

Operadora:

Bom dia senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Coelce sobre os resultados do 4T e ano de 2014.

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 4T14" que os conduzirá à plataforma da 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 essa 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 4T e ano de 2014, divulgados ao mercado em 28 de janeiro de 2015.

Conosco hoje em Fortaleza, sede da Coelce, o Sr. Abel Alves Rochinha, Diretor Presidente, e em Niterói, sede da Enel Brasil, o Sr. Teobaldo Leal, Diretor Financeiro e 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 4T e ano de 2014 e então abrirá a teleconferência para a sessão de perguntas e respostas.

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

Abel Alves Rochinha:

Boa tarde a todos que estão nos ouvindo nesta teleconferência. Gostaria de primeiro pedir desculpas por estarmos com 10 minutos de atraso, não é o nosso normal. O culpado fui eu, problema aqui de agenda, mais um problema de tecnologia, o computador não tem culpa, na verdade, quem altera é quem tem problema. Agora está tudo sanado e estamos começando.

Queria convidar a todos ao slide da página cinco, onde temos uma ideia, um overview do que aconteceu. Aconteceram muito mais coisas, mas o que aconteceu com os resultados da Coelce no decorrer de 2014. Chamo à atenção, principalmente, ao que aconteceu no 4T.

A grande diferença entre o 3T14 e o 4T14 é porque, através das mudanças no contrato de concessão das discussões de cunho regulatório, foi possível, em dezembro de 2014, o aditivo ao Contrato de Concessão que foi assinado, e com isso permitiu a contabilização tanto dos ativos quanto dos passivos setoriais no balanço das distribuidoras.

Isso teve um impacto no resultado da COELCE de R\$306 milhões, mudou radicalmente o cenário do resultado do ano para todas as distribuidoras. Para a Coelce foi um papel bastante pesado, um pouco mais de R\$300 milhões de resultado.

Dessa forma, vamos observar que os resultados de 2014, comparados com 2013, foram muito melhores. Na verdade, vamos fazer uma avaliação, um proforma para 2013 para poder realmente avaliar a performance. Mas são resultados muito melhores apresentados do que os anteriores que eu tive a honra de apresentar a todos os senhores.

Vamos observar no quadrinho azul embaixo que, em termos de pacotes de auxílio em 2014, nós aqui da Coelce excedemos um pouco mais do que R\$400 milhões, R\$412 milhões. Há de lembrar que ainda tínhamos algum passivo da época do congelamento de tarifa aqui no Ceará, que também foi descontado.

Basicamente, quando entrarmos na parte de resultados, a única grande mudança do 3T para o 4T é a possibilidade de contabilidade de R\$306 milhões.

Seguindo em frente, na página sete, vou dar uma geral de como funcionou o ano de 2014. Continuamos nos últimos seis anos com um crescimento de quase 7%. Olhando aqui no gráfico, nós sempre temos à esquerda embaixo o PIB do Ceará, que foi de 5,6% no 3T, enquanto o resultado foi um pouco abaixo de zero no Brasil.

Se você observar a curva em azul escuro e curva em azul claro, o PIB do Ceará vem crescendo sempre acima e é a forma do Governo do Estado enfrentar a questão no Ceará e o Ceará responder por 4% da população do Brasil e 2% da renda. Tem um espaço muito grande a crescer até atingir a média de performance brasileira. Isso está espelhado no título: nos últimos seis anos o consumo de energia, a *proxy* de crescimento econômico, vem andando na casa de quase 7%.

Se observarem o crescimento de consumidores, ele tem crescido na casa dos 4%. Esse número não muda, você pode pegar cinco, dez anos – eu já fiz esse exercício – e o crescimento de consumidores estará entre 4% e 4,5% e o crescimento de energia entre 6,5% e 7%. Essa é uma constante nos últimos cinco ou dez anos aqui no Ceará.

