

Consejo de Administración**ACTA DE LA SESIÓN ORDINARIA VIRTUAL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
No. 2779**

Acta número dos mil setecientos setenta y nueve, correspondiente a la sesión ordinaria No. 2779, 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, del lunes dos de febrero de dos mil veintiséis.

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 su lugar de residencia en San Antonio de Desamparados.

Sr. José Fonseca Araya, director, quien se une a la sesión desde la Trinidad de Moravia.

Srta. Tatiana Corrales Castro, directora, quien se une a la sesión desde San Pedro de Poás de Alajuela.

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 Guachipelín de Escazú.

Invitados

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

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

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

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

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

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

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

Sr. José Artavia Contreras, Área Administración Sistemas Comerciales.

Sra. Mildred López Calderón, Área Administración Sistemas Comerciales.

Sr. Ronald Villalobos Valerio, jefe de la Dirección Transformación y Gestión Tecnológica.

Sr. Mario Venegas Padilla, jefe de la Unidad Tecnologías de Información y Comunicación.

Sr. Esteban Varela Mora, jefe del Área Infraestructura y Operación Servicios T.I.

Sr. Roberto Sandí Araya, Coordinador del Proceso Dotación y Soporte a Infraestructura.

Sr. David Berrocal López, Proceso Dotación y Soporte a Infraestructura.



Consejo de Administración

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 2779 de fecha lunes 2 de febrero de 2026 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, quien deja constancia de que la presente sesión se está realizando por interés empresarial, garantizándose de esta forma los principios de colegialidad, simultaneidad y de deliberación.

CAPÍTULO I LECTURA Y APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA**ARTÍCULO 1. Orden del día sesión 2779**

El señor Rayner García, da lectura al orden del día de la presente sesión No. 2779 y la somete a aprobación de los señores.

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

CAPÍTULO II APROBACIÓN ACTAS**ARTÍCULO 1. Sesión Ordinaria No. 2776 y No. 2777**

El señor Rayner García, somete a aprobación de los señores directores, las actas de las sesiones Nos. 2776 y 2777.

No existiendo ninguna observación adicional a las actas mencionadas, las mismas son aprobadas por los directores presentes, las actas aprobadas serán firmadas en el libro oficial respectivo.

Se aprueban las actas Nos. 2776 y 2777.

CAPÍTULO III ASUNTOS DE GERENCIA GENERAL

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

ARTÍCULO 1. Informe de rentabilidad financiera de Productos y Servicios no Regulados al 31 de diciembre de 2025

El señor Rayner García, indica que: *Corresponde en el orden del día recibir este informe de rentabilidad financiera al cuarto trimestre del 2025 y también le damos un*



Consejo de Administración

saludo de bienvenida a doña Laura Montero y al señor Parmenio Barrantes, a la sesión del día de hoy, señor gerente, le doy la palabra, para que nos introduzca el tema.

El señor Luis Fernando Andrés Jácome, comenta: Vamos a ver el cierre del año 2025, con el tema de rentabilidad financiera de la Unidad de Desarrollo de Nuevos Negocios, que nos presentará el licenciado Parmenio Barrantes el día de hoy.

El señor Parmenio Barrantes, inicia la presentación indicando que: Efectivamente, hoy les vamos a presentar los resultados del año 2025, por las acciones generadas desde la Unidad de Desarrollo y Negocios.

Al corte del mes de diciembre, como pueden apreciar en sus pantallas, de acuerdo con la proyección anual de ingresos que se tenía a nivel de meta en el indicador de ingresos por venta de otros productos y servicios no regulados, la meta era ¢210 millones, se obtuvo un ingreso de ¢271 millones, lo que representó un sobre cumplimiento del desempeño anual de un 29.12%. Importante, comentarles que, lo que se había recaudado por generación de ingresos de servicios no regulados de la Unidad de Desarrollo y Negocios, por ¢83 millones y comparado con los ¢271 millones, prácticamente generamos ¢187 millones, más durante el año 2025 y por ende, un sobrecumplimiento de este indicador.

A nivel de los otros tres indicadores en los que, la Unidad de Desarrollo de Negocios trabaja, tuvimos el indicador del cumplimiento de metas del plan de nuevos modelos de negocios, que, básicamente es el cumplimiento de los cronogramas para los casos de negocios, aquí obtuvimos un 74.15%, la meta era de 100%, fue el único indicador que no pudimos cumplir, básicamente el cronograma de trabajo que impactó mayormente para no lograr cumplir este indicador, es la iniciativa de negocio Empresa B, donde no se avanzó, debido a que, cuando estábamos con los análisis financieros y con algunos temas de requerimientos para el desarrollo de este negocio, la Gerencia General, nos solicitó un espacio de tiempo para realizar un análisis, sobre la viabilidad de implementar este negocio, este casito fue el que detuvo el cumplimiento del indicador en los demás se avanzó bien, inclusive si realizamos un comparativo o más bien una proyección de que hubiera pasado si hubiéramos cumplido ese cronograma llegábamos a un indicador del 90%. En este caso, entendemos perfectamente que la Gerencia, quiere realizar algunos análisis adicionales, porque es el primer caso de negocio que no sería bajo la metodología que hemos venido trabajando de socio comercial, sino que, es un caso de negocio que implica algunos temas adicionales, entonces, claramente somos comprensivos y respetuosos de este análisis adicional. En cuanto al indicador de índice de satisfacción al cliente, que recordemos son las encuestas que se le aplican al 30% de los clientes que adquieren productos o servicios desarrollados por esta Unidad, se obtuvo 99.34% y la meta era un 90% y un indicador que, para nosotros fue muy importante, fue el indicador de porcentaje de incremento de kWh de clientes asociados a los nuevos modelos de negocios, aquí cumplimos la meta anual, la meta anual era un 25% y obtuvimos un 27.5%, este desempeño se

Consejo de Administración

debe al consumo de energía relacionado a los productos que se comercializan, por ejemplo, de inducción, movilidad eléctrica, a los puntos de carga de vehículos eléctricos que se han desarrollado y generado e implementado en esta Unidad. Y aquí un punto importante, ya fue la primera facturación de los 25 buses eléctricos en la ruta San José - La Uruca, ahorita tenemos una filmina para explicarles bien ese tema. Al cierre del año 2025, impulsamos una generación de consumo de más de 1.000.000 de kWh y esto equivale con base al precio promedio de venta de los clientes residenciales, que es de ¢81, a un nuevo ingreso para la CNFL de ¢81.111.051.

A nivel de los casos de negocio, comentarles que, en el mes de diciembre ya se logró la aprobación del proceso de selección del socio comercial por parte del Comité de Selección, que recordemos que es el Comité integrado por el director de Administración y Finanzas, el director Jurídico, el jefe de la Unidad Financiera, el gerente general y doña Laura y don Iván, como parte del staff de la Gerencia General, que trabaja con don Luis directamente, que para este caso de negocio, fue seleccionada la empresa MERELEC, por esto ya iniciamos en 2026, con el proceso de elaboración del acuerdo comercial e inclusive hemos tenido sesiones con esta empresa y el viernes 6 de febrero, les estaríamos remitiendo a ellos ya el acuerdo comercial para su validación. Si ellos nos dan el visto bueno, ya pasaríamos a remitirlo a la Asesoría Jurídica, para todo lo que corresponde a aprobaciones.

Igualmente, en el caso de servicios de ingeniería, en esa misma sesión, se aprobó a las dos empresas seleccionadas para este negocio que son COOPELESCA y AMPERE, entonces estamos con el mismo tema con ellos, este viernes tienen que irse los acuerdos comerciales que los están desarrollando desde el Área de Gestión de Negocios, que dirige doña Laura Campos y por último, en el tema de alquiler de postes 5G, ya tenemos todas las aprobaciones técnicas financieras, inclusive una viabilidad legal, pero por los antecedentes relacionados a casos de negocio con alquiler de postes, con la Asesoría Jurídica Empresarial, hemos recibido mucho apoyo de ellos y estamos preparando una consulta relacionada a la viabilidad jurídica de este negocio, con el objetivo de prevenir en el futuro situaciones que afecten la imagen de la CNFL, entonces ya estamos preparando las notas, inclusive, hoy nos asignaron un asesor jurídico y primero las estaríamos compartiendo con la Gerencia General, antes de remitirlas, pero si queremos, por el tema de la imagen de la Compañía, llevar este negocio bien amarrado y bien documentado en todos estos temas.

Tal vez, nada más comentarles, a nivel de movilidad eléctrica, aquí detallamos el aumento del consumo de nuestra red de cargadores rápidos, como ustedes pueden ver en 2023, como para que tengan una idea, nuestros clientes realizaron recargas que equivalen o que el consumo facturado fue de 182.339 de kWh. En 2024, 547.976 de kWh y 2025 ya lo cerramos con un poquito más de 2.000.000 de kWh, lo cual nos demuestra que la apuesta que hemos venido trabajando y desarrollando desde la Unidad de mayor adquisiciones de cargadores, que ya la vimos cristalizada a final del año 2025, era la correcta, ya no vamos a seguir adquiriendo tres cargadores como

Consejo de Administración

históricamente se daba, sino que, por ejemplo la adquisición del 2025, fue de 17 cargadores, donde ya instalamos dos al final de año, el cuarto en San Rafael de Alajuela y el segundo en Anonos y nos demuestra que vamos por un buen camino.

Aquí tenemos el cronograma de instalación de los cargadores rápidos del año 2026, este viernes, ya estaría entrando en operación el primer cargador que es el de CFIA, donde vamos a cambiar el cargador que tenemos actual por un cargador de 150 kW, que tiene la importancia de que es un cargador doble y pueden realizar recarga al mismo tiempo dos vehículos, después los siguientes tres que ven en su pantalla que son Tibas, Guadalupe y Paso Ancho que vamos a hacer un reemplazo, por qué reemplazo, porque fueron los primeros cargadores que la Compañía Nacional de Fuerza y Luz, instaló junto con el de Escazú que ya había sido reemplazado los cargadores tenían conector CHAdeMO y conector CCS1, resulta y sucede que el conector CHAdeMO, por ejemplo, ya es uno que no se está utilizando, la cantidad de recargas con CHAdeMO, son muy pequeñitas, entonces los vamos a reemplazar en el caso de Guadalupe y Paso Ancho también por cargadores dobles, para que carguen dos vehículos, pero con el plus de que, van a tener GBT, que es donde casi que el 70% u 80% de los vehículos que tenemos ahora en la calle, y CCS1, que es el segundo porcentaje más alto de vehículos eléctricos en la calle, con ese tipo de conector. Entonces, ¿qué vamos a lograr acá?, aparte de modernizar, dar la posibilidad de un mayor ingreso por recargas, porque estamos poniendo cargadores con la tecnología que se está utilizando actualmente en los vehículos eléctricos, ya para cerrar el primer trimestre, está el centro de carga o el cargador en Coronado, en donde ya tenemos el visto bueno del Concejo Municipal, en este momento la Asesoría Jurídica, tiene los contratos para su revisión, en este caso es un contrato de socio cooperante, al igual que en Belén, ya está el visto bueno del Concejo Municipal y en segundo trimestre, por ejemplo, vamos a tener la Valencia que, como para darle contexto a este Consejo de Administración, cuando ingresamos a Heredia, tenemos, por ejemplo, donde está KFC, donde está Starbucks y Dunkin Donuts, es un centrado comercial, donde nos ofrecieron espacio para poner dos cargadores dobles, es un lugar súper importante, porque es zona de frontera entre la Compañía y la empresa ESPH que está en Heredia, le damos la comodidad a nuestros clientes, de llegar a un espacio donde tienen seguridad, donde tienen lugares para estar tranquilos, mientras realizan la recarga que en promedio es 30 minutos y aquí vamos a dar la posibilidad de cuatro vehículos cargando al mismo tiempo, misma situación en Terra Campus que es en Tres Ríos, es el mismo proyecto, dos cargadores dobles, importante que, también es una zona por llamarlo fronteriza con otra empresa eléctrica como es JASEC, estamos trabajando en Aserri, para el tercer trimestre, que sería un cargador doble, ahí tenemos una bomba que ya mostró el interés y finalizaríamos el cuarto trimestre con Aleste que es un centro comercial entre Curridabat y Tres Ríos, con una gran afluencia de clientes y es una zona donde hay mucho vehículo eléctrico, donde instalaríamos dos cargadores rápidos. En Forum realizaríamos un reemplazo del que tenemos ahorita, por uno doble, que es uno de los cargadores que se está utilizando más y el último que, todavía no tenemos el lugar, estamos en esa búsqueda es en Ruta 32,

Consejo de Administración

que también recordemos, que es una fronteriza, entre CNFL y el ICE. Entonces ese es el cronograma de instalación de cargadores rápidos del año 2026 para la Compañía Nacional de Fuerza y Luz.

A nivel del proyecto de implementación de buses, darles los primeros datos a este Consejo de Administración. A finales de noviembre la empresa BIUSA, ya inició con la operación de 25 buses eléctricos, específicamente el 30 de noviembre, iniciamos con la operación de los buses en su día a día, en su ruta diaria, a nivel de resultados de esta implementación, es importante comentarles aspectos como, que hemos dado un constante monitoreo, el proceso de constantes llamadas, visitas al plantel, inclusive este viernes como para que tengan una idea, sucedió la primera avería, tuvieron un problema con el tema de lo que le llaman la candelita, don Luis, tal vez usted ahí me amplía, como que si fue la candelita del transformador.

El señor Luis Fernando Andrés, responde: *Así es, el fusible.*

El señor Parmenio Barrantes, continua la presentación, indicando que: *Exactamente hicieron una rápida llamada a la Unidad, que los venimos atendiendo, se coordinó con averías, tuvimos una rápida respuesta y el cliente quedó bastante agradecido. A nivel de facturación, les comenté que el 30 de noviembre iniciamos, los ciclos de facturación de la Compañía, el primero fue del 14 de noviembre al 16 de diciembre, es decir, 30 días con operación de los buses. En esta facturación se generó un nuevo consumo por 71.750 kWh y ya la facturación completa un mes completo, esta última que tuvimos que fue del 16 de diciembre 2025 al 15 de enero 2026, se generó un consumo de 141.750 kWh, yo me puse sacar el promedio, por ejemplo, de consumo de cliente residencial y es el equivalente a una facturación de 700 residencias más o menos, para que ustedes tengan una idea y producto de este esfuerzo que nosotros venimos generando, se generaron unas nuevas ventas de energía por 213.500 kWh en 2 meses.*

A nivel del aumento de los ingresos por los negocios en ejecución a nivel contable de la inversión, el año 2023, como para que ustedes tengan una idea y ahí se los pusimos en este cuadro en 2023, que fue el primer año de la Unidad, a nivel de ingresos registrados contablemente se totalizaron ¢27 millones, durante el año 2024 terminamos con un total de ¢83 millones por ingresos y el 2025 cerramos con ¢271 millones de ingresos, eso muestra un crecimiento anual constante, muchísimo esfuerzo, muchísimo por mejorar, pero cada vez, se va viendo el aumento de los ingresos generados por nuestro trabajo, claramente con el apoyo de la Gerencia y este Consejo de Administración.

Igual aquí tenemos, por ejemplo, los comparativos de eso que acabamos de hablar, por ejemplo, si comparamos los ingresos del 2023 con el 2024, fue un aumento de ¢56 millones, que representa porcentualmente un 67.39%, de 2024 a 2025 en la segunda línea, un aumento de ¢187 millones, que representa 69.31% y si hacemos

Consejo de Administración

el comparativo del 2023, que fue cuando empezamos con todo este trabajo al 2025, un aumento de ¢244 millones, que representa un aumento del 89.99%.

