

Operador:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Coelce sobre os resultados do 1T12.

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 mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *o.

O áudio e os slides desta 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 1T12”, 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 estarão sendo 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, incertezas e premissas, 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 1T12 e então abrirá a teleconferência para a sessão de perguntas e respostas. Passo agora a palavra ao Sr. Abel.

Abel Alves Rochinha:

Muito bom dia a todos, é um prazer estarmos aqui de volta falando sobre os resultados da Coelce. Podemos ir direto para a apresentação e deixar para fazer comentários durante a própria apresentação, que eu acho interessante. Na agenda, o que nós atualmente conversamos é sobre perfil, mercado, resultados operacionais, econômicos e financeiros, e então a sessão de perguntas e respostas.

Na página cinco, para todos que estão me acompanhando, eu só chamaria atenção, este gráfico nós já apresentamos outras vezes, são três pontos que eu gostaria de chamar a atenção de todos os senhores. Um está no quadro da esquerda, mostrando o market share, em termos de população nós temos 4,7% do volume de clientes de todo o Brasil, e um consumo de energia de 2,1%, que é bastante similar ao que realmente acontece em termos

de renda e do número de pessoas aqui no Ceará. Normalmente, o que se fala é que temos 4% da população brasileira e aproximadamente 2% da renda.

Só para marcar sempre a presença de que o Ceará é um estado que vem crescendo bastante. Vamos ver daqui a pouco a evolução do PIB, que continua crescendo a números bastante maiores do que os números do PIB brasileiro, mas é um estado que ainda tem uma dívida social a resgatar, tem um crescimento de renda para conseguir atingir níveis medianos no Brasil, que é enorme.

Logo à direita, no perfil de consumidores, tendo em vista as mudanças que ocorreram nas regras de baixa renda, que foi o recadastramento que se encerrou no ano passado, nós hoje, em termos de número de clientes residenciais, estamos quase que “metade a metade”. Metade dos clientes são os que chamamos de residencial convencional e outra metade, de baixa renda. Em verdade, uma parte desses convencionais são clientes de baixa renda que, por alguma razão, não migraram para o novo recadastramento, e isso tem sido um trabalho intenso por parte do nosso pessoal da área comercial para tentar resgatar o máximo possível desses clientes para, com o ganho do subsídio, serem capazes de pagar as suas contas, que mesmo assim, vocês verão mais à frente, afeta mas não de forma importante, a cobrabilidade, a inadimplência da Companhia.

O gráfico da direita é aquele que colocamos sempre sobre evolução do ranking do prêmio ABRADÉE. Na parte de baixo, sim, são os dois de novidade. Acho interessante fazer isso, até brinco com o pessoal, quando cheguei aqui em 2007 a média histórica de crescimento de energia do sistema na Coelce era da ordem de 4% a 4,5%. E agora recentemente fizemos uma nova conta, de 2006 a 2011 o crescimento composto tem sido de 5,5%, o que é um crescimento bastante intenso. São cinco anos a um crescimento forte e razoavelmente volátil. Ano passado cresceu 1%, ano retrasado cresceu 11% e este ano os números, vocês vão ver, também apontam para a casa dos 10%, acima dos 10% de crescimento. Tivemos um outro ano em que a situação ficou um pouco mais tranquila, mas se você olhar o histórico, observarão de forma clara que tem 5,5% de crescimento composto.

Do lado de direito, do número de clientes, também em um crescimento composto de 4,9%, quase 5%. Então, meus números aqui são 6% de crescimento que nós somos capazes de chegar ainda este ano, e depois uns 5% de crescimento de cliente, da ordem de 130 mil novos clientes todo ano.

Saiu uma estatística do IBGE recentemente, bastante interessante, em que eles perguntavam às pessoas que estavam no Estado do Ceará se cinco anos atrás, sendo cearenses, elas residiam em algum lugar fora do Ceará. 570 mil pessoas migraram, era o sentido dessa pergunta, de outros estados, voltaram ao seu estado de origem, que é o Estado do Ceará. Se você imaginar que tem 130 mil por ano, uma das explicações para o crescimento do número de clientes vem desses 570 mil. É o estado que deve ter o maior retorno de migração das pessoas que foram e, pelas melhores condições que o estado vem apresentando, retornaram a sua terra.

A outra explicação é também fruto da questão da distribuição de renda, tinham casas que continham 10, 12, 15 pessoas, e obviamente no longo prazo isso não é sustentável. Houve um aumento de renda, temos o baixa renda, salário mínimo, bastante claro, bolsa família também mais que discutido por todo mundo, isso conduziu ao fato de que as pessoas passaram a construir suas próprias casas. Esse é o outro demandante de novos clientes.

