalta, manifiesta que: *Efectivamente, sí es un oficio bastante interesante, que nos dicta la obligatoriedad sobre el ejercicio de las competencias de la CNFL en el MER. Definitivamente hay que hacer un análisis profundo, yo solicitaría un análisis de específicamente los beneficios que se esperaría obtener, si la CNFL entra, como agente del MER, yo esperaría también, ver diferentes escenarios de acuerdo al comportamiento del MER, como tal vez ustedes pueden saber, el MER es un mercado de excedentes, es un mercado que también “atiempado” con las condiciones climáticas y la disponibilidad de excedentes que tiene la región, entonces yo esperaría, ver ese análisis dentro de lo que se le va a solicitar a la Administración, principalmente los beneficios y ver con los diferentes comportamientos de los escenarios que tenga el mercado.*

El señor Rayner García, indica que: *Perfecto, muchas gracias, directora Villalta. No sé si alguno tiene otro comentario, si no, esto mismo que menciona la directora Villalta, tal vez lo podríamos, afinar dentro de la siguiente propuesta de acuerdo, si no hay más comentarios o consultas, tal vez don Guillermo, incluyamos o no sé si podríamos incluir no solamente que se refieran al acta con este comentario que la directora Villalta, ha mencionado o bien puntualizarlo, dentro del por tanto, que es la solicitud que hacemos, cuando damos la instrucción ahí mismo incorporar esto que mencionaba la directora de Villalta, que con total asertividad, ese análisis debería traer mínimo lo que la directora de Villalta mencionó, siendo así, don Guillermo, adelante con la lectura y optimización de la propuesta de acuerdo.*

El señor Guillermo Sánchez, manifiesta que: *Efectivamente, muy oportuno y atinado al comentario de la directora Villalta y tomo nota para la lectura de la siguiente propuesta.*

Se da lectura a la propuesta de acuerdo.

El señor Guillermo Sánchez, indica que: *En el segundo, por tanto, atendiendo la voluntad y con la indicación de la directora Villalta y avalada por colegiado, podemos hacer una propuesta.*

La señora Heylen Villalta, manifiesta que: *Quería también es que pusieran diferentes escenarios de acuerdo con el comportamiento del MER, entonces, tal vez esos escenarios, me refiero para explicarme un poco, que no solo me escriban en prosa, que es, los beneficios que ellos esperan de lo que se ha analizado teóricamente, sino ya técnicamente y financieramente, qué voy a esperar de ahí, cuáles serían los escenarios del análisis.*

El señor José Fonseca, indica que: *Me parece que, en lugar de la propuesta del plan de acción y ejecución de las actividades, doña Rebeca está sugiriendo que diga la hoja de ruta.*

Consejo de Administración

El señor Guillermo Sánchez, responde que: *Si me lo permite, señor presidente, así lo dice el oficio de la ARESEP, pero ustedes lo pueden cambiar.*

El señor Rayner García, indica que: *Sí tal vez es que, cuando la directora Carvajal lo indicó casualmente yo me referí al oficio, en lo que exactamente pide, es lo mismo yo no sé directora Carvajal si lo siente diferente, pero al fin y al cabo es el plan de acción, sé que una hoja de ruta es más general a nivel del alcance y de concepto, pero tal cual lo pide el oficio es un plan de acción.*

La señorita Rebeca Carvajal, responde que: *Entonces, si así lo consideran bien, de mi parte no hay problema.*

El señor Rayner García, indica que: *Perfecto, muy amable, directora Carvajal, como siempre, muy gentil.*

La señora Heylen Villalta, manifiesta que: *Yo considero igual que, en este caso, la hoja de ruta es más o menos sinónimo del plan de acción, que ellos piden, también un cronograma y las actividades y similar a una hoja de ruta, estoy de acuerdo con dejarlo como el plan de acción, tal como lo pidió la Autoridad Reguladora.*

Realizado los ajustes a la propuesta de acuerdo solicitados por la directora Villalta, el por tanto II, se redactó con se detalla a continuación:

“Instruir a la Gerencia General para que, efectúe un análisis sobre el oficio de la ARESEP OF-1460-RG-2025 de fecha 11 de noviembre de 2025, así como el Informe Técnico-Jurídico remitido, y una propuesta de atención a la indicación del Ente Regulador, que incluya los beneficios esperados de la participación en el Mercado Eléctrico Regional y los escenarios técnicos y financieros que pudieran derivarse de la participación de la empresa en dicho mercado, así como la propuesta del plan de acción y ejecución de actividades, con la finalidad de que el Consejo de Administración evalúe la misma, en una sesión en el mes de enero del año 2026”.

El señor Rayner García abre el espacio para ver si alguna señora directora o el señor director, tienen algún comentario o propuesta de optimización adicional, ya sea de fondo o de forma.

La señorita Rebeca Carvajal, indica que: *Solo una consulta, se debe indicar la semana de enero o eso se les anticipa cuándo, porque dice en el mes de enero.*

El señor Rayner García, indica que: *Sí, porque digamos queda abierto y si la Gerencia General, con la instrucción que estaríamos brindando el día de hoy va a requerir que las próximas semanas de trabajo y análisis y la propuesta la puede tener en la primera sesión o que va a ser el día 12 o la semana que sigue, no se les pone un espacio*

Consejo de Administración

indicativo en cuál semana, porque, si ellos lo pueden tener para el primer día de enero que vamos a sesionar que es el lunes 12 y que lo tengan el lunes 12, tal vez ese es el espacio abierto que se les está dejando, pero no creo que se vayan a la última semana de enero, creo que esto es de interés y en teoría entiendo que a nosotros nos va a llamar próximamente en el mes de enero también la Casa Matriz, entonces debería ser cuanto antes, pero igual queda responsabilidad de esta Presidencia conversar con el señor gerente, para por lo menos abrir un espacio en las primeras 2 semanas o 2 sesiones, que podríamos estar sesionando, para ver este tema directora Carvajal, pero muy atinada la consulta para efectos dejar claro al órgano colegiado y que se pone en enero pero se espera que sea lo más próximo que se pueda, puesto que la Autoridad Reguladora, podría incluso en el mes de enero preguntarnos qué estamos haciendo, no solamente a casa matriz o a CNFL, sino en conjunto, entonces deberíamos tener algo ya analizado, que dicho sea de paso y el oficio nos llegó el 12 de noviembre y sé que ya estamos efectuando el análisis, el día de hoy lo estamos conociendo por un tema de agenda, pero ya de antemano, hemos estado con algunas acciones de análisis y propuestas en borrador, pero entonces sí creería yo, que esto podría venir en las primeras semanas de enero, pero muy atinada a la consulta.

No habiendo más 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:

1. Mediante oficio OF-1460-RG-2025 de fecha 11 de noviembre de 2025, el señor Eric Bogantes Cabezas, Regulador General de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, en adelante ARESEP, comunicó al Presidente del Consejo de Administración, el oficio OF-0358-DGDR-2025 / OF-0662-DGL-2025 / OF-1348-IE-2025 de fecha 22 de octubre del 2025 referente a la Remisión de Informe Técnico-Jurídico conjunto sobre la obligatoriedad del ejercicio de competencias en el Mercado Eléctrico Regional (MER) y la actualización del Reglamento de Armonización Regulatoria (RJD-006-2014, EXP. OT-341-2013).
2. Según indica el Regulador General de la ARESEP en el oficio de cita: *“El poder-deber de ejercer la competencia conferida al Instituto Costarricense de Electricidad (ICE) y sus empresas, en particular a la Compañía Nacional de Fuerza y Luz (CNFL), para actuar como agentes del Mercado Eléctrico Regional (MER), constituye un deber jurídico de ejercicio —cuya omisión genera responsabilidad administrativa y de control— y no es una facultad discrecional susceptible de no ejercerse. Buscando ambas instituciones -ICE y CNFL- la persecución del bien público, en especial, manifestándose en la participación el Mercado Eléctrico*

Consejo de Administración

Regional para la obtención de mejores precios para la compra de energía o con la venta de energía propia o de terceros que se refleje como un ingreso adicional que beneficie al reducir los costos para sus propios usuarios o los del país en general."

3. La Ley N.º 9004, que aprueba el Segundo Protocolo al Tratado Marco del Mercado Eléctrico de América Central, establece obligaciones para instituciones costarricenses como la ARESEP en el ámbito del MER. El artículo 3 de dicha ley, en conjunto con el inciso b) del artículo 6 de la Ley N.º 8660, confiere al ICE y sus empresas (incluida la CNFL) la competencia para actuar como agentes del mercado eléctrico regional.
4. Mediante el *INFORME TÉCNICO-JURÍDICO CONJUNTO SOBRE LA OBLIGATORIEDAD DEL EJERCICIO DE COMPETENCIAS EN EL MERCADO ELÉCTRICO REGIONAL (MER) Y LA ACTUALIZACIÓN DEL REGLAMENTO DE ARMONIZACIÓN REGULATORIA (RJD-006-2014, EXP.OT-341-2013)*, se analiza el instituto de la competencia administrativa, la competencia como poder-deber vinculado al fin público, sobre el incumplimiento del ejercicio de la competencia, así como la diferenciación entre la tutela administrativa (dirección intersubjetiva) y la jerarquía administrativa, partiendo de un estudio doctrinal, normativo y jurisprudencial, que confiere el debido sustento jurídico.
5. La competencia conferida al ICE y a sus empresas, en particular a la CNFL, para actuar como agentes del Mercado Eléctrico Regional (MER), debe interpretarse como un deber jurídico de ejercicio y no como una facultad discrecional susceptible de no ejercerse, fundamentado a través del marco normativo aplicable, la doctrina, la jurisprudencia y sobre la interpretación de la voluntad expresa del legislador. Siendo que, el artículo 6 inciso b) de la Ley N.º 8660 atribuye directamente al ICE y a sus empresas la competencia para ser agentes del mercado eléctrico regional, y la Ley N.º 9004 reafirma que los únicos agentes del MER por Costa Rica son el ICE y sus empresas, en atención a dicho artículo. Lo anterior, no configurando una autorización facultativa, sino una competencia legal directa vinculada al cumplimiento del fin público de asegurar la participación efectiva del Estado costarricense en el proceso de integración eléctrica centroamericana, conforme al Tratado Marco aprobado por la Ley N.º 7848
6. La CNFL, en tanto empresa del ICE habilitada por ley, tiene la obligación de actuar como agente del MER cuando ello sea necesario para la consecución del fin público de integración energética regional. La omisión injustificada en el ejercicio de esta competencia, constituiría inactividad antijurídica y podría generar responsabilidad funcional, jerárquica y administrativa conforme a los artículos 114, 199, 211, 225 y 329 de la LGAP, los cuales sancionan la falta de diligencia o la omisión en el cumplimiento de funciones, y a los artículos 7 al 17 de la Ley General de Control Interno, que imponen a los jerarcas la obligación de garantizar el ejercicio oportuno de las competencias institucionales. Por lo tanto, la CNFL no requiere autorización

Consejo de Administración

previa del Consejo Directivo del ICE para ejercerla, ni puede dicho órgano avocarse o asumir esa competencia, dado que la relación entre ambas entidades es de dirección intersubjetiva y no de jerarquía.