Na parte de perfil dos consumidores, se você observar à direita, na parte de cima do gráfico, dá para observar claramente em termos de número de clientes. A única coisa a comentar é que, apesar desse crescimento expressivo, o número de clientes residenciais é quase igual ao número de clientes residenciais baixa renda.

Ou seja, um pouco menos da metade dos nossos clientes recebe subsídio do Governo, o que deve ser um impacto razoavelmente pesado para os próximos meses

neste ano, porque as regras de concessão do subsídio mudaram e, com isso, teremos um descredenciamento bastante razoável de clientes de baixa renda que vão vir a causar impacto na nossa capacidade de recebimento das tarifas. Estamos em um briga grande por conta disso e já tomamos medidas para melhorar a questão.

Em termos de consumo de energia – que é outra forma de enxergar, essa muito mais correta quando você compara os diversos setores do mercado – você tem 40% de consumo de energia no Ceará, onde a cota é residencial ou baixa renda, somados com 21% que também é disperso por resultado do comércio, você vai ter 60% do consumo voltado para casas ou comércios espalhados por todo o estado.

O nicho industrial só responde por 12%. Do nosso lado, é bastante pesado o consumo residencial; esse o ponto mais relevante que nós temos.

É importante lembrar que a possibilidade de contabilização dos valores de ativos e passivos regulatórios afeta ou influencia exclusivamente o resultado contábil. Do ponto de vista do resultado de caixa, isso vai ocorrer através dos aumentos e tarifas que vão ocorrer nos próximos anos - este ano, 2015 e talvez 2016 -, e com isso você vai recuperar a caixa que hoje está sendo colocada no resultado.

Na página seguinte, sempre colocamos os prêmios e reconhecimentos da Coelce. A Coelce continua trabalhando firme sua performance, com os custos bastante controlados, um ponto forte que temos sempre tentado manter dentro da nossa estratégia. E o restante, tarifa etc., é uma definição claramente da agência reguladora.

Voltando para a página oito, em colaboradores, há sete anos estamos entre as 100 Melhores Para Se Trabalhar do Brasil pela Great Place to Work, e nove anos pela revista Época, 150 Melhores Para Se Trabalhar.

Em clientes, estamos por três vezes entre o primeiro e segundo lugar no ranking de continuidade da Aneel, entre as cinco melhores em gestão operacional já por sete anos seguidos, entre as três melhores em satisfação do cliente na América Latina por três anos seguidos, e temos no Brasil mesmo índices acima de 85% de satisfação dos clientes residenciais há dois anos já.

Em sustentabilidade, três anos como responsabilidade socioambiental, participamos da carteira do ISE e somos destaque no Guia Exame de Sustentabilidade.

E com relação aos acionistas, um rating AAA estável, temos sido bastante duros nisso; fomos bicampeões no PNQ, ganhamos há três anos, ficamos dois anos fora da competição pelas regras vigentes à época e agora voltamos, em 2014 fomos bicampeões em termos da qualidade da gestão, é o Prêmio Nacional da Qualidade.

E entre os três melhores do Brasil no prêmio Abradee já por seis anos consecutivos; em quatro deles fomos o primeiro do Brasil, nos outros estivemos entre o segundo e o terceiro lugar.

Na página dez, vamos falar um pouco sobre o mercado da Coelce, os 4,6% que cresceu em 2014. Isso está bastante claro no gráfico do lado direito, tivemos um ligeiro crescimento no número de clientes livres, de 68 para 71 clientes, e claramente se observou, com todos os problemas que têm surgido no mercado de energia elétrica, que essa tendência se estancou. Basta ver, no azul claro, em que temos o crescimento de clientes livres, que este crescimento foi de -4,7%, basicamente, a

indústria em que temos clientes livres no Ceará caiu quase 5%, e tivemos um crescimento de 6% no mercado cativo.

