

Operadora:

Bom dia senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Coelce sobre os resultados do 3T e dos 9M14.

Informamos que a apresentação está sendo gravada e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação. Em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente pela internet no endereço www.coelce.com.br/ri.htm. Nesse endereço, os senhores identificarão o banner com o título “Webcast 3T14” que os conduzirá à plataforma de apresentação.

Perguntas podem ser feitas também pela plataforma de webcast, clicando-se no ícone “pergunta ao palestrante”. Essas perguntas podem ser encaminhadas a qualquer momento. Caso alguém necessite de uma cópia do *earnings release*, também podem encontrá-lo no site ou na própria plataforma desta teleconferência.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Coelce, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.

Elas envolvem riscos e incertezas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Os investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Coelce e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Informamos também que a presente teleconferência destina-se, exclusivamente, a comentar os resultados operacionais e econômico-financeiros da Coelce do 3T e dos 9M14, divulgados ao mercado em 28 de outubro de 2014.

Conosco hoje em Niterói, sede da Endesa Brasil, o Sr. Abel Alves Rochinha, Diretor Presidente, e o Sr. Teobaldo Leal, Diretor de Relações com Investidores. Ambos estão apoiados pela equipe de Relações com Investidores.

O senhor Abel começará fazendo comentários sobre o desempenho da Coelce no 3T e nos 9M14 e então abrirá a teleconferência para a sessão de perguntas e respostas.

Passo agora a palavra ao senhor Abel. Sr. Abel, pode prosseguir.

Abel Alves Rochinha:

Bom dia a todos. É sempre um prazer estar aqui neste *conference call* com os nossos investidores, analistas que nos acompanham. Passarei diretamente na agenda para o conceito setorial e logo o primeiro slide nos dá uma ideia do que nós temos

conversado com todos já desde o início do ano – aquela história que eu vivo repetindo, que nós éramos felizes e não sabíamos, e aqui é dar uma ideia dos dois fatos que ocorreram com relação à Coelce.

O primeiro é a devolução da receita extraordinária, que foi obtida naquele período logo após o que seria a terceira revisão periódica da Coelce, aquele primeiro ano que nós tivemos a nossa tarifa congelada quando ela deveria ter sido um resultado negativo, que ocorreu entre abril de 2011 e abril de 2012.

E isso, através do atraso que houve na aplicação da metodologia, gerou um resultado maior naquele período, de R\$281 milhões que, por decisão da ANEEL, está sendo devolvido nestes dois pedaços: a primeira parcela, de R\$143 milhões, cuja devolução ocorreu no período de abril de 2013 a abril de 2014 – essa devolução ocorre através de uma menor tarifa do que deveria estar sendo cobrada; e a segunda parcela que está em vigência, de abril de 2014 até abril do ano que vem, de R\$138 milhões que perfaz o total de R\$281 que nós comentávamos.

Então esse é um primeiro fato, esses resultados que ocorreram no passado e que agora estão sendo compensados para iniciarmos em abril de 2015 com a quarta revisão tarifária, sempre a primeira para as distribuidoras entrarem em linha. Tudo indica que vamos entrar; esse ano não haverá mais esse congelamento, então vai ser a última vez que vamos comentar sobre esse assunto.

O outro, eu não sei se vai ser a última vez, mas são sobrecustos por compra de energia, iniciados com toda a questão da 579 – todo mundo já conhece – somado à questão da seca. São Pedro até agora não tem apresentado sinais de sua bondade com o povo brasileiro e, com isso o despacho das usinas térmicas e o repasse do risco hidrológico para as distribuidoras.

É algo que tem ocorrido com todas as distribuidoras; isso leva a um preço spot elevado, leva a um desbalanceamento, etc. Estamos aí com todos os decretos que acabaram respondendo por isso. Lógico que o principal ponto é que em setembro de 2014 a Coelce tem um CVA de compra de energia a ser recuperada nos próximos “ano e pouco” de R\$130 milhões.

Então se hoje pudéssemos contabilizar essa diferença de energia de R\$130 milhões e considerássemos essa devolução da receita extraordinária – porque em cima estamos falando de abril a abril, e aqui estamos falando de janeiro até setembro, por isso que o valor é de R\$106 milhões.

Então se somássemos, fizéssemos um proforma – que não é muito o que nós gostamos de mostrar –, mas se fizéssemos um proforma entre o EBITDA encerrado em 30 de setembro deste ano, de R\$326 milhões, mais o que nós devolvemos, ou seja, o resultado que foi ganho pelo acionista lá no passado, de R\$106 milhões, referentes a esses 9M, e a recuperação dessa CVA de R\$130 milhões, se houvesse um equilíbrio, o nosso EBITDA seria um número muito mais saudável, na casa dos R\$562 milhões.