7. El artículo 6, inciso oo), del Reglamento Interno del Consejo de Administración de la CNFL establece como deberes del Consejo de Administración: *"Aprobar o improbar mediante el acuerdo respectivo, los diferentes asuntos que constituyen el orden del día de la sesión sometida a su consideración. Asimismo, en el capítulo de proposiciones y comentarios, pueden acordar e instruir a la Administración para la atención de un asunto de interés."*

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

- I. Dar por recibido y conocido el oficio OF-1460-RG-2025 de fecha 11 de noviembre de 2025, emitido por el señor Eric Bogantes Cabezas, Regulador General de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, en adelante ARESEP, en el que comunicó al Presidente del Consejo de Administración, el oficio OF-0358-DGDR-2025 / OF-0662-DGL-2025 / OF-1348-IE-2025 de fecha 22 de octubre del 2025 referente a la Remisión de Informe Técnico-Jurídico conjunto sobre la obligatoriedad del ejercicio de competencias en el Mercado Eléctrico Regional (MER) y la actualización del Reglamento de Armonización Regulatoria (RJD-006-2014, EXP. OT-341-2013).
- II. Instruir a la Gerencia General para que, efectúe un análisis sobre el oficio de la ARESEP OF-1460-RG-2025 de fecha 11 de noviembre de 2025, así como el Informe Técnico-Jurídico remitido, y una propuesta de atención a la indicación del Ente Regulador, que incluya los beneficios esperados de la participación en el Mercado Eléctrico Regional y los escenarios técnicos y financieros que pudieran derivarse de la participación de la empresa en dicho mercado, así como la propuesta del plan de acción y ejecución de actividades, con la finalidad de que el Consejo de Administración evalúe la misma, en una sesión en el mes de enero del año 2026.
- III. Instruir a la Secretaría del Consejo de Administración para que comunique este acuerdo a la Gerencia General, para su conocimiento y atención, así como al Comité de Vigilancia y a la Auditoría Interna para lo que corresponda. **ACUERDO FIRME.**

CAPÍTULO IV**ASUNTOS DE GERENCIA GENERAL**

Consejo de Administración

El señor Iván Montes Gómez, coordinador gerencial, en representación del Gerente General y el equipo que lo acompaña, ingresan a la sesión.

ARTÍCULO 1. Estados Financieros. Octubre 2025

El señor Rayner García, indica que: *Continuando con el orden del día y ya terminados los asuntos del Consejo de Administración, pasamos al capítulo número IV, Asuntos de la Gerencia General, en donde tendremos, este primer punto relacionado a los estados financieros del mes de octubre del 2025. Agradezco hacer el ingreso del coordinador gerencial Iván Montes, que hoy estará atendiendo los asuntos de la Gerencia.*

Primero que todo, estimado Iván Montes, coordinador gerencial, permítanos saludarlo, darle la bienvenida a usted en representación de la Gerencia General. Como todos saben, el señor gerente participa de la RAE, entonces don Iván Montes, estará atendiendo los temas en representación de la Gerencia General y efectivamente, corresponde el análisis financiero del mes de octubre, ya se encuentra acá en presencia virtual, don Juan Manuel Casasola y Franklin Quirós, lo cual les agradezco iniciar con la presentación, estimado don Iván.

El señor Iván Montes, inicia la presentación del tema indicando que: *Efectivamente, como es costumbre, hoy empezamos con el primer tema, que es la presentación del análisis de resultados financieros con la integralidad de los temas que comprende, como el comportamiento de variables de mercado, estado de resultados, utilidad neta, saldo de caja y demás temas que comprende el informe, para lo cual le cedo la palabra a don Juan Manuel Casasola en su calidad de director y a don Franklin como expositor del tema.*

El señor Juan Ml. Casasola, comenta que: *Hoy vamos a compartir con ustedes el resultado financiero de la Compañía el 31 de octubre del año 2025, el cual mantiene la tendencia que hemos venido comunicando, compartiendo e informando a este órgano colegiado, por lo tanto, don Franklin, hará el desarrollo de la presentación.*

El señor Franklin Quirós, indica que: *Como es costumbre vemos las variables de mercado, aunque, como ya lo dijo don Juan Manuel, presentan un comportamiento muy similar a lo que hemos venido presentando en meses anteriores, esto porque, los ingresos por ventas de energía siguen creciendo a un muy buen ritmo, tenemos una variación con respecto al año anterior de 1,84% y si lo vemos interanual es un dato similar, evidentemente en diciembre los datos van a ser iguales, ya que ambos comprenden 12 meses, pero si es muy importante indicar que, el porcentaje es bastante bueno, seguimos creciendo muy por encima del 1%, casi llegando al 2% y esto es un efecto que se ha venido repitiendo durante todo el año.*

Consejo de Administración

Los ingresos y esto ya traducido a colones, tienen un decrecimiento de 2,37% con respecto al año anterior, y esto es debido a que, el precio promedio tiene una disminución de 4,14% estábamos en ₡94,12 en octubre de 2004 y ahorita está en ₡90,23 colones, esto hace evidentemente que, aunque estamos vendiendo más unidades, las estamos vendiendo a una tarifa menor, y eso hace que, los ingresos por ventas tengan esa disminución de 2,37%, tal y como lo hemos venido indicando, también, en el apartado de compras de energía, hay una disminución importante en el precio promedio, esto por un tema de tarifa ICE, al disminuir la tarifa ICE, nosotros le compramos a un precio menor al ICE, nótese que la diferencia es bastante amplia, ₡68,56 en octubre de 2024 y ₡56,94 en octubre de 2025, eso hace que, el porcentaje de variación sea de menos 16,94%, cuando el precio promedio de ventas solamente decrece 4,14%, evidentemente esto es una diferencia importante que, para el año 2025 es favorable y esto es porque, entonces las compras de energía, ya cuando las traducimos en colones tiene un comportamiento muy similar al precio promedio de una disminución de 16,14%, las compras en unidades se mantienen casi iguales a lo que teníamos el año anterior.

Los costos variables de generación, tanto, de ventas como de compras son muy similares, y esto creo no sé si lo había mencionado antes, pero en realidad esta estabilidad que tenemos durante el año, igual a como se presentó el año anterior, solo que, con resultados negativos, es bastante normal que se presente durante el año, porque el factor CVG que antes era trimestral, desde el año anterior es anual y esto hace que, no tengamos esos sobresaltos que teníamos, que de repente un trimestre era positivo, otro trimestre negativo y dependía evidentemente de la estacionalidad del año. Al ser el mismo valor que tenemos para todo el año, esto no genera ningún tipo de distorsión.

En cuanto al comportamiento de clientes, seguimos teniendo muy buenas noticias y en concordancia de lo que vimos en la filmina anterior, la cantidad de clientes siempre tiene un crecimiento de aproximadamente 10.000 clientes, eso es un crecimiento de 1,53%, las ventas en MWh también tiene un crecimiento de 1,84% y el consumo promedio de kWh tiene un crecimiento de 0,31%, como pueden apreciar, tres valores positivos, en cuanto a la generación propia, tenemos el dato real que son las barritas azules, comparado con lo proyectado que es la línea naranja, en el mes de octubre estuvimos muy cerca de alcanzar la meta, esto se da principalmente porque, se dan algunos mantenimientos en algunas de las plantas, pero ya en sitio se dan cuenta de que, es razonable realizar un mantenimiento extra, no previsto, tal vez, son mantenimientos pequeños que sacan las plantas uno, dos, tres días, pero que, al fin al cabo termina afectando, porque evidentemente al estar en sitio y tener la posibilidad de dar mantenimiento a algo que no estaba previsto, evidentemente es más conveniente, que volver a cerrar el mantenimiento original y tener que volver a hacer otro en algún otro momento y es totalmente razonable, de hecho se hace un análisis costo beneficio de cada una de estas situaciones, sin embargo, y a pesar de esto la meta anduvo muy similar.

Consejo de Administración

Actualmente tenemos una generación propia que corresponde al 11,5% del total de la energía disponible, es un porcentaje bastante bueno y un 1,6% menos de lo que se tenía proyectado, sin embargo, como se le lleva el pulso día a día, en el mes de noviembre vamos con una muy buena generación, incluso muy por encima de lo que se tenía programado. En el tema de pérdidas de energía, que es el gráfico que está en la parte inferior, tenemos el mismo comportamiento, muy por debajo de la meta y con valores siempre por debajo del 9%, desde el mes de marzo del 2025 ha estado oscilando, de repente tiene como es normal su comportamiento, disminuciones y aumentos, pero pareciera que se está manteniendo cerca de ese valor.

