

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Coelce sobre os resultados do 4T e do ano de 2011.

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, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente pela Internet, no endereço www.coelce.com.br/ri.htm. Neste endereço, os senhores identificarão o banner com o título 'Webcast 4T11', 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 e serão respondidas ao vivo durante esta teleconferência. 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.

Conosco hoje em Fortaleza, sede da Coelce, está o Sr. Abel Alves Rochinha, Diretor Presidente e de Relações com Investidores da Companhia, juntamente com a equipe de Relações com Investidores. O Sr. Abel começará fazendo comentários sobre o desempenho da Coelce no 4T e ano de 2011, 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:

Perfeito. Muito obrigado. Primeiro, bom dia a todos. Fico muito honrado de estar conversando com todos os investidores, todos os acionistas que normalmente nos dão o prazer de participar desta teleconferência.

Iniciando aqui na página três, nossa agenda de hoje, vamos falar um pouco da Coelce, dos resultados e conquistas que tivemos no ano de 2011. Foi um ano excelente, um ano brilhante; vou comentar em instantes por quê. Falar um pouco de mercado de energia aqui no Ceará, resultados operacionais, econômicos e financeiros e, por fim, vamos abrir espaço para perguntas e respostas.

Na página cinco, só para acompanhar, apesar de estarmos localizados no Nordeste, apesar de estarmos em uma área razoavelmente complicada, que é o Estado do Ceará – vamos ver exatamente os dados que justificam esse tipo de afirmação –,

completamos o terceiro ano em 2011, foram 2009, 2010 e 2011, como melhor distribuidora do Brasil pela Abradee.

Se vocês observarem o primeiro gráfico à esquerda, onde está o mapa do Brasil com o Ceará lá em cima, normalmente todo mundo já conhece, estamos falando aqui de 150.000 km² do Estado do Ceará, e eu chamaria atenção para as duas últimas linhas, que mais ou menos explicam a situação do Ceará no Brasil.

O Ceará tem da ordem de 4%, e estamos falando aqui de um market share de clientes de 4,6%, mas a ordem de população é mais ou menos 4% da população brasileira, e a mesma coisa se reproduz no consumo de energia elétrica. Mas tem 2% do PIB do Brasil. Ou seja, o Ceará é um estado que tem 4% da população do Brasil e 2% da geração de riqueza do Brasil. É óbvio que está bem distante da média, e vamos ver isso no próximo slide.

Consumo de energia elétrica é uma boa *proxy* para isso. Nós temos um market share de quase 5% de todos os clientes do Brasil, e temos, em termos de consumo de energia elétrica, 2,1%.

Vamos observar no gráfico ao lado o perfil de consumidores de mercado cativo, e acho que é interessante comentar a posição do residencial. É óbvio que falar de industrial aqui não é tão relevante, vocês verão que o consumo em GW/h dá 16%, mas se olharem para o lado de cá, o que eu acho interessante é a posição em termos de clientes. Nós temos aí um número de quase 1:1, um pouco menos de 1:1 entre clientes de baixa renda e clientes ditos residenciais, não de baixa renda, para não ser discriminatório.

Esse número se reduziu. Se vocês lembrarem do ano passado, era de 2:1 o número de clientes de baixa renda, reduziu para o novo recadastramento de baixa renda, que tem influência forte. Nós vamos ver um pouco depois na inadimplência, na cobrabilidade da Companhia.

Hoje trabalhamos com um índice de mais ou menos 1:1, sendo que parte desses residenciais na verdade deveriam ser baixa renda, mas por algum problema do sistema, do nível etc., perderam sua condição que vem afetando sua capacidade de pagamento.

No gráfico da direita, no quadro da direita, a evolução do ranking. É só para demonstrar a posição que vínhamos, em sétimo, quinto lugar na posição do ranking Brasil. Em 2009, 2010 e 2011 conquistamos a melhor posição, primeiro lugar no Brasil em termos das distribuidoras acima de 500.000 clientes.

A avaliação de clientes tem reproduzido a mesma situação. Temos os clientes mais satisfeitos do Brasil. Em 2011 também ficamos em primeiro lugar em responsabilidade social, em 2010 primeiro lugar em gestão operacional, terceiro lugar em 2011, e no Nordeste vimos batendo já há cinco anos que somos a melhor distribuidora do Nordeste.

O gráfico de baixo dá um pouco da ideia para vocês, acho que é importante em toda teleconferência dar um pouco mais da visão do que acontece no Ceará. Vocês vão observar que nós temos aqui um número de 35% da população do Ceará que está concentrada em Fortaleza, Caucaia e Maracanaú. Em verdade, se você tomar toda a

região metropolitana de Fortaleza, você tem quase 50% da população do Estado do Ceará.

Fora essa grande concentração em Fortaleza, você terá mais uma pequena concentração em Sobral, e alguma coisa mais em Juazeiro do Norte. Se juntar os três municípios, Juazeiro do Norte, Barbalho e Crato, você terá algo como 400.000 habitantes. Em Sobral você terá alguma coisa na casa de 150.000, 200.000 habitantes, e na grande Fortaleza você terá algo como 4,4 milhões, em um total de 8,8 milhões de habitantes no Ceará.