Eu acho que, de toda a apresentação, esse é o ponto mais relevante. Nós continuamos praticando a estratégia já de alguns anos, de ter uma estrutura de custos enxuta, competitiva. É onde nós podemos ter uma ação mais efetiva em termos de brigar por um melhor resultado. Somado a isso aqui nós teríamos um resultado que eu diria que é muito mais sadio. São fatores que, de alguma forma, ou são exógenos, que

é o custo da energia, ou a questão da devolução que, na verdade, foi um ganho anterior.

Então, para mim, acho que a apresentação como um todo hoje – nós vamos percorrê-la toda, mas ela está ligada a esse tipo de coisa. Os resultados que nós tivemos em EBITDA – que estão muito abaixo do que nós gostaríamos – somados à continuação da estratégia de brigar por custos competitivos, que nos garantam que neste momento tenhamos o melhor resultado possível e no futuro, quando passarmos por essa crise, termos uma empresa bem eficiente, bem capaz de entregar os resultados que normalmente ela é conhecida por entregar.

Passando para a página sete, o perfil do mercado: pouca mudança. Vou chamar a atenção para que, apesar de o PIB brasileiro no 2T14 ter sido negativo, o PIB no Ceará foi positivo, na casa dos 3%.

A curva do PIB no Ceará continua em cima. Lembrando que o Ceará tem 4% da população do Brasil e 2% da renda. Os números são aproximados. Ou seja, tem uma diferença a ganhar para melhorar o seu PIB per capita, o que é um desafio grande. E continua nessa boa briga de manter o resultado de geração de renda bem acima dos resultados do Brasil.

O crescimento anual do total de consumidores, para o qual eu sempre chamo atenção – estamos aqui falando dos cinco anos: crescemos 4,7%, composto. Se você alongar isso para 10 anos, mexe um pouquinho, quer dizer, o número de consumidores da Coelce na casa dos 120.000 a mais todo ano, é um número bastante importante; e da demanda que cresceu 6,8% nesse mesmo período, ou seja, acima do número de consumidores.

Para mim, eu acho que é o principal fator de alento, que nós temos um mercado que claramente vem crescendo – passa crise, entra crise e tem sido bastante competitivo. Chamo a atenção para a parte do perfil dos consumidores, o que não é nenhuma novidade, que nós temos um perfil em que o pessoal que ganha o desconto de baixa renda responde por quase a mesma coisa, em volume e número de clientes, melhor dizendo, que aqueles que nós chamamos de residenciais, que são os clientes normais.

Isso espelha claramente a questão da baixa renda no Estado do Ceará. O Estado do Ceará é um dos estados mais pobres da federação. Ele fica melhor, eu acho, que o Maranhão e Alagoas. Mas está em uma curva ascendente importante.

Quando você fala em termos de consumo, vocês vão observar que pouca coisa temos em termos industriais – se você tomar em termos industriais você tem 12% do total do consumo da Coelce – e o forte ou é residencial ou é comercial – responde por 25,15,40, mais 21% comercial, que também é disperso, 61% do consumo da Coelce. 40% na mão do residencial. Obviamente o residencial mesmo tem um consumo maior, mas o baixa renda pesa e pesa bastante.

Passando para a página seguinte, volto a chamar atenção para três pontos que eu julgo relevante, apesar de não terem ocorrido em setembro – ocorreram em outubro –, mas são pontos que eu acho que vale a pena comentar. O primeiro é falar um pouco do prêmio nacional da qualidade.

A Fundação Nacional da Qualidade (FNQ) é reconhecida tanto no Brasil quanto no mundo como uma das mais sérias e mais competentes na ideia de trabalhar o conceito de gestão da qualidade.

E verdade – eu vi em outro dia um gráfico deles muito interessante – eles eram fortes em gestão da qualidade. Isso mudou nos últimos 10 ou 15 anos, para qualidade da gestão. Então um jogo de palavras, mas que demonstra de forma clara como você consegue gerar mais recursos com os recursos que você já tem.

Então qualidade da gestão – esse prêmio Nacional de Qualidade – está voltado precisamente para isso, para poder avaliar empresas que são capazes de se planejar, antecipar problemas, fazer com que seus processos sejam mais eficientes e por aí vai.

Ela tem três tipos de classificação, que medem a aderência ao modelo de excelência de gestão, que é um modelo reconhecido no mundo inteiro, que são o destaque em determinado critério – eles têm um determinado número de critérios –; finalista quando você atende em quase todos os critérios excelência; e premiada, quando em todos os critérios você atende a excelência – você pode servir como *benchmark*, pode servir como referência para todas as outras empresas no Brasil.