Igual es el mismo ejercicio, nada más que, a este le agregamos las ventas de energía, que también es las actividades que nosotros generamos, hemos llevado a la contabilización de lo que ha generado por aumento en las ventas de energía, entonces, por ejemplo, en 2023 los ingresos de los negocios más las ventas de energía comparado con esto mismo, el 2024 generaron un aumento o un crecimiento del 2023 al 2024 de ¢121 millones, que representó un 70.32% de aumento, el mismo ejercicio de 2024 al 2025, un aumento de ¢179 millones que representó un 51%, y el comparativo del primer año 2023 a este último cierre del 2025, un aumento de ¢301 millones, que generó un porcentaje de aumento del 85.46%.

A nivel de ingresos versus costos operativos de la Unidad de Desarrollo y Negocios, en el año 2023 nuestros ingresos apenas, retribuyeron o cubrieron un 6.12% de los costos operativos de la Unidad en 2024 un 21,20% y este 2025, llegamos ya a cubrir un 39.72%, que ha sido la ruta que hemos venido siempre viendo con el Consejo, de que tenemos que año a año ir creciendo y buscando, el objetivo en el momento que se los presenté a ustedes, del 2028 llegar a nuestro 100% y cubrir, ustedes pueden ver, la tendencia va en crecimiento, gracias al trabajo de todas las personas que forman parte de esta Unidad y que se esfuerzan muchísimo.

A nivel de conclusiones, finalizamos el año 2025 con un aumento en los ingresos, tanto contable comercialmente, por las acciones desarrolladas. Las acciones generadas por la UDN estimularon un aumento de ventas de energía de 1.000.000 kWh, durante el año 2025 y la primera implementación de buses, que es algo que me parece muy importante, no hablar de solo esta implementación de buses, sino que les comento, con la estadística que hemos venido desarrollando, ya con este primer plantel de buses, el consumo promedio de los buses es de 5000 kWh por bus mensualmente, nosotros en nuestra zona de concesión tenemos 2000 buses de combustible que podemos buscar convertirlos a eléctricos, hay una oportunidad de 10 millones de kWh por mes, para que tengan una idea la tarifa que tenemos ahorita son ¢430 millones mensualmente que podríamos generar, multiplicados por los 12 meses del año, hay ¢5000 millones, que podemos convertir en nuevos ingresos para la empresa, si trabajamos fuerte en el tema de buses eléctricos y por último, les íbamos a presentar una propuesta para que ustedes la analicen en el acuerdo, y es que tomando en cuenta que el promedio del desarrollo de un caso de negocio y que tenemos ahorita y que trabajamos en el análisis es de un año, les queríamos proponer para el análisis del Consejo, de que este informe de rentabilidad sea presentado al Consejo, con una periodicidad semestral, con el objetivo de presentar a este órgano colegiado avances significativos en los casos de negocio. Esta sería mi presentación del día de hoy, agradecerles como siempre el espacio y estoy para servirles.

Consejo de Administración

El señor Rayner García, agradece la presentación y cede la palabra a la directora Heylen Villalta.

La señora Heylen Villalta, comenta: *Yo tengo varias consultas, primero felicitar el esfuerzo por tener respaldo jurídico de todos estos temas, creo que, ya la lección está aprendida, y entonces yo los insto, de hecho era un comentario que yo traía ya previo, sobre buscar ese respaldo, para poder tener una viabilidad clara y concisa de lo que estamos haciendo. Yo quería consultar con los casos de negocio que estamos analizando, los nuevos que presentaste ahorita, quisiera ver un poco o tal vez en otro espacio podríamos coordinar, ver en detalle los certificados IREC, porque yo quisiera saber, ya que están en etapas avanzadas, exactamente, cómo es que vamos a hacer esto, si nosotros vamos a hacer los emisores, si le vamos a pagar a un emisor o se va a acreditar la empresa para ser emisora, porque también podríamos dar el servicio de emisión de certificados a otras empresas nacionales, haciendo el negocio un poquito más amplio, o si bien nosotros, vamos a pagarle a otra empresa, para que sea la emisora de los certificados. Quisiera, tal vez un poco más de detalle en eso y ver cómo se está planteando el caso de negocio. En la diapositiva donde presentaste los datos de los ingresos por este tipo de servicios, ahí tenemos claramente en la diapositiva que los ingresos por publicidad en postes, que fue el contrato con Publiex, es bastante importante, son \$137 millones en 2025. Yo quisiera saber entonces, cómo proyectan ustedes el impacto para este año, de la falta de ese negocio y ese impacto en la meta, porque yo también recuerdo que, en otro momento de alguna de las presentaciones que ustedes nos han hecho, ya hemos visto que la meta se sobrepasa ampliamente y les habíamos pedido también, establecerse metas más retadoras, más real con respecto a lo que se venía haciendo, ahí tal vez quería saber un poco del análisis que han hecho en ese sentido, en el impacto que va a tener, que ya no tenemos este ingreso. De las conclusiones también que pusiste, a mí me gustaría saber, aunque los ingresos son en facturación del tema de buses eléctricos y lo tienen ustedes muy bien cuantificado, tal vez para la próxima presentación, ese dato en plata, ¿cuánto es?, ¿cuánto significa ese aumento de ingreso en facturación?, que yo sí creo que tiene que ser un dato que se debe considerar, que, aunque este no suma realmente a lo que genera la Unidad, en realidad, sí es producto del esfuerzo que hace la Unidad, y eso es importante que quede bien claro y establecido, en alguna formalidad cuando se presentan, por ejemplo, los cumplimientos de las metas, eso sería, muchas gracias.*

El señor Parmenio Barrantes, responde: *En el tema de IREC, sí, efectivamente, la forma en la que lo estamos trabajando, es por el tema de asociación comercial, que es la que hemos venido trabajando, donde no tenemos que realizar ningún desembolso nosotros directamente a esta empresa, MERELEC, sino que, es un modelo de ganancias compartidas, e igualmente, sí se abrió a la posibilidad de poder vender estos certificados, tanto a empresas nacionales, como internacionales, pero si usted lo tiene a bien, le hacemos una presentación completa del negocio como para que, usted vea cómo lo venimos desarrollando y le mostramos el clausulado y toda la forma en la que lo hemos venido trabajando, no sé si coordino con doña Carmen este*

Consejo de Administración

tema, para presentarle todo el caso de negocio. En el tema de la cuantificación de ingresos de los buses eléctricos, aquí tengo el sistema comercial de nosotros, la factura de diciembre que fue por ₡71.750 colones asciende a ₡3.401.200 y la de enero que fue por los ₡141.750 colones, asciende a ₡6.719.445, entonces, como para que ustedes tengan una idea, estos 25 buses nos han generado en mes y medio de operación, la primera no es completa, ₡10 millones de nuevos ingresos y con el tema de cómo vamos a atacar este 50%, ya que usted hace mención, es el 50% más o menos de los ingresos generados por la Unidad, nosotros desde el momento que ya la Contraloría, nos indica el cierre de este negocio, lo primero que hicimos fue coordinar con la Dirección de Estrategia, con doña Vanessa Castro, un replanteamiento a la meta, la meta a nivel de indicadores, con todas las modificaciones y con todo el tema del análisis, quedó en ₡146 millones, ya que se restaron los ₡130 millones, que veníamos generando, pero sí llegamos a un acuerdo con ellos de revisar en el cierre del primer semestre la implementación de IREC, poste 5G y servicios de ingeniería, estimamos con base a los análisis que hicimos de que IREC, si lo empezamos ahorita, nos puede generar al cierre de año ₡8.5 millones, si generamos el tema de estudios de ingeniería en este primer año, lo estamos calculando igual y donde estamos trabajando fuerte es en el alquiler de postes de 5G, para darles una idea, por ejemplo, este es un modelo de negocio que se realiza un pago inicial que es bastante fuerte, entonces solo por 15 postes por ejemplo, en el primer año que lográramos implementar son ingresos de ₡127 millones, qué nos toca ahora, por un tema primero de responsabilidad y segundo, porque hemos venido creciendo este primer semestre, tenemos que trabajar muy fuerte en implementaciones de casos de negocio para poder en el segundo semestre, cubrir esto, aunque la meta a nivel de indicadores está en ₡146 millones, nosotros ya probamos lo que es ir creciendo año a año, hemos hecho mucho esfuerzo y tenemos que como decimos popularmente ponerle muchas ganas, para poder cubrir en el segundo semestre por lo menos para llegar a estos ₡271 millones o un poco más de lo que generamos este año, pero ese es el panorama ahorita claro, este golpe al cierre de este negocio, nos obliga a replantearnos y a recuperar ese 50% antes de que termine el año.

El señor Luis Fernando Andrés, indica que: Básicamente lo mismo que dijo Parmenio, el tema de la estrategia, hablamos con Vanessa, no obstante, la corporación, la Junta Directiva del ICE y el Comité de Estrategia, considera que tenemos que buscar algún negocio que vuelva a ajustar ese hueco que está quedando, porque ellos no quieren ajustar la meta que les mandamos a indicar y estamos buscando, como dijo Parmenio, varios negocios con los cuales podamos cubrir ese hueco que originalmente habíamos planteado que íbamos a tener este año como ingreso, pero, evidentemente ya no lo tenemos y entonces estamos buscando cuál de todos estos negocios nos repunta para poder cubrir ese faltante de dinero dado que el Comité de Estrategia del Consejo Directivo, no quiere ajustar la meta, pero lo quería decir para que estuviera enterados.

La señorita Rebeca Carvajal, indica: Mi comentario va muy de la mano del de la directora Villalta y le quiero anotar que, en algún momento se les había solicitado



Consejo de Administración

hacer un poco de hincapié en la parte de indicadores financieros y agregarle lo de horas hombres y cómo esto va de la mano, y aquí no se puede ver esto en cada negocio o por lo menos a manera general, entonces sí, de alguna manera poderlos ver, por lo menos en el próximo trimestre, si nos lo pueden facilitar. Y, además, me gustaría si es posible, darles un seguimiento o una evaluación a las inversiones, a los proyectos, porque a veces se hace, se formulan los proyectos, pero no la lección aprendida y para no repetir errores, entonces para cerrar y nada más continuar.

El señor Rayner García, comenta: *Me parece que, la Administración activa en este caso, está tomando nota del comentario, por lo cual sería importante en la siguiente entrega, tener todo este tipo de situaciones, por lo menos bien incorporadas dentro de esta presentación y metodología.*

El señor Parmenio Barrantes, responde: *La observación que nos hace doña Rebeca de los indicadores, si efectivamente tomamos nota, lo que pasa es que, el acuerdo que habíamos tenido con doña Rebeca es implementarlos a partir de enero de 2026. Entonces, ya en la próxima presentación que hacemos sí tienen que venir los indicadores que doña Rebeca nos recomendó, ya los tenemos implementados y les estamos dando seguimiento, pero empezamos este mes, acabamos de cerrar enero, ya en febrero alimentaríamos el resultado de enero y en la próxima entrega al Consejo de Administración, van a venir explicado todo lo que nos solicitó doña Rebeca en una sesión de trabajo que tuvimos con ella.*

El señor Rayner García, indica: *Perfecto, entonces, vamos a dejar el tema hasta acá y al final vamos a revisar la propuesta de acuerdo en función a los comentarios y solicitudes y a partir de ahí, estaríamos valorando también, la parte de entrega de esta de esta información, como bien lo ha pedido la Administración. Estimado Parmenio, no me resta más que agradecerle. Nuevamente insistir, en seguirle haciendo cabeza, haciéndole mente a pensar fuera de la caja, a ser innovadores, a buscar la plata en la calle, con nuestra infraestructura, con nuestras capacidades, siempre apegados a la ley, sin ninguna preocupación, para hacer lo correcto y sin duda alguna, como siempre lo hemos hecho, claro está y sin duda alguna, tendrán siempre el apoyo y el respaldo de este Consejo de Administración, para ir más allá de la comercialización de kWh en los nuevos modelos de negocio, productos y servicios, especialmente en los digitales, innovadores, inteligentes y disruptivos. Estimado, por favor hacer extensivo el agradecimiento y felicitación a su equipo y a seguir adelante. Muchísimas 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, indica que: *El primer acuerdo está asociado a lo que es el informe de rentabilidad de la venta de servicios no regulados realizados por la CNFL, cuarto informe trimestral de rentabilidad, tal vez yo aquí el comentario que tengo era que, sé que hay un esfuerzo, hay una búsqueda y una prospección de nuevos*

Consejo de Administración

ingresos, negocios nos queda claro toda la situación con el tema de postería, lo cual tiene que ver en cómo se piensa cubrir ese hueco, en las modificaciones de los indicadores, que eso ya me parece que es un tema administrativo, pero tal vez aquí yo sí considero y lo pongo como moción y si el resto también de mis compañeros deciden acuerpar esta moción, yo sí sugeriría que este tema, venga trimestralmente o sea yo no quisiera y creo que también es el espíritu de todos, que esto se vaya cada 6 meses, yo sé que tal vez pensar hacer los casos de negocio se llevará su tiempo, pero me preocupa a mí que dos veces al año, con la presión que tenemos con respecto a este tema de la venta de servicios no regulados, como lo tenemos con el Comité de Vigilancia, como lo tenemos también cuando vamos a Casa Matriz, me parece que dos veces al año, creo que se nos podría estar yendo mucho tiempo. Entonces le voy a pedir a don Guillermo Sánchez, que haga la lectura de la propuesta de acuerdo, y tal vez cuando lleguemos a esa parte de la temporalidad, me parece a mí que debemos de dejarlo trimestralmente, pero al final abro el espacio para comentarios y si alguno ya considera que es mejor hacerlo trimestral se puede pronunciar en el chat, para efectos de tomar nota y más bien hacer la votación, si no existiera alguna otra modificación de fondo o de forma.

El señor Rayner García, solicita la presentación de la propuesta de acuerdo y solicita al asesor legal referirse al mismo.

El señor Guillermo Sánchez da lectura a la propuesta de acuerdo, de conformidad con lo indicado por la presidencia del órgano colegiado y acuerpado por los otros directores (chat), se elimina el por tanto II, relacionado con la periodicidad de presentación del informe, para que continúe siendo trimestral.

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

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

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

Considerando que:

1. El Consejo de Administración por ocasión del análisis a las observaciones y recomendaciones formuladas por el Comité de Vigilancia en el Informe del I Semestre del 2021, mediante el oficio 2020-0270-2021 del 23 de setiembre del año 2021, solicitó a la Gerencia General, lo siguiente:

Consejo de Administración

“Se solicita la presentación de una metodología de costeo para la Venta de Productos y Servicios No Regulados, así como la presentación al Consejo de Administración de informes de seguimiento trimestral iniciando con el corte al mes de setiembre 2021.”

2. El Consejo de Administración mediante el capítulo IV, artículo 3 del acta de la Sesión Ordinaria Virtual No. 2763, celebrada el lunes 27 de octubre de 2025, y comunicado por la Gerencia General a la Unidad de Desarrollo de Negocios, mediante oficio 2001-1567-2025 del 29 de octubre del 2025, acordó:
 - I. ***“Dar por conocido y recibido el “Informe de Rentabilidad de la venta de servicios no regulados” realizados por la CNFL del III trimestre del año 2025, suscrito por la jefatura de la Unidad Desarrollo de Negocios, mediante oficio 2220-1540-2025 del 21 de octubre del año 2025, mismo que fue presentado por la administración en la presente sesión.***
 - II. ***Instruir a la Gerencia General para que presente el “Informe de Rentabilidad de la Venta de Servicios No regulados” correspondiente al IV trimestre del año 2025, en una sesión del mes de enero del año 2026. (...)***
3. La Unidad Desarrollo de Negocios mediante oficio 2220-0018-2026 del 23 de enero del 2026, remite a la Gerencia General, el “Informe de Rentabilidad de la venta de servicios no regulados” realizados por la CNFL; correspondiente al IV trimestre del año 2025, para conocimiento del Órgano Colegiado.
4. La Gerencia General, mediante oficio 2001-0092-2026 de fecha 23 de enero del 2026 aprueba y remite al Consejo Administración el “Informe de Rentabilidad de la venta de servicios no regulados” realizados por la CNFL, correspondiente al IV trimestre del año 2025 para su seguimiento 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 1.