No gráfico da esquerda, clientes e evolução, crescemos 3,6% do ano passado para este ano, o que respondeu por mais de 125.000 clientes – 125.000, 115.000, na casa de 120.000 clientes novos todo ano, que é o fator de maior investimento da Companhia. Nós investimos R\$142 milhões na expansão do sistema no último ano em função deste crescimento.

Quando se observa, no gráfico abaixo, o mercado cativo, como comentei, o residencial é disparado o que responde por mais. Há uma tendência muito clara de crescimento do consumo médio, 2,5% de um ano para o outro, mas o residencial cresce 7%, e juntamente com o comercial, que cresceu 6%, responde pelo grande volume de crescimento de energia.

Para nossa felicidade, se observarmos somente 2013 e 2014, o Ceará cresceu os 4,6% que comentamos, o Nordeste apenas 1,4%, e o Brasil como um todo 2,6%. Portanto, em crescimento do consumo de energia o Ceará também teve uma performance melhor que o restante, tanto do Nordeste quanto do Brasil.

Em termos de resultados operacionais, na página 12, há um ligeiro incremento do DEC, que é a duração de falhas de energia – ou seja, desde o momento em que um cliente fica sem energia até o momento em que ela lhe é restabelecida, isso para a totalidade dos clientes –, enquanto o FEC é a frequência, o número de vezes que alguém fica sem energia. DEC é o número de horas que alguém que é cliente médio no Ceará ficará sem energia.

Houve um ligeiro crescimento, de 9,2 para 9,31, claramente ligado à estratégia de apertar cada vez mais os custos, uma das alavancas que temos para poder agir e garantir a lucratividade em situações mais difíceis, mais complicadas, como promete ser, por exemplo, o ano de 2015.

Mas estamos muito abaixo do limite da Aneel. Na soma dos conjuntos que forma o Estado do Ceará, a Aneel coloca um valor máximo de 13,08 horas, e estamos com 9,31 horas. Gastamos perto de R\$50 milhões de investimento e temos mantido esse número, não há mudança de 2011 para cá. Vínhamos evoluindo bem, mas pela estratégia de redução de custos permitimos um pequeno crescimento.

Em termos de FEC, pelo contrário, ainda caiu, foi de 5,12 para 4,66, ficou próximo do ano de 2012, de 4,62. Na verdade, são números muito bons comparados com o FEC que a Aneel entende que seria o correto para nossa região, de 10,22. Ou seja, entre 4 e 5 talvez seja o limite máximo que se possa alcançar com rede aérea no Estado, com a tecnologia que temos hoje.

Os gráficos de baixo mostram um pouco da evolução, devendo, inclusive, descontar dessa conta os apagões que existiram, mas no final do jogo, é mais ou menos isso que eu comentei. Mantemos a qualidade, obedecendo nossas instruções de custos.

Tanto perdas quanto contabilidade, esses vêm nos preocupando, em um cenário de crescimento de tarifas como o que vamos ter, também a tarifária, crescimento de tarifas, custo de energia etc., essa será uma grande briga para esse ano de 2015. Um ligeiro crescimento em perdas, de 2,48 para 2,72, investimentos da ordem de R\$30 milhões, mas esse para 2015 é um ponto a se observar.

Óbvio que quando a tarifa sobe, a propensão ao furto de energia aumenta, e na parte de arrecadação é outro lado. Com o aumento de tarifa, aumento da conta de energia elétrica, a propensão a pagar ou empurrar o pagamento, diminui. Em compensação, empurrar o pagamento aumenta, pagar diminui.

Isso tem sido um problema, temos observado, acredito que deve estar ocorrendo em grande parte das distribuidoras do Brasil todo. Esse é um ponto que temos que ficar bastante alertas para 2015.

Na página 14, os comentários que eu fiz. Duas formas de enxergar mais ou menos a mesma variável. Na parte de cima, o número de clientes por colaboradores, aqui estamos falando *full-time*, número de pessoas, sejam parceiras ou colaboradores próprios, e as pessoas que estão trabalhando a serviço da Coelce de alguma forma, comparado e dividido o número de clientes que temos pelo número de *full-time employee* que temos na operação.