Nós começamos esse processo há muitos anos, mas em 2009 foi o primeiro ano que a Coelce se inscreveu e, imediatamente, foi laureada com destaque em clientes. Então prova fazermos o segundo comentário próximo, que estamos exatamente nessa linha – sempre foi o ponto mais forte da Coelce: como tratar bem o seus clientes.

Em 2010 ela evolui, vamos a finalistas, ou seja, quase todos os critérios da Coelce são atendidos com excelência. Em 2011 fomos premiados – Top Brasil em termos de excelência. Você, na verdade, compete consigo mesmo, não com os outros. É a sua capacidade de dar bons resultados, ter um processo eficiente e por aí vai.

Pelas regras da premiação, você fica dois anos fora da premiação – 2012 e 2013, obrigatoriamente a Coelce ficou fora. Aproveitamos em 2012 para concorrer ao prêmio IberoAmericano de Qualidade, cuja necessidade é você ter sido premiado no seu próprio país – é condição precedente. Ganhamos a premiação Ouro em 2012.

Em 2013 tiramos um ano sabático, ficamos nos preparando e, em 2014, para meu orgulho – esse é um ponto que eu acho que a Coelce tem bastante orgulho – nós voltamos a competir – é o primeiro ano que podíamos voltar a competir – e, de novo, fomos campeões, fomos bicampeões, fomos premiados novamente. Isso demonstra, de forma clara, que a qualidade da gestão da Coelce é reconhecida como top em termos de Brasil. Esse é o recado. De novo, é um resultado estável, e a Coelce é bicampeã

Seguindo na próxima, eu comentava exatamente sobre a questão do destaque em clientes, que é o resultado que acabou de sair do ISQP da Abradee – a Abradee é a Associação Brasileira de Distribuidoras de Energia Elétrica.

Ela hoje em dia faz duas pesquisas anuais e nós participamos das duas – normalmente em março e essa agora foi em agosto, início de setembro – em que ela mede, através de um questionário bastante abrangente, um número suficiente dentro da margem de erro e etc. – falando aí da moda das pesquisas – a satisfação dos clientes, principalmente clientes de grupo B, com relação à empresa, sua distribuidora de energia elétrica.

Isso ocorre em quase todas as distribuidoras no Brasil no primeiro resultado e agora, no 2S, em um número menor de distribuidoras. Mas, na média, a quantidade de clientes satisfeitos ou muito satisfeitos com os serviços que a distribuidora oferece. E no caso da Coelce 88,5% dos clientes se dizem satisfeitos ou muito satisfeito com ela.

Se abrimos o resultado por dentro, apenas um dos itens da pesquisa está abaixo dos 80%, que é informação, que está muito ligada a desligamento programado, que é um item que no Brasil inteiro ainda é um problema para as distribuidoras. Está em 77,5%, se não me falha a memória.

Todos os restantes estão acima dos 80%. E o que isso quer dizer? Acima de 80% é excelência em termos de satisfação dos clientes. A Coelce já teve números melhores. Nós já chegamos a 92,5%. Mas 88,5% está dentro da margem de erro da pesquisa, que é de 4 p.p., fazer repetir aqui, mais quatro ou menos quatro. Temos um resultado muito bom e melhoramos 1,7%, dentro da margem de erro, com relação à pesquisa que tivemos no 1S.

Isso dá um alento muito forte de que na ponta dos clientes, nós temos feito um excelente resultado. E na ponta dos colaboradores – o nosso planejamento estratégico fala em quatro perspectivas: acionista, cliente, sociedade e colaboradores – de novo, estamos pela nona vez consecutiva entre as 150 melhores empresas para trabalhar.

As duas medidas que nós fazemos anualmente – A Great Place to Work – nós ficamos pelo sétimo ano consecutivo, nós fazemos parte das 100 melhores para trabalhar no Brasil, e agora na medida Você S.A., que é a segunda medida que nós fazemos anualmente, estamos entre as 150 melhores, com 72,5% no nosso índice de felicidade no trabalho.

Falando agora do mercado de energia, na página 11, é um mercado que cresceu em termos de clientes, 9M contra 9M, 3,5%; como eu comentei, 120 mil clientes a mais entre setembro do ano passado e setembro deste ano. Disparado, é o maior investimento que nós já realizamos – R\$157 milhões – e mesmo assim ainda estamos devendo; deveríamos estar fazendo na casa dos 150 mil clientes.