Ou seja, você tem uma concentração forte em um local, que é em volta de Fortaleza; a outra metade dos clientes está espalhada nos 150.000 km² do Ceará, uma região em que você tem um ou talvez dois conjuntos de população fortes, e no resto você tem um vazio em que a ocupação é prejudicada por conta da situação climática adversa; você tem a falta de atividade econômica.

Na página seis, a evolução do PIB do Brasil e do Ceará. Vocês vão observar que, a partir de 2007, em todos os anos o PIB do Ceará esteve por cima do PIB do Brasil. Em 2010, bateu próximo, mas a partir daí, em todos os outros anos estivemos acima do PIB do Brasil.

Se pegar o gráfico de baixo, vocês vão observar esses dois comentários. A evolução de PIB per capita do Ceará vem em um crescendo e está em sétimo lugar com os últimos dados que tivemos, em 2009, do IBGE. Mas a posição de PIB per capita, se você comparar com o resto do Brasil, está na rabeira, no final do negócio.

Ou seja, o Estado do Ceará vem crescendo, vem aumentando sua participação, sua geração de renda, vem melhorando essa distribuição de renda por pessoa, por habitante no Ceará. Mas nós estamos devendo muito; estamos bem lá embaixo, no quinto lugar se você olhar de baixo para cima, entre o menor PIB per capita.

Tem diversos projetos para frente. Nós da Coelce somos bastante otimistas com o futuro do Ceará. Tem um *track record* desde 2006 expressivo e tem perspectivas para frente da ordem de R\$30 bilhões de investimentos. A siderúrgica já está rodando, já tem terraplenagem; já sendo iniciado seu processo de construção. Tem uma grande laminadora espanhola que também deve se juntar à siderúrgica, saiu nos jornais, não é nenhuma novidade. E tem a discussão sobre a refinaria Premium II, para vir se localizar aqui no Ceará.

Além disso, tem toda a questão da Copa do Mundo, que o Ceará será uma das sedes, e tem o aumento do poder de consumo das classes D e E, que vem turbinando – tanto pela Bolsa Família como pelo crescimento real do salário mínimo – o consumo aqui no Ceará. As perspectivas são excelentes para frente, mas o início está bem lá embaixo. Então, tem muito o que construir ainda.

Na página sete, são comentários que eu já fiz. Eu chamaria a atenção só para parte de clientes, a última linha, que é uma novidade que acabou de sair. Saiu um resultado da ANEEL, a agência reguladora, falando sobre DEC e FEC do ano passado, 2011.

A Coelce ficou no quarto melhor DEC e no quinto melhor FEC; ou seja, uma das cinco melhores qualidades de serviço em todo o Brasil. Isso também está publicado no site da ANEEL, não tem nenhuma discussão; se você considerar as 27 ou 29, nunca sei, distribuidoras acima de 500.000 clientes, nós temos à nossa frente as duas CPFLs, a

paulista e a Piratininga, temos a Electro, e no caso do FEC temos a Eletropaulo. E logo depois dessas quatro no DEC e cinco no FEC, está a Coelce.

Melhor qualidade de serviço; nós fizemos uma conta por Estado e o Ceará tem a segunda melhor qualidade de serviço do Brasil, perde apenas para São Paulo. Basta ver que tem CPFL, Paulista e Piratininga, Electro e Eletropaulo, dá, claro, para entender o porquê, e se você comparar município por município, capital por capital, Fortaleza tem o melhor serviço de todo o Brasil. Ganha inclusive de São Paulo, e isso é motivo de orgulho para todos nós.

Na perspectiva de acionistas, já comentamos algumas vezes: ser a melhor distribuidora do Brasil, manter um grande *dividend yield* em termos de pagamento de seus dividendos, a elevação para AA+ na Standard & Poor's; e por último, só para lembrar, depois de alguns batalhando junto à Fundação Nacional da Qualidade, nós fomos premiados, atingimos a posição máxima em termos de modelo de gestão junto à Fundação Nacional da Qualidade e fomos premiados com o Prêmio Nacional de Qualidade no ano de 2011, o que é motivo de muito orgulho e garantia de uma boa gestão, pelo menos em termos de método e modelo nos próximos anos.

Em termos de colaborador, mantemos nossa posição, estamos pelo sexto ano quando se fala da Revista Exame, e pelo quarto ano premiados como uma das 100 melhores pela Great Place to Work.

Em sociedade, ganhamos o prêmio da Abradee de responsabilidade social, o que foi mais um motivo de orgulho, e continuamos participando da carteira do ISE e o Ecoelce, que temos e é um projeto campeão.

A parte de mercado de energia, vamos para a página nove. Nós tivemos um crescimento do negócio no mercado de 3,6%; vocês observarão no primeiro gráfico de clientes que mantivemos um crescimento de 4,2% de 2010 para 2011, que foi o principal consumidor de investimentos da Companhia, R\$181 milhões; mais ou menos 50% dos investimentos da Companhia têm sido nos últimos anos em agregar novos clientes. E aí você tem tanto a ligação, a conexão, como novas redes, como o aumento de demanda que isso necessita.

Agregamos 129.000 clientes no ano, 16.000 desses em Luz Para Todos, e o restante em conexões normais. Acho interessante comentar, de 2008 a 2012 nosso crescimento composto tem sido esse mesmo, 4,3%. Então, 2010 para 2011 não foi diferente. Esse tem sido o crescimento da Companhia nos últimos quatro anos.