De qualquer forma, seja da forma que for, e você tem que pensar que uma parte desses clientes que entraram, desses 4,9%, são clientes de Luz Para Todos ou de baixa renda, o crescimento de demanda de energia foi superior ao de número de clientes, ou seja, também é verdade que a base de clientes, como um todo, da Coelce vem crescendo a uma taxa real positiva acima do crescimento vegetativo do número de clientes. Eu acho esse um ponto bastante positivo nos próximos anos para o nosso desempenho.

Na página 6, mais ou menos aquilo que já adiantei, a evolução do PIB do Brasil versus Ceará. O último número, que é o resultado de 2011, nós não tínhamos ainda na apresentação passada. O PIB do Ceará cresceu à taxa de 4,7% contra uma taxa do Brasil de 2,7%, ou seja, bastante maior do que a taxa de crescimento do Brasil.

Do lado direito, aquela previsão de investimentos que ainda se sustenta. A refinaria, se alguém tiver o prazer e a possibilidade de estar aqui no Ceará, verá que as siderúrgicas já vêm andando de forma bastante forte, e a refinaria, os terrenos já estão demarcados. Vamos apostar se essa refinaria da Petrobras será construída mesmo. A siderúrgica e a laminadora estão andando em passos... A siderúrgica em construção, e a laminadora já tem bastante gente trabalhando nesse sentido.

Tanto em termos de investimentos para a Copa como em termos de investimentos estruturantes, em torno do Porto de Pecem, o perfil para o Estado para os próximos anos é bastante positivo. Nós da Coelce somos bastante otimistas com relação ao que vem pela frente.

De qualquer forma, tem esse gráfico na parte inferior do slide, que mostra que em termos de evolução de PIB per capita, o Ceará é o sétimo do Brasil, vem crescendo bastante, na casa dos 12,9%, mas está em 23º lugar no final da rabeira do número do PIB per capita absoluto. Ou seja, temos aqui um grande esforço mas ainda tem muita coisa para resgatar em termos de colocarmos na média do país.

Na página sete, talvez seja a grande novidade dos últimos meses. No final de abril, a ANEEL, a Agência Nacional de Energia Elétrica, o órgão regulador das distribuidoras de todo o Brasil, fez um novo índice chamado de Índice de Continuidade, que junta o DEC e o FEC. Para quem não conhece o índice, ele basicamente comprara seu DEC, número de horas médio sem luz na região de concessão, o FEC, número de vezes sem energia na região da concessão, compara isso com o índice que a tarifa remunera, que a ANEEL considera como remunerada na tarifa, quer dizer, o limite que ela aceita para aquela região de concessão. Essa diferença é uma soma aritmética simples, uma média, e a Coelce ficou em primeiro lugar.

Traduzindo nos termos da Agência Nacional de Energia Elétrica, a melhor energia, melhor qualidade de serviços, de prestação de energia do Brasil é da Coelce. Em segundo lugar, não colocamos por escrito, mas é público, foi a Cemar, e em terceiro lugar, se não me engano, foi a Caiuá, que é uma distribuidora do interior de São Paulo.

Com todas as discussões que existiram na imprensa, com relação ao índice etc., para nós da Coelce nos dá um grande orgulho dizer que, dentre as 24 empresas, se não me falha a memória, que estão acima de 1TW/h de demanda, nós fomos eleitos a melhor qualidade de energia do Brasil.

Acho que esse número demonstra de forma clara nosso esforço e os resultados que temos obtido em termos de qualidade de prestação de serviços. Nós ficamos com um índice de 0,55, ou seja, estamos bem no meio entre a perfeição e o índice que a ANEEL considera como o limite máximo para a área de concessão aqui no Ceará, o que nos deixa muito satisfeitos.

Na página oito, esse é outro evento importante que ocorreu nesse trimestre, que foi a soma da revisão e do reajuste tarifário, que foi mais do que discutido por aí. Mesmo tendo em vista a queda da liminar sobre o incentivo fiscal, ao final das contas, a terceira revisão tarifária periódica ficou em -12,2%, que, somado ao reajuste tarifário anual de 2012, porque a revisão tarifária deveria ter incidido em 22 de abril de 2011, somado a esses 5,21% tivemos um efeito médio de 7,61%, que é a redução que se aplicou nas tarifas do Ceará, de energia, a partir do dia 22 de abril passado.

Tem todos os números aí, não vou falar muita coisa sobre eles, mas acho interessante observar no gráfico abaixo, que a linha é uma variação percentual acumulada percebida pelo consumidor. Se vocês observarem, de 2012, 2011, 2010 e quase 2009, você tem uma ligeira estabilidade com relação aos índices de energia aqui do Ceará. Em 2011, o índice foi congelado, zero de aumento, 2012 é um índice negativo, e 2010 é o índice do próprio ano. Ou seja, de 2010 para cá a percepção do consumidor do Ceará é de uma estabilidade ou redução do custo de energia.