Esse número vem crescendo, então, de uma forma, o mercado encara como índice de produtividade, que é mais clientes atendidos pelo número de horas e pessoas trabalhando, esse número vem crescendo, ano passado cresceu 7%. Ou seja, a produtividade da Companhia vem se incrementando nos últimos anos, de forma positiva.

A outra forma de enxergar é observar o outro gráfico, que é o custo por cliente, que também é uma variável muito aceita no nosso mercado, que é uma evolução desse custo trabalhado em uma forma Tam, ou seja, a média dos últimos meses, e vamos observar aqui que a variação de custo do cliente caiu de 2012 para cá em 4%, apesar de você ter um crescimento de clientes de outros 4%, e você ter uma inflação, medida aqui pelo IGPM, de 4,6%.

Se você pegar o composto desse número porque ele sobe e desce etc., você tem queda de -2%, 4%, são duas posições que temos. O composto aqui tem caído nominalmente em 2%, um cenário em que a inflação foi de 4,6%. Nós temos incrementado em nossos custos abaixo da inflação, e ainda reduzido um pouco.

Esse é o trabalho que nós temos tentado levar a frente nos últimos anos, de forma a conseguir enfrentar tempos que devem ser bastante mais competitivos, e que esse ano tudo indica que será razoavelmente complicado.

Falando um pouco da página 16, o resumo dos principais impactos, que acho que é o principal, vou começar pelo quadro azul, é o principal ponto a comentar. A contabilização dos ativos e passivos regulatórios, conforme eu comentei, o maior discurso de conta de energia, que agora já está sendo compensado diretamente no resultado, o que não acontecia antes, e a devolução daquela segunda parcela da receita extraordinária da Coelce de R\$138 milhões que deveria ir até abril de 2015, mas foi contabilizada agora em dezembro de 2014.

Com isso, limpamos o balanço em 2014 até o resultado de 2015, que contemplou esse ganho, esse EBITDA, que foi realizado lá atrás, no ano em que a tarifa ficou congelada quando era para ter sido reduzida, uma revisão tarifária.

Falando um pouco do gráfico, nós tivemos em 2013 R\$402 milhões, arredondando, uma margem EBITDA de 14%, como comentei, chegamos aqui com R\$701 milhões,

R\$702 milhões, um número muito melhor de se apresentar em 2014. Uma margem também mais interessante de 19,34% margem EBITDA.

Aqui deveríamos fazer a comparação muito mais em um proforma por conta dos efeitos do ano passado, mas entendemos que é mais interessante manter números históricos, então estamos falando de um EBITDA de R\$700 milhões, que é muito mais, que seria um número esperado de uma Empresa como a Coelce.

Na página 17, apertando mais uma vez, tem aqui, como gostam todos os analistas, não vou entrar nesses detalhes, como gostam de todas as contas e linha a linha de os movimentos entre 2013 e 2014.

Na página 18, falando agora sobre o lucro líquido, a influência da contabilização em dezembro no resultado, conduziu a um incremento sólido do EBITDA, os R\$300 milhões que comentamos, o que levou a uma diferença de lucro de R\$251 milhões, 7% de margem líquida contra 5,5% que nós tínhamos antes, R\$195 milhões, R\$250 milhões é muito mais consistente e que é fruto basicamente do incremento da contabilização desse resultado.

Tem algumas mudanças na questão de resultado financeiro, o recálculo das receitas e despesas de ativos indenizados que mexeu um pouco com os resultados. Temos R\$ 895 milhões, como já comentamos na reunião passada, e despesas com tributos, basicamente diferimento, chegamos aos R\$250 milhões que temos apresentado em 2014.