Temos em negociação um termo de Ajuste de Conduta com a ANEEL por conta disso. Há um crescimento bastante expressivo no número de clientes na área da Coelce – terminamos com 3.586.000 clientes. Em transporte de energia, se tomarmos aí o mercado cativo ou o mercado de clientes livres, 9M contra 9M nós crescemos 5% – um crescimento expressivo.

Os clientes livres caíram 3,7% – temos quase o mesmo número de clientes livres que tínhamos no ano passado: 66 contra 70 que temos agora. E o mercado cativo cresceu 6,3%. Então, de forma clara, não só crescemos em número de clientes como também crescemos em quantidade de energia. E como se observa o gráfico de baixo à esquerda, vocês observam onde houve o crescimento mais expressivo: 8% no residencial, 6% no comercial. São os dois que puxam.

Eu sempre comparo os dois porque os dois são logisticamente dispersos. Não há concentração. E se comparado mesmo no gráfico da direita, entre Brasil, Nordeste e Ceará, o Nordeste cresceu bem menos – cresceu 0,4% –, o Brasil como um todo nesse período cresceu 2,8% e nós, no Ceará, crescemos 5%, destoando completamente da atividade de consumo de energia elétrica em todo o Brasil.

Resultados operacionais: DEC. Houve uma melhora em relação ao ano passado. Temos gastado o necessário para manter esse investimento. A qualidade de serviço é um ponto relevante. Estamos com 9h41, contra o DEC que a ANEEL nos cobra de 13h08. Aqui tem muito mais um efeito de cálculo, quase que eu diria contábil, porque saiu um apagão antes, e aí você tem em termos de qualidade de performance da rede ter se mantido mais ou menos estável e bem melhor do que o número que a ANEEL pressupõe, coloca como meta para a Coelce.

Quando vamos para o FEC, esse número, então, está distante. A ANEEL calcula que o FEC que a Coelce deveria ter é na casa dos 10, 10h22, e nós estamos hoje com 4h71. A melhora aqui dos 12 meses tem muito mais efeito “contábil” do que a questão da entrada ou saída de algum apagão no período.

Na parte seguinte, perdas, em linha: 12,54, 12,69. Perdas não tem sido um problema para a Coelce – tem estado mais um menos em linha. Piorou um pouco, melhora, piora. É óbvio que, para mim, a grande preocupação é o índice de arrecadação. Aqui nós estamos medindo o quanto nós faturamos contra o que nós arrecadamos. Apesar de serem número muito bons, muito expressivos, eles têm caído.

O Estado do Ceará tem apresentado queda em termos de arrecadação e a minha impressão, ou nossa impressão, em termos de futuro, é que com os aumentos expressivos de energia que vamos ter pela frente, esse é um ponto de atenção para 2015 e 2016, que é a capacidade de arrecadar o que nós colocamos na rua em termos de cobrança.

Na página 15, acho que foi o ponto em que eu iniciei a apresentação, que é a questão do custo médio. Temos apresentado, não vou nem falar em cima, da parte de clientes contra colaboradores, que tem apresentado resultados expressivos. Esse é um índice que é bastante conhecido no mercado, e aqui estamos trabalhando com *full-time employees*, inclusive contratistas.

O que é um ponto relevante. Como a Coelce tem a política de trabalhar com 80% mais ou menos da sua força de trabalho com empresas parceiras – nós não usamos o termo terceirizado porque o achamos horrível. Na verdade eles trabalham junto conosco porque atendem nossos clientes e usam nosso uniforme. Podem até não ter nosso crachá, mas fazem parte da nossa operação.

E nós temos apresentado resultados de produtividade crescentes quando comparamos cada ano que passa. Isso é uma forma de enxergar. A outra forma, além de melhorar a produtividade, nós temos tido uma boa política de contenção ou de redução de custos.

Se observarmos o período do 3T12 até 3T14, temos um decréscimo de 0,9%, quase 1%. Isso é um valor nominal, ou seja, não só não compensou a inflação, como ainda reduziu quase 1% com relação ao valor nominal que tínhamos. Nós trabalhávamos com 128,39 e chegamos aqui a 126,18. Pegar esse número, eu acho que não faz muito sentido, porque tem uma série de efeitos não recorrentes que ocorrem no meio do caminho, mas se observarmos, os números estão na casa dos 130,7.

Então o número comparado no mercado brasileiro, um número bastante expressivo e tem ficado estável em torno desses 130, apesar dos clientes terem crescido 4% e do IGP-M estar na casa dos 6% ao ano, quando você o coloca composto, e o custo por

cliente subiu na casa do 0,1%, ou seja, temos uma vantagem bastante grande, significa que a política, a estratégia de contenção de conseguir eficiência e, ao mesmo tempo, atender bem ao cliente, tem sido bem sucedida.