Consejo de Administración

- I. Da por conocido y recibido el “Informe de Rentabilidad de la venta de servicios no regulados” realizados por la CNFL del IV trimestre del año 2025, remitido por la Gerencia General mediante oficio 2001-0092-2026 del 23 de enero del año 2026, mismo que fue presentado por la Administración en la presente sesión.
- II. Instruir a la Secretaría del Consejo de Administración que comunique este acuerdo a la Gerencia General para conocimiento y atención, así como al Comité de Vigilancia y a la Auditoría Interna para lo que corresponda. **ACUERDO FIRME.**

ARTÍCULO 2. Estados Financieros. Diciembre 2025

El señor Rayner García, indica que: *Continuando con el orden del día y siempre en presencia del señor gerente general, continuamos con el tema de los estados financieros a diciembre 2025.*

El señor Luis Fernando Andrés, indica: *Ha entrado a la sesión el grupo de la Dirección de Administración y Finanzas y su director, don Juan Manuel Casasola, para presentar los resultados finales a diciembre 2025, como cierra este año, que fue un año bastante bueno, pero lo vamos a ver a continuación, tanto con don Juan Manuel, como con don Franklin.*

El señor Juan Manuel Casasola, comenta: *Efectivamente, hoy vamos a compartir con ustedes ya el cierre financiero de la empresa del año 2025, mantuvimos la línea que habíamos compartido durante los 12 meses, del año 2025, con resultados favorables para la empresa que nos permitieron atender varios temas importantes, el desarrollo, la realizará don Franklin, al cual le cedo la palabra.*

El señor Franklin Quirós, inicia la presentación indicando que: *Las variables de mercado, como es normal tenemos datos bastante positivos, las ventas de energía que creo que es uno de los datos más buenos que podemos tener siguen creciendo alrededor de 2,28% con respecto al año anterior, tal vez lo he mencionado varias veces, pero creo que es importante seguirlo mencionando, es un cierre bastante bueno, porque incluso en dato de pre pandemia, no crecíamos a este ritmo, crecíamos alrededor de 1%, incluso había momentos en que decrecíamos vino pandemia, en el año 2024 recuperamos el nivel de ventas que teníamos pre pandemia, y a partir de ahí han venido creciendo las ventas en unidades, que en realidad gracias a un esfuerzo importante que hace la Dirección Comercialización y cerramos con un dato muy por encima de 2%, que creo que es bastante, la temática de los ingresos ya propiamente influenciados por supuesto por el precio promedio y ha sucedido todo el año, recordemos nada más que, el costo de la generación, ahora se calcula o se dispone por parte la ARESEP en forma anual, entonces no tenemos aquellos que en determinado momento eran incluso negativos y que iba cambiando según los*

Consejo de Administración

trimestres, por lo cual el resultado va a ser parecido todos los meses, el precio promedio tiene una disminución de 4,25% y eso influye para que los ingresos ya en colones decrezcan un 2,06% con respecto al año anterior. Sin embargo, las compras, ya en el apartado de compras en MWh tienen un aumento de 2,22%, en la siguiente filmina vamos a ver por qué, pero las compras ya en colones tienen un decrecimiento de más del 15%, influenciado por lo mismo que hemos venido explicando. El precio promedio tiene una disminución de más de 17% por efecto de la aprobación tarifaria al ICE o disminución tarifaria al ICE durante el año 2026, haciendo que la diferencia entre los precios promedios de compra y venta no tenga una compensación, pero en este caso positivo para la empresa.

Les contaba que, en cuanto a la generación propia tuvimos un resultado bastante bueno, no alcanzamos el 100%, pero sí un 98%, lo cual creemos que anduvo muy cerca y la razón, por la cual no alcanzamos el 100% es de nuevo por el tema de que se esperaba un cierre de año más lluvioso del que tuvimos, sobre todo los meses de noviembre a diciembre, que ya hay tema de pasar de lo que normalmente o típicamente conocemos de invierno a verano, se nos secó un poquito el tema del clima y una disminución y eso fue lo que obligó, de hecho, a tener un poquito de crecimiento en el tema de las compras de energía, aun así, creemos que es un resultado bastante bueno, terminamos con un 12,1% en cuanto a la relación entre generación y la energía disponible, que también es bastante bueno para un año que tal vez, no se comportó del todo como esperábamos en el tema de lluvias.

Las variables por tipo de cliente seguimos teniendo un crecimiento importante en el tema de clientes de un año a otro 0,15%, eso con respecto a noviembre, pero el interanual seguimos creciendo alrededor de 10.000 clientes por año, y esa es una constante que se ha mantenido durante bastante tiempo también. Y el tema de pérdidas de energía, creo que el resultado es notorio en la gráfica, el resultado real bajó del 9% desde marzo del año anterior y se mantiene así durante el resto del año, con momentos en que crece y decrece, en esto influye mucho el tema de los días facturados a veces, pero siempre en una tendencia a mantenerse por el número debajo del 9%, lo cual creemos que o estamos seguros de que, también contribuye montones a los resultados positivos para la empresa.

En cuanto al análisis de resultados tenemos una carta totalmente distinta a lo que tenemos en el 2024, recordar que en el 2024 tuvimos el efecto contrario al tema tarifa, nos rebajaron la tarifa a nosotros al ICE no y entonces eso provocó un desbalance pero negativo, en el 2025 tenemos lo contrario y hace que tengamos resultados positivos y podemos verlo por ejemplo en la utilidad de operación el año pasado, tuvimos una pérdida de operación de ¢25.000 millones, este año tenemos una utilidad de ¢8.209 millones y en cuanto al ejercicio neto, teníamos una pérdida de ¢32.000 millones en el 2024, ya con estados financieros auditados y estamos cerrando con una utilidad de ¢2850 millones, esto lo podemos apreciar y lo que se ha venido contando en el tema de compras y ventas, en el gráfico podemos notar que, los

Consejo de Administración

ingresos disminuyen un poquito, pero las compras disminuyen más y eso hace que, pasemos de una pérdida que les comentaba en operación de menos ¢25.000 millones ¢25.000 millones a una utilidad de ¢8.209 millones, videntemente los indicadores financieros tienen un cambio significativo, también, los indicadores muchos salen de los estados resultados, entonces estos también se comportan de igual forma, margen de operación era negativo, pasamos a un margen de operación muy bueno de 2,41%, el EBITDA en millones de colones eran ¢6.000 millones, esta vez tuvimos más de ¢40.000 millones, el Margen EBITDA pasó de 1,76 a 11.76 y el Margen Neto pasó a -9.38% a un 0.84%, entonces, a veces los indicadores también nos ayudan a ver en forma muy resumida los resultados y cómo varió de un año a otro, que es más o menos lo que se ha venido comentando.

Por acá, creo que lo mencionamos en el mes de noviembre, cuando se dio el registro, pero hacemos de nuevo la aclaración y por eso no lo expliqué en el estado de resultados, creo que se ve mejor aquí en el gráfico. Nosotros teníamos utilidades importantes, incluso indicar casi que, desde que inició el año y en forma creciente, por insisto, tema tarifario, pero, además, todos los demás factores controlados, gastos controlables, siempre dentro de la meta, ya ustedes vieron el comportamiento de la generación que fue bueno, pérdidas muy bueno, ventas creciendo y entonces todo hace que o se traduce que, esa línea naranja que tenemos ahí evidentemente tenga comportamiento ascendente durante todo el año. Recordar nada más que, en setiembre hicimos una actualización del plan financiero y el principal motivo de esa actualización, fue precisamente que se realizó un ajuste o el último ajuste que se convirtió en un complemento del tema de la provisión por litigios, que se comportó muy similar a lo que habíamos previsto, podemos ver que la línea verde y la línea naranja tienen una disminución en el mes de noviembre, que casi que llegamos al mismo punto, esta disminución trae varios beneficios, número uno, pudimos completar el total de los rubros de la provisión por el tema de litigios y porque cuando se hizo en el mes de enero, se hizo sobre algunos rubros con la información que se tenía disponible, en ese momento, la información ha ido cambiando y entonces se tomó la decisión y además, los resultados lo permitieron de que en cumplimiento de la normativa pudiéramos actualizar esos montos y tener una provisión completa al día de hoy de todos los demandantes, pero además de todos los rubros que implicaría, lo que podríamos llamar el peor escenario para la empresa, evidentemente, todos son expectativas, pero el tema de NIIF funciona así, y nos da la tranquilidad de que pudimos hacer esa provisión, tener una provisión completa y que los resultados, aun así fueran positivos como lo vimos en la filmina anterior y podemos ver acá en el mes de diciembre.

La situación financiera, el balance de la situación como lo conocemos tiene un comportamiento estable también, el activo no corriente afectado por la depreciación, el activo corriente que aumenta por el tema sobre todo de efectivo y equivalentes, el patrimonio porque aumenta también y porque tenemos más utilidades y eso afecta el patrimonio positivamente, el pasivo no corriente afectado positivamente también, con

Consejo de Administración

una disminución en las amortizaciones propias del periodo, los pasivos se van amortizando y eso hace que, la partida decrezca y el pasivo corriente tiene un aumento, pero sobre todo influenciado más bien por el tema de las cuentas y gastos acumulados por pagar, esa es la partida que crece, que al fin y al cabo influye en el pasivo corriente o es la principal línea que influencia y esto es justamente el tema de la provisión. La provisión genera un gasto también y tanto, el gasto que se genera en resultados como la contrapartida que se llama cuentas y gastos acumulados por pagar en el balance de situación, cuando vemos los indicadores, vemos un tema interesante, que es que la razón circulante termina en 0,99, dice la teoría que, mientras uno está en 1 está bien, eso es muy importante, porque a pesar de que hicimos ese registro de más de ¢11.000 millones en el pasivo, aumentamos el pasivo por ese monto, aun así la razón casi que cierra en 1 y de lo que habla es que, en realidad tenemos una muy buena razón financiera de liquidez. Adelanto que, para el año 2026, es muy probable que esta razón se vea afectada por el traslado al corto plazo de la Bonos B3, que se pasan de largo a corto plazo, porque esos se cancelan en enero del 2027, ya partir de enero 2026, ¢12.000 millones lo trasladamos de largo al corto plazo y eso posiblemente, afecte la razón como tal, era un comercial, porque evidentemente eso no forma parte del cierre del 2025, y en cuanto a la razón de endeudamiento, seguimos con una muy buena razón, disminuyendo razón de que los pasivos disminuyen. La compra de energía no está siendo intervención como lo puede ser en otros años y entonces el indicador naturalmente tiende a disminuir.

Tenemos el saldo final de caja, ya habíamos visto en noviembre, que había tenido una disminución, lo cual es positivo por varios motivos, primero, porque se pueden pagar las obligaciones de noviembre, sobre todo el tema de aguinaldos, pero también se logró distribuir los pagos, que normalmente se concentran en el mes de diciembre, muchos se pagaron en noviembre, haciendo que la carga se distribuyera entre ambos meses, eso lo que quiere decir o lo que confirma, es que, cuando veamos cierres de presupuesto y de planes de compras, vamos a ver que, en efecto se logró un muy buen resultado en ambos y además que inician en periodos anteriores a lo que venían iniciando, y eso hace que, podamos tener pagos más oportunos y mejor distribuidos en el tiempo, ustedes pueden apreciar de que, en el mes de diciembre, hay una disminución importante en la línea, es muy evidente esto es parte de una estrategia que tomamos la decisión de realizar en el mes de diciembre se paga la factura como tal, pero además, perdón, la de noviembre se paga en diciembre por ¢16.332,8 millones, pero la factura de diciembre que corresponde pagarla en enero se paga en dos tractos número uno, el 23 de diciembre se adelantan ¢13.000 millones, esto es una negociación o una consulta que se realiza en conjunto con Casa Matriz, porque, evidentemente ambas partes tienen que estar de acuerdo, esta vez lo motivamos nosotros y se trata de una estrategia que tiene dos objetivos, número uno normalizar el flujo de caja, que no quede tan alto, eso es importante dar un uso adecuado de los recursos, pero también es una estrategia que nos va a permitir tener disponible desde el punto de vista presupuestario ese monto en el 2026, en caso de que se requiera por algún motivo realizar algún desembolso no previsto, entonces creemos que, es

Consejo de Administración

una muy buena decisión haberlo realizado, el ICE lo acepta y así lo llevamos a cabo. La diferencia porque, en ese momento no teníamos el monto de la factura que fueron aproximadamente ¢3.000 millones ya se pagaron también, en los primeros días o en tercera semana del mes de enero.

En cuanto al seguimiento del plan financiero, como les mencionaba, los ingresos se comportaron por encima de lo esperado. Esto porque la cantidad de MWh vendidos y la cantidad de clientes, se siguen soportando y siguen por encima de lo esperado, eso está muy bien, y en el tema de costos y gastos de operación, ya vimos que las compras sí crecieron un poquito, por el tema de que la generación disminuye también, pero al fin y al cabo tenemos un resultado hasta el excedente de operación muy similar esto es normal, sobre todo porque nosotros en setiembre actualizamos plan financiero, no debería tener mayores desviaciones y realmente se comportó de esa forma y en cuanto a los grafiquitos que tenemos abajo, es el comportamiento de la meta con el real, anduvimos muy cerca en todos, un cumplimiento en algunos casos de 98% y esto se debe precisamente a esa afectación de los últimos meses que tuvimos en cuanto a la generación, sin embargo, creemos que, son indicadores bastante buenos de cumplimiento, de hecho, la suma de los indicadores que son aproximadamente 11 que llevamos en la estrategia empresarial, no los mostramos todos aquí, ya que cargamos mucho las filminas, pero se comportaron muy bien, estuvieron en promedio ponderado de 96% de cumplimiento, lo cual creemos que es bastante positivo para el año que tuvimos.

Y por último, habíamos acordado a solicitud del Comité de Vigilancia, traer una filmina que me disculpo porque los números están muy pequeñitos, es algo que tenemos que corregir, pero la filmina lo que trae, es el comportamiento de servicio de la deuda, es una filmina que traemos cada 3 meses y que nos da la certeza de poder estar vigilantes de lo que sucede con el tema de la deuda, traemos datos desde el 2018 y podemos ver la disminución que hemos tenido en el saldo de la deuda, donde en un momento llegó a rozar los ¢250.000.000 millones, hoy tenemos alrededor de ¢100.000.000 millones menos, de los cuales más de un 20% lo hemos hecho de forma extraordinaria. Además de haber atendido los pagos puntualmente en todo este periodo, también hemos logrado hacer amortizaciones extraordinarias en el paso del tiempo, cuando hemos tenido recursos disponibles, esos recursos que hemos hecho de pago en forma extraordinaria se ponen en la línea celeste o en la barrita celeste, por decirlo de alguna forma, que es en generación, con la intención clara de tratar de disminuir el costo de kWh generado e irnos acercando poco a poco al precio reconocido por la ARESEP, que es el precio que nosotros hacemos de compra al ICE, de hecho, estamos haciendo un ejercicio interesante, a ver qué tanto nos hemos acercado y qué tanto nos falta para poder acercarnos a ese dato, que va a ser motivo de que ya nosotros tengamos tarifa en generación, todavía podremos estar no tan cerca, pero sí cada vez más cerca de llegar a ese dato. Otro dato importante, el diciembre de 2025 cierra con 3,2% de nuestra deuda en dólares, es un monto muy manejable que casi disminuye o casi que elimina el riesgo por diferencial cambiario,

Consejo de Administración

hemos hecho sensibilizaciones de subir el tipo de cambio de un mes para otro en ¢100 o ¢200 y créanme que no dispara un efecto importante en los estados de resultados, es un monto muy pequeñito, además, la deuda que tenemos en dólares, está al 0,70% fijo, es una deuda que, tiene condiciones increíbles, fuera de serie y que creemos que está muy controlada, esto para que se los cuento, porque además en el gráfico que está en la parte inferior derecha, podemos notar, no solamente la barra azul, que es el mismo saldo que tenemos arriba, como ha ido disminuyendo, sino también, como hemos ido disminuyendo el gasto por intereses y el gasto por diferencial cambiario, llegaron a ser casi ¢21.000 millones el gasto por intereses en el 2018 hoy fueron ¢10.500 millones y el gasto por diferencial cambiario en algún momento fueron de ¢9.000 millones, hoy son solo de ¢475 millones, también evidentemente, ha ayudado la estabilización en el tipo de cambio, evidentemente, hay que decirlo también, pero estamos seguros y en la certeza de que no vamos a tener una afectación negativa en caso de un disparo del tipo de cambio como tal, que tampoco lo estamos previendo. Y en cuanto a la razón de endeudamiento, ya la vimos, pero según Ley 8660 estamos en 34%, recordar nada más que, la ley lo que dice es que, podemos llegar hasta 45% en forma corporativa, lo que quiere decir que estamos muy lejos del indicador, lo cual es muy saludable también.