Na página 19, vou falar um pouco dos investimentos. Investimentos mais ou menos em linha, tivemos R\$93 milhões em 2013, R\$275 milhões em 2014, a diferença é pequena, e tivemos, somente no ano que passou, 2013 na verdade, no ano anterior, 162 mil clientes e 125 mil clientes conectados à rede em 2014.

Você vê que saímos de 115 mil, 114 mil em 2012, e depois 160 mil, e temos uma tarefa grande esse ano de agregar os outros 30 mil que ainda temos pendentes, que é o objeto que nos levará a números similares aos que tivemos 2013 na casa dos 150 mil clientes para 2015. Isso aqui ainda é futurologia, tem muita coisa para rodar pela frente.

Como eu comentei, 52% dos nossos investimentos são em novas conexões, um ponto fundamental, e daí em diante é só observar os demais números, vamos ver que são 11% em perdas, 17% em qualidade e por aí vai.

Ou seja, o peso como eu comentei, como tem sido todos os anos, o 50% do nosso investimento em novas conexões, fica um pouco a diferença do investimento do ano passado para esse ano.

Na página 20, perfil da dívida. Aqui três pontos que são relevantes: o custo da dívida que está abaixo do CDI, mas os três pontos relevantes, que apesar de toda questão do endividamento do setor, da necessidade de caixa do setor, nós temos uma dívida que continua sendo abaixo do limite.

Nós estamos em 42% entre dívida líquida contra dívida líquida mais patrimônio líquido, 42%, eu acho que está abaixo de 55%, que regulatoriamente seria o número, e temos R\$1,068 bilhão em dívida líquida. Dívida bruta R\$1,260 bilhão, apenas 10% vencendo no curto prazo, R\$192 milhões de caixa na virada do ano, e R\$1,068 de dívida líquida.

Bem alavancado perto do que precisaríamos, e aí o Teobaldo se quiser fazer algum comentário, resolvemos colocar também o que chamamos de colchão de liquidez. Em momentos complicados, do ponto de vista financeiro, o pessoal do financeiro trabalhou muito bem, e temos quase 40% do montante de dívida líquida que temos hoje, ou 1/3 do que temos em dívida bruta temos em reserva com bancos. Ainda é mandatório se for possível, ir lá e sacar, e passar por qualquer situação mais complexa em termos de liquidez.

A dívida líquida por EBITDA, muito tranquila, muito abaixo do limite, e o *rating* que estava em AAA. Tipologia da dívida, nada em USD, USD não nos afeta e principalmente quase 30% da nossa dívida, adição de créditos subsidiários.

Curva da amortização, como eu já comentei, ela é bastante tranquila, 10% é o nosso endividamento no curto prazo e o que tem a vencer no longo prazo é para 2016 adiante, o que nos dá um conforto bom.

Teobaldo, você quer falar alguma coisa que eu não tenha comentado do ponto de vista financeiro?

Teobaldo Leal:

Não, você cobriu bem, Abel. A questão do colchão de liquidez nós fizemos questão de colocar, porque é um fator que nos dá um pouco de tranquilidade para um ano que nós esperamos ser difícil. É como se fosse um seguro, esperamos não usar. Temos uma parte disso em linhas de crédito comprometidas com bancos, contratos que não são passíveis de não liberação, da forma que o contrato foi construído e com bancos de primeira linha, e uma parte são operações de empréstimos intercompanhia da Enel Brasil para a Coelce, em caso de necessidade.

Óbvio, vou repetir, é um caso que nos dá tranquilidade, mas esperamos não usar, é um seguro para um ano que esperamos, como você já comentou, complexo. Isso nos dá uma tranquilidade de que nós conseguiremos cumprir com a curva de amortização que, para esse ano de 2015, já reduzimos ao mínimo possível, e também para qualquer necessidade operacional que a Companhia venha a ter.

Abel Alves Rochinha:

Dado isso, passamos para a parte de perguntas e respostas.