Na página seguinte, aquele slide foi mantido para falar de cada um dos quatro *stakeholders*, e nós continuamos apostando que o equilíbrio entre eles é uma chave de sucesso da Coelce. Nós só acrescentamos a questão do primeiro lugar no ranking ANEEL de continuidade de crescimento, que já falamos um minuto atrás.

Falando um pouco sobre o mercado de energia na página 11, mais ou menos seguindo os números que já havíamos falado antes, 4,2% de crescimento de cliente entre o 1T11 e deste ano, 131 mil clientes, exatamente o número que eu vinha conversando, que faz com que os investimentos da parte de expansão do sistema, seja novas conexões, seja demanda, são as partes mais intensas dos investimentos da Coelce. Temos nos últimos 12 meses quase R\$140 milhões de investimentos nessa área.

Do lado direito, vendo o transporte de energia, temos 11,1% de crescimento. Aí tem uma mistura, é difícil analisar os números por dentro, porque saímos de uma posição de 28 clientes livres para 40 clientes livres. Então, obviamente o crescimento da faixa de clientes livres é muito maior, porque cada um que migrou carregou junto a sua demanda. No total tivemos, de trimestre a trimestre, um crescimento de sadios e interessantes 11,1%.

No gráfico de baixo, mesmo no mercado cativo, o industrial tem uma queda mas basicamente pela migração para clientes livres. É difícil analisar mesmo os clientes um trimestre contra outro, mas vocês observarão que o residencial e o comercial, que são as classes de clientes mais significativas em termos de volume, vêm crescendo a taxa próxima do 11,1%.

E quem fez a diferença foi o rural, que teve um crescimento substantivo de 37%, basicamente porque 2011 foi um período de muita chuva e, portanto, não demandava irrigação, e este ano fala-se muito aqui de uma seca, no Jornal Nacional se fala bastante do interior do Sergipe, do interior da Bahia e alguma coisa também do interior do Ceará, o que

se chama de seca verde, cai um pouco de água, tem água para sustentar as árvores que estão verdes, mas não tem água para sustentar o período de seca mesmo, que começa agora. Então, o pessoal de irrigação vem consumindo bastante energia para fazer irrigação na parte rural, no plantio.

Do lado direito, uma comparação muito simples entre o crescimento do Ceará, 11,1%, o crescimento do Nordeste, 6,3%, e o crescimento, no mesmo período, do Brasil, de 3,9%.

Na página 13, vamos falar dos resultados operacionais. O DEC e o FEC vêm apresentando uma queda, vocês podem observar que a curva faz uma inflexão. Só para dar um pouco de histórico, essa inflexão está muito voltada a um período no qual tivemos grandes problemas de energia aqui no Ceará, principalmente pelo fornecimento da rede base. Nós chegamos a comentar que apenas 20% dos problemas, daquela época, que estávamos enfrentando eram causados dentro da rede da Coelce, os outros 80% eram causados fora da rede.

Em fevereiro do ano passado tivemos aquele *blackout* em todo o Nordeste, que levou quase uma hora, um evento de FEC, o que subiu o gráfico, fez duas inflexões bem claras no DEC e no FEC, e depois, conforme essa situação não se repetiu este ano, você vê uma redução contínua para atingir níveis próximos aos que já tivemos anteriormente.

Existe um trabalho da ABRADEE bastante interessante, que nós começamos a chegar próximos aos limites físicos de rede aérea. Inclusive ultrapassamos, em algum momento no passado, esse limite e agora voltamos de novo a tangenciar a curva de limites físicos da rede aérea, e daí em diante será muito complicado continuar a brigar por melhor qualidade sem investimentos vultosos.

Vocês podem observar que nós temos feito um volume razoável de investimentos, R\$51 milhões, mais ou menos, isso é só um terço, mas 40% do que fazemos de novas conexões tem feito em termos de qualidade de sistema, e os índices de redução de DEC e FEC são bastante importantes, 13% de ganho no DEC e 22% no FEC.

Na página 14, perdas. Temos colocado alguma coisa como R\$25 milhões no combate a perda nos últimos 12 meses, mas é bastante estável. Podemos observar que tivemos, 12% e 17% no ano de 2011, e 11,98% no ano de 2012. E os números se comportam mais ou menos por essa casa, não deve ser muito diferente disso.

Só para dar uma ideia, a perda técnica, propriamente dita, está na casa do 10%, 10,4% mais ou menos, o que dá uma perda comercial, o famoso *gap*, da ordem de 1,5%, ou seja, um número bastante reduzido, e tudo indica que vá continuar estável por aí. Se vocês observarem a curva em baixo, verão que tem uma estabilidade na casa dos 12%.