En cuanto al análisis de resultados, tenemos un comportamiento de mercado, eso se refleja en colones de forma muy positiva para la empresa, tenemos unos ingresos que, sí son menores a los que teníamos el año anterior, como lo vimos también en la primera filmina, pero unos costos y gastos de operación, que son todavía menores a lo que tenemos a esa diferencia de ingresos, nótese las diferencias, son de ₡4000 y ₡24.000 millones y esto hace que, evidentemente tengamos un excedente de operación de ₡15.114 millones al cierre de octubre 2025, cuando el año pasado teníamos una pérdida de ₡4.845 millones.

En el tema de costos financieros netos, tenemos un resultado positivo de ₡741 millones y las fluctuaciones cambiarias netas, que va a terminar en un valor muy similar a lo que teníamos el año pasado, sin causar ningún tipo de distorsión en los resultados, esto hace que el excedente neto finalice en ₡11.720 millones al cierre del mes de octubre, cuando en el 2024, tenemos una pérdida de ₡10.038 millones, todo lo que les he venido contando se refleja en el gráfico que está en la parte derecha de la filmina, las variaciones que tenemos en los ingresos de operación, la barra naranja es 2024, la azul es 2025, pero el brinco que pega las barras en el apartado de costos y gastos de operación es mucho mayor, haciendo la diferencia grande en cuando ya hablamos de excedentes de operación.

Evidentemente, los indicadores financieros tienen valores muy positivos y más si lo comparamos con lo que teníamos el año anterior. El margen de operación incluso está positivo 5,34%, el EBITDA en ₡41.486 millones, el margen EBITDA en 14,67%, el doble de lo que teníamos el año anterior y el margen neto en 4,14%, cuando el año anterior, evidentemente al tener pérdida, este indicador también estaba negativo.

El comportamiento de la utilidad a través del año, es un gráfico que normalmente presentamos, nos indica que, estamos evidentemente muy por encima de lo que tenemos en un año típico, que es la línea azul, hay 2 líneas, la naranja y la verde, la naranja era el plan financiero anterior, la verde es el plan financiero actualizado, el cual, a diferencia del plan financiero anterior, tiene un ajuste en el mes de noviembre que no corresponde a este cierre de octubre, pero sí lo hemos venido adelantando, que es el registro de la provisión por litigios, que se va a dar ahorita en este mes de

Consejo de Administración

noviembre, ya está totalmente analizado y para el cierre de noviembre, ya les voy a contar cuál fue el resultado. La intención de esto es, además, de cumplir con el tema del modelo establecido para dichos efectos de la NIIC 37, aprovechar también, que tenemos utilidades altas para poder hacerlo, en realidad esto es en parte coincidencia, pero también es parte de una estrategia que podemos seguir en un año, como el que tenemos, esto va evidentemente a disminuir las utilidades, sin poner en riesgo que terminemos con números negros a fin de año, en donde incluso el mes de diciembre esperamos que también tengamos una utilidad en el mes y por supuesto que acumule los resultados que tenemos hasta la fecha.

En cuanto al análisis de situación financiera, el balance nos muestra datos muy similares a los que hemos venido presentando, el activo no corriente, tiene una disminución por tema de depreciación, el activo corriente tiene un aumento sobre todo por tema de caja y bancos, es el principal elemento que hace que tengamos este aumento, el patrimonio neto, también tiene una variación importante y esto es, por las utilidades que hemos venido teniendo durante el año y los pasivos tienen una disminución, sobre todo, el pasivo no corriente, pero esto es por las amortizaciones que se realizan de los créditos en forma natural. Todo esto hace que tengamos, como podemos apreciar en el gráfico que está en la parte derecha, una razón de endeudamiento que se mantiene cercano al 43%, incluso un poquito por debajo de lo que teníamos en diciembre 2024, insisto mucho en este tema, esta razón a veces es un poco injusto, porque interviene el comportamiento de la factura eléctrica, entonces un año como el anterior, que tenemos la factura tan alta, el indicador de repente subía, no era dramático, pero sí tenía ese comportamiento, ya sin este efecto, vamos a tener un comportamiento muy normal durante el año que va a tender a la disminución, precisamente por el pago de pasivos, en el pasivo corriente, tiene una diferencia de \$4000 millones, pero esto es porque, tiene un aumento en la partida específica de gastos acumulados por pagar, precisamente, porque en agosto se hizo parte de la provisión que teníamos previsto, esto es adicional a lo que tenemos programado para el mes de noviembre. Y en cuanto a la razón de liquidez, estamos con muy buen dato 1,18 veces, a lo que tenemos de cierre al mes de octubre.

El saldo final de caja, evidentemente va a tener un compartimiento muy similar por todo lo que les he venido contando, la caja no es la excepción y hemos venido acumulando un buen saldo de caja, que termina en \$42.000 millones, casi \$43.000 millones en el mes de octubre, la factura del ICE se paga el 20 de octubre por un monto de \$16.600 millones y la de octubre, pero que se paga en noviembre, ya se pagó también por tema de fecha, eso sucedió el 21 de noviembre, que fue la semana anterior por \$16.787 millones, evidentemente la idea principal, siempre es cuidar el saldo final de caja. Es un saldo final de caja bastante alto y ya la Administración está haciendo todo lo posible, por dar un buen uso de los mismos, evidentemente, teniendo el cuidado de poder tener un saldo suficiente para atender las obligaciones de fin de año en primer lugar, sobre todo el tema de pago a proveedores, que es un elemento que siempre dispara los pagos y evidentemente, tiene un uso mayor del flujo de caja,

Consejo de Administración

el pago de aguinaldo por ejemplo y también, poder iniciar con un saldo de caja bastante amplio, para poder atender las obligaciones del año 2026.

Les comento, esto no está en la presentación, pero de una vez lo voy a comentar que se está tratando de realizar un pago anticipado por la factura eléctrica. La factura de diciembre que nos emite el ICE, se paga en enero y lo que estamos intentando es poder adelantar ese pago o parcialmente esa factura, para poder aprovechar los recursos en este año, disminuir un poquito el saldo final de caja y que esto nos dé cierta ventaja para el año 2026, sobre todo en temas de presupuesto, se los comento por encimita, porque esa modificación va a venir al Consejo de Administración, si todo sale bien y si podemos negociarlo con el ICE, tiene que venir al Consejo de Administración, para su valoración y aprobación, pero entonces más o menos para que ustedes sepan de qué se trata.

En cuanto al seguimiento del plan financiero, tenemos un comportamiento bastante similar, a lo que teníamos en el plan financiero que fue actualizado hace poco, esto es bastante normal, la diferencia de costos y gastos radica un poquito en el tema que les contaba que la factura ha sido un poquito más alta de lo esperado, por el efecto generación, que ha sido un poquito por debajo de lo esperado, pero esperamos que ya, el próximo cierre del mes de noviembre esto ya se nivele. Y en cuanto a los indicadores, tal vez de momento no son comparables, podemos ver que el real, que es la barra naranja de cada uno de los indicadores o de los gráficos, está muy por encima de la meta, esto es porque, todavía falta ese ajuste que esperamos en el mes de noviembre, que va a afectar el estado de resultados, eso va a disminuir la utilidad de operación, la utilidad neta y entonces estas barritas van a ser muy similares, y la idea es que, siempre estemos un poquito por encima del valor de la meta, pero que ya no se vean estas distorsiones, en realidad, es por eso que estamos observando estas diferencias.

Quedo atento ante cualquier consulta.

El señor Rayner García, agradece la presentación e indica que: Podríamos refrescar nuevamente lo que tendría que venir al Consejo de Administración para aprobación, esto cuándo sería o cuándo se estima, nada más como para tener claro esta acción antes de darle la palabra al órgano colegiado, por si tiene alguna duda o alguna consulta con los números que vimos.

El señor Franklin Quirós, responde que: Con mucho gusto por supuesto, lo que estamos haciendo es poniéndonos de acuerdo con el ICE, para afinar algunos detalles y si todo prospera bien, lo que tendría que venir al Consejo de Administración, es una solicitud de modificación de presupuesto que aprobaría el Consejo nada más, o sea no tiene que ir a la Contraloría y lo que estaríamos tratando es de mover recursos suficientes a la partida de compras de energía, para precisamente hacer un adelanto

Consejo de Administración

de la factura, que correspondería pagar en el mes de enero, eso está previsto para la segunda semana del mes de diciembre.