Em termos de vendas e transporte de energia, vamos observar que no trimestre cresceu 3,6%, mas ano contra ano, 1,1%, porque o ano de 2010 foi um ano de crescimento muito expressivo. De 2009 para 2010, crescemos da ordem de 13%, e de 2010 para 2011 tivemos um crescimento pequeno, de 1,1%.

Chamar a atenção para o que já vem se observando nos últimos anos em todo o Brasil, o crescimento da quantidade de clientes livres. Apesar de a base industrial da Coelce ser pequena, mais ou menos da ordem de 16%, 17% do consumo de energia, você teve um crescimento de 19 clientes livres para 37 clientes livres. Isso fica claro no gráfico á esquerda embaixo, em mercado cativo, onde se observa que a grande modificação, apesar de o residencial ter subido 3%, você tem uma grande redução em termos de migração para clientes livres, e retração do mercado.

A indústria no Ceará vem apanhando um bocado, principalmente das importações chinesas. Você tem algum crescimento, de alguns setores da indústria cearense; por exemplo, cimento vem crescendo em taxas bastante expressivas, e o têxteis, com a concorrência de produtos importados, vêm apanhando bastante.

No gráfico da direita, a evolução do consumo, vocês vão observar, comparando o Ceará, que no trimestre nós tivemos um crescimento maior que o resto do Nordeste, mas quando se observa no ano, perdemos de longe para o crescimento brasileiro.

Resultados operacionais. Na página 11, temos o DEC e o FEC. Apesar de termos uma das cinco melhores qualidades de serviço do Brasil, e Fortaleza ser a capital com melhor qualidade de serviços do Brasil, nós tivemos elevação, tanto no DEC quanto no FEC, apesar dos R\$51 milhões que gastamos em investimentos. E aí vocês vão me perguntar “por quê?”, principalmente do DEC, que subiu bastante.

Se observarem o gráfico de baixo, vocês verão mês a mês qual é a evolução do DEC e do FEC, e vão observar em fevereiro e março um grande pico; só para lembrar que este foi o período em que houve aquele apagão no Nordeste, e só ele aumentou nosso DEC em pouco menos de 1 hora e nosso FEC em 1 ocorrência, porque menos de 1 ocorrência é estatística, o restante foi absorvido.

Então, claramente, nossa evolução no DEC e FEC deste ano piorou com relação aos anos passados, saímos um pouco da nossa linha descendente, mas basicamente pelas performances, seja da rede básica, seja da CHESF, com relação a nós. Então, temos uma performance similar na nossa parte interna, no que depende apenas da Coelce, aos últimos anos, mas perdemos muito por conta do não-fornecimento de energia, por exemplo, no apagão de fevereiro, e daí tentamos melhorar no decorrer do ano.

Na página 12, perdas não apresentam nenhuma grande diferença. Aplicamos R\$27 milhões de investimentos em perdas; fechamos o ano com 11,92%. Se vocês olharem o gráfico de baixo, há mais ou menos uma estabilidade.

Se vocês lembrarem, em algum momento nos últimos anos tivemos um problema de medição, e esse problema levou a uma posição de perdas mais baixo do que deveria, que era 11,5%, mais ou menos. Se passarem a régua, vocês verão descontar esse efeito. Nossa perda tem ficado abaixo dos 12%.

A última conta que fizemos, nossa perda técnica dá um pouco acima de 10,5%, 10,54%, um número assim; 10,53%, a Isabel está me ajudando, e se você descontar a perda técnica, verá que temos mantido uma performance na casa de 1,5% de perda comercial, que é um número excelente.

Na parte de arrecadação, do lado direito, vocês vão observar que nós vínhamos mantendo uma performance na casa dos 100%; e como se mede isso? O que você faturou no mês passado contra o que você arrecadou neste mês. É óbvio que o 100% não é sustentável no longo prazo, não dá para receber tudo. Você vem recebendo do passado, nós vimos performando muito bem nesse lado, e agora simplesmente acabou um pouco a reserva do que tínhamos antes, e aí temos outros dois efeitos para chamar a atenção.

Um é o aumento óbvio no Brasil da inadimplência, as pessoas estão mais carregadas; principalmente no final do ano, sentimos um pouco mais a redução da capacidade de

pagamento dos clientes. E o outro lado foi a mudança das regras do baixa renda, como eu já comentei. Isso levou a uma nova situação, na qual alguns que perderam baixa renda não deveriam ter mesmo, pessoas de nível de posse mais elevada, mas, pela regra anterior, usufruíam do desconto do baixa renda; mas outros são pessoas que simplesmente têm direito e, por razões diversas, não conseguiram recuperar sua posição de baixa renda, seja porque ignoravam esse fato.

Nós, na segunda-feira à tarde, na reunião do Comitê Executivo, nós ouvimos os clientes ao vivo e a cores, que se comunicam na central de atendimento, e tivemos a oportunidade de falar com uma senhora, de cerca de 80 anos, que vivia sozinha e simplesmente não tinha condições de se deslocar até a sede da prefeitura, em uma cidade do interior, para fazer seu cadastramento do NIS, e automaticamente perdeu seu direito de baixa renda. Óbvio que ela não tinha condições de pagar sua conta sem o desconto de baixa renda, e, no caso da Coelce, temos feito um trabalho quase que de 'formiguinha' para localizar esses casos e dar um tratamento, levar essa pessoa para consumir, retornar, e fazer com que ela seja novamente adimplente.