No índice de arrecadação, como eu comentei, apesar das questões de inadimplência que atingiram o início do ano em todo o Brasil e toda a questão do cadastramento do baixa renda, nos vamos compor de forma positiva, estamos um pouco acima da arrecadação do 1T11. A arrecadação aqui está sendo medida como o faturamento do mês passado contra o que se recebe neste mês. Vocês podem observar que saímos da casa do 100%, onde era impossível se manter pela eternidade, lógico, estava resgatando dívidas antigas, mas já resgatamos um bom pedaço do portfólio do passado, e agora vamos manter próximo da

casa dos 99%, 100%, o que significa que a questão de inadimplência não é um problema para a Coelce, é muito bem equacionado.

Na página 15, crescimento de produtividade em MW por colaborador e MW por cliente, que compõe mais ou menos o que já comentamos em termos de crescimento de demanda e crescimento de clientes. Eu gostaria de chamar a atenção para a parte de baixo, que acho mais interessante. Os custos operacionais por cliente, nós temos comentado há muito tempo, tendo em vista busca de eficiência e as novas regras de revisão tarifária, a Coelce há uns dois anos já vem trabalhando firme no sentido de reduzir seu custo por cliente, que foi o índice que nós elegemos como o índice que devemos perseguir de forma a ser cada vez mais competitivos.

Nos últimos dois anos temos nos colocado entre as cinco melhores empresas do Brasil em termos de custo por cliente. Mesmo agora em 2011, se pegar o custo e dividir pelo número de clientes, nós estamos junto com outras duas empresas do Nordeste. Estamos em terceiro lugar, que é mais ou menos a meta que nós temos. Se observarem no gráfico da esquerda, tem uma série de efeitos não-recorrentes que aconteceram tanto em 2011 como em 2012, principalmente na questão de contingências, de PDD, de provisão para devedores duvidosos, que afetam mas não diretamente, não estão ligados à performance operacional da Companhia.

Se você tirar esses efeitos, de um lado, de 2011 e 2012, você terá um crescimento do custo operacional por cliente na casa do 1%, 0,6% para ser exato, comparado com um IGP-M de 3% e um IPCA na casa do 5%. Ou seja, vimos continuamente crescendo, e já mostrei esse gráfico nas outras apresentações também, a baixo da inflação, uma redução real nos custos da operação.

Se observarem o gráfico da direita, que vem do 1T09 até o 1T12, vocês podem observar que sobe e desce, vem e vai, mas o custo de crescimento dos últimos três anos está na casa dos 3% quando a inflação atingiu números da casa dos 15%, 17% nesses últimos anos. Então, se vê de forma clara que o nosso programa de redução de custos vem não só atingindo resultados, mas de forma consistente, e mais do que isso, sem afetar não só a performance operacional da Companhia como a qualidade do atendimento aos clientes.

Esse é um ponto, e talvez o mais relevante de se chamar a atenção. Nós temos reduzido o custo da operação, mantendo uma excelente qualidade de atendimento ao cliente e mantendo o índice de operação bastante sólido. Reduzir custo e baixar tudo tem seus méritos mas não é a melhor forma, e temos conseguido transitar nesse terreno de forma bastante clara.

Resultados econômicos e financeiros na página 17. Saímos de uma margem EBITDA de 27% para 31%, e um EBITDA no 1T11 de R\$172 milhões para quase R\$215 milhões, 25% de crescimento. A principal fonte foi o crescimento da receita, um crescimento de vendas de 11%. O efeito da redução da tarifa ocorre somente a partir de 22 de abril, não afeta agora, mas nós, de qualquer forma, entendemos que teremos resultados sólidos mesmo em função da redução da tarifa.

Além disso, tivemos uma redução do custo de compra de energia, principalmente porque estávamos no ano passado com sobre-contratação, principalmente com a saída de clientes livres para fontes incentivadas; como os senhores sabem, esses clientes não nos permitem

reduzir os contratos e nós tínhamos a mais, e agora conseguimos reduzir. Com o crescimento da demanda não compramos mais energia e com isso estamos rebalanceando o portfólio e temos uma redução no custo de energia com relação ao ano passado.

Esses dois pontos somados nos levam à posição de um EBITDA 24% acima. Seguramente a receita, tudo indica que o crescimento de demanda continue elevado, vamos acompanhar os próximos meses, o que significa dizer que teremos alguns números interessantes a serem mostrados.

Na página 18, esse maior EBITDA, de forma bastante clara, se reflete em maior lucro. Saímos de R\$104 milhões de lucro no 1T11 para R\$120 milhões de lucro no 1T12.

Na página 19, a Assembléia de Acionistas Soberana aprovou a distribuição dos R\$276 milhões de dividendos a serem pagos este ano, a um *payout* de 75%. Na outra apresentação eu já comentei, mas volto a comentar, quais são as razões que nos levaram a esse número, um pouco diferente do que vínhamos praticante.