El promedio ponderado de la tasa de interés de 6,64% es muy bajo y además, si le quitamos el indicador al cual está anexado, que es la tasa básica pasiva y dejamos solo los spread, estamos con un promedio ponderado de 2,81% esto gracias a que, además de las reestructuraciones que hemos hecho, también hemos tocado puerta a los bancos, a las actividades bancarias a decirles que nos sentemos a negociar, también alguna mejora por las condiciones de mercado y ellos han accedido, todavía podemos hacer alguna gestión extra, pero creemos que ya, tenemos un dato bastante bajo y bastante controlado.

Nada más un dato extra, que yo sé que no tiene que ver necesariamente con el tema de estados financieros, pero también terminamos con una ejecución presupuestaria que es parte de la presentación de ejecución presupuestaria, con una ejecución del 88.8% del programa de inversión, un dato muy superior a los últimos años, de hecho, desde hace muchos años no teníamos un resultado así. El año pasado habíamos cerrado en 86,8% que también fue un récord, fue un dato histórico, desde hace mucho tiempo, este año cerramos todavía mejor con un 88.8% y quería nada más mencionárselos como parte de la presentación. De igual forma quedo atento sus comentarios o consultas.

El señor Rayner García, agradece la presentación e indica: Yo tal vez, en este último comentario que mencionaba, sobre el tema de los bancos, a mí me parece que aún no se sabe por qué se va a decantar ciertas definiciones, a nivel de casos judiciales que se puedan tener. Yo creo que, a mí me parece que sí sería importante hacer un gran esfuerzo en los temas de lograr con los bancos, tal vez algún mejor escenario en cuanto a tiempos y a tasas, para lograr tener flujo de caja, yo no sé si con esos

Consejo de Administración

¢11.000 millones, que cerramos me parece a mí o me corrigen, tenemos mucho tiempo de no ver un flujo de caja tan bajo, entendemos el por qué, pero sí a mí me parece que deberíamos contemplar alguna iniciativa como para no cerrar tan bajo, sé que teníamos unas franjas, pero los aprovisionamientos y otras cosas, hacen que estemos así, pero me parece a mí que sí deberíamos cuidar eso. Yo siempre he dicho que, a nivel financiero estábamos bien, pero algún estornudo o alguna complicación a nivel de salud nos puede complicar, entonces sí es importante, mantener eso un poco más arriba, y eso lo logramos también, con estos temas, de que los bancos nos logren dar un mejor escenario, en cuanto a ese tema de las tasas y tiempo.

La señorita Rebeca Carvajal, manifiesta: A mí me gustaría que al principio se nos había dado escenarios diferentes y veo que hubo una variación en el mismo, es normal verdad, sí, me gustaría que dadas las circunstancias en las que estamos, si hay algo que cambie, levanten la mano como Administración y nos lo hagan saber, porque hay datos que evidentemente no podemos conocer y nos lo hagan saber para nosotros estar al tanto, porque evidentemente, las provisiones, tasas de interés, uno conoce cómo está el movimiento de tipo de cambio, pero nosotros no conocemos las finanzas de la Administración. Entonces nada más para que ustedes que sí conocen, y nos lo traen con rezago, si hay que adelantar sesiones o algo, nos lo hagan saber.

El señor Franklin Quirós, responde: Tal vez debería mencionarlo, creo que me lo brinqué en el flujo de caja, en resultados estuvimos muy cercanos a lo que tuvimos como meta, tuvimos una pequeña desviación, porque los últimos dos meses baja un poquito la generación, pero la desviación no es mucha, sin embargo, en el flujo de caja, esa disminución fue totalmente controlada. Si nosotros no hubiéramos hecho ese adelanto de ¢13.000 millones, al inicio hubiéramos cerrado con ¢24.000 millones al mes de diciembre, lo cual no hubiera sido malo, todo lo contrario, pero incluso creemos que puede hasta llamar la atención en algún momento, un flujo de caja tan alto, esto se corrige en el mes de enero y por eso menciono que es muy controlado, porque cuando nosotros vamos a pagar la factura del mes diciembre en el mes de enero solo pagamos ¢3.000 millones, de hecho, en el mes de enero vamos a cerrar, todavía no tenemos cierre contable, pero si el cierre de bancos que lo llevamos diario en aproximadamente ¢27.000 millones ya volvemos al saldo normal, entonces digamos que fue una situación controlada para disminuir un poquito el saldo de caja, pero que se corrige en el mes de enero. Y en cuanto a las desviaciones, creo que la desviación más grande es esta el tema del flujo de caja, que insistimos fue una estrategia consensuada con el ICE y totalmente controlada también, porque los resultados insisto quedamos muy similar a lo que habíamos establecido.

El señor Rayner García, comenta: Eso está claro, Franklin, cuando lo explicaste me quedó muy claro cuál fue la estrategia, pero sí, yo hago el llamado y vamos a ver qué podemos hacer como para no cerrar tan bajo, realmente los que tenemos aquí ya algunos años hemos visto y tengo que reconocerlo, la buena labor del Área de ustedes han venido manejando un flujo de caja bastante importante, alto, vean, setiembre,



Consejo de Administración

octubre y noviembre \$33.000 millones para arriba, pero entonces los últimos años hemos manejado un buen flujo de caja, entonces yo sé que, las maniobras y estrategias que han hecho, son de impacto positivo, pero a mí sí me preocupa un saldo de caja bajo, entonces nada más es un comentario, cuidémoslo, hagamos las acciones que tengamos que hacer para incrementarlo, y eso que decía yo de los bancos, sé que ustedes tienen muy buena estrategia para ir a negociar tiempos y tasas, entonces, eso es lo que yo, esperarí a ver y en alguna otra sesión cuando nos comenten cómo les ha ido, con las reuniones con los bancos, lo que sí no quisiera es que lo dejen muy adelantado en este primer semestre, o sea, yo quisiera que no se fuera mucho tiempo en donde más bien veamos en alguna próxima sesión de entrega de estados de resultados de este informe financiero y que nos comenten, no es que tienen una filmina nueva y optimizar la estructura, no, sino es que, nos comenten, miren, ya nos sentamos con tres bancos y con los préstamos que tenemos nos está yendo así, vamos bien y creemos que vamos a concretar un buen escenario, eso sí, me parece que lo pueden ir trabajando.

No sé si alguna directora o si usted tiene algún otro comentario, parece que no, y la diferencia del 2024 a este tipo es abismal y aquí quiero agradecerles el esfuerzo que han venido haciendo, trabajemos bastante fuerte, para que, el 2026 sea también así de bueno o más, y sin duda alguna, estar preparados para cualquier contingencia que tengamos. Muchas gracias al equipo y estimado Franklin, don Juan Manuel, muchas gracias por esta presentación.

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, indica: La siguiente propuesta de acuerdo está en relación a los estados financieros al mes de diciembre, me parece que, los resultados son positivos, algunas maniobras para tener estrategia financiera de cara al cierre 2025 o inicios 2026 y también aquí me parece y nada más para que se valore, tal vez las solicitudes que realizó el órgano colegiado a la Administración activa, que quedan en el acta y que y que también ellos las anotaron, en el punto de la agenda que fueron emitidos y también atendidos con ampliaciones por parte de los mismos. No sé si alguno tiene algún comentario con respecto a este tema, sino pasamos a la lectura, estimado don Guillermo, abriremos el espacio al final, para efectos de ver si hay alguna optimización o modificación, ya sea de fondo o de forma, estimado señor legal.

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

El señor Rayner García, agradece la lectura de la propuesta de acuerdo, y 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.



Consejo de Administración

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 oficio 3101-0003-2026 de fecha 13 de enero de 2026, el Área Contabilidad y la Dirección Administración y Finanzas remitió a la Gerencia General los Estados Financieros del mes de diciembre 2025.
2. Mediante oficio 2001-0057-2026 de fecha 20 de enero de 2026, la Gerencia General aprobó y remitió al Consejo de Administración, los Estados Financieros del mes de diciembre 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 diciembre 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 2001-0057-2026 de fecha 20 de enero de 2026 de la Gerencia General, en el cual se remite al Consejo de Administración, los Estados Financieros con corte a diciembre 2025, mismo que fue 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.**



Consejo de Administración

ARTÍCULO 3. Aprobación de la primera prórroga contrato N° 2024PX-000174-0000200001. Servicio de captura de información de los equipos de medición de consumo eléctrico en el área servida de la CNFL (modalidad de entrega según demanda)

El señor Rayner García, indica que: *Siempre en presencia del señor gerente general, continuamos con el siguiente tema y este está en relación la aprobación de la primera prórroga de contrato servicio de captura información de los equipos de medición consumo eléctrico en el sitio en el área servida de la Compañía Nacional de Fuerza y Luz, modalidad según demanda, un caluroso saludo de bienvenida al equipo y a las personas que acaban de ingresar a esta sesión. Un saludo cordial y desde ya, le doy la palabra, señor gerente, para que nos introduzca el tema para efectos de recibir esta presentación.*

El señor Luis Fernando Andrés, comenta: *Así es, vamos a ver esta recomendación que le planteamos al Consejo de Administración, para la adjudicación del servicio de captura e información de los equipos de medición de consumo eléctrico en el sitio en el área servida, modalidad de entrega según demanda. Esto es una adjudicación llevada a cabo entre la Unidad de Proveeduría Empresarial, que está aquí don Esteban y también nos acompaña parte del personal de la Dirección de Comercialización que tienen a cargo este proyecto. Entonces, sin más, para no atrasar porque es un poquito larga la presentación y toda una explicación, le paso primero la palabra a Juan Manuel Casasola.*

El señor Juan Manuel Casasola, indica: *Efectivamente, así muy rápido la introducción para darle espacio a don Esteban, en la Compañía ya tiene años de tener tercerizado este servicio y lo que se pretende es hacer la ampliación de la contratación, para continuar con el servicio, entonces adelante don Esteban con la presentación.*

El señor Esteban Rodríguez, inicia la presentación indicando. *Como ya hemos venido trabajando anteriormente, esta es una diapositiva donde se habla de las condiciones generales, estamos hablando que es el procedimiento 2024PX-000174-0000200001, esta fue una de las primeras contrataciones que trajimos ante el Consejo, ya cuando se reincorpora el reglamento. La clasificación del objeto es servicios, tipo de modalidad, según demanda, fundamento jurídico, como les comentaba, el restablecimiento del reglamento y el artículo 48, inciso V, del Reglamento para los Procesos de Contratación de las Empresas del ICE. La vigencia del contrato es de un año y con posibilidad de prorrogarse hasta 6 prórrogas. El monto estimado del contrato es ¢3.538 millones y el monto estimado del contrato y prórrogas es de ¢590 millones para el periodo 2026 y cuenta con su certificación presupuestaria del SIACO 1318 del 2025. Esta contratación está a 15 días de posibilidad de prorrogarlo, esto según lo solicitado por el Consejo de Administración, entonces aún tenemos tiempo, estamos dentro del plazo establecido. A partir de ahora nos ayudaría el compañero José con la parte ya más técnica de la contratación.*

Consejo de Administración

El señor José Artavia, indica: *Mi nombre es José Alberto Artavia, soy el administrador de este contrato y laboro para la Dirección Comercialización. Como bien lo dijo don Esteban, así muy rápidamente, este contrato está constituido por un año y con 6 prórrogas y hoy estamos planteando la primer prórroga, con respecto al contrato en sí está alineado al alineamiento estratégico que termina en el 2027, propiamente con cuatro objetivos estratégicos, orientados principalmente hacia el aspecto financiero, también otro objetivo va encaminado hacia lo que es gestión de cliente y dos objetivos a lo que es la competitividad, la continuidad del negocio y la mejora en los procesos o en los sistemas de producción.*

Es un contrato por demanda, que quiere decir eso, bueno que se refiere principalmente a la toma de lecturas de los medidores convencionales. Actualmente tenemos 320.000 medidores eléctricos, que son los que se leen y tenemos un contrato que data del 2015, el contrato anterior, también lo teníamos con correos de Costa Rica. Es importante, que esta empresa y ahora lo vamos a ver al final de la presentación, continúe brindándonos este servicio, toda vez que el personal de Correos es totalmente especializado, la Compañía, tiene un personal, por decirlo así, mayormente calificado, en donde ellos no se dedican a lo que es la toma de lectura, sino se dedica, principalmente a la atención de cortas, reconexiones, averías y como hoy en día tenemos la jornada vespertina, requerimos más de este personal de la CNFL dedicado a estas funciones, por lo que, es muy oneroso que los funcionarios de la CNFL realicen este trabajo, un dato importante es que tenemos un 99.58% de efectividad, en lo que es la toma de lecturas con un margen de error inferior al 5%, entonces eso nos demuestra una vez más, que Correos de Costa Rica nos da un servicio de calidad.

Como beneficios tenemos, como lo dije anteriormente, el servicio tiene un 99.58% de efectividad, se leen aproximadamente 320.000 medidores de manera mensual, eso implica, que haya costos de manera bajos o que no tengamos costos por parte de la Compañía, en lo que es tanto en planillas, uniformes y cargas sociales, entre otros. Permite, como igualmente lo indique anteriormente, que los funcionarios técnicos se especialicen en otras actividades y de esta manera poder continuar con el servicio que le brindamos a nuestros clientes. Recordemos que, esta actividad de toma de lecturas es un insumo muy importante, sino por decirlo, casi el más importante, porque nos genera lo que es la toma de lecturas por consumo de energía eléctrica, que es el insumo principal, para lo que es la facturación mensual, recordemos que la Compañía factura un promedio de ₡30.000 millones al mes y la lectura es el insumo más importante que tenemos, para poder garantizarnos primero la facturación y posteriormente el ingreso de esos dineros.

La calidad del servicio igual se mantiene, verdad, en un 99.58%, lo cual es medible nosotros lo medimos mes a mes, las lecturas erróneas como lo mencioné igual no llegan ni siquiera al 0,5%, el monto que se aplica en lecturas mensualmente en promedio son ₡23.000 millones se cobran de manera mensual, van al día pagamos



Consejo de Administración

en promedio a Correos de Costa Rica, ₡44 millones también por ese servicio y la cantidad de lecturas erróneas anual son de 14.063 más o menos vienen siendo entre 1500 y 1700 errores de lectura por mes, hay que tener claro que, son seres humanos, pero los errores están debidamente verificados y corregidos.