El señor Rayner García, manifiesta que: *Perfecto, muchas gracias, estimado Franklin, tomamos nota, la intención de hacer este adelanto, es para tema de ejecución presupuestaria, cumplir con indicador o cuál sería el sentido.*

El señor Franklin Quirós, responde que: *No señor, más bien todo lo contrario es número uno, para regular un poquito el saldo de caja, con el que vamos a terminar el año 2025 y número dos, para poder aprovechar de mejor forma el presupuesto que tenemos del año 2026, al adelantar el pago, evidentemente, esperaríamos todos los temas de mercado, pero nos permitiría, poder utilizar esos recursos en el 2026, de una forma en que disponga la empresa, en realidad es una movida más presupuestaria y evidentemente, regular un poquito el saldo final de caja que tenemos en el año 2025.*

El señor Rayner García, agradece las respuestas e indica que: *No sé si el órgano colegiado, alguna directora o el señor director tiene alguna consulta o alguna duda con la presentación que don Franklin, don Juan Manuel y la Gerencia, que nos acaban de presentar con respecto a los números del mes de octubre. Parece que no, estimado Franklin, no tenemos dudas o consultas y los números están bastante bien.*

Una vez que la Gerencia General y su equipo de trabajo 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 que: *La primera propuesta de acuerdo está referida a los estados financieros del mes de octubre, tema presentado por la Dirección de Administración y Finanzas y con las diferentes consultas que el órgano colegiado planteó, no sé si alguna señora directora o el señor director tiene algún comentario o consulta con respecto a este tema, sino adelante señor legal con la lectura de esta propuesta de acuerdo.*

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

El señor Rayner García, abre el espacio para ver si alguna señora directora o el señor director, 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:

Consejo de Administración

Considerando que:

1. Mediante oficio 3101-0247-2025 de fecha 12 de noviembre de 2025, el Área Contabilidad y la Dirección Administración y Finanzas remitió a la Gerencia General, los Estados Financieros del mes de octubre 2025, para remitir al Consejo de Administración.
2. Mediante oficio 2001-1681-2025 de fecha 18 de noviembre de 2025, la Gerencia General aprobó y remitió al Consejo de Administración, los Estados Financieros del mes de octubre 2025, para su conocimiento y lo que corresponda.
3. El Reglamento Interno del Consejo de Administración de la CNFL, en su Sección I, correspondiente a Deberes y atribuciones del Consejo de Administración, artículo 6. Deberes, inciso jj) establece: "Analizar los estados financieros mensuales y aprobar los estados financieros auditados que se remitan a las superintendencias correspondientes", en el cumplimiento de esta norma, la Gerencia General remite los Estados Financieros del mes de octubre de 2025.
4. El Reglamento Interno del Consejo de Administración, en su artículo 6 inciso oo), establece como deberes del Órgano Colegiado: "Aprobar o improbar mediante el acuerdo respectivo, los diferentes asuntos que constituyen el orden del día de la sesión sometida a su consideración. Asimismo, en el capítulo de proposiciones y comentarios, pueden acordar e instruir a la Administración para la atención de un asunto de interés".

POR TANTO, POR UNANIMIDAD ACUERDA:

ACUERDO 2.

- I. Dar por recibido y conocido el oficio 2001-1681-2025 de fecha 18 de noviembre de 2025 de la Gerencia General, en el cual se remite al Consejo de Administración, los Estados Financieros con corte a octubre 2025, presentado por la Administración en la presente sesión.
- II. Instruir a la Secretaría del Consejo de Administración, para que comunique este acuerdo a la Gerencia General para su conocimiento y atención, así como al Comité de Vigilancia y a la Auditoría Interna para lo que corresponda. **ACUERDO FIRME.**

ARTÍCULO 2. Ajuste del porcentaje de la solicitud tarifaria 2026 para el Sistema de Distribución y Sistema de Generación, producto de la revisión realizada por la Intendencia de Energía de la ARESEP

Consejo de Administración

El señor Rayner García, indica que: *Continuamos con el orden del día y siempre en presencia del señor Iván Montes, que es el coordinador gerencial que hoy está representando a la Gerencia General, corresponde recibir esta presentación en relación al ajuste del porcentaje de la solicitud tarifaria 2026, producto de la revisión realizada por la Intendencia de Energía de la ARESEP, un saludo cordial y de bienvenida a doña Vanessa Castro y a doña Priscila Zamora y desde ya, estimado Iván, le dejo la palabra para que introduzca el tema y brinde la misma para efectos de realizar esta presentación.*

El señor Iván Montes, indica que: *Efectivamente, como bien usted lo anota, traemos este tema de modo informativo y para revisión del Consejo, como parte del compromiso de la Administración, de comunicar cualquier ajuste que se deba revisar internamente y esto como resultado del proceso de revisión de la presentación de la solicitud tarifaria que se trajo hace algunos días, y precisamente por algunos ajustes vinculantes de la ARESEP, que variaron el porcentaje final de ajuste que se presentó en este órgano colegiado. Para eso tenemos a doña Vanessa Castro, como directora de Estrategia y a doña Priscila Zamora, como jefatura de la Unidad de Tarifas para presentar este tema. Entonces le cedo la palabra a doña Vanessa, para que haga una pequeña introducción y luego estaría Priscila haciendo la exposición del mismo.*

La señora Vanessa Castro, inicia la presentación indicando que: *Como bien nos introduce don Iván, vamos a presentarles el ajuste del porcentaje a la solicitud del estudio tarifario 2026, que surgió como resultado de las aclaraciones y revisiones que solicitó la ARESEP, la Intendencia de Energía, el resultado final se modifica muy leve y siempre es una disminución para los usuarios. Para ello, Priscila Zamora, nos va a hacer la presentación y quedamos atentos a cualquier consulta.*

La señorita Priscila Zamora, indica que: *Efectivamente, como lo indica don Iván y doña Vanessa, nosotros el 24 de setiembre vimos en este Consejo de Administración, el porcentaje de ajuste a presentar por la Compañía Nacional de Fuerza y Luz, para el Sistema de Distribución, el Sistema de Generación y el Servicio de Alumbrado Público. Esta solicitud fue presentada a la Autoridad Reguladora, nos previno específicamente de unos temas muy puntuales, muy ligeros para una prevención y posteriormente nos emitió la admisibilidad de los 3 expedientes. Una vez esta admisibilidad empieza el proceso de revisión, que es proceso normal que ellos realicen una revisión exhaustiva de toda la información y en esta ocasión, nos solicitaron que producto de esas revisiones, en caso de que esto tuviera alguna actualización, se realizara el ajuste y la modificación por parte de la empresa. En otras ocasiones, por lo general, cuando la Intendencia de Energía, realiza estas revisiones en este proceso, el resultado final se modifica, hasta en la resolución que nos emiten, en la fecha correspondiente, ya como una modificación del porcentaje presentado, en esta ocasión, debido a una actualización de unas vinculaciones que la misma Intendencia de Energía revisa, genera este porcentaje de ajuste y fue lo que se expuso el pasado viernes 14 de noviembre en la audiencia pública.*

Consejo de Administración

Podemos observar, las solicitudes al menos en el Sistema de Generación, hubieron varios oficios y uno de los oficios es el 1353, en el cual la ARESEP, nos indica algunas observaciones y que esto nos hace hacer unos cambios de la vinculación de este formulario, que es el que contiene el estado de resultados, este formulario que se ve acá, el IE-RE-7744 de la liquidación del año 2023, es el estado de resultados que al final lo que nos da la fórmula como tal de este formulario, es el porcentaje de ajuste, específicamente para las cuentas 5.2 y 5.5, que son cuentas a nivel regulatorio de costos de operación y mantenimiento y gastos de investigación y desarrollo. Al realizar estas actualizaciones, nos da que, el porcentaje tuvo una variación que posteriormente lo vamos a ver en otra diapositiva.

En el Sistema de Distribución, fueron dos oficios específicamente, uno nos hablaba igual de la liquidación del año 2023 y el otro de la liquidación 2024, se realiza la actualización de estas vinculaciones. En costos de operación y mantenimiento, en costos de comercialización, los gastos administrativos, investigación y desarrollo y socioambientales, que son cuentas regulatorias, por la cual la ARESEP homologa la cuenta empresarial de todas las empresas distribuidoras y al realizar esta actualización en este estado de resultados que es este formulario 7744, tanto para el 2023 y para 2024, genera esa variación en el porcentaje de ajuste, estos cambios nosotros lo que hicimos fue atender una resolución de la Autoridad Reguladora, la resolución 48 del año 2024, en la cual la Autoridad Reguladora nos indica que, en el caso de provisiones, como salario escolar, compensación de vacaciones y prestaciones legales; el regulador reconoce que la empresa tiene que cerrar con sus sistemas contables, con lo que está registrado contablemente, pero que tarifariamente ella únicamente conoce el gasto real que se ejecutó, no la provisión que se realizó al realizar esta actualización o esta aplicación de este requerimiento del regulador, cuando se actualiza esta vinculación es que no genera esta variación.

Podemos observar el porcentaje de ajuste, en el caso del Sistema de Distribución el monto inicial que nosotros vimos acá en el Consejo de Administración es de una disminución de un 9,07% esto rondaba una disminución de menos ¢28.220 millones, lo que se modifica es el monto de la liquidación 2023 y el del 2024. El ordinario o la proyección que se realiza no sufre ninguna variación y vemos en el recuadro inferior ese porcentaje de variación, pasaría el monto el integral de ajuste de -¢28.220 millones a -¢28.240 millones, la diferencia es de ¢20 millones, a favor del usuario, por eso hace que el ajuste pase de un -9,07% a un -9,08% y como se observa continúa siendo la liquidación del 2023 a favor del usuario, la liquidación del 2024 a favor de la empresa y el ordinario 2026, que no sufre ninguna modificación, sigue siendo a favor del usuario por los - ¢29.015 millones.

También se realiza la actualización del Sistema de Generación, es importante indicar que no tiene una afectación a nuestro Sistema de Distribución, que es la tarifa que afecta directamente al cliente, la actualización se realiza por un tema de cumplimiento

Consejo de Administración

regulatorio, por ser un ejercicio teórico y un cumplimiento de la resolución 13 del 2014, en el cual nos indica que toda solicitud de un Sistema de Distribución, cuando la empresa distribuidora tiene generación, tiene que ir acompañada, pero en nuestro caso, lo que nos reconoce al final es la tarifa de menor costo, que en este caso es la del ICE, el Sistema de Generación del porcentaje que se presentó en su solicitud inicial, era de un 40,51% a favor de la empresa, para este Sistema de Generación y con la modificación de estas vinculaciones pasa a un 35,23%. El total del monto de ajuste era de -Ø15.293 millones en el primer recuadro y en el segundo recuadro de color verde son los Ø13.298 millones, aún sigue siendo a favor de la empresa en este caso como lo indicamos, la tarifa sigue siendo superior a la de menor costo del mercado, por ende, la ARESEP, lo que nos aplica es la tarifa de compra a generación al ICE.