Basicamente a questão da situação econômica; o Brasil, até o presente momento, não se mostra afetado, mas a Grécia dá sustos em todos nós todos os dias, a discussão sobre o Euro é bastante clara. Ontem já se falava em muita gente sacando dinheiro nos bancos gregos, a situação é complicada, nem preciso falar muito sobre isso. Tínhamos a questão da revisão tarifária, que ainda está andando e tem uma série de variáveis ainda pela frente, como a questão da melhoria da qualidade, do XQ, questão do DIC/FIC/DMIC, etc., tem diversos pontos que ainda estão se consolidando. Por último tinha a questão do pagamento de Imposto de Renda sobre dividendos.

Na receita, até agora, ainda existe uma dúvida sobre isso. Nós tomamos o cuidado de nos pautar exatamente pelo valor que não causaria nenhuma discussão. Então, até o final deste ano, não temos ainda uma data definida, deveremos ter o pagamento desses R\$276 milhões de dividendos, o que projeta no gráfico da direita um *dividend yield* na casa dos 10% e um dividendo por ação de R\$3,5452, que é o valor que temos que pagar.

Os dois gráficos de baixo, os senhores acompanham melhor até do que eu, que é o volume de negociação, que não mudou muito, e o valor da ação.

Na página 20, vou falar um pouco dos investimentos. Houve uma redução forte porque no ano passado nós estávamos bastante quentes em termos de Luz Para Todos. Ao final do ano, nós atingimos as metas, devemos inclusive retornar, estamos analisando a possibilidade de retornar com esse programa, principalmente pelo crescimento vegetativo, que tanto cresce em Fortaleza ou nas áreas urbanas como também no interior. Então, aproveitar e continuar com o programa, mas hoje, comparando trimestre com trimestre, o volume de investimentos é muito menor em função disso.

O número de clientes, como já comentamos, explica uma parte desses investimentos. Eu chamaria atenção ao gráfico de pizza, de torta, o que vocês quiserem, na parte de baixo, que eu acho fundamental. Tem 63% dos investimentos ligados a novas conexões e alguma coisa em termos de demanda. Nesse trimestre, inclusive, dá 78%, quase 80% do total de investimentos que realizamos foram ligados de alguma forma ao crescimento da rede, ao crescimento de novos clientes agregando a rede.

Na página 21 temos endividamento. Uma situação muito tranquila, 99% do nosso endividamento em Reais, quer dizer, nenhuma questão com relação ao USD. Temos um custo de dívida ligeiramente abaixo do CDI, CDI -0,60%. É óbvio que, conforme que o CDI cai, essa vantagem vai caindo, mas de qualquer forma uns 10,53%.

E talvez o ponto mais relevante aqui é um sólido caixa de R\$390 milhões, que sozinho já conseguiria pagar quase a nossa dívida de 2012 e 2013. Obviamente que tem o pagamento de dividendos, não me esqueci disso, mas é uma forma de enxergar, e essa forma está melhor refletida nos indicadores de endividamento, em que coloca uma dívida líquida/EBITDA de 0,9, extremamente confortável, e uma alavancagem na casa dos 30%.

Seguramente essa não é uma questão para a Companhia, estamos bem financiados no longo prazo, o espúrio a longo prazo. Pouca coisa também no curto prazo. Este ano vencem R\$192 milhões de dívida, mais ou menos a mesma coisa que vence em 2013 e 2014, portanto nós temos anos pela frente aconteça o que acontecer, de razoável tranquilidade.

Agora passamos para a parte de perguntas e respostas. Isabel, quer comentar alguma coisa? Davi quer fazer algum comentário antes de passarmos para perguntas e respostas?

Davi:

Abel, na verdade um comentário e um convite. Lá no slide 19, quero comentar a evolução do valor da ação da Coelce em relação ao Ibovespa e ao IEE no período de um ano, do 1T11 ao 1T12. A Coelce teve uma valorização da ação maior que o índice setorial e do próprio índice Ibovespa.

E fazer um convite. Nós já divulgamos no site, no dia 30 terá a reunião APIMEC em São Paulo, de hoje até lá daremos mais divulgação do evento. E no mais, agradecer a participação de todos e dar os parabéns para a sua apresentação.

Abel Alves Rochinha:

Muito obrigado. Então passamos para a parte de perguntas e respostas.

Danilo Vinci, Santander:

Bom dia a todos. A minha pergunta é sobre a revisão tarifária. Eu queria entender um pouco melhor como será feita a devolução da receita a mais que vocês tiveram em 2011, pelo fato de não ter havido a revisão tarifária nesse período, e se aqueles 7,61% que vocês tiveram, que é a revisão tarifária mais o ajuste, já contempla essa devolução ou não. Qual o impacto no EBITDA que vocês esperam no ano em relação a essa devolução? É isso.