Con respecto a la razonabilidad de precios, dentro de la plataforma SICOP y no logramos encontrar ninguna empresa que ofrezca este tipo de servicio, distinto a lo que es Correos de Costa Rica. Cuando se publicó este cartel, en el 2024 nos encontramos una empresa, que brinda un servicio similar de toma de lectura, pero lo que son hidrómetros, ellos brindan ese servicio a la Municipalidad de Santa Bárbara, nosotros cotizamos ese servicio y nos dijeron que nos cobraban ₡785,91, por lectura de demanda con respecto al precio actual, que tenemos nosotros o que le pagamos actualmente a Correos de Costa Rica, estamos hablando de que es casi un 400% más de lo que cobra Correos, entonces de prácticamente queda descartada esa cotización, a nivel interno igual le solicitamos al coordinador de los jefes técnicos de la Compañía, que nos hiciera un estudio financiero a lo interno, a ver cuánto le generaba el costo a la Compañía si realizábamos esta labor y nos salen ₡470 es decir, todavía también mucho más alto, que lo que pagamos a Correos, puesto que Correos, como lo podemos observar en el cuarto párrafo, le estamos pagando actualmente ₡138, ellos no solicitaron un reajuste de precios para esta prórroga. Por lo tanto, del costo de beneficio, de continuar con Correos de Costa Rica es muy favorable para nosotros.

Esto me conduce a mí como administrador del contrato, recomendar la aprobación de esta prórroga para poder continuar con este servicio, recordemos que, hay un pliego de condiciones en los cuales, ambas empresas estamos respetando y con lo expuesto, concluyo que mi recomendación es, avalar la prórroga para un año más con Correos de Costa Rica, eso sería mi presentación no sé si tienen alguna pregunta

El señor Rayner García, agradece la presentación e indica: Consultarle a nuestro querido y estimado amigo Esteban, sobre ese tema del estudio de mercado, o sea, definitivamente, no hay ninguna otra empresa que logre realizar estas actividades.

El señor Esteban Rodríguez, responde: Sí, lamentablemente, como decía don José, el servicio se ha especializado mucho, llevamos cierta relación con esta empresa por más de ocho años con Correos de Costa Rica, que ellos nos han venido dando el servicio, y hay una ventaja para nosotros y una desventaja para ellos, que a medida que la Compañía va extendiendo los servicios de medidores inteligentes, a ellos se le va reduciendo el mercado, entonces no es un nicho que esté abierto como para que otras empresas digan voy a invertir, voy a buscar recursos, digamos que tenemos personal ya capacitado, tenemos recursos ya contratados y todo esto, para una empresa nueva le sale carísimo, como lo vimos en ese análisis de un servicio similar que se hizo en su momento. Entonces sí, el servicio de Correos de Costa Rica es en este momento, una ventaja para la Compañía por todas las demás variables que tiene.

Consejo de Administración

La señora Heylen Villalta, agradece por la presentación e indica: *En la diapositiva donde está el servicio requerido, de esas lecturas erróneas, es 0.42% y eso es un número pequeño en relación a todo el servicio, pero yo quisiera saber si esas lecturas erróneas, generan un costo extra, es decir, si ellos leen mal, hay que volver a pagarles los ₡138, por volver a ir a leer o cómo es el mecanismo de control, hacia la empresa para que se vaya minimizando.*

El señor José Artavia, responde: *Efectivamente, nosotros llevamos un control cruzado entre Sucursales, hay una comunicación mensual entre Sucursales, el área que está a mi cargo y Correos de Costa Rica, nosotros generamos un informe mensual, en donde se demuestran cuáles son los errores que cometieron los lectores de Correos de Costa Rica, se les indica cuál fue la lectura correcta que debió haber ejecutado y no tiene ningún costo adicional, nosotros lo que hacemos es que le cobramos una multa, porque sí tenemos que enviar un inspector de la CNFL, lo que nosotros le llamamos repela, que vaya y revise si esa lectura está correcta, estamos hablando que son 1700 servicios por mes, pero más bien nosotros somos los que los castigamos. Actualmente, estamos llevando un control, por decirlo a pie, sin embargo, tengo asignado para este año un funcionario del Área de Administración de Sistemas Comercial, con el objetivo de automatizar ese sistema y ser más expedita la comunicación, eso es parte de un proyecto que tenemos, una iniciativa que también tenemos que coordinar con UTIC, pero es parte de lo que estamos trabajando, pero su pregunta concreta, para la CNFL no implica un costo adicional, si una multa, que es la que nosotros aplicamos mes a mes a Correos de Costa Rica, que anda en promedio de ₡2.200.000 por mes, que vienen representando más o menos esas 1700, lecturas erróneas, a un costo de ₡1706,18, que está estipulado en el cartel.*

El señor Rayner García, manifiesta: *Como bien lo indicas, tenemos que ser muy claros y transparentes, esto es un tema que tiene su fin, no muy largo sinceramente, el tema de implementar los medidores inteligentes, es algo que se nos está exigiendo, no solamente por la excelencia operativa que tenemos que tener a nivel interno de la empresa, sino también, para el cumplimiento la estrategia de redes eléctricas a nivel país que se cita que como al 2030 o 2031 deberíamos estar casi al 100% de esta medición inteligente, obviamente, esto requiere de inversión, requiere de un montón de acciones, pero esto es algo que sí, efectivamente para las diferentes empresas que pudieran tener algún servicio similar a este, como lo tiene Correos de Costa Rica, hacer un servicio para 3, 4 años o 5 años, puede ser que tal vez no sea tan beneficioso, lo que sí es importante y quiero ser muy claro, es el hecho de ser y de exigir la calidad, aquí el tema no se trata solamente que viene una lectura mala y se le aplica una multa, sino más bien, es exigir que tengan calidad, porque el hecho de tener la información en la base de datos o la lectura correcta en los sistemas, eso le da agilidad y excelencia a todo el proceso de medición y facturación, que es al fin y al cabo lo que queremos tener de una manera ágil y eficiente. No sé si alguno tiene alguna consulta o algún otro comentario, nosotros vamos a analizar la propuesta de acuerdo y*

Consejo de Administración

posteriormente les estaríamos comunicando la decisión final sobre esta sobre este proceso de aprovechamiento. Estimados, muchísimas gracias y muy buenas tardes.

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, indica: *La siguiente propuesta de acuerdo está en relación a lo que es este proceso de aprovisionamiento y a la aprobación de la primera prórroga del contrato, servicio de captura, información de los equipos de medición, consumo eléctrico en el área servida de la CNFL, modalidad de entrega según demanda. Como lo explicó la Administración, esto es un servicio contratado, que ya viene y o bien data de algunos años, es realmente por el servicio especialización, algo que queda claro es que, no hay otra empresa a nivel nacional que brinde este servicio, por lo menos no se ha logrado constatar, por lo menos los sistemas institucionales y públicos de gestión de compras, por lo cual, ante la necesidad, como bien fue explicada, se requiere de la continuidad de este servicio, no sé si alguno tiene algún comentario, entonces vamos a hacer esta lectura de la propuesta de acuerdo y al final abrimos la el espacio para comentarios o bien proposiciones de mejora de optimización, ya sea de fondo o de forma.*

El señor Rayner García, solicita la presentación de la propuesta de acuerdo y solicita al asesor legal referirse al mismo.

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

El señor Rayner García, agradece la lectura de la propuesta de acuerdo, y 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.

Se realizan ajustes de forma.

No habiendo comentarios, ni propuestas de optimización de fondo, 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 procedimiento por excepción N.°2024PX-000174-0000200001, amparado en el artículo 48, inciso v), del Reglamento para los Procesos de Contratación de las Empresas del Instituto Costarricense de Electricidad (Reglamento ICE), la Compañía Nacional de Fuerza y Luz, S.A. (CNFL) promovió



Consejo de Administración

la contratación del servicio de captura de información de los equipos de medición de consumo eléctrico en el área servida de la CNFL, bajo la modalidad de entrega según demanda, adjudicándose dicha contratación a la empresa CORREOS DE COSTA RICA SOCIEDAD ANÓNIMA.

2. De conformidad con lo establecido, en el expediente electrónico SICOP, en el pliego de condiciones en el capítulo II, cláusula treinta y cuatro: *TIEMPO DE INICIO Y VIGENCIA DEL CONTRATO*, el servicio inicia un (1) día hábil después de la notificación de la orden de inicio al contratista mediante el Sistema Digital Unificado, SICOP, y el contrato tiene una vigencia inicial de un año, prorrogable por períodos iguales o inferiores adicionales, hasta completar un máximo de seis (6) años de vigencia contractual.
3. Mediante oficio 2020-0046-2025 de fecha 11 de febrero del 2025, el Consejo de Administración comunicó el acuerdo mediante el cual, el Consejo de Administración recobra la competencia para emitir actos finales en los procedimientos de contratación pública. Adjudicación del procedimiento por excepción 2024PX-000174-0000200001 "SERVICIO DE CAPTURA DE INFORMACIÓN DE LOS EQUIPOS DE MEDICIÓN DE CONSUMO ELÉCTRICO, EN EL AREA SERVIDA DE LA CNFL".
4. Que el día 13 de febrero de 2025 fue notificado a Correos de Costa Rica Sociedad Anónima, el contrato con el número 0432025325000019-00, de conformidad con lo establecido en el expediente electrónico SICOP, por lo que considerando el plazo indicado en el cartel, entró a regir a partir del 17 de febrero de 2025 y mantiene su vigencia hasta el 16 de febrero de 2026.
5. Que, según la certificación presupuestaria del 03 de noviembre del 2025, SIACO N°1318-2025, cuenta con la asignación presupuestaria para el año vigente de ₡590.000.000,00 (Quinientos noventa millones de colones netos), que se considera en la formulación del presupuesto 2026.
6. Que mediante el oficio 4030-0026-2026 de fecha 20 de enero del 2026, el administrador de contrato realizó el estudio de mercado para los servicios de lectura de medidores para determinar que el contratista actual continúa siendo de beneficio público y de la Compañía Nacional de Fuerza Y Luz S.A.
7. Mediante nota 3250-0002-2026, de fecha 21 de enero del 2026, se comunica la resolución N° 001-2026, "Actualización de montos límites de contratación", San José, a las 13:00 horas del 21 de enero del 2026, de la Unidad Proveeduría Empresarial, corresponde al Consejo de Administración adjudicar por el monto de ₡819 812 708.58.



Consejo de Administración

8. Que el día 28 de enero del 2026, el Administrador de Contrato entrega el resumen de la Recomendación Técnica con la justificación para llevar a cabo la primera prórroga de contrato, dejando en evidencia el estudio a otros contratistas, así como la razonabilidad del precio.
9. La Dirección Administración y Finanzas mediante oficio 3001-0029-2026 de fecha 26 de enero de 2026 remite a la Gerencia General, el expediente de acuerdo de la contratación N° 2024PX-000174-0000200001 Servicio de Captura de Información de los Equipos de Medición de Consumo Eléctrico en el Área Servida de la CNFL (Modalidad De Entrega Según Demanda); para remitir al Consejo de Administración para su aprobación.
10. La Gerencia General mediante oficio 2001-0113-2026 de fecha 28 de enero de 2026, avala y remite al Consejo de Administración el expediente de Acuerdo de la contratación N° 2024PX-000174-0000200001 Servicio de Captura de Información de los Equipos de Medición de Consumo Eléctrico en el Área Servida de la CNFL (Modalidad De Entrega Según Demanda); para proceder con la aprobación de la primera prórroga de la contratación.
11. El artículo 8 del Reglamento para los Procesos de Contratación de las empresas del ICE establece la competencia del Consejo de Administración, para conocer y aprobar en materia de contratación pública los actos finales que estén reservadas por su cuantía a su competencia.
12. El artículo 41 del Reglamento para los Procesos de Contratación de las Empresas del ICE, publicado en el alcance digital N° 85 de La Gaceta del 27 de mayo del 2016 establece con respecto a los montos límites de contratación que: "Actualización económica. Los montos establecidos en el presente reglamento para CNFL y RACSA serán actualizados cada año, según el Índice de precios al productor de la manufactura establecido por el Banco Central para el año anterior y serán ajustados mediante resolución por la Proveeduría de cada empresa, en el mes de enero de cada año."
13. 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:



Consejo de Administración

ACUERDO 3.

- I. Dar por recibido el informe de solicitud de la primera prórroga para el SERVICIO DE CAPTURA DE INFORMACIÓN DE LOS EQUIPOS DE MEDICIÓN DE CONSUMO ELÉCTRICO, EN EL ÁREA SERVIDA DE LA CNFL”, a través del procedimiento por excepción 2024PX-000174-0000200001, bajo la modalidad de entrega según demanda, por parte de la empresa CORREOS DE COSTA RICA SOCIEDAD ANÓNIMA, conforme con la presentación realizada por la Administración en la presente sesión.
- II. Aprobar la primera prórroga de la contratación; bajo los siguientes términos:
 - Valor anual aproximado total: ₡ 590.000.000,00 (Quinientos noventa millones de colones netos.
 - El tiempo en el plazo de ejecución de la primera prórroga al contrato tendrá una vigencia de 1 año, contado a partir del 17 de febrero del 2026, a las 06:00 horas.
- III. Instruir a la Gerencia General para que emita el acto de aprobación de la primera prórroga de la contratación en el Sistema de Compras Públicas SICOP.
- IV. Autorizar a la Gerencia General para que proceda con la formalización de los documentos contractuales requeridos, bajo las condiciones de la presente prórroga y se continúe con los trámites correspondientes para su ejecución.
- V. Instruir a la Secretaría del Consejo de administración para que comunique el presente acuerdo a la Gerencia General para su conocimiento y lo que corresponda. ACUERDO FIRME.

ARTÍCULO 4. Aprobación de la recomendación de adjudicación de la contratación No. 2025XE-000445-0000200001. Concurso de adquisición compra de ampliación de la capacidad de procesamiento y almacenamiento de la infraestructura de TI

El señor Rayner García, indica que: *Continuando con el orden del día y siempre en presencia del señor gerente general, corresponde recibir esta presentación sobre el proceso de adjudicación compra de ampliación de la capacidad de procesamiento y almacenamiento en infraestructura de Tecnologías de Información. Darle un saludo*

Consejo de Administración

de bienvenida, al equipo que acaba de ingresar a la sala en acompañamiento con el señor gerente, para exponer este tema.

El señor Luis Fernando Andrés, indica: Así es, vamos a ver esta otra licitación, es la compra de la capacidad de procesamiento de almacenamiento e infraestructura de TI, se queda con nosotros don Esteban, ingresa personal de la Dirección que está a cargo de don Ronald Villalobos y le voy a dar el pase a Juan Manuel, para una pequeña introducción, para que don Esteban nos haga la presentación previa y vemos todos los detalles con la Dirección correspondiente.

El señor Juan Manuel Casasola, comenta: Este proceso de contratación es promovido por la Dirección de Transformación y Gestión Tecnológica, con el tema de la ampliación de la capacidad de procesamiento, almacenamiento e infraestructura, la Compañía siempre necesita actualizarse, movilizarse, equipos, y tener la capacidad para toda la cantidad de datos que manejamos.

Cede la palabra al señor Esteban Rodríguez.

El señor Esteban Rodríguez, inicia la presentación indicando: Esta contratación es una de las contrataciones que iniciamos en el 2025, la idea era ir adelantando esos procedimientos, para ya en el 2026 ir generando ese compromiso presupuestario.

El número de procedimientos 2025XE-000445-0000200001. La clasificación del objeto son bienes y el tipo de modalidad es cantidad definida. El fundamento jurídico es el efecto transitorio de la sentencia 022486-2024 de la Sala Constitucional y el Reglamento de los Procesos de Contratación de las Empresas del ICE, específicamente el artículo 39, concurso de adquisiciones y el 42, inciso a), que habla de cantidad definida. La vigencia del contrato, el contratista tiene 130 días hábiles, aproximadamente 6 meses para hacer entrega de todos los equipos a partir de la orden de inicio. La apertura, como les comentaba, lo iniciamos el 30 de octubre del 2025. Y el monto estimado de la contratación ronda los ₡1.633 millones. Y el monto estimado a recomendar, es alrededor de \$3 millones de dólares y colones serían ₡1.611 millones. El monto total para el 2026 que se estima comprometer y son los \$3 millones y la fecha máxima para emitir el acto final sería el 13 de febrero del 2026, entonces, a partir de aquí, ya yo le daría la palabra al administrador de contrato, David Berrocal, para que nos ayude con la explicación técnica.