João:

A primeira pergunta foi do Daniel Gouvêia Vieira: qual o impacto para a Coelce na definição pela Aneel de 8% de Wacc regulatório? A segunda é: qual o aniversário da próxima revisão tarifária da Coelce? E a terceira é: a partir de quando o controlador da Coelce poderia lançar uma nova OPA?

Abel Alves Rochinha:

Eu vou fazer muito poucos comentários acerca do processo da revisão tarifária da Coelce, pois estamos no meio desse processo. Nós enviamos alguns documentos na semana passada, a Aneel fez alguns comentários, já informou ao mercado números

que eles entendem que serão os números apresentados na audiência pública aqui no Ceará.

Estamos no meio do processo de revisão tarifária, e eu sinceramente não me atrevo a fazer nenhum comentário, se foi bom ou ruim, como foi ou deixou de ser, porque estamos no meio do processo e não faz sentido. Acho que é aguardar agora, é ter devida precaução para evitar quaisquer problemas.

Respondendo diretamente a sua pergunta, é óbvio que o crescimento, o incremento estava sendo esperado, o valor final é positivo. Não tem dúvida disso por duas razões: primeiro porque todos nós entendíamos que o valor que estava sendo colocado não refletia devidamente os riscos do setor, que eu acho que é um ponto importante; segundo porque ele reforça a disposição de qualquer investidor, de qualquer acionista de fazer investimentos no Brasil, o que é crítico.

Claramente, o país vai precisar de investimentos, seja na parte de geração, de transmissão e distribuição a frente, tanto pelo seu crescimento quanto pelo fortalecimento, que é comentado pelos jornais todo dia a questão que estamos vivendo. Então, eu vejo isso de forma positiva.

A revisão tarifária da Coelce, que nós estamos exatamente no meio do processo, ela tem sua data efetiva no dia 22 de abril desse ano, e aí sim, após a audiência pública é que vai ser definida a tarifa, e a partir de 22 de abril, a Coelce passa a cobrar a tarifa baseada no que for colocado.

Poderia repetir o terceiro ponto, por favor?

João:

Qual o aniversário da próxima revisão?

Abel Alves Rochinha:

22 de abril, e qual o terceiro?

João:

E a partir de quando o controlador da Coelce poderia lançar nova OPA?

Abel Alves Rochinha:

Teobaldo, você tem essa resposta?

Teobaldo Leal:

Na realidade, a sugestão quando surge uma pergunta desse tipo é que a pessoa se dirija diretamente à Enersis. Nós não temos a informação daquilo que o acionista tem como calendário, ou se tem alguma intenção de vir a fazer uma nova operação. O que nós recomendamos é que qualquer dúvida a esse respeito, as pessoas poderiam ligar diretamente para a Enersis. A nossa equipe de RI pode passar o número para que a pessoa possa ter um contato direto e esclarecer qualquer dúvida a esse respeito.

Abel Alves Rochinha:

Perfeito. Próxima pergunta.

João:

A outra pergunta é do Ezequiel Fernández do Scotiabank. Ele fez basicamente a mesma pergunta que a anterior, sobre um *guidance* sobre a proposta da revisão tarifária de aproximadamente 26% e quais seriam os componentes que compõe essa proposta e sobre os cálculos da RAB.

Abel Alves Rochinha:

Esse é o ponto. Eu acho que nós não podemos fazer nenhum comentário ainda porque está no meio do processo, após a definição da Aneel, ela mesma vai publicar a nota técnica que fala sobre o assunto e aí vai ficar bastante claro. Até esse momento, seria pura especulação.

João:

Agora tem uma pergunta do Eduardo Algares da Bozano Investimentos, que pergunta se você pode comentar um pouco sobre as mudanças no credenciamento no baixa renda e quais são as consequências diretas dessa medida para a Companhia.