Esta información es para que el Consejo se dé por enterado de los cambios producto de esta revisión de la Autoridad Reguladora, estos cambios o esta revisión de información que realiza el regulador es normal, es del proceso normal de esta revisión, al final la resolución que está en una fecha tentativa para que sea emitida el 12 de diciembre, será un porcentaje diferente que el regulador nos apruebe, porque realizan diferentes ajustes, hay que esperar la resolución del ICE que sale el jueves 27 lo más probable, entonces, estos porcentajes que nosotros observamos y que se presentan en la audiencia pública y que presenta la empresa distribuidora, al final también sufren una variación de todos estos ajustes y cambios o reconocimientos o no reconocimientos que realiza el regulador, en resumen el Sistema de Distribución la variación fue de un 0,01% y en el Sistema de Generación es alrededor de un 5% la variación que ese tuvo, no sé si hasta el momento hay alguna consulta u observación.

El señor Rayner García, agradece la presentación e indica que: Varias cosas, porque como bien lo decía un gran amigo, esto es diferente a lo financiero, y hay que tratar de entenderlo bien para efectos de ver, las acciones. Nosotros habíamos presentado ante el ente regulador, una solicitud de reducción para el 2026, por lo que, venimos escuchando en la ponencia que haces, en el Sistema de Distribución habíamos pedido un ajuste de -9.07%, pero al final nos ajustaron a un -9.08%, o sea 0,01% de reducción, pero en el caso de Generación vemos y tal vez aquí es donde tengo la duda, la reducción pasó de un 40% a un 35%, entonces, tal vez aquí es donde yo me quedo tal vez pensando de un 40% a un 35%, ósea, qué significa esto, al final, a nivel de generación estamos siendo mayormente impactados con el tema de lo que fuimos a pedir se nos rebajó más. Tal vez eso es como para empezar, y lo segundo respecto al Sistema de Distribución, se nos hace un ajuste mayor a la baja, entonces, qué impacto estamos haciendo como empresa, y con estas cosas que nos aprueba la ARESEP, tal vez como para empezar. Y luego ya voy a darle la palabra al órgano al órgano colegiado por si tiene alguna duda o alguna consulta,

La señorita Priscila Zamora, responde que: En este caso, vamos a ver en el Sistema de Distribución el -9,08% y el y el 35,23%, no son los porcentajes finales, la resolución

Consejo de Administración

final nosotros la conoceremos en fecha aproximada 12 de diciembre, allí igual nosotros solicitaremos ante ustedes el espacio correspondiente, para presentar el resultado final de lo que emita el regulador, aún falta la resolución del ICE, que es bastante significativa en nuestro sistema, genera variaciones significativas que es ahora el 27 de noviembre y posterior a ello, la resolución final de la CNFL, que se observaría más o menos el 12 de diciembre, entonces de ahí, buscaríamos el espacio para poder darles el resultado final, estas variaciones que están aquí, es en la petición como tal, el -9,07% al -9,08% son ¢20 millones, también hoy está la compañía de don Juan Ml. Casasola y Franklin, si no me equivoco, acá están los dos y ellos nos dirán qué significado tiene estos ¢20 millones a nivel de las finanzas empresariales, en el caso del Sistema de Generación, el aumento que nosotros solicitamos que es un ejercicio teórico meramente, porque no tiene una implicación directa en nuestras finanzas, una implicación que afecta al cliente final o que con esto nosotros tomemos los ingresos que consideremos algo a nivel financiero, es que pasamos de un 40,51% que habíamos solicitado de aumento a un 35,23%, eso es nuestra solicitud, producto de este análisis que realiza la Intendencia, nos dice bueno ustedes tienen que realizar estos ajustes esto y esto entonces, pasa estos porcentajes, pero sigue siendo nuestra pretensión tarifaria, no es la resolución final como tal, esa la conoceremos, posteriormente.

El señor Rayner García, comenta que: *En Generación la reducción que primero fue de un 40%, pero nos están indicando que preliminarmente es un 35%.*

La señorita Priscila Zamora, responde que: *Sí, señor, es un aumento.*

El señor Rayner García, comenta que: *Es así, es un aumento, correcto, te entendí entonces que ese 0,01% son ¢20 millones.*

La señorita Priscila Zamora, responde que: *Sí, señor, exacto.*

El señor Rayner García, indica que: *Don Juan Ml. ¿Cómo ves esta situación?*

El señor Juan Ml. Casasola Vargas, responde que: *Efectivamente cuando nos percatamos de este ligero ajuste, eso significa que esos ¢20 millones, ingresan de menos en ingresos, eso nos hace realizar algún ajuste en alguna línea de gasto que tenemos en el estado de resultados, del plan financiero, cuando venga esta resolución aprobada, y eso afectará un poquito la utilidad de operación, esos ¢20 millones o tal vez menos, depende de la combinación que hagamos, y la vemos puntualmente esta solicitud nuestra. Entonces creo que, es una afectación mínima leve, de los resultados que ya habíamos estimado con esta petición que hicimos y también un poquito del lado de Generación. Tal vez complementado la explicación de Priscila, generación es para efectos internos, de ver, la capacidad propia del Sistema de Generación, de generar recursos para atender sus gastos, sin embargo, cuando pasamos la energía generada al Sistema de Distribución, ahí la ARESEP, nos aplica el precio promedio*

Consejo de Administración

de mercado, llámese la tarifa de TCB, que el ICE le da a los distribuidores, entonces, ahí del lado de distribución, hay clientes donde ese ajuste lo resentimos, nosotros empresarialmente hablando, porque si fuera completo, tendríamos, un ingreso adicional en distribución, para seguir cubriendo generación y que siempre ha sido así, esto no es nuevo, debo aclarar, no es nuevo lo que estoy explicando, nada más por contexto, señores y señoras directoras, también es de reciente data, esto siempre nos ha sucedido, el costo de generación de la Compañía a partir está por encima del precio promedio, entonces eso nos castiga un poquito la tarifa final al cliente en el Sistema de Distribución. Pero bueno, lo hemos venido administrando bien, desde 2015 a la fecha y entonces esperemos más adelante poder nivelar con algunas otras gestiones.

El señor Rayner García, indica que: *Muy bien, perfecto, como pueden ver aquí es un tema tarifario, como bien explica Priscila y el tema financiero, el complemento con lo que indica Juan Manuel, muchas gracias, no sé si la directora Villalta, Carvajal, Corrales o el señor don José Fonseca, tienen alguna duda o alguna consulta con esto que nos expone Priscila, con este tema de índole tarifario, muy bien, directora Carvajal, adelante.*

La señorita Rebeca Carvajal, indica que: *Yo soy nueva en esta parte, ¿pero se puede atrasar la respuesta de la ARESEP?*

La señorita Priscila Zamora, responde que: *No señora el plazo máximo es el 12 de diciembre ellos más bien por ley, por reglamento y demás son 30 días naturales a partir de la fecha en que se realizó la audiencia, entonces el plazo máximo es 12, previendo que La Gaceta cierra probable el 19 de diciembre, ellos tienen que emitir otras resoluciones como la del CVG, entre otras, el extraordinario, entonces pensaría que debería estar más bien un poquito antes, pero ellos por lo general se toman los 30 días naturales, entonces por eso nosotros hablamos del 12 de diciembre.*

El señor Rayner García, indica que: *Muchas gracias, Priscila, por atender la consulta de directora, no sé si hay alguna otra consulta o comentario con respecto a este tema, entonces, de igual manera Priscila y doña Vanessa, entendemos que hay que esperar una acción que también tendríamos que esperarla para diciembre, tendrían que volver a venir aquí a informar, tiene que ser en diciembre, puede ser en enero, nada más como para tener los tiempos claros.*

La señora Vanessa Castro, responde que: *Sí gracias, posiblemente sí sea en diciembre que nosotros solicitemos espacio para comunicarles el resultado de la resolución y la estrategia que se defina, si hay que presentar los diferentes recursos que normalmente los últimos años hemos tenido que estar presentando, el recurso de revocatoria y apelación ante la ARESEP, porque las resoluciones nos han afectado en nuestras proyecciones financieras, esperemos que esta se ajuste lo más posible a nuestra solicitud, en ese caso, no se estaría presentando ningún recurso, pero si hay alguna diferencia que nos afecta, si este habría que gestionar lo correspondiente y no*

Consejo de Administración

sabemos, para eso hay 3 días, entonces no sabemos si nos dará tiempo de comunicar antes de presentar los recursos o se informaría en forma posterior al Consejo de Administración, porque solo hay 3 días para ello a partir de la fecha en que se reciba.

El señor Rayner García, indica que: Muchas gracias, doña Vanesa. Yo sí quisiera, tal vez antes de cualquier acción que sí vinieran acá, porque estamos en un total alineamiento, con Casa Matriz, ya como bien todos los que estamos acá, por lo menos Priscila y su persona y don Juan Manuel Casasola, participamos de la exposición, bueno y don Luis que no se encuentra hoy, pero participamos de la exposición sobre la solicitud de rebaja y estamos alineados con casa matriz, le entendí a Priscila, que también hay que esperar ciertas cosas de Casa Matriz, pero bueno, sí quisiera yo que vinieran antes para efectos del conocimiento y ratificar que estamos alineados con casa matriz, para efectos de que no salgamos tal vez con alguna acción; yo creería que no, pero por lo menos estar seguros de que estamos todavía alineados, pero entonces damos los tiempos y esperamos acá cuando esto se dé, para efectos de tratar de abrir el espacio cuando sea necesario y obviamente sea de pleno conocimiento del órgano colegiado, yo preferiría que fuera así, puesto que así lo hemos venido haciendo, entonces, tal vez ahí sí les agradecería estar atentos y con una coordinación muy estrecha con la Secretaría, para efectos de abrir el espacio cuanto sea necesario.