Abel Alves Rochinha:

Danilo, na verdade essa foi uma decisão da ANEEL, da agência reguladora, de não contemplar neste reajuste a diferença que existiu do ano passado, do 0% para o -12,2%. Eles não contemplaram, e essa decisão foi para nós até uma boa surpresa, mas também pelo fato de que eles não contemplaram um outro ganho que nós temos, de um valor de ICMS, que para nós é custo. Já tem uma redescisão da procuradoria da ANEEL bastante próxima de

chegar ao ponto de tomar a decisão mesmo da diretoria, que estava na casa de R\$100 milhões.

Se falar em números, tem a diferença de reajuste na casa dos R\$300 milhões, contra uns R\$100 milhões, mais ou menos, que é o valor da ICMS.

O que nós entendemos da agência reguladora é que ela resolveu analisar com um pouco mais de cuidado essa questão do ICMS e contemplar esse ICMS contra a entrada dos R\$300 milhões de forma a acertar, de fazer as contas no momento certo. A agência tem tido a preocupação de uma estabilidade nas tarifas, ou seja, de não ter saltos; uma hora crescer subitamente e no outro ano decrescer, ter um desconto forte.

Essa preocupação, pelo que entendi, foi mantida, e a ideia é aproveitar esses grande volumes de dinheiro, bater um contra o outro e depois o resto fazer de forma mais linear para que não haja impactos por parte do custo de energia elétrica, principalmente na área de produção. Então, para nós em 2012 não tem absolutamente nenhuma previsão com relação a isso, para 2013 nós entendemos que esse assunto volte a pauta, mas com esse comentário que eu fiz, que uma parte vamos deduzir do valor que temos de direito, que já está quase sólido, depende apenas de uma decisão da diretoria da ANEEL. Respondido?

Danilo Vitti:

OK. Só uma dúvida a mais, que é o seguinte, a ANEEL tinha falado que a devolução iria ocorrer em três anos. O fato de ela postergar para o ano que vem implicaria uma devolução em dois anos?

Abel Alves Rochinha:

Eu diria que sim; mas olha a expressão que eu usei: eu diria que sim. O único cara que pode descobrir isso é a Agência. Eu diria que sim, para mim é razoável, espero que isso não passe para o próximo período de revisão tarifária, portanto isso deveria incidir em dois anos e aí teríamos a compensação de alguma forma nisso.

Danilo Vitti:

OK, perfeito. Obrigado.

Sérgio Barbosa Leite:

Só uma dúvida: no Ceará, clientes livres, vocês estão aumentando ou diminuindo em KW?

Abel Alves Rochinha:

Sérgio, na verdade estamos aumentando tanto em número quanto em KW, OK? Na verdade, deixa ver se eu entendo exatamente o que você está perguntando. O cliente livre é livre, ele tem a possibilidade de ser livre, ele tem a opção de partir para o mercado ou não.

Isso tem vantagens e desvantagens. Se você olhar para o ano passado, por exemplo, em que o custo de energia estava baixo, todo mundo só via vantagens de fazer. Nós tivemos até uns trabalhos muito interessantes aqui no Ceará, e trouxemos especialistas da Câmara

para uma série de palestras explicando às pessoas para que pudessem tomar decisões, os empresários, de forma mais sólida, exatamente vendo as vantagens e as desvantagens. Se eu sair, tenho esse risco; para voltar, por exemplo eu vou levar cinco anos para poder retornar com a distribuidora. Então, se eu me pegar no meio do caminho, como aconteceu um tempo atrás, que o custo de energia foi para R\$180, aí eu posso estar de alguma forma descoberta. Tem esse risco.

Dado isso, você tem uma carteira de clientes que nós chamamos de potencialmente livres. Eles podem ou não sair. O que observamos, e isso é fato, não é opinião, é que tínhamos, para te dar o número exato aqui na apresentação, 28 clientes livres em 31 de março do ano passado, e em 31 de março deste ano nós temos 40 cliente livres.

Então eles migraram, e uma parte deles migrou para fontes convencionais, que tem toda uma questão de compensação de energia, e outra parte migrou para fontes incentivadas, e a concessão de energia é um problema para a distribuidora, como vocês já devem ter observado nos jornais, tem uma discussão toda própria em torno disso. Mas a verdade é essa, tem uma migração de clientes que vem se aproveitando disso.

Qual a tendência para o futuro? Não sei dizer, mas estamos nos preparando. O que temos discutido com os clientes é, primeiro, a questão do risco e, do outro lado, a qualidade do serviço, porque conosco eles sabem exatamente com quem estão lidando.

Sérgio Barbosa Leite:

OK.