Mesmo assim, terminamos o ano com 99,43%, tivemos uma pequena redução no decorrer do ano, mas recuperamos, e isso seguramente não é um problema para a Companhia. Continuamos trabalhando duro em cima disso, mas não é problema; inadimplência não é um problema para a Coelce.

Na página 13, temos os gráficos de produtividade MW/h por colaborador e MW/h por cliente. Só lembrar que há uma queda, porque agregamos muitos clientes, principalmente clientes de baixa renda, que tem um consumo médio abaixo do consumo médio do cliente residencial; o consumo residencial na Coelce, na capital, em Fortaleza, é da ordem de cerca de 100 KW/h, e quando você vai para o interior, para o Luz Para Todos, esses clientes estão na casa de 60 KW/h.. Então, dá para dar uma ideia de por que isso cai.

Mas eu gostaria de chamar a atenção para o que eu acho que é a vantagem que a Coelce vem apresentando, que há um bom tempo vimos trabalhando com a perspectiva de que haveria sempre ou um grau maior de competição, ou um enrijecimento das regras de revisão tarifária; já apostávamos há algum tempo, e vínhamos trabalhando no sentido de reduzir nosso custo de operação.

Se vocês observarem, seja no gráfico à esquerda, seja no gráfico à direita, ano contra ano, 2010 a 2011, nossos custos operacionais, o PMSO por cliente, subiram 0,4%, em um cenário em que a inflação, seja pelo IGP-M, foi 5,1%, seja pelo IPCA, foi de 6,5%.

Se você abre um pouco mais o leque e observa esses números do início de 2009 até o final de 2011 – 2009, 2010 e 2011 –, você tem uma redução no custo por cliente de 0,7%, quando a inflação do período foi de mais de 16%. Isso demonstra de forma clara como nós sistematicamente temos trabalhado no sentido de reduzir nosso custo de operação, apesar de mantermos excelente nível de qualidade de serviços.

A Companhia tem se esmerado, e esse talvez seja o ponto principal que temos em nossa mão, em manter uma alta qualidade, uma alta satisfação dos clientes; os três prêmios e a satisfação do cliente demonstram isso. E, ao mesmo tempo, uma luta contínua para reduzir nosso custo de operação. Acho que esse gráfico demonstra de forma clara que nós vimos conseguindo atingir essa meta.

Na página 15, falar um pouco dos resultados, e vou deixar o 4T muito mais para todos os analistas e para o nosso pessoal de Relações com Investidores se divertirem; vou falar um pouco mais com relação ao ano.

Nós saímos de um EBITDA de 2010 total acumulado de R\$807 milhões, e atingimos em 2011 R\$755 milhões, arredondando; uma margem EBITDA de 2010 de 28,3%, contra uma margem EBITDA de 28,7%; mantivemos essa margem EBITDA, melhoramos um pouco, em 0,4%.

E aí temos todas as variações, basicamente o que aconteceu no decorrer do ano de 2011. Nós tivemos um aumento pequeno de volume de venda de energia, de 1,1%, subiu um pouco; tivemos um congelamento de tarifas, o aumento de tarifa foi zero, por conta da indefinição das regras de revisão tarifária; e ao mesmo tempo, tivemos um aumento do custo dos contratos de energia, que esses não foram congelados e mantiveram reajustados pelos índices de cada um dos contratos.

Esse efeito somado deveria levar a uma piora substancial do EBITDA. A margem EBITDA até melhorou; ou seja, a performance da Companhia onde ela poderia gerenciar, que era a parte de custos, foi superior, e tivemos uma perda pequena em termos de EBITDA.

Lembrar a vocês, acho que os analistas sabem isso bem, mas aos acionistas que podem estar nos ouvindo, como é o ciclo de negócio de uma distribuidora. No caso de Coelce, de quatro em quatro anos nós temos uma revisão tarifária. No ínterim desses quatro anos, temos um reajuste pela inflação, principalmente a inflação menos, IGP-M menos fator X, que é o fator de produtividade, no qual você vai capturando produtividade durante esse período, e vai reajustando principalmente os efeitos dos custos gerenciáveis. Os não-gerenciáveis, como energia etc., são *passed through* direto.

De quatro em quatro anos você para e refaz toda a conta, e absorve, leva para o cliente todos os ganhos de produtividade que a Companhia tem. Então, no jargão das distribuidoras, o ano anterior à revisão tarifária foi um ano gordo. Foi um ano em que se acumulou todos os ganhos de pressão do que foi retirado pelo fator X nesses últimos quatro anos.

No ano seguinte ao da revisão tarifária, você tem um ano magro, que é quando você volta a perder o seu peso, volta à sua posição inicial e começa a briga de novo para ganhar dinheiro nos outros anos.

O ano de 2011 para a Coelce foi um ano atípico, porque nem foi um ano magro completo, porque não teve a redução tarifária; basta ver que na audiência pública que ocorreu há duas sextas-feiras, a ANEEL publicou um número inicial que foi de aproximadamente -10% em termos dessa revisão tarifária que ocorreu em 22 de abril de 2011.

Então, nós nem tivemos esse -10%, mas também não tivemos nenhum reajuste positivo. Foi um ano no meio do caminho. E apesar deste ano no meio do caminho, entre gordo e magro, nós tivemos uma performance que foi muito feliz, de chegar a um EBITDA próximo ao que nós tínhamos no ano gordo, que seria o melhor ano dos nossos últimos quatro anos.