Na página de resultados financeiros, vem a parte da história triste. Eu diria que, basicamente, é aquilo que nós conversamos no início. Nós estamos devolvendo parte da tarifa que nós recebemos lá atrás e temos os R\$130 milhões de CVA que são o grande peso. Portanto, daqui levamos o EBITDA do ano passado de R\$323 milhões e chegamos a quase igual EBITDA de R\$324 milhões, mas com uma margem EBITDA menor do que tem.

Se você somar esses dois pontos, se você somar o fato que o terceiro ciclo de revisão tarifária reduziu, dependendo do analista e dependendo da Abradee, fala em quase 20%, outros analistas falam em 15%, tomando um número médio, você teria uma queda de rentabilidade na casa dos 15%, entre 15% e 20%, e os outros dois efeitos explicam exatamente o resultado do EBITDA.

Eu acho que não vale a pena nós percorrermos cada ponto, os não gerenciáveis claramente respondem pelo grande crescimento, receita sobe, apesar da redução de custo do ano passado, de fevereiro do ano passado, mas os custos não gerenciáveis, esses dispararam.

Só para lembrar, nós tivemos 17% de aumento da tarifa esse ano, 16,8%; 16,8% se minha memória não falha e tudo indica que, para frente, tais números, a tendência que temos observado nas distribuidoras é de crescimentos maiores do que isso. Mas o custo de energia consome tudo quando você faz o linha a linha desse resultado.

Na página 18, para deleite dos analistas, olhando linha a linha, acho que não vale a pena nós analisarmos cada ponto. Talvez a única questão seja os custos gerenciáveis, a questão da desativação dos bens. Nós tivemos um efeito grande ano passado de desativação de bens, que esse ano não se repetiu até o 3T e, por isso, você tem um ganho comparado ano com outro.

Em compensação, na parte financeira, aqui no 19, nós mudamos os critérios. Foi uma oportunidade quando a Ampla, que é irmã da Coelce, ela teve um recálculo durante a revisão tarifária dela. No grupo, nós temos uma situação interessante. A primeira empresa é a Coelce e a última de todo o ciclo tarifário é a Ampla.

Então, quando fizemos a revisão da Ampla, mudamos a estratégia, mudamos o critério do ativo indenizável, famoso IFRIC 12. Aproveitamos na Coelce, fizemos a melhor mudança para garantir que fosse consistente, correto segundo as práticas hoje definidas pela ANEEL, que não eram as mesmas que nós tínhamos antes.

A ANEEL evoluiu na definição de como definir, ela avançou no sentido de como melhor definir o critério de cálculo e, com isso, tivemos uma mudança importante na receita do ativo indenizável, caiu R\$112 milhões, é a principal variação nesse período.

Isso tem um efeito no lucro. Também tem um efeito no lucro a questão do diferido por conta do ganho do efeito do ICMS, que melhora o resultado nesse tanto e saímos de R\$150 milhões de margem líquida no ano passado para R\$88 milhões, que é um número bastante pequeno para a Coelce em termos de lucro. Então básica a razão para lucro, estamos falando do EBITDA que cai e mais esses dois efeitos que levaram a piorar e melhorar o lucro, fechando com R\$88 milhões.

Quando vamos para a página 20, em termos de investimentos, temos mais ou menos em linha 9M contra 9M, na casa dos R\$200 milhões, em termos de clientes conectados, um pouco menos nesse período, mas agora no final do ano tem uma mudança para isso, na casa dos 120.000 clientes e novas conexões, disparado é o grande consumidor de resultado, são quase 60% dos investimentos para a Coelce.

No perfil da dívida, Teobaldo me ajuda se necessário, nós temos um número quase todo ele em Real, 99% dele em Real, sem grandes problemas. O caixa, infelizmente, enxugou, o caixa reduziu muito o endividamento na casa de R\$1 bilhão, R\$990 milhões, sendo que, no curto prazo, um valor de R\$100 milhões apenas, o resto todo do longo prazo.

Custo da dívida quase em CDI, 0,03%, os indicadores de endividamento, que deram um razoável susto para todos nós por conta da questão do custo da energia chegaram a 2,4%, um número longe do que normalmente nós tínhamos. Mas em termos de amortização da curva, em termos de liquidez, nós estamos bastante tranquilos. Certo, Teobaldo? Quer fazer algum comentário?