No sé si alguno tiene alguna duda o alguna consulta con respecto a este tema, parece que no, entonces no me resta más estimada Priscila y doña Vanesa, como siempre, primero que todo es un gusto siempre tenerlas acá y agradecerles el hecho que nos hayan venido a exponer este tema, de estos resultados que haya tenido la Intendencia, nosotros quedamos atentos para efectos de los siguientes días y ver qué pasa con el ICE, ver qué nos dice la pues a ARESEP, para efectos de abrir el espacio y tomar las acciones, como lo decía la directora Castro, en función a lo que resulte ahora en el mes de diciembre.

Una vez que la Gerencia General y su equipo de trabajo 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 Villalobos, manifiesta que: *La siguiente propuesta de acuerdo está en relación al ajuste del porcentaje en la solicitud tarifaria 2026, para el Sistema de Distribución y el Sistema de Generación, producto de la revisión realizada por la Intendencia de Energía de la ARESEP, tema expuesto por la Dirección de Estrategia, en este caso por el Área de Tarifas, en donde se nos expone la primera resolución, como bien se indicó, hay que esperar un par de fechas más, con el tema de lo que tienen que indicarle al ICE y adicionalmente el 12 de diciembre, según lo mencionaron, ya una disposición final para el tema de la CNFL, como bien se habló en el punto en agenda, esperaríamos este órgano colegiado, cualquier acción subsiguiente al 12 de diciembre, pues tiene que venir previo acá para conocimiento y aprobación de la acción que se tenga que tomar con respecto a la decisión final en este tema tarifario,*

Consejo de Administración

no sé si alguno tiene algún comentario, previo a la lectura, parece que no. Entonces, señor asesor legal, adelante con la lectura esta propuesta de acuerdo.

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

El señor Rayner García, abre el espacio para ver si alguna señora directora o el señor director, tienen algún comentario o propuesta de optimización, ya sea a 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:

1. En atención al oficio 2020-0325-2025 de fecha 25 de setiembre del 2025, donde se comunica el acuerdo del Consejo de Administración, del capítulo III, artículo 1, del acta de la Sesión Extraordinaria Virtual No. 2756, celebrada el miércoles 24 de setiembre de 2025, y según Acuerdo 2. Por Tanto, II, que cita:
 - II. **Acoger la recomendación de la Gerencia General y su equipo, sobre la Solicitud de ajuste tarifario 2026 con liquidación 2023-2024 para el Sistema de Distribución con un ajuste de -9,07%, en el Sistema de Generación con un ajuste de 40,51%, y la solicitud de ajuste tarifario 2026 con liquidación 2024 del servicio de Alumbrado Público con un ajuste de 11,28%, y las Propuestas de modernización tarifaria asociadas a la Tarifa Residencial Social y Tarifa Baja Tensión Horaria, con base en las metodologías tarifarias RJD-139-2015 y RJD-141-2015, publicadas el día 10 de agosto 2015, en el Alcance N° 63 del Diario Oficial La Gaceta N° 154, y el por tanto II de la resolución RE-0080-IE-2021, respectivamente; e instruir a la Gerencia General para que presente dichas solicitudes ante las instancias correspondientes de la ARESEP.**
2. El 24 de octubre del 2025 se recibe el oficio OF-1353-IE-2025 de parte de la ARESEP solicitado información adicional para el sistema de generación y que se actualicen las vinculaciones del formulario IE-RE-7744 (estado de resultados tarifario) para la liquidación 2023. Dicha solicitud es atendida, dando respuesta el 05 de noviembre por parte de la CNFL mediante el oficio 2001-1618-2025 de fecha 04 de noviembre del 2025, en el que se ajusta el porcentaje de 40,51% a 35,23%.

Consejo de Administración

3. Mediante los oficios OF-1383-IE-2025 recibido el 03 de noviembre del 2025 y OF-1396-IE-2025 del 05 de noviembre del mismo año, se solicita información adicional de parte de la ARESEP correspondiente al sistema de distribución y que se actualicen las vinculaciones del formulario IE-RE-7744 (estado de resultados tarifario) para la liquidación 2023 y liquidación 2024. Dicha solicitud es atendida el 10 de noviembre del 2025 por la CNFL mediante el oficio 2001-1641-2025 en el que se ajusta el porcentaje de la solicitud tarifaria de -9,07% a -9,08%.
4. Mediante oficio 2011-0460-2025 de fecha 19 de noviembre de 2025, la Unidad Tarifas y Normativa Regulatoria, remite a la Gerencia General, el Informe del ajuste del porcentaje de la solicitud tarifaria 2026 para el Sistema de Distribución y Sistema de Generación, producto de la revisión realizada por la Intendencia de Energía de la ARESEP.
5. Mediante oficio 2001-1685-2025 de fecha 19 de noviembre de 2025, la Gerencia General aprueba y remite a la Secretaría del Consejo de Administración, para conocimiento y aprobación del Consejo de Administración, el expediente administrativo sobre "Ajuste del porcentaje de la solicitud tarifaria 2026 para el sistema de distribución y sistema de generación, producto de la revisión realizada por la Intendencia de Energía de la ARESEP."
6. El Reglamento Interno del Consejo de Administración, en su artículo 6 inciso oo), establece como deberes del Órgano Colegiado: "Aprobar o improbar mediante el acuerdo respectivo, los diferentes asuntos que constituyen el orden del día de la sesión sometida a su consideración. Asimismo, en el capítulo de proposiciones y comentarios, pueden acordar e instruir a la Administración para la atención de un asunto de interés".

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

- I. Dar por conocido y recibido el Ajuste del porcentaje de la solicitud tarifaria 2026 para el sistema de distribución y sistema de generación, producto de la revisión realizada por la Intendencia de Energía de la ARESEP, pasando el porcentaje de solicitud de ajuste tarifario para el Sistema Distribución de -9,07% a -9,08% y para el Sistema de Generación de 40,51% a 35,23%.
- II. Instruir a la Secretaría del Consejo de Administración, para que comunique este acuerdo a la Gerencia General para su conocimiento y atención. **ACUERDO FIRME.**

Consejo de Administración

ARTÍCULO 3. Informe comportamiento de la demanda, crecimiento de clientes y venta de energía.

El señor Rayner García, indica que: *Siguiendo acá en presencia del señor coordinador gerencial don Iván Montes, representante hoy de la Gerencia General, corresponde recibir el informe del comportamiento de la demanda crecimiento de clientes y venta de energía, por lo cual agradezco hacer el ingreso de los participantes en este tema que están acompañando hoy a la Gerencia General, desde ya un saludo cordial al señor Guillermo Mena, director de la Dirección Comercialización y desde ya estimado Iván, le doy la palabra para que introduzca el tema y brinde la palabra en esta ponencia.*

El señor Iván Montes Gómez, indica que: *Efectivamente, como último tema de la agenda, tenemos el informe del comportamiento de la demanda, crecimiento de clientes y venta de energía, quizás indicar que, este informe es un informe complementario que se utiliza para desarrollar y formular el informe de análisis financiero que presentamos como punto uno de la agenda, para la presentación del tema nos acompaña el señor Guillermo Mena Aguilar, en su calidad de director de Comercialización, a quien agradezco hacer la presentación y comentarnos sobre el tema.*

El señor Guillermo Mena, inicia la presentación indicando que: *Como lo dijo ya don Iván, este es un informe del comportamiento de la demanda, crecimiento de clientes y venta de energía, que se hace mensualmente de la mano con los estados financieros.*

Este es un esquema, en esta primera filmina, para comprender un poquito la distribución de los clientes por grupo contable a setiembre de este año el 99.08% son clientes residenciales y comerciales, cómo se hace esta clasificación de cada uno de los clientes, los clasificamos de acuerdo al Código CIIU, que lo maneja el Ministerio de Economía, Industria y Comercio, que es una clasificación universal e internacional, y ahí va uniformado y homologado cada uno de los clientes que generalmente es, ya sea industrial o comercial, que siempre hay alguna diferencia y los homologamos ahí, siempre aunque las tarifas sean similares, en lo que son clientes generales y clientes industriales, sí es importante la clasificación nuestra, porque el MEIC siempre nos lo agradece, porque vemos cuando es manufacturación es industrial, entonces siempre lo mantenemos en esa línea, el gobierno tiene 1772 clientes, el industrial 145, los municipios son 1179 clientes el 0,19%, el ICE también es otro cliente nuestro con el 0,18% tiene 1160 medidores y la Compañía tiene 202 medidores que todos esos suman el grupo contable de nuestros clientes, que al total de hoy tenemos 628.931 clientes y les comento algo de historia muy rápido, hace 10 años teníamos alrededor de 530.571 clientes, o sea, a hoy hemos sumado 98.362 clientes.

Consejo de Administración

Aquí observamos una filmina bastante interesante, es el comportamiento de la cantidad de los clientes, quise incluir el 2023, para hacer una comparación del 2023 al 2025, en el 2023 teníamos al mes de setiembre 610.810 clientes, en el 2024 618.000 una diferencia de alrededor de 7.914 clientes, que significan 1.37% y el 2024 al 2025 en este color amarillo, que es ya este año setiembre, contamos con una variación porcentual unos 52% que significa más de 9.427 clientes, hemos venido aumentando bastantes clientes y en promedio de los medidores que nosotros ponemos de los abonados y de los clientes que viene aumentando un promedio tenemos entre 9.000 a 10.000 clientes por año, que viene sumando.