Se vocês forem para o lucro, na página 16, isso traduziu de forma melhor ainda. Até brinquei com o pessoal aqui que valia a pena jogar na Mega Sena ou no bicho, porque você ter exatamente o mesmo lucro de um ano para o outro, até parece que a conta é numero acertado. Nós saímos de R\$471,9 milhões de lucro no ano de 2011 para R\$471,2 milhões ao final de 2011. Para 2010 contra 2011, tivemos exatamente o mesmo lucro, de R\$472 milhões, e uma melhora na margem líquida, que saiu de 16,6% para 17,9%.

Aí tem uma série de questões, de resultados financeiros. Basicamente, 2010 que teve uma série de despesas financeiras que são não-recorrentes. Mas o fato, ao final das contas, é que tivemos um EBITDA um pouco menor do que tivemos em 2010, R\$50 milhões menor, e exatamente o mesmo lucro que tivemos em 2010, o que nos deixa, nós, a administração da Companhia, bastante felizes com o resultado final de 2011.

Na página 17, a questão da destinação anual de dividendos, a proposta que a administração está levando para a assembleia que vai acontecer dia 24 de abril, é um *dividend yield* na casa dos 10%, um volume de 75% de *payout*, vamos só tentar andar um pouco, explicar para vocês por que saímos dos números que vínhamos apresentando anteriormente.

Primeiro, é bastante importante ser claro, não há uma política formal da Companhia com relação a isso. Se vocês observarem, você tem primeiro uma parte dos dividendos, que são não-distribuíveis, que são todos ativos referentes ao incentivo fiscal que nós temos, portanto não podem ser distribuídos.

Da parte de cabe à distribuição, nós levamos em consideração três fatores relevantes para nos conduzir a esse número que nós estamos focando, de R\$276 milhões.

O primeiro fator é a situação econômica mundial. Apesar de todo mundo já estar cansado de ouvir isso sobre Grécia etc., as condições continuam existindo; a Europa continua andando em passos mais ou menos lentos, apresenta sinais claros, na Itália, na Espanha, Portugal, mesmo França; na verdade, com exceção da Alemanha, a Europa toda continua tendo problemas. A Grécia parece caminhar para alguma solução, mas todos os analistas olham o longo prazo com bastante preocupação.

Os Estados Unidos continuam andando em um passo razoável, continuam não sendo quem vai puxar a economia mundial, e a China vem tentando fazer uma aterrissagem, que até o momento parece ser bem-sucedida, mas existem dúvidas por diversos analistas.

Então, a condição mundial preconiza, incentiva, indica que tenhamos prudência no pagamento de dividendos, e a manutenção de liquidez para garantir o que possa vir a acontecer. Esperamos que não afete o Brasil, mas pode acontecer.

Segunda questão, a revisão tarifária está se desenhando um pouco melhor do que nós inicialmente prevíamos; na verdade, bem melhor do que inicialmente prevíamos. Os primeiros sinais, vocês podem lembrar, eram razoavelmente catastróficos, e agora é uma situação, não vou dizer de conforto, mas melhor do que estava antes.

Existem duas pendências judiciais correndo. A Abradee tem uma ação contra a ANEEL, no sentido de dois pontos relevantes: um da captura de incentivo fiscal para a motricidade tarifária. A ANEEL já tentou, se não me fale a memória, por duas ou três vezes caçar essa liminar, quaisquer que sejam os instrumentos jurídicos cabíveis, e

até o presente momento a Abradee tem sido vitoriosa, o que nos indica que a causa faz sentido, que tem solidez nos nossos argumentos.

E a outra questão é dentro das outras receitas, que é uma questão um pouco mais complexa, mas também já foi concedida a liminar. Então, a própria ANEEL, na audiência pública, citou essa primeira liminar do incentivo fiscal, que se não fosse isso responderia por mais 2p.p. de redução da tarifa.

Então, existem essas questões andando. São discussões jurídicas, cujas ao desenrolar não cabe nenhuma previsão. E além disso, tem todos os resultados, as novas regras que vão surgir e que estamos navegando. Mas até o dia 17 de abril não temos uma visão clara de qual será a tarifa da Coelce.

De qualquer forma, só para lembrar, nós estamos praticando a mesma tarifa desde 2010; 2010 e 2011 foi 0%, e 2012, tudo indica que será uma redução. Não sabemos quanto ainda, mas tudo indica que teremos uma redução. Se de um lado o cliente fica em uma situação em que ele tem três anos de tarifa de aumento zero ou com algum desconto, do lado da Companhia nós temos o nosso preço "fixado" para esse período. Isso também nos dá um sinal claro de que faz sentido manter uma liquidez dentro da Companhia para poder fazer frente a esses momentos para frente.

E tem o terceiro, que eu acho que é muito mais circunstancial, os senhores devem estar a par da discussão da Receita Federal sobre qual dos dois critérios contábeis é válido para apuração dos dividendos sem posterior pagamento de imposto de renda; se é pelas novas regras brasileiras, IFRS etc., ou se é pela antiga regra, pelo balanço regulatório, balanço fiscal.

Então, nós, para evitar qualquer discussão, qualquer problema para frente, nos ativemos exatamente ao lucro que seria pago pelas regras antigas. Daí não se dar nenhuma questão futura por parte da receita, se seria cabível ou não a cobrança de imposto de renda sobre o excedente.