El señor David Berrocal, indica: El objetivo principal de esta contratación consiste en ampliar y fortalecer la capacidad del procesamiento y el almacenamiento y protección de los datos de la infraestructura de Tecnología de Información. En términos simples, lo que buscamos es, más capacidad para procesar información, más espacio para almacenar los datos, en este caso en las bases de datos, mayor seguridad y respaldo y mayor estabilidad para los sistemas críticos.

Consejo de Administración

En cuanto a los montos estimados derivados del sondeo de mercado, estos sirvieron como referencia técnica y económica inicial para dimensionar esta contratación, el monto total estimado del sondeo del mercado asciende a ₡1.633.143.796,48, correspondiente a la orden de compra proyectada para el periodo 2026, para la línea uno, correspondiente a los equipos de almacenamiento y respaldo de hiper convergencia StoreOnce 3660, en este caso, el sondeo de mercado establece un monto unitario estimado de \$129.176,57, equivalente en colones a ₡65.221.012, esto proyectado a cuatro equipos en total. Estos equipos, ustedes se preguntarán en qué consisten, son equipos fundamentales para la protección de los datos, en este caso de nuestra institución, ya que soportan los respaldos y la recuperación ante los incidentes.

En el caso de la línea 2, correspondiente a los servidores Proliant DL 360 de generación 11, estos ascienden a un monto en dólares de \$63.904,38, equivalente en colones a ₡32.265.245,34, esto proyectado una cantidad de 6 servidores. Estos servidores constituyen en sí la base de procesamiento para los sistemas y las aplicaciones críticas que manejamos en la Compañía.

En el caso de la línea 3, esto corresponde a los discos de estado sólido, en este caso los SSD NVME de 15.36 TB, correspondiente a un monto unitario en dólares de \$20.086,35, equivalente en colones a ₡10.141.026,66; para una cantidad proyectada.

El señor Rayner García, indica: Disculpe que lo que lo interrumpa, pero yo creo que aquí es importante hacer un alto, y cuando uno ve toda esta infraestructura de procesamiento de almacenamiento, como bien lo vienes explicando, también habla de esos sistemas críticos, entonces yo creo que también sería importante ampliar un poquitito, no sé si lo vas a hacer más adelante, pero sí que vaya quedando claro, cuáles son esas aplicaciones críticas, y especialmente los que entendemos un poquitito más del tema sin menospreciar, las formaciones de mis compañeros directores de este órgano colegiado, uno piensa en un servidor, pero qué es, que soporta un servidor en aplicaciones críticas y adicionalmente, el tema de la hiper conectividad o la hiper convergencia, increíble que estas plataformas brindan para estos sistemas críticos, entonces, tal vez si más adelante o bien ahorita se pueden referir a esas aplicaciones críticas, que a mí me parece que es importante, veo la mano levantada de don Ronald y también de don Esteban, voy a dar la palabra tal vez aquí, no ocupamos que nos den una cátedra, pero sí ocupamos saber cuáles son esas aplicaciones críticas y el por qué esto es importante, porque no es un monto nada despreciable es una cantidad de infraestructura importante, pero porque es que, tiene la gran importancia tal cual ustedes lo están presentando y especialmente, porque cuando hablamos de multi sitios o microcentros de datos en el tema tecnología operativa, especialmente para las utilities, eso es lo que se utiliza, no es lo mismo comprar esto para soportar el Outlook, o el Teams, que soportar esto para aplicaciones críticas, entonces eso es lo que tal vez quiero que quede claro.

Consejo de Administración

El señor Ronald Villalobos, responde: *Para nosotros es muy importante que usted y todos aquí tengan claridad del tema y lo voy a decir coloquialmente, no es un tema de comprar servidores tal cual o chunches como decimos nosotros, disculpen lo coloquial, muy importante, yo nada me voy a referir a algo que es importante resaltar sobremanera y es que, dentro de lo que estamos comprando aquí, ya estamos preparando a la empresa para el Sistema MDM, que es el sistema que va a permitir concentrar toda la información de los datos de medidores y demás, y nos va a permitir precisamente esa interoperabilidad con otros sistemas empresariales, además, que sé que nos permite ya, no solamente el tema de las bases de datos, sino también la gestión del módulo MDM, que también estamos en ese proceso, no me voy a extender mucho, también hay otros cambios por obsolescencia de los del Simplivity que es el la cuarta línea, específicamente a lo que se refiere el MDM, es la línea dos y tres que ya le doy la palabra a don Esteban, para que amplíe un poquito y de manera puntual, pero es importante como dice usted señor presidente, que lo que estamos comprando ya va co-orientado a una preparación de las bases que podríamos decir que, sustentan la migración de una empresa de un estado A un estado B y en este caso la adopción de una herramienta, que nos va a permitir ampliar y facilitar el uso de datos de medición y también pensando claramente en lo que ese ese crecimiento progresivo y pronto digamos más agresivo, desde nuestros sistemas de medición inteligente en conectados en los servicios eléctricos, pero le doy la palabra a don Esteban para que nos amplíe un poquito.*

El señor Esteban Varela, indica: *Cuando hablamos en la Compañía de sistemas críticos o servicios críticos, estamos hablando, por ejemplo, temas como la recaudación y todo nuestro sistema comercial eso es parte de esos sistemas críticos y también tenemos sistemas, por ejemplo, como lo que es el ADMS. Entonces esta adquisición de infraestructura y la línea cuatro que mencionaba don Ronald, sobre la parte de servidores e hiper convergentes es darle esa capacidad en un mayor procesamiento, un mayor almacenamiento a nuestros sistemas de información. Estos equipos vienen con procesadores, ya con una mayor facilidad que vienen adaptados a soportar todo ese sistema de procesamiento que se da y que va asociado a lo que es inteligencia artificial, ya las casas, los fabricantes van haciendo procesadores más potentes y se les va poniendo ese tipo de característica, que nos va a permitir a nosotros poder darle ese potencial a esas futuras aplicaciones y a otras futuras implementaciones que tengamos y nos va a dar todo ese procesamiento que requerimos. Esos sistemas críticos para nosotros, como hablaba del tema de la recaudación o el tema de la ADMS, también tenemos temas como por ejemplo, todo lo que es en nuestro bus empresarial, que depende toda esta parte de la interconexión de los diferentes sistemas, todo lo que es el ingreso de la red como nuestro Active Directory, esos son los sistemas críticos empresariales, que nosotros vamos a soportar con estos nuevos equipos adicionalmente, lo que es la línea dos y tres como dijo don Ronald, nos va a permitir tener un crecimiento diferente de infraestructura, es una infraestructura un poco distinta donde podremos nosotros crecer en un futuro, solo lo que sería la línea número dos o podemos crecer en un futuro solo lo que es la*

Consejo de Administración

línea tres, entonces nos da a nosotros, como empresa, esa capacidad de crecimiento ya sea almacenamiento, procesamiento y además, nosotros estamos incursionando en la última tecnología que nos presenta el fabricante que es de HP, somos la tercera empresa a nivel de Latinoamérica, donde se está implementando esta tecnología. Con eso también nosotros estamos innovando y nos va a dar toda esa capacidad de poder solventar, adquirimos mayor procesadores y más modernos, más potentes, y una capacidad de almacenamiento superior a la actual, y con eso también atendemos la obsolescencia basados en la línea número cuatro.

El señor Mario Venegas, indica: En la consulta que puso ahorita aquí en el chat, doña Heylen, indicarle que, en este caso no obedece a un tema de Auditoría Interna, pero es un tema de gestión de activos, entonces estamos haciendo una sustitución con estos servidores que están en la línea cuatro en tiempo, estamos haciéndolo a tiempo y de momento no obedece a una auditoría interna, obviamente, si no lo atendemos, sí tendríamos este problema y saldría en forma de auditoría, pero precisamente es lo que queremos evitar, haciendo la correcta gestión del activo.

El señor David Berrocal, continua la presentación indicando: En el caso del estudio de las ofertas, corresponde a una partida única y es importante señalar que, se recibió una única oferta, en este caso presentada por la empresa Componentes El Orbe Sociedad Anónima. Para el mismo se solicitaron cotizaciones por medio del correo electrónico a la empresa SONDA, a la empresa CMA y también a la empresa Componentes El Orbe, de la cual fue la única que dio respuesta.

En este caso, la oferta fue sometida a dos etapas de evaluación, la primera etapa que corresponde a los requisitos de admisibilidad y la segunda etapa, referente a los requisitos técnicos. En cuanto a la primera etapa, cumplió en su totalidad con todos los requisitos, tanto formales, administrativos y legales, y en cuanto a los requisitos técnicos, de igual manera cumplió el 100% con los requisitos y especificaciones técnicas.

En cuanto al precio ofertado por la empresa Componentes El Orbe Sociedad Anónima, este asciende a \$3.191.156,83, monto que posteriormente fue sometido al estudio de razonabilidad del precio, el cual vamos a ver más detalladamente en las próximas diapositivas.

Si bien es cierto hablamos en cuanto al análisis de la mejora de precios, tenemos un análisis en cuanto al precio inicial ofertado y el precio posterior a la mejora, en el caso del precio inicial ofertado, en el escenario previo a la mejora de precios, la empresa Componentes El Orbe ofertó un monto de \$3.196.806,92 posterior a la mejora de precios durante la etapa formal de la mejora, el oferente presentó un ajuste, en este caso a la baja, quedando el precio ofertado a \$3.191.156,83, en este caso, la diferencia entre el precio inicial y el precio posterior a la mejora, corresponde a un 0,18%, lo cual representa una optimización directa en el monto de esta contratación.

Consejo de Administración

En el caso del estudio de razonabilidad del precio y antes de comenzar con el mismo, en resumen, también podemos indicar que, en cuanto a después de obtener la mejora de precio, se tuvo un ahorro de un 0,18%, por respecto al precio ofertado y de 1,32% con respecto al sondeo de mercado, ahora bien, entremos en detalle en cuanto a la razonabilidad y el estudio que se hizo.

En la línea uno, correspondiente a los equipos de respaldo StoreOnce que ya había definido don Esteban y don Ronald, se identifica un descenso en este caso, el precio de un 69%, esto respecto al valor referencial definido en el sondeo de mercado, en este caso, este descenso resulta favorable para la Compañía y no responde a una subvaloración, en este caso de mí, sino a condiciones comerciales excepcionales debidamente documentadas y respaldadas, que vamos a tomar en cuenta más adelante, específicamente con una carta oficial, en este caso del fabricante HPE, en la cual certifica la aplicación de los descuentos especiales, en este caso por los volúmenes, así como las condiciones comerciales preferenciales, derivadas a la magnitud en este caso, del proyecto y de la relación comercial vigente. Adicional, el oferente ostenta la condición de partner de máximo nivel en cuanto a este tipo de elementos, lo cual habilita el esquema de descuentos que no están disponibles en condiciones estándares del mercado.

En el caso de la línea dos, correspondiente a los servidores HPE Proliant DL 360 Gen 11, estos presentan, en este caso, un descenso de un 22%, respecto al costo estimado del sondeo del mercado. Este comportamiento obedece a una estrategia comercial competitiva mediante el cual el proveedor optimiza el precio de los servidores, este ajuste a la baja se encuentra alineado con la justificación técnica y económica presentada, en la cual se acredita que la configuración, en este caso específica los equipos, el alcance técnico de la solución y las condiciones comerciales se encuentran integrales.

En el caso de la línea 3, correspondiente a los discos de estado sólido, en este caso los SSD, sí presentan y evidencian un aumento del precio de un 42%, pero por qué ese aumento, se explica de una manera un poco más objetiva por las condiciones actuales que se están viviendo en el mercado internacional, particularmente en el segmento de lo que son, las memorias y algunos dispositivos de almacenamiento avanzado, ya que dependen de muchos elementos y no solamente de elementos a nivel de minerales y demás, sino también de restricciones sostenidas a nivel del mercado, reducción de inventarios globales en stock, entre otras características que influyen.

En el caso de la línea cuatro, correspondiente a los servidores plus XXL, se presenta un aumento moderado de un 17%, respecto al valor referencial del sondeo. Ese aumento, se considera razonable, dado que se trata de una solución hiper convergente de alta integración, ya que combina procesamiento, almacenamiento y virtualización en un solo elemento, en este caso en un solo servidor. El precio en este

Consejo de Administración

caso es adecuado y refleja una relación idónea entre lo que corresponde a costo, capacidad, desempeño y valor.

Aquí podemos justificar un poco más en cuanto a lo que corresponde a estas variaciones que, en primer lugar, es importante señalar que estas diferencias de precio cuentan con un respaldo bien decíamos, directo del fabricante Hpe, en este caso Hewlett-Packard Enterprise, mediante una carta oficial que ellos brindaron que está adjunta al expediente. Lo cual nos brinda esa trazabilidad, esa transparencia y esa certeza que tenemos que tener, en cuanto a este tipo de procedimientos. Entre los aspectos que certifica el fabricante, si cuenta la aplicación de descuentos especiales, en este caso, como bien decíamos por volumen, el otorgamiento de condiciones comerciales especiales, en este caso preferenciales no disponibles para compras estándares. Y la condición del oferente, en este caso, como bien les decía, como partner de máximo nivel. Adicional a eso, también nos brindan una justificación en cuanto a los precios, como el alcance técnico que completa una solución, sin reducciones en cuanto a lo que es la capacidad de los elementos o de los dispositivos. Las condiciones comerciales otorgadas, en cuanto al fabricante, la estructura objetiva del precio, entre otros.

En el caso de la justificación del aumento de variaciones, en este caso, se presentan características muy particulares, como que, ya que se presentan estos aumentos porqué, no se permiten sustitutos equivalentes, no se cuentan con esquemas de descuento por volúmenes comparables en estos tipos de servidores, no se permiten subsidios cruzados con equipos de la misma solución, y además de eso, que se suman factores económicos, como bien decíamos, que han presionado precios a la alza a nivel global, como los incrementos sostenidos en los precios internacionales, en este caso de los minerales de las mismas memorias, para hacer este tipo de componentes y microchips, la restricción en la producción de semiconductores, como bien les decía, la reducción de inventarios globales a nivel de stock y adicional de eso, quiero enfatizar en una de las reseñas que nos adjuntó el oferente, en este caso, donde ellos justifican la razón de estos aumentos, los mercados de memoria, en este caso los discos de estado sólido, los SSD, están experimentando importantes restricciones de suministros, como bien decíamos, impulsadas por la demanda de inteligencia artificial, como bien decía don Esteban, y cambios estratégicos de los fabricantes, entonces es una reseña bastante clara de la tendencia global que se tiene en cuanto a este tipo de mercado.

Aquí podemos detallar muchísimo más puntual lo que corresponde al estudio de la razonabilidad, previamente analizado correspondiente a la línea uno, les decía, se identifica una diferencia de un 69%, por debajo del valor referencial, esta diferencia se considera altamente favorable, ya que se encuentra debidamente sustentada, en descuentos preferenciales otorgados directamente por el fabricante al oferente, producto de su condición de partner de máximo nivel y en este caso del volumen total de la contratación. En el caso de lo que corresponde a la línea dos, se observa un

Consejo de Administración

descuento o una disminución de un 22% respecto al costo del mercado, este comportamiento, bien les decía, evidencia una estrategia comercial competitiva y efectiva, en el cual sustenta, tanto, las variaciones de los precios, como también la obtención de descuentos específicos en cuanto a este tipo de equipos. En el caso de la línea número tres, presenta, como bien les decía, el aumento del 42% debidamente justificado en cuanto a las condiciones internacionales, que bien explicábamos y en cuanto a la línea número cuatro, correspondiente a los servidores XXL, se presenta un aumento moderado del 17%, esto respecto al costo del mercado, ya que este aumento posiciona en este caso la oferta de una manera un poco más competitiva al equilibrar un precio o una propuesta, mucho más sólida en cuanto a su valor y consistente en las condiciones actuales que presenta el mercado.