Este comportamiento de ventas es bastante interesante, también ahí vemos de color naranja el año 2023, que teníamos unas ventas de más de 2.562.000 kWh, en el 2024 vendimos 2.669.000, una diferencia de 5.68%, del 2025 aumentamos a 2.717.028 kWh, que del 2023 al 2025 vendimos más de 6.02% en variación porcentual, aquí vemos en la gráfica en color amarillo, podemos decir ahí vemos de agosto a setiembre una disminución, es una pequeña disminución, porque siempre de acuerdo a los informes mensuales de coyuntura económica, que así lo analizo yo, que presenta el Banco Central, en la balanza comercial es muy sencillo y poder discutir cualquiera de nosotros con un economista, porque vemos la balanza comercial y en ese mes de agosto a setiembre, hubo más importaciones, que exportaciones, además, hubo en el mes de setiembre vacaciones de los colegios privados, entonces también siempre se disminuye, sumamos al mes de octubre para hacer la comparación y realmente nos dio también muy positivo, que se sumó casi 1.8% de la diferencia de octubre 2024 al 2025, entonces ya este mes de octubre si vemos este gráfico, el 2025 viene exponencialmente en crecimiento.

Aquí vamos a ver un tema sumamente interesante, también ver la tendencia de clientes con respecto al consumo, como lo vimos anteriormente, aquí en color naranja 2023 que del 2024 hay un aumento de 1.37% en los clientes, pero también a nivel de consumo hubo un aumento del 3.3%, y del 2023 al 2024, observamos que hubo un aumento de 9.496, lo vimos en la filmina anterior, pero también viene un aumento exponencial en lo que es, la cantidad del consumo de los clientes en energía de 2.086% y aquí hizo una sumatoria bimensual, de agosto a setiembre, para el comportamiento de cada uno de ellos, entonces siempre hay una tendencia positiva con un crecimiento exponencial al alza.

Eso es una gráfica muy interesante que el mes pasado nos la pidió Juan Manuel Casasola, para conocer si los clientes dejan de consumir cuando hay aumento de tarifas y anteriormente, ustedes ya vieron el ajuste tarifario de este año, pero vean lo interesante 2023 color naranja, hubo en el mes de marzo un aumento de 7.45%, es interesante, en el mes de abril se nos cae el consumo, pero después el otro mes, mayo – junio, ya viene un consumo homogéneo y vean que, en el mes de junio, hubo un aumento del 3.82%, en el 2023 más bien a pesar de los aumentos, se mantuvo el consumo, igualmente, aunque hubo una disminución, en setiembre se mantuvo el

Consejo de Administración

consumo. Ahora pasemos al color azul en 2024, hubo un aumento 2.39% en el mes de enero, igualmente un aumento en julio y se mantuvo, más bien aumentó el consumo en los meses de abril y mayo bastante interesante.

Observamos una disminución en el mes de enero en el 2025 y más bien se nos cae el consumo, se regula a partir del mes de marzo – abril, y después se mantiene al alza. Aquí lo podemos observar en la tablita inferior 2023, cómo van a estar los cambios tarifarios y cómo estos cambios tarifarios en general, el análisis que nosotros hacemos, el impacto de tarifas no nos está afectando el consumo, más bien cuando hubo una baja aquí en el mes de enero de este año disminuyó enero y febrero el consumo y después volvió a estabilizarse, muy interesante, porque esto nos permite decir los industriales, yo que he estado en la Cámara de Industria, estudié como por tres años en la Comisión de Energía, siempre ellos van decir, que necesitamos bajar tarifas, aunque es un sector muy pequeño, porque realmente el sector residencial y el comercial, el consumo siempre lo mantiene, exista y aquí los gráficos lo dicen, se hace un ajuste a la baja, un ajuste a la alza, el consumo se regula después de dos meses.

Esa es una tabla, ya donde vemos la homogeneidad de cada uno de los grupos contables y vemos aquí ya un resumen de la cantidad de clientes y podemos observar en el total, es un análisis bianual, en cuanto a la tablita número 1 de cantidad de clientes en relación a setiembre del 2025 al 2024, hubo un aumento de 9.427 clientes, que significa una variación positiva de 1.52%, en cantidad de MWh vendidos, que es la tabla número 2, a nivel de consumo se nos presentó una diferencia positiva de 47.385 MWh que vendimos de más en este año, comparado al año pasado a setiembre y la variación fue 1.77% y el consumo promedio por sector, o sea, cuánto me consume mensualmente, cada uno de los sectores, en este caso es bianual, se mostró que a setiembre una variación positiva de punto 0.25% del consumo y lo que más representa aquí el consumo, esta diferencia en kWh consumo promedio, que en setiembre de 2024 a 2025 los clientes nos consumieron 10.68 kWh más promedio, noticia bastante relevante, bastante positiva, donde el cliente viene aumentando su consumo, igualmente los clientes.

En conclusión, el cierre de setiembre del 2025 en la comparación bianual, la Compañía alcanzó 628.151 clientes, evidenciando un crecimiento constante con un aumento de 1.37% bianualmente entre 2023 y 2024 y de 1.52% entre 2024 y 2025, ya habíamos analizado que eran alrededor de 7.914 clientes en el 2023 - 2024 ese 1.37% y el 1.52% son 9.427 clientes.

En cuanto a las ventas de energía, se registraron más de 2.717.028 MWh, lo que representa un incremento de 1.77% respecto al 2024, reflejando una recuperación sostenida impulsada por el sector residencial y en parte podemos sumar al sector comercial, a nivel de consumo promedio por sector, se muestra una tendencia bianual bastante positiva, con una variación porcentual del 0.25%, lo que demuestra una tendencia al crecimiento de la demanda energética de los clientes en el área servida

Consejo de Administración

de la Compañía. Comento algo de historia y estaba analizando en estos días, hace 15 años que inicié en la Dirección Comercial, don Teófilo de la Torre, siempre le gustaba mucho pedir el crecimiento de la demanda y me acuerdo que ese crecimiento estaba entre 4.5% y 4.7% cantidad de clientes no venía aumentando mucho y ahora más bien cambió la cantidad de clientes aumenta y ya llegamos a un tope en nuestra área servida, y aunque siga aumentando la cantidad de clientes, pero el consumo en ventas siempre ahora se mantiene entre los datos que ya citamos aquí del 1.77% 1.5% el año antepasado fue 1.25% y esos son los resultados al mes de setiembre, eso se hace un análisis, como dijo don Iván, cada mes, tanto bianual como bimensual.

El señor Rayner García, agradece la presentación e indica que: *No sé si las señoras directoras o el señor director tienen alguna consulta o alguna duda con esta información.*

La señora Heylen Villalta, indica que: *Tal vez quería preguntar, en lo que son clientes industriales, vemos que hay una variación hacia la baja y obviamente, en la cantidad de clientes y por ende también en el consumo, yo quisiera tal vez, que nos cuente ahí un poco más a detalle, del por qué esos clientes dejaron de existir, porque si tenemos una zona de concesión, no es como que ellos se pueden ir con otro proveedor de servicio, y si habría alguna forma de ofrecerles algún otro servicio para que tal vez, no tengan qué prescindir de los servicios de la CNFL.*

El señor Guillermo Mena, responde que: *Muchas gracias por la pregunta, muy interesante ver ese tema industrial, no se nos ha ido ningún cliente, lo que pasa es que nosotros año con año, más en el mes de setiembre, hacemos una reclasificación de acuerdo, como les dije al inicio, al código de la actividad económica del CIIU, entonces hay clientes, que llegan a ventanilla y dicen, puedo hacer una industria y la marca de industria se forma el contrato y pone supermercado o industria manufacturera, cuando vamos a hacer el campo y tenemos la medición, ponemos el servicio, vemos que no es una industria, es un supermercado pequeño, entonces, de acuerdo al código CIIU lo cambiamos a comercial, eso nos afecta en el consumo, no, nos afecta en la tarifa tampoco, es la misma tarifa, no perdemos absolutamente nada por qué lo hacemos para poder ayudar al MEIC y al INEC, a mantener las estadísticas país, inclusive al mismo Banco Central, entonces lo que hacemos nosotros es reclasificar cada año la parte industrial, porque el cliente que dice una industria de zapatos, entonces creemos que es una zapatería grande, cuando vemos que lo que es, es una tienda de zapatos se clasificó mal, entonces por ejemplo, en la zona Heredia pasa mucho, este año en esta reclasificación casi de fue de 112 reclasificaciones que hicimos, entonces podemos pensar, mira se nos fueron industriales, no nada más lo reclasificamos, igualmente podemos reclasificar a clientes comerciales que en el contrato son comerciales, pero son industriales, entonces los reclasificamos a industriales; pero no nos afecta reitero ni la tarifa, porque es la misma, y no nos afecta tampoco en lo que es el servicio que damos, afecta nada más si no lo hacemos, las estadísticas del CIIU para el MEIC.*

Consejo de Administración

La señora Heylen Villalta, responde que: *Muchas gracias, Guillermo, me queda clarísimo, totalmente claro.*

El señor Guillermo Mena, comenta que: *A la orden, doña Heylen, si vemos esas tablitas ya el mes de octubre, igualmente ya se ve positivo los clientes industriales y se ve un consumo, por eso lo hacemos bianual y bimensual también, todos los meses le llevamos el pulso.*

El señor Rayner García, indica que: *Muchas gracias don Guillermo, por atender las consultas de la directora, también veo a Iván Montes ahí con la mano levantada y luego la directora Carvajal, adelante estimado don Iván y luego la señora directora.*

El señor Iván Montes, comenta que: *Nada más este para reforzar un poco la respuesta a la pregunta de la directora Villalta, esto tampoco, y para que quede claro, esto no tiene una afectación en términos de tarifa, en costo de la tarifa, ni tampoco en facturación del cliente, porque recordemos que la tarifa industrial y comercial, tienen el mismo valor por kWh, entonces, a la hora de reclasificar, como decía don Guillermo, no hay una afectación más que la modificación del código CIU, que es un tema más que todo para registro y control del MEIC, a excepción de los clientes que están en TMT y T-MTb, pero esos no se tocan, entonces nada más para que quede claro, que no tiene afectación, ni para los ingresos ni las finanzas de CNFL, ni tampoco para los clientes a los que se les hace esta reclasificación.*