Juntando esses três pontos, é a explicação pela qual nos ativemos aos R\$276 milhões, que dá um *payout* de 75% e dá um *dividend yield* dos 10%, que está mais ou menos em linha com o que vínhamos praticando nos últimos anos.

Os outros dois gráficos são movimentos financeiros, acho que os senhores estão mais a par do que eu com relação a isso. Na verdade, o ponto maior é que no ano a performance da Coelce vem estando acima de quaisquer parâmetros, seja do Ibovespa, seja do IR.

Na página 18, falar um pouco sobre investimento. Nosso investimento caiu bastante de 2010 para 2011, principalmente pelo fim do Luz Para Todos. Nós temos analisado a possibilidade de continuar com o programa, conforme sinalizado pelo Governo Federal, mas de qualquer forma, o número de clientes reduz-se bastante. Então temos uma redução na casa dos 33% de investimentos; se observarem nos outros investimentos, saímos de R\$280 milhões para R\$221 milhões, uma redução não tão significativa quanto dos R\$455 milhões para os R\$300 milhões.

Nós tivemos 15.000 clientes ligados no final de 2011 pelo Luz Para Todos, e ainda estimamos ter, porque há um crescimento vegetativo etc., alguma coisa na casa dos 4.000 clientes que estariam classificáveis como Luz Para Todos pela frente. Estamos quase nos 100% de penetração.

Lembrar que isso aqui é como enxugar gelo: você pode ligar todos eles e ainda vão surgir outros, e por aí vai. Conforme você vai ganhando dinamismo, principalmente no interior, na economia, você vai atraindo gente para o interior.

Na parte de baixo, aquilo que eu vinha comentando com os senhores, teremos 26% do Luz para todos, que se juntar com 10% de novas conexões e 15% de demanda, teremos 25% e teremos o 51%, que é o que eu vinha comentando, que é basicamente o investimento que nós colocamos para novas conexões em geral. Teve 14% de qualidade, 9% em perdas e 26% em outros investimentos.

Na página 19, vamos falar um pouco sobre endividamento. A Companhia vem bastante tranquila; nós aumentamos o nosso endividamento bruto, mas pelo caixa que temos em casa, na verdade temos da ordem R\$800 milhões, R\$796 milhões de investimento líquido.

O custo abaixo do CDI, principalmente por um bocado de investimentos incentivados, o Luz Para Todos é forte responsável por isso, o custo de dívida 10,58%, e é óbvio que com a queda do CDI esse número vai mudar, e nós temos 99% do nosso endividamento em Reais, não há nenhum problema, e o nosso curto prazo está bastante tranquilo.

Se olharem os indicadores de endividamentos, tomar dívida líquida por EBITDA, estamos na casa de um ano, estamos bem tranquilos com relação a isso; endividamento não é problema para a Coelce. E a dívida líquida mais PL está até abaixo da alavancagem ideal.

Tipologia da dívida. Vemos a emissão das debêntures no final do ano, também um momento ímpar para colocar dinheiro para dentro. Foi dentro da ideia de manter a liquidez da Companhia que tivemos uma das últimas emissões do ano de 2011, e tivemos um *rating*, tivemos condições de financiamento, taxas cobradas da Coelce, melhores do que outras empresas da área de distribuição com *rating* melhor que o nosso. Nosso pessoal financeiro fez um excelente trabalho.

Curva de amortização muito tranquila; só o caixa que temos em caixa hoje pagaria todos os endividamentos de 2012.

Acho que vamos agora para a parte de perguntas e respostas.

Fernando Leitão, Hoya Corretora:

Bom dia a todos. Antes de mais nada, parabenizar pelos resultados, o lucro surpreendeu positivamente, e o dividendo negativamente. Mas quero deixar registrado que, apesar desse *payout* ter diminuído, acho que a justificativa é bastante plausível. Inclusive, gera uma segurança; hoje de manhã eu estava falando com um cliente, e gera até uma segurança para o acionista, porque mostra uma gestão responsável. Então, só deixar registrado isso.

Eu gostaria de fazer uma pergunta: a inadimplência está maior na classe do incentivo fiscal ou na residencial? A residencial que eu digo é a normal.

Abel Alves Rochinha:

Primeiro, lhe agradecer pelo elogio, muito obrigado. Acho que é essa ideia que temos de transmitir, de que sempre fomos conservadores do ponto de vista financeira. Isso faz sentido. O nosso objetivo é a sustentabilidade da Companhia nos próximos anos.

Com relação à inadimplência, volto a comentar, eu fiz questão de chamar atenção, mas ela não é um fator preocupante para a Coelce. Pelos volumes arrecadados, nós temos um controle muito estrito disso. Você tem um pouco mais de incidência hoje de inadimplência no residencial, naqueles que não são baixa renda, mas é uma conclusão falsa.

Vou explicar por quê. O João ou a Maria eram baixa renda. Passaram a não ser baixa renda, mas não por causa da renda, mas porque eles não conseguiam receber, não tiveram condição de receber o NIS, a inscrição que lhes permite pleitear a baixa renda. Então, por uma questão estatística, eles caíram no residencial não baixa renda, e automaticamente essa pessoa não pagou e aumentou a inadimplência naquela área.