Abel Alves Rochinha:

Isso está afetando todas as distribuidoras do Brasil – algumas mais, outras menos, por conta da quantidade de clientes de baixa renda. Mudaram algumas regras. Aqui há um nicho de duas coisas: um nicho de mudanças que tinham de ser realizadas, do tipo a declaração voluntária e etc. Ficou obrigatório que todos os clientes tenham o NIS – o número de inscrição social, que garante que eles são efetivamente de baixa renda.

Então essas mudanças ocorreram de forma positiva, até para acertar o mercado, mas aí existe a grande questão – a questão das pessoas entenderem o que tem de ser feito, ou seja, se você possui um NIS e ele por alguma razão perder a validade ou você necessita de um cadastro e etc. e, como todos sabem, tanto do lado do cliente como do lado do Estado como um todo, você poder oferecer o serviço de recadastramento, a discussão é complexa - burocrática e complexa.

Então isso seguramente vai causar um impacto. Estamos estimando algo na casa dos 400 mil, 600 mil clientes que talvez venham a perder – isso é dinâmico, porque vem alertando, está no jornal, na televisão, e as pessoas vão se recadastrando. Isso tem andado até bem direitinho. Mas devemos ter um impacto – não temos ainda os números – acho que importante em termos de pessoas que vão deixar de ser baixa renda.

E isso é um efeito quase que exponencial, porque você tinha um desconto de “tantos por cento” – podia variar entre 30% e 50%, mais ou menos – dependendo do seu consumo, mas o seu ICMS também era reduzido por conta disso. Então quando você deixa de fazer parte da baixa renda, você sobe e, dependendo do caso, você pode dobrar a sua conta e ainda vale um pouco por causa do ICMS.

Isso vai causar, seguramente, confusão. Nós temos nos preparado para isso, explicando na central de atendimento e nas lojas aos clientes que vêm falar, orientando-os sobre como proceder para retornar a ser baixa renda, isso em um momento em que entra em vigor a bandeira tarifária e entra em vigor os aumentos que estão para serem aprovados e que vão causar, seguramente, para esse tipo de cliente, algum problema.

Esse é um ponto que nós estamos olhando com muita atenção e temos acompanhado para ver o que podemos fazer para mitigar esse problema. Próxima pergunta.

Vladimir Pinto, Gran Prix:

Boa tarde a todos. Era só para explorar um pouco essa questão do baixa renda que você comentou: a questão que a partir de agora os clientes de baixa renda têm de ter o cadastro lá no Bolsa Família e etc. É essa a mudança ou há uma mudança mais relevante?

Abel Alves Rochinha:

É essa mesmo. Porque havia clientes que não tinham o direito, que tinham casa de veraneio e coisas assim. Houve uma série de mudanças que foram limpando esse tipo de coisa, mas você tem clientes hoje que, por alguma razão, saíram do cadastro, seja por tempo, há diversas razões para isso. Esse cliente tem que voltar. O tempo médio de um cliente para voltar é razoável – 60 a 90 dias. Então nesse intervalo você vai ter ruído.

Eu acho que dentro de seis meses uma parte desses clientes vai voltar, então vai se estabilizar, mas até lá você lá você vai ter um pouco de confusão. Mas, basicamente, são essas regras que passaram a valer a partir do final do ano passado.

Vladimir Pinto:

OK. E outra coisa, só confirmando, o CDE no Nordeste vai ter um impacto bem menor desse aumento, até com essa ideia de cobrir a conta de baixa renda, não é?

Abel Alves Rochinha:

Sim, confirmado. Na verdade, antes estava muito mais voltado a cada área e agora vai ser repartido por todo o país.

Vladimir Pinto:

OK. Muito obrigado.

Stephen Duvignau, Mauá Investimentos:

Boa tarde. Obrigado pelo *call*. Eu tenho duas perguntas rápidas. Uma é sobre a expectativa de investimentos para este ano, dado o *backlog* de conexões, se tem esse efeito, se há algum número que podemos usar como guia para o desembolso do ano. E a segunda tem a ver com uma potencial revisão tarifária extraordinária que está, vamos dizer, em discussão, e se isso teria algum impacto na proposta preliminar que vimos da Aneel recentemente para a Coelce. Obrigado.