La señorita Rebeca Carvajal, indica que: *Esa era una de mis preguntas, porque yo veo ahí variaciones porcentuales, entonces me confundía una parte de las variaciones y las diferencias, entonces primero ya evacuó mi primera consulta, don Iván, y segundo, y voy con la consulta que me queda, esa diferencia nominal es de los sectores que restan o es del consumo y la variación me imagino que va asociado con eso del consumo, o de los clientes que hay.*

El señor Guillermo Mena, responde que: *La tablita número 1, es de la cantidad de clientes, es la variación de la cantidad de clientes que es positiva 1.52% bianual, en cantidad de MWh vendidos, la variación porcentual fue 1.77%, de setiembre a setiembre, igual con el consumo promedio 0.25.%, que es la tablita número 3 y ya de esta tablita sacamos la diferencia, para ver cuál es el consumo promedio a setiembre que aumentaron los clientes de setiembre a setiembre, que fue de 10.68%, vino un aumento de consumo promedio por sector y vean que el sector industrial, a pesar de que hicieron una reclasificación aumentó a 3.70%, fue el que mayor variación porcentual obtuvo positiva a 3.70%.*

El señor Rayner García, indica que: *Muchas gracias, estimado Guillermo, por atender las consultas de las directoras. No sé, si hay alguna otra consulta con respecto a esta presentación que nos hizo don Guillermo Mena, director de la Dirección de*

Consejo de Administración

Comercialización, parece que no, don Guillermo, muy agradecidos con esta presentación.

Realmente el tema del incremento de clientes y el comportamiento es un tema que deberíamos manejar y me parece que ustedes lo están llevando bastante bien, el tema de la información de crecimiento y consumo, a partir de toda esa información se deberían generar estrategias. Ahora usted mencionaba, el tema de la segmentación o bien categorización, eso es un tema que hay que llevarlo muy bien afinado, porque a partir de ahí y de esos segmentos, se podrían generar diferentes servicios o bien de proponer nuevos modelos de negocio, productos y servicios, a este comportamiento, a esta segmentación, a esta categorización, yo siempre he dicho que, pensar y sin mucho conocimiento, dicho sea de paso, y lo adelanto, pensar que nuestra segmentación solo debe ser residencial, comercial, máxima demanda, me parece a mí que queda no a 30.000, sino a 100.000 pies de altura, yo creo que, ahora que usted hablaba de las panaderías y esas otras cuestiones, a mí me parece que nosotros deberíamos tener muy bien segmentado eso, a ese nivel y decir, cuál va a ser nuestra estrategia de ataque, esto es un comentario general y tal vez con la finalidad de haber traído esto es, darnos cuenta de no solamente el comportamiento de crecimiento de clientes y la parte de consumo, sino también, esas otras cositas hilos de oro que se le pueden sacar a toda esta información, que es lo que uno llama y no es para ya, y sí, sé que ustedes por lo menos, están pensando más en eso, pero sí tal vez en algún futuro no muy lejano, a mí me gustaría, ahondar más en esa categorización, en esa segmentación, y para efectos de ver qué, podemos ofrecerle de más a estos clientes, que uno sabe que tal vez no están tan capacitados financieramente hablando, para tal vez ofrecerles el tema de SER Solar, el arrendamiento de techos o bien otras cosas, pero sí, tal vez llegarle con algún otro servicio o incentivación, que obviamente lo sigamos teniendo, vuelvo y repito, como una vez lo dije, agarrados de la acometida eléctrica, especialmente en esas zonas fronterizas, eso es un comentario general y final, y sé que tal vez ustedes, ya más bien han adelantado camino en eso y tal vez me gustaría verlo para el 2026, qué tanto han avanzado en esta categorización, segmentación, tipificación, etcétera, pero más allá de eso, cuál es la estrategia de atención de abordaje y ofrecerles algo para que sigan más allá consumiendo el kWh, sino más bien más allá y un cliente más allá del consumo eléctrico, siendo así, estimado Guillermo, no sé si tiene algún comentario final, sino lo dejaríamos hasta acá, para nosotros continuar con la sesión, estimado don Guillermo.

El señor Guillermo Mena, responde que: Totalmente de acuerdo con usted, hemos venido trabajando en estrategias, inclusive de la mano con la Unidad de Nuevos Negocios, inclusive vea lo importante que usted habla, las zonas urbanas marginales, tenemos 40.000 familias en nuestra área servida, casi eso es un sector contable, que hay que sumarlo, tal vez acá lo del residencial y ponerlo como zona urbano marginal, ¿Qué estamos haciendo ahí?, otras estrategias, por ejemplo, hemos venido trabajando con el INS, para ya ofrecer una tarjeta especial para pago de recibos o ahora con el Banco Popular para el prepago, me gustaría ahora si me lo permiten en

Consejo de Administración

enero o febrero, ya mostrarles las estrategias que queremos hacer ya con esas segmentaciones de clientes y con el análisis que hacemos bimensual de estos sectores, con mucho gusto, señor presidente.

El señor Rayner García, indica que: Perfecto Guillermo, le tomamos la palabra, esperamos enero, febrero para que nos cuente un poquito más de esas estrategias y de este trabajo. Muy bien, estimado, no me resta más que agradecerle haber acompañado en este tema y desearle un feliz descanso, estimado don Guillermo Mena, director de la Dirección de Comercialización, muchas gracias.

Una vez que la Gerencia General y su equipo de trabajo 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 que: Tenemos esta última propuesta de acuerdo, en relación al informe comportamiento de la demanda, crecimiento de clientes y ventas de energía, tema solicitado por este órgano colegiado, en relación a la solicitud que hiciera la directora Carvajal en su momento y por lo cual hoy tuvimos la ponencia sobre este tema, no sé si hay algún comentario con respecto a este tema, siendo así, le agradezco al señor asesor legal, Guillermo Sánchez, dar lectura de esta propuesta de acuerdo.

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

El señor Rayner García, abre el espacio para ver si alguna señora directora o el señor director, 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. Mediante el oficio 2020-0382-2025 del Consejo de Administración, con fecha 28 de octubre de 2025, se comunica el acuerdo en firme emitido en la Sesión Ordinaria Virtual N°2763 del lunes 27 de octubre de 2025, en el Capítulo V, artículo 1, donde se informan los siguientes puntos del acuerdo:

POR TANTO, POR UNANIMIDAD ACUERDA:



Consejo de Administración

ACUERDO 7.

I. Instruir a la Gerencia General, para que en el mes de noviembre del 2025, presente a este Órgano Colegiado, un informe en relación al estado o comportamiento de la demanda, crecimiento de clientes y ventas de energía, en la zona de concesión servida por la CNFL, indicadores de suma importancia que impactan la sostenibilidad financiera, razón por la cual, resulta necesario su seguimiento y control para el aseguramiento de los ingresos por venta de electricidad. Lo anterior, para conocimiento de este Órgano Colegiado y lo que corresponda, según se fundamentó en Considerando 1.

II. Instruir a la Secretaría del Consejo de Administración, para que comunique este acuerdo a la Gerencia General para su conocimiento y Atención. ACUERDO FIRME.

2. La Gerencia General instruyó a la Dirección Comercialización, mediante el oficio 2001-1599-2025 de fecha 31 de octubre de 2025, para la confección del informe sobre el comportamiento de la demanda, crecimiento de clientes y ventas de energía, en atención a lo solicitado por el Consejo de Administración.
3. Mediante oficio 4001-0776-2025 del 17 de noviembre de 2025, la Dirección Comercialización remitió a la Gerencia General, el documento final denominado "Informe comportamiento de la demanda, crecimiento de clientes y ventas de energía" para su conocimiento y remitir al Consejo de Administración.
4. Mediante oficio 2001-1676-2025 del 17 de noviembre del 2025, la Gerencia General avaló y remitió a la Secretaría del Consejo de Administración, el documento denominado "Informe comportamiento de la demanda, crecimiento de clientes y ventas de energía", para su conocimiento y lo que corresponda.
5. El Reglamento Interno del Consejo de Administración, en su artículo 6 (inciso oo), establece como deberes del Órgano Colegiado: "Aprobar o improbar mediante el acuerdo respectivo, los diferentes asuntos que constituyen el orden del día de la sesión sometida a su consideración. Asimismo, en el capítulo de proposiciones y comentarios, pueden acordar e instruir a la Administración para la atención de un asunto de interés."

POR TANTO, POR UNANIMIDAD ACUERDA:

ACUERDO 4.

- I. Dar por recibido y conocido el oficio 2001-1676-2025 de 17 de noviembre del 2025, mediante el cual remite el "Informe



Consejo de Administración

comportamiento de la demanda, crecimiento de clientes y ventas de energía", mismo que fue presentado por la Administración en la presente sesión.

- II. Instruir a la Gerencia General, para que continúe dando seguimiento semestral al informe de comportamiento de la demanda, crecimiento de clientes y ventas de energía, mismo que fue elaborado por la Dirección Comercialización, en aras de conocer y tomar las acciones que correspondan, para la continuidad del servicio eléctrico y la sostenibilidad financiera de la empresa.
- III. Instruir a la Secretaría del Consejo de Administración para que comunique este acuerdo a la Gerencia General para su conocimiento y atención. ACUERDO FIRME.

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

A blue ink signature of Sr. Rayner García Villalobos, consisting of a large, stylized 'M' followed by several vertical strokes.

Sr. Rayner García Villalobos
Presidente

A blue ink signature of Sra. Heylen Villalta Maietta, consisting of a stylized 'H' followed by a vertical stroke and a small flourish.

Sra. Heylen Villalta Maietta
Secretaria