Então, se você me perguntar de uma forma direta, onde está o problema? O problema está em duas questões: uma que aumentou o endividamento normal, e aí você tem um pouco do baixa renda e um pouco daquele pessoal que ascendeu em termos de classe social, mas que você ficou mais carregado; e a outra, que para nós é o ponto que temos atacado, que são aquelas pessoas que eram baixa renda e se transformaram em não baixa renda contra a sua vontade.

Para dar um exemplo claro, essa é a história dessa senhora que nós ouvimos no atendimento. Uma senhora muito simples, que ligou para a central de atendimento da Coelce e explicou que não tinha condição de pagar, porque ela recebia um desconto antes. Ela sabia que tinha que ir à prefeitura, mas era uma senhora de 81 anos, se não me falha a memória, e ela não tinha como ir à prefeitura, ela não como chegar lá.

Nós temos um grupo de pessoas que trabalha conosco, uma área nossa que é responsável por esse trabalho. O que acabamos fazendo é dar um pulo lá, temos um assistente social que conversa com a cliente, entende o problema, e aí, no caso, pegamos um carro, a levamos à prefeitura e resolvemos o problema, de forma clara. Mas é um 'trabalho de formiguinha'. Tem gente, por exemplo, que não vai porque nunca imaginou saber o que era baixa renda.

Basta lembrar que, em 24 de dezembro, véspera de Natal, saiu no Jornal Nacional a nossa conexão de energia de Cafundó. Cafundó é o nome do lugar, para vocês terem uma ideia de como é longe. É no topo de um morro, é muito longe mesmo. É o município de Choró Limão, para vocês terem uma ideia de onde é. Você leva duas horas, três horas subindo a serra; nós tivemos de levar os postes de helicóptero e os cabos no lombo de jegue.

Imagina uma pessoa no topo desse morro, que não tinha acesso nem a televisão, saber o que é baixa renda. Não sabe. Se você não levar esse tipo de comunicação para as pessoas, elas não sabem.

Então, você tem trabalhos desse tipo, que eu acho que vão nos deslocar, de novo, do residencial não baixa renda para o baixa renda, está claro para mim. E esse trabalho irá melhorar a nossa capacidade de recebimento. No final do ano, tivemos um plano

de ação bem específico para isso, e acho que agora as coisas estão voltando à normalidade.

Se você pegar também alguns indicadores antecedentes, por exemplo, o Seresa, eles preveem que para maio deve haver uma melhora na inadimplência de todo o Brasil. Eu acho que isso é um problema que surgiu agora, mas que vai melhorar. Temos um plano de ação claro para voltar à performance anterior.

Fernando Leitão:

Respondido. Eu queria só aproveitar e fazer outra pergunta. Primeiro, dizer que eu realmente não sabia que existia Cafundó. A não ser no folclore, que nós nos referimos ao Cafundó do Judas.

Abel Alves Rochinha:

Acho que é um pouco depois de lá.

Fernando Leitão:

O Ceará normalmente liderou, entre os estados do Nordeste, o crescimento do PIB, da economia, do consumo, o que até deu uma arrefecida nos últimos trimestres, nos últimos exercícios. Como vocês estão olhando para esse crescimento, para o crescimento do Estado? Em termos de consumo em geral.

Abel Alves Rochinha:

Nós somos bastante otimistas com relação ao Ceará. Eu acho que a administração pública aqui vem fazendo um bom trabalho; não estou sendo político, mas acho que eles vêm fazendo um bom trabalho nesse sentido. Eu acho que o surto de crescimento que observamos há um ano, mais ou menos, estava muito mais calcado no aumento de renda da população, mais ou menos uma carona no que aconteceu em todo o Brasil, e aqui cresceu mais ainda. Teve Bolsa Família, você teve aposentadoria e teve o crescimento real do salário mínimo nos últimos anos, e teve crédito também, e isso puxou a demanda.

Eu acho que agora vem o momento em que você tem um aumento de renda não só pela renda individual das pessoas, como também pela atividade econômica. Então, você vê diversos projetos surgindo: a siderúrgica tem tudo para seguir em frente com solidez, está na fase da construção; junto com a siderúrgica já se discute, saiu no jornal outro dia, uma laminadora espanhola que está vendo de trabalhar junto com a siderúrgica, e hoje no jornal, o Governador tem a intenção de buscar uma montadora para operar aqui. Isso obviamente ainda está na casa da intenção, mas está no caminho de um pólo metal-mecânico razoável aqui no Ceará.

A refinaria, que é algo que vem se discutindo há muitos anos, veremos como é que vai se desenrolar, seria outro fator importante.

Afora isso, o que eu posso lhe falar são dois finais que nós aqui na Coelce observamos: um é um grande crescimento de pedidos de conexão de clientes industriais, principalmente na parte de alimentos; vemos muita gente de alimentos vindo para cá. Cerveja, refrigerantes etc., essas pessoas estão montando fábricas aqui porque o mercado consumidor está claramente crescendo e eles estão enxergando

essa oportunidade. Nós temos alguns gráficos que demonstram um crescimento substancial, no último ano principalmente, nos clientes que são de tensão mais elevada, de consumo mais pesado.

Além disso, observamos um crescimento expressivo, na casa dos 4,3%, para falar um número composto; são 130.000 clientes por ano que estamos colocando para dentro de casa; 120.000, 129.000, 130.000. E vimos observando um crescimento expressivo dos pedidos de novas conexões. De onde veio isso? Só temos teoria. Se é o pessoal que está voltando para casa, se é uma mudança, uma migração interna. É difícil você precisar as razões, mas o fato é que isso ocorre, é uma realidade.