Teobaldo Leal:

Eu gostaria de comentar dois aspectos. O primeiro é que o estoque da dívida, na realidade, ele não aumentou significativamente, mas tivemos, ao longo do ano de 2014, algum refinanciamento de dívida, mas esse pequeno incremento com relação ao ano passado se deu, basicamente, a ingresso de BNDES.

Em relação à questão do caixa, é o efeito combinado de maiores custos de energia e também de algum atraso no repasse de algum subsídio, mas o importante a salientar aqui é que a Companhia tem linhas de backup financeiro com linhas comprometidas com bancos em volume suficiente para manter um bom nível de liquidez.

E ainda temos autorização da ANEEL para alguma operação intercompanhia com o controlador, se for necessário, o que dá bastante folga do ponto de vista de caixa para a Companhia, mais do que suficiente para cumprir todas as suas obrigações financeiras.

Em relação aos indicadores de dívida, aparece 2,4% como dívida líquida sobre EBITDA. Já foi pior, no trimestre passado nós tivemos acima disso, mas o fato relevante a comentar é que, a exemplo de outras companhias do setor, nós também fizemos um esforço, uma ação junto aos nosso debenturistas para aprimorar a forma de cálculo do EBITDA, incorporando ativos regulatórios.

Isso, do ponto de vista de covenant, nos dá uma folga bem maior em relação a esse indicador, portanto não há nenhuma preocupação em relação a esse ponto no curto prazo.

E o perfil da dívida, como o Abel já comentou, é um perfil bastante tranquilo ainda para 2015, esperamos que seja um ano desafiador, mas a Companhia, entendemos que está em boas condições para passar por esse período de turbulência em uma situação tranquila.

Abel Alves Rochinha:

Seguindo adiante, encerramos e abrimos o período para perguntas e respostas.

Vladimir Pinto, Grand Prix:

Boa tarde. Obrigado pela conferência. A minha pergunta é, na verdade, em duas partes. A primeira é falar um pouco sobre as perspectivas para revisão tarifária, você até mencionou no *call* que não espera que tenha atraso, nós sabemos que está o calendário apertado.

Você já tem algum trabalho do ponto de vista dos ativos, como é que isso está sendo observado e se isso também tem alguma comunicação com a parte de ativo indenizável, esse ajuste que foi feito, se você puder falasse um pouco mais o que se tratou esse aprimoramento da metodologia que fez com que ocorresse essa baixa, se tem alguma nova mudança mais para frente. Obrigado.

Abel Alves Rochinha:

Com relação a perspectivas para revisão tarifária, não temos muito o que falar. Se me perguntar qual o número que vai sair, ninguém tem ideia, ainda é muito cedo para isso.

Agora, com relação ao andamento do processo, está andando muito bem. Esse é um processo, não é novidade nenhuma para ninguém que acompanhava com muito detalhe, o compromisso da ANEEL, ou pelo menos a posição da ANEEL, vamos dizer assim, de que as regras que saírem vão ser utilizadas, as que não saírem vão usar metodologia do terceiro ciclo.

Uma rodada assim, temos passado por toda a questão, fechamento da base de remuneração, de fiscalização da ANEEL, tudo está no cronograma para que ocorra dentro dos prazos corretos. Se você me perguntar hoje, se vocês da Coelce acham que pode ter algum atrasado, pouco provável. Acho que as coisas estão rodando bem e dentro do esperado.

Acho que vamos em frente, acho que a própria ANEEL, essa é impressão nossa, isso é impressão, é percepção, não é alguma coisa escrita, nem nada, mas é que a própria ANEEL não gostou da experiência anterior, deu muito ruído no meio do negócio e acho que ficou bastante claro para todos os agentes envolvidos que é melhor encerrarmos dentro do prazo e seguir em frente.

Esse é um ponto. A questão do recálculo do ativo indenizável está muito mais com relação aos critérios colocados. Essa revisão ocorreu dentro do escopo, da preparação para a revisão tarifária da Ampla, mas não tem nada a ver diretamente com a revisão tarifária. É que você aproveita, você revisa tudo e você tem uma boa ideia de coisas que têm que ser alteradas e por aí foi.

Teobaldo Leal:

A questão principal aqui é, e acho que isso já foi comentado, mas eu gostaria de enfatizar, ao longo do período da revisão tarifária, do ciclo, a ANEEL, ela foi melhorando ou revisando a forma de cálculo e as próprias premissas para o cálculo do ativo indenizável, toda essa questão.

E o que nós estamos fazendo, na verdade, é aproveitando essa experiência que nós tivemos mais recente com a Ampla e, com base nessa experiência, antecipando já o que poderia funcionar, do ponto de vista da revisão tarifária para Coelce do quarto ciclo. Então, é basicamente antecipar alguma premissa que pode ser aplicada pela ANEEL e isso é, na verdade, um trabalho de antecipação para o que vir para o quarto ciclo.