Marcelo Ganem, Oceana Investimentos:

Bom dia a todos, eu tenho duas perguntas. A primeira em relação ao direcionamento estratégico da Companhia depois da mudança acionária no controlador, que houve no ano passado. Queria saber se houve algum redirecionamento estratégico do Grupo no Brasil em relação à América Latina também.

A segunda pergunta que eu tenho, em relação a revisão tarifária, queria saber do CAPEX que a Companhia realizou durante o segundo ciclo, que percentual desse CAPEX foi efetivamente incorporado à base de remuneração?

Abel Alves Rochinha:

Olha, Marcelo, a primeira parte da pergunta eu não consigo te responder. A questão da América Latina e demais considerações da mudança são coisas que estão fora da alçada da Coelce.

Com relação à Coelce, o que mudou com relação ao controlador, a Enel ter adquirido 92% das ações da Endesa? O que mudou é que agora fazemos parte de um grupo muito maior. Tem todas as questões de melhores práticas, que vêm sendo transferidas no passo correto, nós vimos ganhando possibilidade de ver formas distintas de como operar, sendo ajudados com o nosso programa de redução de custos, toda a questão de sinergias, que ainda vai se traduzir na possibilidade de compras de escala mundial, em que a Coelce vai comprar um transformador, por exemplo, dentro de uma escala em que a Enel faz a negociação.

São dois exemplos do que tem mudado. No mais, a Coelce tinha uma estratégia que eu acho bastante aderente à que a Enel tem na prestação de serviço, que é uma visão de longo prazo, um operador que trabalha nesse mercado de energia, a preocupação com a qualidade no atendimento ao cliente, a qualidade nos serviços, gente satisfeita, motivada trabalhando.

Esse, por exemplo, é um dos fatos que tem crescido bastante. Cada vez mais temos um intercâmbio de pessoas que vão ao exterior exercer um trabalho lá por dois, três anos e depois retornam. A famosa Geração Y, a garotada nova que está trabalhando conosco, e isso é um tremendo motivador, um fator de retenção dessas pessoas. Nós temos mandando muita gente para a Itália, Espanha, Chile para trabalhar lá durante um período.

Então, esse tipo de coisa, como o que já fazíamos é bastante aderente à política e práticas da Enel, até agora não temos questão nenhuma que não seja positiva dentro desse contexto.

Sobre os planos para América Latina etc., tem que conversar com o pessoal da Endesa Brasil, que pode te dar essa informação. Mas aqui dentro da Coelce não tenho como te responder.

Com relação à questão da revisão tarifária, imagino que essa pergunta tenha nascido da discussão sobre a Eletropaulo, não tivemos problema nenhum, em um português bem claro. Não tivemos questão nenhuma com relação aos investimentos que foram aportados, que nós fizemos e que foram entrar na base de remuneração e que continuaram para efeito da conta da revisão tarifária. Nós não tivemos nenhuma questão com isso. Já há muitos anos vimos trabalhando firme no sentido de nos adequar com bastante aderência às regras que a ANEEL coloca, podemos até não concordar com todas, mas temos praticado exatamente o que a ANEEL coloca, e na revisão não tivemos problema nenhum de estorno, de mudança, de corte de investimentos. E nem esperamos para frente.

Nossos investimentos estão bastante claros, não tem nada ali que você possa dizer que não seja da prática do uso comum de uma distribuidora, portanto para nós esse não nos parece ser um problema. Esperamos, pelo menos, que não seja daqui para frente. Respondi tua pergunta?

Marcelo Ganem:

Então, se eu entendi direito, praticamente 100% dos investimentos que vocês fizeram foram incorporados à base de remuneração?

Abel Alves Rochinha:

Foi. Perfeitamente.

Marcelo Ganem:

Correto. Se vocês me permitem mais uma pergunta em relação à revisão tarifária. Com relação às perdas, a ANEEL definiu como, vamos dizer, parâmetro de partida para o terceiro ciclo praticamente o nível de perdas que a Companhia tem hoje. É isso?

Abel Alves Rochinha:

Não. Esse foi um dos pontos que nós tivemos alguma discussão, mas na negociação você ganha e perde pontos. Na verdade, a forma que a ANEEL apura perdas é um pouco distinta da forma como nós apuramos. Quando você equipara um nível contra o outro, nós estamos acima do nível que está sendo remunerado. A perda no ano não é um número muito relevante, nós estamos acima do nível.

Nós vínhamos sempre trabalhando abaixo das nossas perdas. Comparando laranja com laranja, USD com USD, Real com Real, nós vínhamos sempre trabalhando com níveis de perda inferiores ao que é remunerado pela tarifa.