Abel Alves Rochinha:

Com relação aos investimentos, claramente eu não posso lhe dar um número porque, inclusive, estamos avaliando o que vamos fazer neste ano, mas vamos vir mais ou menos na mesma linha e é o primeiro de dois ou três anos que vamos começar a suprir esse déficit e acabar com todas as ligações que não estão colocadas. O Luz para Todos terminou recentemente, não foi postergado no nosso caso – não continuado – e nós vamos ter de fazer alguns investimentos.

Estamos analisando a possibilidade de usar painéis de energia solar fotovoltaica para clientes mais distantes e, com isso, resolver essa questão definitiva, ou seja, apesar deste ano ser complicado, a nossa ideia é continuar firme fazendo os investimentos que são necessários para continuar com a nossa operação. Números eu não posso lhe dizer.

A segunda pergunta era sobre?

Stephen Duvignau:

Sobre a revisão.

Abel Alves Rochinha:

A revisão extraordinária: esse é um dos tópicos que nós temos discutido no mercado, não temos muito que falar sobre isso. Temos acompanhado de perto através da imprensa – é mais ou menos o que temos feito. Nós temos um pouco mais do que vocês pela Abradee, por participar das discussões, e estamos aguardando para ver quais serão os impactos.

Claramente, o Governo vem tentando trazer realismo tarifário como política e, com isso, você tem tanto o passado a pagar – já foi postergado para quatro anos – quanto o presente porque, dependendo de onde você estiver, chuva que é bom, está caindo, mas está caindo pouco, bem menos do que se esperava. Então esse realismo tarifário vai levar às devidas consequências. OK?

Stephen Duvignau:

OK. Só para esclarecer: o meu entendimento é que a revisão tarifária extraordinária não deveria ter algum componente, vamos dizer, que influencie na proposta preliminar da revisão ordinária, ou seja, uma cuida de uma coisa, dos componentes normais, e a outra está mais ligada à conta da CDE e essas coisas extraordinárias. Está correto meu entendimento?

Abel Alves Rochinha:

Eu tendo a concordar com você, mas como eu comentei está tudo colocado na mesa para rodar aí pela frente.

Stephen Duvignau:

Entendi. Muito obrigado.

Operadora:

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

Abel Alves Rochinha:

Só agradecer e, como sempre, é um prazer falar com todos os senhores. 2014 foi um ano bastante desafiador. Eu acho que nos saímos bem. Essa mudança no final ajudou, fez jus, fez justiça aos resultados da Empresa. 2015 promete ser desafiador como será para todas as empresas do Brasil – não estou falando nenhuma novidade – mas com certeza estamos trabalhando no caminho certo.

Eu acho que a ideia de nos tornarmos cada vez mais competitivos permite que possamos navegar em mares que não são tão tranquilos assim. Muito obrigado a todos. Foi um prazo. Teobaldo, você quer falar mais alguma coisa para encerrar?

Teobaldo Leal:

Só complementar, Abel, o que você comentou do ponto de vista um pouco mais financeiro. Acho que 2015 vai ser um ano desafiador, como você comentou, um ano em que vamos ter de ter bastante cautela e nossa Companhia está no momento com uma boa base para enfrentar os desafios do ano. Esperemos que, apesar das surpresas que possamos ter, a Companhia consiga ter um ano mais tranquilo do que a média.

Então eu acho que como mensagem aqui, é um ano que nós esperamos turbulências, mas acho que a Companhia fez um bom trabalho para se preparar para isso. Esperamos cumprir com as metas operacionais nessa turbulência sem maiores problemas financeiros.

Abel Alves Rochinha:

Perfeito. Então muito obrigado a todos e, com isso, encerramos.

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.”