Não tem nada específico com relação a algum evento pontual do que aconteceu com a Coelce na revisão tarifária anterior. É muito mais um aprimoramento da forma de cálculo já olhando para frente, não para trás.

Vladimir Pinto:

OK, muito obrigado.

Hugo:

Chegou aqui uma pergunta para nós do Gustavo Fabrício da Franklin Templeton, que ele pergunta se, dado o aumento de tarifa que deve ser observado nos próximos anos e entrada da bandeira na área, se nós esperamos alguma redução de consumo pelos clientes em função dessa possível elasticidade a preço. Essa foi a primeira pergunta que ele fez.

E outra pergunta é se existe algum programa de redução de consumo. Então eu vou passar a pergunta agora para o Abel para ele responder.

Abel Alves Rochinha:

Aí tem um lado muito mais de previsão do que de realidade. Eu diria que, o que eu esperaria que vá ocorrer, é que tenhamos um crescimento da inflação, a ação do Banco Central ontem foi clara para poder se antecipar a isso, e com isso corrói renda real. E isso é que deve levar você a ter uma redução de demanda. Então acho que ocorre até um pouco antes do que a questão do aumento das tarifas.

É óbvio que, quando entrar a tarifa, você vai ter a redução de demanda, mas aí é meio *over* da linha, a renda real cai, você já sente um pouco a redução da demanda, aumentam as tarifas bem acima da inflação, isso gera outro efeito. Então, como disse bem dito aqui o Teobaldo, 2015 vai ser um ano desafiador, não será um ano fácil.

Como eu comentei durante a apresentação, a grande preocupação que nós temos com relação a 2015 é conseguir receber os montantes que nós vamos colocar de faturamento na rua. Por todos os efeitos, redução da renda real, aumento da tarifa acima da inflação, o repasse do valor que agora foi tomado para pagar energia, todos os efeitos que vamos ter aqui.

Não há como deixar de levar em conta que nós não sabemos como é que vai situar as questões das chuvas para 2015 e que pode variar, mudar completamente o cenário que nós temos hoje.

A segunda pergunta, Hugo, só para me lembrar.

Hugo:

O problema de redução de consumo.

Abel Rochinha:

O problema de redução de consumo é algo que nós temos praticado já há muito tempo. Eu sei que diversas distribuidoras agora estão fazendo diversas campanhas em termos de redução de consumo, mas nós temos uma prática já comum de redução de consumo, principalmente nos níveis mais baixos de renda. Então nós temos diversos instrumentos do tipo reunião em bairros, do tipo treinamento das pessoas de baixa renda para que eles possam adequar para o seu consumo aquilo que eles têm de renda.

Isso não é coisa gratuita, porque se o cliente não consegue pagar a conta, o próximo lado dele é roubar e furtar energia, ou ele deixar de pagar. Então nós, preventivamente já há anos, temos uma prática de: um, ensinar as pessoas a cuidar de seu orçamento; dois, dado que você cuida do seu orçamento, saber quanto você gasta de energia e como é que você pode reduzir o seu consumo de energia.

Então damos dica de economia, damos treinamento em reuniões de bairros, quase toda semana, temos uma reunião de bairro em algum lugar do Ceará, onde nosso pessoal treina as pessoas para isso, você tem prêmios, trocamos a geladeira de pessoal de baixa renda para reciclar a geladeira dentro do custo da verba de eficiência.

Com isso você reduz o principal consumo do cliente, esses clientes de baixa renda reduzem quase 40% do seu consumo quando trocam a sua geladeira, nós tomamos a geladeira velha, porque senão vai ficar com duas geladeiras, e a anterior, a antiga, sempre é muito menos eficiente, têm algumas que só têm uma toalha na frente, então você imagina, vira um ar refrigerado, um ar condicionado, e não uma geladeira.

Então, esse tipo de prática que é padrão nossa, ela continua sendo feita e com isso nós temos sido capazes de adequar o consumo da classe mais baixa da população que, no caso da Coelce, é uma classe extremamente relevante para nós, ao seu nível de renda.

Então, por enquanto entendemos que esse é o principal instrumento que vamos continuar a utilizar em termos de redução de consumo. Tem sido extremamente bem sucedido até o momento.

Mais perguntas?

Hugo:

Chegou mais uma pergunta aqui do Bruno Varella da Solona Capital, que ele pergunta sobre o quarto ciclo, mas eu entendo que essa já foi respondida na pergunta anterior e, Bruno, se você tiver mais alguma dúvida ainda, nós estamos à disposição, mas nós entendemos que já está respondida.