Muy importante, en cuanto al comparativo de la estructura del precio con el objetivo, prácticamente se desarrolló con este objetivo de desglosar y transparentar y validar justamente estos montos. Vamos a ir analizando uno a uno, en este caso, la estructura del precio se compuso por cinco grandes rubros, vamos a ir detallando cada uno.

El rubro de mano de obra, en este caso, representa un 4% del precio, equivalente a \$112.961.30, este porcentaje en este caso es consistente, con la contratación, donde el componente principal corresponde justamente a eso, a los suministros de la infraestructura tecnológica.

En el caso del rubro de insumos, este incluye los equipos técnicos, el mismo licenciamiento, componentes principales de los mismos, y este representa un 75% del precio, equivalente prácticamente a \$2.120.848, 46, este porcentaje, en este caso, confirma el peso económico de la contratación que, tienen estos activos tecnológicos.

En el caso de los gastos administrativos, estos representan un 20% del precio correspondiente, equivalente a \$566.085 y este rubro en sí cubre aspectos como gestión, logística, soporte administrativo y costos asociados a la ejecución del mismo.

Por último, en el caso del rubro de imprevisto respecto al 1% del precio, equivalente a \$28.240,32, este porcentaje es considerado bastante prudente y razonable, permitiendo atender eventualidades, sin generar sobrecostos ni márgenes de ninguna manera.

Y en el caso de la utilidad, en este caso se ubica en un 17,9% equivalente a \$505.501,83 este caso la suma de estos componentes en general suman un subtotal de un 100% equivalente a \$2.824.032,57, a este monto si le aplicamos el IVA en este caso un 13% y que en este caso corresponde a \$367.124,23, obtenemos un precio recomendado de \$3.191.156,80, es importante, destacar que todos los valores empleados corresponden a la oferta posterior a la mejora de precios, lo cual refuerza su validez.

Consejo de Administración

En el caso de la proyección para el periodo 2026, como resulta del procedimiento, en este caso el ganador, Componentes El Orbe Sociedad Anónima, quien cumplió integralmente con los requisitos técnicos y administrativos. En este caso, el proceso cuenta con un respaldo presupuestario mediante el SIACO número 1391, por un monto de ₡1.633.143.796,48, lo que garantiza la disponibilidad de los recursos para atender la compra, en el monto total proyectado, a lo que corresponde al periodo 2026 asciende a \$3.191.156,83, equivalente en colones a ₡1.611.629.937,89 según el tipo de cambio fijado en su momento, en lo que corresponde a la distribución de la compra por línea a su totalidad para el 2026, para la línea uno referente a los equipos StoreOnce, este es el que proyecta la adquisición de un monto proyectado de \$305 recomendado perdón de \$305.263,91, orientados a fortalecer la capacidad del respaldo y la protección de la información de nuestra institución. En el caso de la línea dos referente a los servidores Proliant DL 360, este asciende a un valor recomendado de \$315.326,39, destinados a soportar las cargas de procesamiento, los servidores críticos, los servicios críticos, como bien mencionábamos, cuáles eran en este caso de la infraestructura, para la línea 3 referente a los discos sólidos, estos ascienden a un precio recomendado de precio unitario de \$413.951,90, necesarios en este caso, para garantizar, como bien decíamos, la capacidad, la velocidad y la continuidad operativa del almacenamiento en todos los entornos, y finalmente, en el caso de la línea cuatro, referente a los 12 servidores Plus XXL, este monto asciende \$1.789.517,37, lo cual integra el procesamiento y el almacenamiento incluyendo y aportando en general eficiencia y la estabilidad que buscamos, en síntesis la proyección de la compra para el 2026, se encuentra más que planificada, cuenta con el respaldo presupuestario debidamente certificado y responde a la estructura de los precios razonables, como resultado del proceso de contratación y de la mejora de precios aplicada, se obtiene un ahorro global del 1,32%, respecto al monto estimado en el sondeo de mercado, lo que representa para la Compañía un ahorro económico de ₡21.513.858,59, sin afectar el alcance técnico, la calidad, de los equipos ni las condiciones contractuales del procedimiento.

Una vez agotada la etapa de subsanación y corrección de los aspectos sustanciales e insustanciales de la oferta de Componentes El Orbe Sociedad Anónima y según el estudio técnico realizado por el administrador del contrato, David Alonso Berrocal López, visible en SICOP, donde se comprueba exhaustivamente el cumplimiento de la oferta en un 100% de los requisitos generales, especiales, técnicos visibles en SICOP, se recomienda la adjudicación al proveedor Componentes El Orbe Sociedad Anónima para la contratación 2025XE-000445-0000200001.

El señor Rayner García, agradece la presentación e indica: Yo tal vez, la pregunta que tengo y me parece que es razonable hacerla es que, en la filmina 5, se habla de un estudio de oferta partida única y viene Componentes El Orbe Sociedad Anónima, se indica en el asterisco que fue el único oferente en presentar oferta, pero me imagino que, en el estudio de mercado ustedes encontraron varias empresas que pudieron tal vez, entrar a ofertar sobre esta infraestructura.

Consejo de Administración

El señor Roberto Sandí, responde: *Efectivamente, conocemos ampliamente el mercado de comercialización de productos de Hewlett Packard Enterprise y para la elaboración del sondeo de mercado se invitaron a las tres empresas que, en este país tienen el nivel profesional y organizativo para ofrecer el soporte y la operatividad que la Compañía merece para este tipo de aplicaciones y equipos de misión crítica, que son Sonda, que es una empresa de origen chileno que está distribuida en toda Latinoamérica con operaciones enormes en Brasil y demás, también CMA, que es un grupo también que está en Centroamérica y que tiene operaciones en el país, y El Orbe, que tiene operaciones también en toda Centroamérica y el Caribe, finalmente, pareciera que, dentro de la relación comercial de ellos con el fabricante, El Orbe recibió las mejores condiciones, como explicaba don David anteriormente, de descuentos por volumen y por relación comercial y demás, y pareciera que los demás, sencillamente declinaron presentar ofertas, pero sí participamos a las tres empresas en el proceso, para tratar de generar esa competencia y el mejor precio para la Compañía.*

El señor Esteban Varela, comenta: *Para explicarles un poquito de por qué también HP, el tema es que, la Compañía en su historia, y por la tecnología, HP ha ofrecido una infraestructura que nos permite a nosotros poder hacer recuperaciones, por ejemplo, de información en segundos, eso nos lo ha presentado el Simplivity a nosotros y nos ha dado esa facilidad de poder recuperarnos ante una situación de emergencia en tiempo récord, muchas de las soluciones que da ese mercado nos puede llevar horas en recuperar, por ejemplo, un servidor, entonces les comento a todos, por ejemplo, el servidor de nosotros de Comercialización, anda ya superando los diez terabyte, en soluciones convergentes, donde utilizan ciertas herramientas, eso nos puede llevar hasta 10 horas dependiendo de la metodología de respaldo y el Simplivity nos ha permitido a nosotros poder recuperar un servidor de este tipo en entre minuto y medio y dos minutos y medio, el servidor completo, adicionalmente, la infraestructura del DHCI o la infraestructura nueva de estos servidores que hablábamos de la línea dos y tres, se integran nativamente a toda esta solución que nosotros tenemos desde antaño entonces, es por esta razón que, la Compañía ha apostado muy fuerte a este tipo de tecnología y después de los estudios que hemos tenido con otros proveedores, nos ofrecen hiper convergencia, pero no nos ofrecen una posibilidad de crecimiento, como la que estamos teniendo con el DHCI, pero tampoco nos permite una posibilidad de recuperación ante una situación de emergencia a un tiempo récord, entonces con esto nosotros estamos buscando eso, esa posibilidad de recuperarnos y por eso también tenemos unidades StoreOnce, que es de la línea número uno, también nos da a nosotros esa capacidad de retención durante un mayor tiempo y se integra nativamente con toda la solución hiper convergente que tenemos actualmente, es básicamente por eso que esta infraestructura va hacia el lado de HP y tenemos los competidores de mercado que lo explicó este don Roberto también.*

Consejo de Administración

El señor Rayner García, comenta: *No sé si alguna directora o el señor director tienen algún comentario o consulta con respecto a este tema. Parece que no, entonces nosotros nos vamos a quedar analizando la propuesta de acuerdo.*

Yo tal vez y para la Administración, en este caso para la Gerencia y para don Ronald Villalobos, yo no sé cuántas cosas más de tecnología nos van a traer para aprobar, entiendo que hay un proceso de contratación que se tiene que definir, ahí Esteban, el proveedor también sabe que se tiene que actualizar procedimientos, etcétera; pero yo considero que sí, sería importante una filmina en donde se explique la arquitectura, ¿a qué me refiero con la arquitectura?, para que se entienda claramente, que es lo que tecnológicamente estamos comprando, como bien se explicó aquí en varias líneas que eso encierra la tecnología, servidores, capacidad, almacenamiento, procesamiento, eso que acaban de mencionar, rápida recuperación en segundos, imagínese usted, lo que es recuperar la base de datos del sistema de facturación SIPROCOM cuando urge y no puede ser en diez horas, tiene que ser en segundos, nada más como para hablar algo ahí, temas de hiper conectividad, con el ADMS que es uno de los módulos de la ADMS es lo que opera la red que es el SCADA, también viene entrando el OMS, etcétera; y algo que mencionó también don Ronald, el tema del MDM, que es lo que integra la información de los mejores inteligentes, cosas como esas son las que uno necesita tener como uno llama "up time", que es el siempre disponible, pero sí me gustaría que también en esa filmina, en donde se vea la infraestructura, también se identifiquen cuáles son esas aplicaciones y esos servicios críticos, porque por ejemplo, ustedes aquí hablan de un montón de cosas y los que estamos ahorita en la industria eléctrica, por lo menos uno poco aquí la mayoría, pero también tenemos personas, que tal vez no necesariamente sepan que es un ADMS o cuál es la finalidad, el AMI, etcétera; entonces que se vea esa parte tecnológica y de negocio, porque al fin y al cabo nos debemos al negocio, los servicios, a la continuidad tecnológica del servicio eléctrico, que en este caso la operación de redes, facturación, medición inteligente, etcétera; entonces, a mí me parece que, es importante, porque al fin y al cabo nos da la perspectiva desde un punto de vista de entendimiento, para saber qué es lo que se está aprobando. A mí me parece que hoy tal vez a 30.000 pies de altura, queda claro lo que se está haciendo, y nada más recordarle, que tenemos una visita pendiente a los microcentros de datos, que sí sería importante, por lo menos concretar en estos en estas próximas semanas, para que, los que puedan del órgano colegiado conozcan exactamente en dónde es que van estas aprobaciones, de esta tecnología, de estas inversiones, que obviamente son inversiones y que son necesarias hoy en día, y dicho sea de paso, lo recalco, son necesarias hoy en día, para la gran cantidad de información que se procesa, se almacena, pero sobre todo el "up time", la disponibilidad del servicio tecnológico a los sistemas eléctricos que hoy operan la red eléctrica, postes y cables, como los sistemas de facturación, agencias, medición inteligente, que hoy es lo que nos ayuda a facturar mensualmente a cada uno de los clientes.

Consejo de Administración

El señor Ronald Villalobos, responde: *Nada más quiero mencionar, lo que voy a contar nuevamente lo que usted me decía, señor presidente, a nosotros nos queda claro que hay que hacer una traducción un poquito de la tecnología, a mí por lo menos me alegra, el enfoque que usted propone, creo que es muy necesario tener ese diccionario de términos, porque no siempre se puede entender muy específico el asunto, yo nada más quiero mencionarle aquí a todos los participantes, que bueno cuando hablamos de redes eléctricas inteligentes, precisamente el concepto de red eléctrica inteligente se conforma por la red de distribución, y ahora una red de tecnología y precisamente en lo que estamos invirtiendo ahorita es el corazón de esa red de tecnología, como una subestación en la red eléctrica, nosotros tenemos el Centro de Datos que es la base de todo y no hay que perder de vista que es uno de los activos más críticos que tenemos, porque cualquier contingencia que se presente o situación tenemos que levantar de forma inmediata toda la empresa y tenemos servicios empresariales concentrados aquí y también internos y externos, entonces es importante ver también la planificación y me parece muy bien y le agradezco muchísimo la acotación que hace, la vamos a tomar en cuenta, ser más claros y termino con esto, paréntesis en la visita que quieran hacer me gustaría tuviéramos un espacio para contarles también por qué el dimensionamiento y crecimiento que estamos teniendo en el Centro de Datos, así que con todo gusto lo recibimos cuando ustedes a bien consideren.*

El señor Rayner García, indica: *Muchas gracias, estimado don Ronald, tomamos nota entonces para que nos ayuden con la Gerencia, a concretar esta visita y este espacio. No sé si alguno de mis compañeros y mis compañeras directoras tienen alguna consulta o alguna duda, parece que no, entonces no me resta más que despedir al equipo que ingresó para exponer este tema, sin duda alguna, un tema relevante, importante con todo el tema de digitalización, no me voy a extender más y sin duda alguna agradecerles y por favor llevar el agradecimiento y adicionalmente, la felicitación a todo el equipo que está atrás de esto y que se encargan de diseñar, de especificar todas estas cosas para darle continuidad con calidad al servicio eléctrico. Muchísimas gracias.*

Estimado Luis, hemos llegado al final de los asuntos de la Gerencia General, tal vez me gustaría darle un breve momento, sin extenderse mucho y detallar o bien ahondar en lo que fue todo el soporte que se le dio ayer al Tribunal Supremo de Elecciones con este tema del voto a nivel nacional.

El señor Luis Fernando Andrés, responde: *Si pensaba hacer un pequeño informe rápido, la Compañía participa en el Comité de Seguridad Electoral conjuntamente con el ICE y con RACSA, principalmente con todo el tema de telecomunicaciones y con toda la transmisión de datos que hay que llevar a lo largo del día, principalmente en la noche con la recepción de las mesas, con lo que tradicionalmente llamábamos los telegramas en aquella época, hoy son correos electrónicos que llegan al Tribunal para dar los cortes que se dieron anoche en la elección, no obstante, a nosotros nos toca*

Consejo de Administración

la parte eléctrica, coordinamos muy bien con Juan de la Cruz Brenes, que ustedes lo conocen, que trabaja en la Dirección de doña Marlen, en la parte de Estrategia y básicamente en el área de la Compañía no tuvimos grandes eventos, los eventos pequeños los atendimos directamente con la gente de averías, no obstante, si tuvimos algunos eventos en Guatuso, en alguna zona de Guanacaste y me tocó comunicarme ahí con don Verny y con don Ángelo para pedirle la solicitud de que se restablecieron. También hubo algunos sectores en el sector de Coopelesca, pero, no pasó mayor incidencia y todo transcurrió normalmente. Yo creo que el Comité de Seguridad Electoral, está muy satisfecho de todo el trabajo hecho, este Comité lo formamos muchísimas instituciones: Tránsito y OIJ, Bomberos, Cruz Roja, la caja de Seguros con los dos hospitales, la Fuerza Pública, nosotros, RACSA y el ICE; como dije anteriormente, en fin, es una gran cantidad de instituciones, todos estamos conectados, para tratar de que el día sea lo más tranquilo posible, cualquier incidente que se presente hay que atenderlo inmediato, por ejemplo, ayer cayeron algunos pequeños problemas en el transcurso de la mañana en el Ruta 32, inmediatamente el MOPT habilitó la ruta, porque la gente se traslada para poder votar, en fin, el grupo es bastante extenso, se forma un Comité Central de Operaciones en el Ministerio de Seguridad, en el salón Príncipe de Asturias, ahí tuvimos personal de la Oficialía de Averías desde las 5:00 a.m. hasta las 10:00 p.m., y este servidor conjuntamente con el jefe de Averías don Marlon Casanova, le dimos seguimiento durante todo el día para saber que todo transcurrió de la mejor forma, así que, de mi parte, muy satisfecho porque no pasó mayor incidente y creo que la elección fue muy bien estructurada por el Tribunal Supremo de Elecciones, muy limpia, como se dice tradicionalmente, y los observadores internacionales por ahí nos lo comentaron al Comité de Seguridad, muy contentos de ver la fiesta cívica que se vivió el día de ayer. Esperamos que ya oficialmente den los resultados finales en los próximos días y quedaremos atentos ahora para el próximo proceso electoral que será en el 2028, con las elecciones municipales. No sé si alguno tiene alguna pregunta adicional, sino con mucho gusto, este pequeño informe, para que sepan que nosotros actuamos muy diligentemente en este Comité de Seguridad Electoral.