Esses fatores nos conduzem a sermos otimistas de que os próximos anos, e principalmente o ano agora de 2012, serão anos importantes para o crescimento do Ceará.

Quem tiver a oportunidade de vir a Fortaleza, que além de ser uma cidade belíssima, com praias lindas – sou carioca e posso falar isso com a maior tranquilidade, e recomendo –, se você observar a quantidade de prédios que estão subindo, é uma coisa fantástica. Se olharem a produção da indústria de cimento aqui no Ceará, também é um dado público, está lá FIEC, Federação das Indústrias do Estado do Ceará, você verá também que são todos dados que convergem para a mesma direção.

A aposta clara que o Estado vai crescer bastante, seja pela geração de renda própria, de as pessoas receberem mais dinheiro, salário mesmo; seja através da entrada de fatores de produção, elementos de produção que vão mudar a face aqui do Ceará.

Fernando Leitão:

OK. Novamente, obrigado a todos.

Danilo Vitti, Banco Santander:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é sobre a revisão tarifária. Eu queria entender quando a Companhia espera que a ANEEL vote a nota técnica final, e se a Companhia está vendo algum espaço para melhora do que foi inicialmente proposto pela ANEEL.

A segunda é retomando a questão do *payout*. Eu queria entender como a Empresa está vendo para o futuro. Se passando a revisão tarifária, ela tem alguma ideia de aumentar esse *payout*, voltar para os índices de 90% que ela vinha pagando, se tem algum *guidance* agora para o ano de 2012. São essas as minhas duas perguntas.

Abel Alves Rochinha:

Com relação à revisão tarifária, o que eu posso responder é o que está colocado pela ANEEL, que dia 17 de abril é a reunião para tomar a decisão da tarifa que vigirá no Estado do Ceará a partir de 22 de abril deste ano. Tem uma série de componentes sendo discutidos dentro dessa tarifa: tem a revisão tarifária, tem o reajuste tarifário, tem componentes financeiros, tem a devolução do valor que foi pago a maior, seria entre cerca -10 e zero, e tem outros componentes que estão no meio da discussão.

Então, eu acho que será uma discussão complexa. Acho que só no dia 17 de abril nós teremos uma posição clara sobre isso. Não estou querendo enrolar, mas nós não sabemos mesmo.

Hoje mesmo tem um pessoal nosso em Brasília discutindo com a ANEEL alguns pontos. Esse é um processo que está em andamento, de forma até bastante cooperativa. Temos passado informações, a ANEEL tem discutido conosco, estamos voltados a discutir com eles, mas acho que só teremos alguma posição mesmo quando eles publicarem a convocação para o dia 17 de abril. Temos um mês pela frente.

Com relação ao *payout*, nós não temos nenhum *guidance* a partir de 2012. A nossa argumentação é bastante clara, está calcada em manter a liquidez da Companhia em função da crise, que obviamente não está resolvida, ninguém sabe o que vai fazer; nós ainda temos que andar um pouco com a revisão tarifária para ver o que vamos fazer. Teremos claramente se começamos a posição da Empresa de referência, em uma posição que achamos razoável; mas o fator x é bastante pesado, então temos que avaliar exatamente quais são as implicações para frente, temos que olhar como serão esses números.

Por exemplo, a devolução do valor da diferença é um valor pesado, não sabemos exatamente como a ANEEL vai tratar esse tipo de coisa. Só a partir de abril mesmo teremos uma visão mais clara, e mesmo assim não final, sobre a revisão tarifária. E tem essa questão pendente, meio polêmica, de o que incide em imposto de renda ou não.

Esses três fatores que estão em aberto não nos permitem dizer absolutamente nada sobre o futuro. Nós tínhamos uma prática, estamos mantendo-a mais ou menos, e a mudamos simplesmente por uma consideração estratégica da administração da Companhia que vem se pautando já nos últimos anos, que é ser conservadora do ponto de vista financeiro.

Danilo Vitti:

OK. Muito obrigado.

Operadora:

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

Abel Alves Rochinha:

David e Isabel, vocês querem falar alguma coisa?

David Abreu:

Não, Abel. Acho que foi bastante completo. As perguntas foram bem respondidas. Foi bastante satisfatório. Obrigado.

Isabel Alcântara:

Eu gostaria só de agradecer a participação de todos.

Abel Alves Rochinha:

Da minha parte, a mesma coisa. Agradecer muito a vocês, todos que estão nos ouvindo. É um prazer para nós da administração da Companhia prestarmos contas aos nossos acionistas e automaticamente aos analistas que recomendam a Companhia e do nosso lado é só voltar a comentar que o ano de 2011 para nós foi um ano excelente.

As perspectivas eram difíceis no início do ano e acho que nós conseguimos dar a volta por cima e vamos manter a mesma prática de tentar reduzir nossos custos de operação, tornarmo-nos cada vez mais eficientes e com isso trabalhar em quaisquer cenários que coloquem pela frente em termos de tarifas, receitas e situação geral econômica do Brasil. Muito obrigado e até logo.

Operadora:

Senhoras e senhores, a teleconferência da Coelce está encerrada. Muito obrigada pela participação. Tenham um bom dia.

“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.”