Everton Meneghin, JNI:

Bom dia a todos. A minha dúvida consiste mais com relação a essa discussão nova sobre o novo limite máximo do PLD, em 388. Eu queria entender um pouco o que essa mudança pode afetar, na verdade, as mudanças que estão sendo discutidas, até quem vai arcar com os espaços fora de ordem, como é que isso pode vir a afetar vocês? Obrigado.

Abel Alves Rochinha:

Essa é a pergunta de um milhão de dólares. Tem muita gente com opiniões completamente diversas no mercado e no governo acerca dessa questão. Nós não temos uma posição firmada sobre isso, nós estamos analisando o problema. Seguramente, aquilo que não for em termo de PLD vai entrar como encargos do sistema.

De qualquer forma, no longo prazo, para a Empresa, para a Coelce, isso é repassado aos clientes dentro da parcela A. Então, estruturalmente, no longo prazo, isso é um problema muito mais do setor como um todo, e talvez até a sociedade brasileira, como é que ela reparte esses custos, do que outra coisa.

Então, para nós, no curto prazo, conjunturalmente, pode ser bom ou ruim, dependendo de como partilhar esse custo, mas no conjuntural isso não deveria mudar absolutamente nada para nós. Como nós apostamos, como bons brasileiros, somos otimistas por natureza, nós apostamos que vamos passar essas turbulências e, em algum momento, o setor elétrico vai voltar à sua normalidade, ou seja, ganhos recorrentes, normais.

Nós não somos empresas ou setor para coisas extraordinárias, então nós imaginamos que nos próximos anos isso acabe, São Pedro tenha bondade de olhar para nós, mande um pouco d'água e que com essa água, nós possamos voltar à normalidade, e todas essas questões deixam de existir.

Então, sendo honesto contigo, nossa opinião, estamos mais olhando longo prazo do que outra coisa.

Everton Meneghin:

Só aproveitando, você falou no longo prazo, eu sei que não interfere, porque o resultado se acontece, mas se, por exemplo, vamos supor que fecha a 388 e vai vir em via ESS. No curto prazo, teria um problema de fundo de caixa, porque o governo não vem repassando mais isso. O dinheiro que você ganha.

Abel Alves Rochinha:

É exatamente por isso que eu pedi ao Teobaldo para fazer o comentário e nós não abordamos diretamente assim, mas o Teobaldo foi muito feliz na posição dele de dizer o seguinte, a Companhia está pronta para afrontar as necessidades de funding que venham a se tornar necessárias para frente.

2015, nós já nos preparamos, 2014 trabalhamos muito duro para garantir que 2015 e 2016, que são o que nós entendemos que vai ser a continuação da tormenta, que nós sejamos capazes de ter a liquidez necessária para resolver quaisquer problemas que

venham a suceder. A bandeira tarifária já vai ajudar bastante, que deve entrar agora em janeiro, já deve ajudar bastante essa questão.

Obviamente, não podemos assegurar, porque não está na nossa alçada, mas tudo o que for necessário foi feito e, por isso, a declaração do Teobaldo, muito clara, que nós passamos, trabalhamos duro, volto a reforçar, para garantir que tenhamos a liquidez e o funding necessário para tocar a nossa vida nos próximos dois anos.

Everton Meneghin:

Obrigado pela resposta.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, retornamos a palavra ao Sr. Abel para suas considerações finais.

Abel Alves Rochinha:

Teobaldo, quer falar você alguma coisa?

Teobaldo Leal:

Só, como sempre, quero dizer que a equipe de RI está à disposição para qualquer outra consulta que vocês queiram fazer. Os telefones estão na apresentação, ficamos à disposição de vocês, qualquer outra questão que possa surgir.

Abel Alves Rochinha:

E da minha parte, agradecer, como sempre, a presença de todos vocês. Acho que é importante para nós, a Companhia, porque nos faz melhorar nos nossos processos.

E eu não deixaria de chamar a atenção do prêmio, do PNQ, no meio da tempestade como um todo, dos tempos desafiadores que teremos, acho que o PNQ, o fato da Coelce ser bicampeã no PNQ é um alento importante, porque a forma, o modelo de gestão da Empresa, ela é capaz de antecipar problemas e de preparar para o que está acontecendo aí para frente. Vamos torcer, vamos seguir em frente.

Muito obrigado a todos e bom dia ou boa tarde a todos que estão nos ouvindo.

Operadora:

Senhoras e senhores, a teleconferência da Coelce está encerrada. Muito obrigada pela participação.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”