El señor Rayner García, comenta: Nos queda claro y como siempre, el servicio eléctrico fundamental para este tema, especialmente porque de ahí, el conteo es algo físico, es en la noche, tarde y se ocupa del fluido eléctrico para hacerlo de la mejor manera. Agradecer y por favor hacer extensivo el agradecimiento y felicitación a todo el equipo que estuvo detrás para que el sistema eléctrico a nivel de nuestra zona de concesión estuviera disponible y con calidad siempre del servicio. Entonces, si tiene algún otro tema, sino para despedirlo.

El señor Luis Fernando Andrés, responde: No básicamente que ustedes como Consejo de Administración, definan un par de fechas para que podamos hacer la visita a los Centros de Datos y para que, vean todo lo que hemos montado en distribución y con muchísimo gusto los atendemos, puede ser en la mañana, puede ser en la tarde o en la tarde o noche como gusten, ahí estará el equipo atento para atenderlos en el



Consejo de Administración

momento que ustedes lo decían, yo me comunico con doña Carmen, para buscar la mejor fecha y coordinamos el evento.

El señor Rayner García, indica: *Perfecto, muy bien, muchas gracias, estimado Luis, no me resta más que agradecerle a usted y a la coordinadora gerencial Laura Montero por haber estado hoy en esta sesión. No me resta más que desearles un feliz descanso y muy buenas noches, estimados.*

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, indica: *La siguiente propuesta de acuerdo está en relación al último punto que expuso la Gerencia General a la aprobación de recomendación de adjudicación de la contratación concurso adquisición compra de ampliación de la capacidad de procesamiento y almacenamiento de la infraestructura de Tecnologías de Información, punto presentado en agenda muy amplio. Se atendieron las consultas y comentarios y ampliaciones que realizó el órgano colegiado. No sé si alguna directora o el señor director tienen algún comentario adicional con respecto a este tema, es importante también aquí mencionar que, la Administración activa toma nota de ciertas sugerencias que también quedan impregnadas en el acta, por lo cual esperamos que ante cualquier otra eventual presentación en temas de tecnología, venga ese tema de la arquitectura tecnológica y cómo habilita y sirve a la continuidad del servicio eléctrico, que es el fin principal de esta empresa bien, dicho esto, agradezco al señor asesor legal, don Guillermo Sánchez Williams, leer la lectura de esta propuesta de acuerdo.*

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

La señora Heylen Villalta, indica: *Nos hace falta el párrafo que hemos puesto en otras ocasiones, de que la partida es adjudicada de conformidad con la recomendación de la Proveeduría en estricto apego a los términos y a los estudios técnicos, razonabilidad de precio. Es como el párrafo que hemos puesto siempre al final del por tanto II.*

El señor Rayner García, agradece la lectura de la propuesta de acuerdo, y abre el espacio para ver si alguna señora directora o el señor director, tienen algún otro comentario o propuesta de optimización, ya sea de fondo o de forma.

Se optimiza la propuesta de acuerdo incluyendo el párrafo indicado por la directora Villalta en el por tanto II.

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

Consejo de Administración

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

Considerando que:

1. El día 09 de octubre del 2025, la Unidad Proveeduría Empresarial publicó el concurso de adquisición 2025XE-000445-0000200001, a través del Sistema Integrado de Compras Públicas SICOP, bajo la modalidad de cantidad definida, con un monto total estimado de: ₡ 1.633.143.796,48.
2. El plazo indicado en el pliego de condiciones para dictar el acto de adjudicación en su cláusula No. 37, según consta en el expediente de SICOP, indicó:

ESTUDIO Y ADJUDICACION La CNFL resolverá el presente concurso dentro de los 65 días hábiles contados a partir de la fecha de apertura de las ofertas, la CNFL se reserva el derecho de prorrogar este plazo en caso de considerarlo necesario. La CNFL estudiará las ofertas por partida completa y adjudicará la (s) que ofrezca el menor precio.

Dado que la apertura de ofertas se hizo el 30 de octubre del 2025 la fecha máxima para adjudicar corresponde al 13 de febrero del 2026.

3. De acuerdo con la solicitud 1391 aprobada, que consta en el Sistema de Administración de Contratos (SIACO), para la contratación No. 2025XE-000445-0000200001 compra de ampliación de la capacidad de procesamiento y almacenamiento de la infraestructura de TI, cuenta con la asignación presupuestaria para el año vigente de ₡1 633 143 796,48. (mil seiscientos treinta y tres millones ciento cuarenta y tres mil setecientos noventa y seis con cuarenta y ocho céntimos), que se considera en la formulación del presupuesto 2026.
4. El día 18 de diciembre del 2025, mediante nota 2204-0199-2025, la Unidad de Contratación Administrativa y Notariado emitió el estudio jurídico de la oferta recomendada, donde indica en la CONCLUSIÓN que: De conformidad con la legislación vigente y el Reglamento para los Procesos de Contratación de las Empresas del Instituto Costarricense de Electricidad y luego del examen de la documentación digital incluida en el Sistema Integrado de Compras Públicas SICOP, se concluye que desde el análisis legal de la Oferta N°1, Posición 1. COMPONENTES EL ORBE SOCIEDAD ANÓNIMA, cédula jurídica 3101111502; es factible su adjudicación por parte del órgano competente, según solicitud de verificación 1841068 que consta en el SICOP.
5. El día 08 de enero del 2026, mediante nota 3330-0002-2026, el Área de Presupuesto, certifica que, para el periodo 2026, la contratación para "Compra

Consejo de Administración

de Ampliación de la Capacidad de Procesamiento y Almacenamiento de la Infraestructura de TI"; (SIACO 1391) cuenta con una asignación presupuestaria de ₡1 633 143 796,48.

6. Mediante nota 3250-0002-2026, de fecha 21 de enero del 2026, se comunica la resolución N° 001-2026, "Actualización de montos límites de contratación", San José, a las 13:00 horas del 21 de enero del 2026, de la Unidad Proveeduría Empresarial, corresponde al Consejo de Administración adjudicar por el monto de ₡819 812 708.58.
7. El día 27 de enero del 2026, el Administrador del contrato suministra el informe de evaluación técnica y la recomendación técnica de adjudicación, en la que indica que una vez agotada la etapa de saneamiento y corrección de cualquier aspecto subsanable de la oferta y comprobado exhaustivamente el cumplimiento de los requisitos de admisibilidad, técnicos y financieros, recomienda la adjudicación de la partida 1 (líneas 1, 2, 3 y 4) a la Oferta N°1, COMPONENTES EL ORBE SOCIEDAD ANONIMA, según solicitud de verificación 1852986 que consta en expediente SICOP.
8. El día 27 de enero del 2026, el Administrador del contrato dentro del informe de evaluación y la recomendación técnica de adjudicación, indica sobre la mejora de precios, estudio de mercado y el análisis de la razonabilidad del precio, según solicitud de verificación 1852986, que consta en el SICOP.
9. El día 27 enero del 2026, la jefatura del Área de Planificación y Adquisición de Bienes y Servicios, la señora Dunia Valverde Esquivel y la jefatura de la Unidad Proveeduría Empresarial, señor Esteban Rodríguez Umaña respectivamente, aprueban mediante el SICOP la recomendación de adjudicación de la presente contratación.
10. Que mediante el oficio 2201-0060-2025, del 06 de febrero del 2025, la Asesoría Jurídica Empresarial emitió el Criterio jurídico sobre la competencia que recobra el Consejo de Administración para emitir actos finales en los procedimientos de contratación pública, conforme con la normativa aplicable a las empresas del Grupo ICE.
11. La Dirección Administración y Finanzas mediante oficio 3001-0028-2026 de fecha 28 de enero de 2026, avala y remite a la Gerencia General "El expediente de acuerdo de la contratación 2025XE-000445-0000200001 Compra de ampliación de la capacidad de procesamiento y almacenamiento de la infraestructura de TI, para su conocimiento y lo que corresponda.

Consejo de Administración

12. La Gerencia General mediante oficio 2001-0111-2026 de fecha 28 de enero de 2026, avala y remite al Consejo de Administración "El expediente de acuerdo de la contratación 2025XE-000445-0000200001 Concurso de Adquisición compra de ampliación de la capacidad de procesamiento y almacenamiento de la infraestructura de TI, para proceder con la aprobación del acto de adjudicación.
13. El artículo 8 del Reglamento para los Procesos de Contratación de las empresas del ICE establece la competencia del Consejo de Administración, para conocer y aprobar en materia de contratación pública las adjudicaciones que estén reservadas por su cuantía a su competencia.
14. El artículo 41 del Reglamento para los Procesos de Contratación de las Empresas del Instituto Costarricense de Electricidad, publicado en el alcance digital N° 85 de La Gaceta del 27 de mayo del 2016 establece con respecto a los montos límites de contratación que: "Actualización económica. Los montos establecidos en el presente reglamento para CNFL y RACSA serán actualizados cada año, según el Índice de precios al productor de la manufactura establecido por el Banco Central para el año anterior y serán ajustados mediante resolución por la Proveduría de cada empresa, en el mes de enero de cada año."
15. 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 conocida y recibida la recomendación de adjudicación de la contratación No. 2025XE-000445-0000200001, conforme con la presentación realizada por la Gerencia General en la presente sesión.
- II. Aprobar la recomendación de adjudicación de la contratación No. 2025XE-000445-0000200001, "Concurso de Adquisición compra de ampliación de la capacidad de procesamiento y almacenamiento de la infraestructura de TI"; de conformidad con el artículo 10 inciso 10) del Reglamento para los Procesos de Contratación de las Empresas del ICE, se procede a emitir el acto de adjudicación en los siguientes términos:





Consejo de Administración

PARTIDA 1 (Líneas 1, 2, 3 y 4)

A: COMPONENTES EL ORBE SOCIEDAD ANONIMA

OFERTA 1, POSICION 1

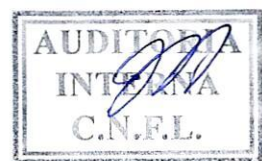
Representante: JUAN MANUEL BARQUERO VARGAS

Suministro

Línea	Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Precio final
1	4	SERVIDORES CON PROCESADOR DE AL MENOS 16 CORE, MEMORIA RAM 512 GB, VELOCIDAD DEL PROCESADOR 3200 MHz, DISCOS DUROS 200 TB, MONITOR NO INCLUYE. Marca HPE Modelo StoreOnce 3660	\$76.309,23	\$ 305.236,92
2	6	SERVIDOR, PROCESADOR INTEL XEON GOLD 6544Y, MEMORIA RAM 1 TB DDR5 5200 MT, VELOCIDAD DEL PROCESADOR 3,1 GHz, DISCO DURO 2 DISCOS SSD DE 240 GB, SIN MONITOR. Marca HPE Modelo HPE DL360 gen 11	\$52.554,4	\$ 315.326,4
3	12	DISCO DURO TIPO SSD NVME, CAPACIDAD DE 15,36 TB, MEDIDAS 18,41 cm x 27,94 cm x 13,97 cm, PARA ALMACENAMIENTO Marca HPE Modelo Disco Alletra MP 15.36TB	\$34.495,99	\$ 413.951,88
4	12	SERVIDORES CON PROCESADOR INTEL XEON-GOLD 16 CORE, MEMORIA RAM 2 GB, VELOCIDAD DEL PROCESADOR 2,8 GHz, ALMACENAMIENTO DE DISCOS DURO 2 x 480 GB SSD EN RAID 1, MONITOR NO INCLUYE Marca HPE Modelo SimpliVity 380 Gen11	\$149.126,45	\$ 1.789.517,4
Precio total sin IVA				\$2.824.032,6
IVA				\$367.124,238
Monto total recomendado a Adjudicar				US\$3.191.156,838 €1 611.629.937.89

Tiempo de entrega: El equipo deberá ser entregado en plazo máximo de entrega de 130 días hábiles después de la notificación del contrato al contratista mediante el Sistema Digital Unificado, SICOP. El tiempo de entrega iniciará hasta que la administración emita la orden de inicio.

Lugar de entrega: El equipo deberá ser entregado en el Plantel Calle 21, ubicado en San José, Plantel Calle 21, avenida central y primera, también en el Plantel Virilla



Consejo de Administración

ubicado en la Uruca, 250 metros al este de "Pozuelo, S.A." en la Uruca, (frente a Ciudad Toyota).

Garantía Comercial del Objeto del Contrato: Los equipos deberán de tener una garantía mínima de 36 meses después del recibido a entera satisfacción por parte del Administrador del Contrato. El contratista queda comprometido a reponer, por su cuenta y riesgo, incluyendo el transporte y cualquier otro gasto adicional, los materiales, equipos o sus componentes que se pruebe se han dañado o bien que presenten problemas de desempeño durante el período de garantía como consecuencia de defectos de fabricación, por mala calidad de los materiales empleados, por funcionamiento defectuoso, por deficiente embalaje o por cualquier otra causa imputable al contratista. Los bienes reemplazados por las causas enumeradas anteriormente gozarán de las mismas garantías de reemplazo por cuenta del contratista. Si el daño se repitiera, se suspenderá la vigencia del periodo que el contratista tarda en reemplazar los bienes adjudicados, una vez comprobado que los mismos funcionen en óptimas condiciones, la garantía vuelve a correr, por lo que resta del periodo de vigencia. Los componentes reemplazados gozarán del mismo periodo de garantía originalmente solicitado. Los contratistas, en todos los casos, serán los que cubrirán los costos de envío, reparación o sustitución y devolución. El contratista deberá garantizar la existencia y el suministro de piezas de repuesto, incluyendo los componentes que no sean de su manufactura.

Empaque: El empaque debe permitir la conservación y proporcionar protección durante su transporte y manipulación de forma tal que no sufran daños que representen incumplimiento técnico según los criterios establecidos en esta especificación. Los elementos que conforman el empaque y/o embalaje deben ser biodegradables y amigables con el ambiente. Se permitirá el uso de cartón, espuma de polietileno y espuma de poliuretano. No serán aceptados en empaque y/o embalaje los siguientes materiales: la espuma de poliestireno "styrofoam", el polipropileno, el plástico de un solo uso y el plástico de empaletizar

Esta adjudicación es de conformidad con la recomendación de la Unidad de Proveeduría Empresarial en estricto apego a los términos y condiciones del pliego de la presente contratación, así como a los estudios técnicos realizados, de razonabilidad precios y estudios de mercado entre otros por el Administrador del Contrato, conforme a lo expuesto por la Administración en la presente sesión.

- III. **Instruir a la Gerencia General para que emita el acto de adjudicación en el Sistema de Compras Públicas.**
- IV. **Autorizar a la Gerencia General para que proceda con la formalización de los documentos contractuales requeridos, bajo las condiciones de la presente adjudicación y se continúe con los trámites correspondientes para su ejecución y refrendo.**





Consejo de Administración

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

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



Sr. Rayner García Villalobos
Presidente



Sra. Heylen Villalta Maietta
Secretaria