Agora com essa revisão mudou o cenário. Nós passamos a trabalhar com níveis superiores ao que remunera a tarifa. Hoje esse nível não é muito pesado. A nossa discussão, e eu me lembro de termos discutido exatamente esse ponto, e o que nos falaram foi que isso estava colocado dentro do modelo da revisão tarifária e, portanto, era assim mesmo. Então, estamos na briga. Isso vai ser objeto de discussões futuras, meu pessoal de regulação vai ter muita diversão pela frente. Mas hoje o número é isso mesmo. O que eu posso dizer é que não é nada muito substantivo.

Marcelo Ganem:

Se tomarmos como base perdas comerciais em relação ao mercado de baixa tensão, você poderia dizer mais ou menos o nível de pontos percentuais que você estava trabalhando abaixo, antes da revisão, e agora o que estaria acima?

Abel Alves Rochinha:

De perda comercial? Não, na verdade, olha só, a ANEEL não está preocupada com perda comercial. Nossa perda comercial é bastante competitiva. Nós trabalhamos com alguma coisa na casa do 0,8% ou 0,6% abaixo e agora estamos 0,3% acima.

Tem que tomar cuidado com esse número porque depende de como você faz a conta, onde você aplica. Por isso não gostamos de colocar esse número na apresentação, porque é complicado. A ordem de grandeza é essa, nós tínhamos uma margem, ganhávamos algum dinheiro, e agora estamos perdendo algum dinheiro com isso.

Marcelo Ganem:

OK. Obrigado, Abel.

Sérgio Barbosa Leite:

Outra dúvida. No ano de 2011, nós acionistas recebemos R\$4,27 de dividendos. Este ano nós recebemos R\$3,54 e o lucro líquido aumentou. Isso é uma tendência ou algum caso não-recorrente?

Abel Alves Rochinha:

Sérgio, todos os finais de ano, quando fazemos o *conference call* e falamos sobre resultados e alguma coisa sobre dividendos, um dos pontos em que tenho batido mais é que não temos uma política definida com relação a dividendos. O que nós temos é uma prática de pagar o máximo do que nós consideramos razoável, que a administração da Companhia julga que é o que deve ser considerado como razoável.

Neste caso especificamente, eu não vou me ater aos R\$3, mas só para olhar o gráfico da página 19, na parte esquerda, no ano passado nós pagamos 91% e este ano estamos pagando 75%. Quais as razões específicas para este ano? O que vai acontecer no ano que vem é um outra história, mas quais as razões específicas para este ano? Um, quando nós tomamos uma decisão, e se mantém essa questão da situação econômica, ninguém tem ideia de quais são os impactos que a crise no Euro pode trazer. Os Estados Unidos parecem estar respondendo um pouco melhor do que se esperava, mas não há nada firme nisso. A China sempre pode causar uma diferença grande nesse negócio, e nós temos hoje uma economia razoavelmente dependente de commodities, ou seja a situação econômica mundial sugere cautela.

Dois, temos em um processo de revisão tarifária que obviamente não é nenhum segredo. Nelson Rubens já afirmou isso um monte de vezes, que tenciona ser um dos instrumentos para a redução do custo de energia elétrica no Brasil, ou seja, seguramente, apesar de não concordarmos etc., nós só temos 30% do custo da matriz, mas esses são os primeiros passos no sentido de apertar cada vez mais a performance da Companhia. Nós respondemos com antecedência, reduzindo o custo operacional, mas de qualquer forma é razoável ter um colchão de liquidez pela frente.

O terceiro ponto, que é um pouco mais prosaico, mas é válido, é o fato de não ter uma certeza de como a Receita Federal vai agir com relação ao pagamento de dividendos, se utilizando do ICRF/IFRS ou do resultado societário regulatório. E assim você pode gerar um problema muito simples, de pagar o dividendos e depois a Receita cobrar esse dividendo e você não ter como fazer frente a isso.

Eu acho que vai ser um tremendo pesadelo se isso acontecer, então nós, de forma preventiva, tendo as duas condições iniciais que orientam, sugerem e direcionam a administração da Companhia a manter um colchão de liquidez para passar por momentos que podem ser turbulentos pela frente, somado a essa razão que, no Brasil, pode ser bastante relevante, depende da decisão da Receita, nos conduziram a pensar qual é o limite que devemos pagar para não causar nenhum problema para meus acionistas em termos de pagamento de dividendos, retenção de Imposto de Renda na fonte? 75%, na verdade foram R\$276 milhões. Esse é o número que nos colocamos a pagar, e assim saiu o número de 75%. O que vai acontecer em 2012 é algo que só em dezembro poderemos discutir.

Sérgio Barbosa Leite:

OK.

Operadora:

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

Abel Alves Rochinha:

Só agradecer. É sempre um prazer estar com vocês, vamos esperar o próximo trimestre. O Davi já fez algumas considerações sobre a apresentação da APIMEC. Espero que uma parte de vocês esteja presente conosco, é um momento em que podemos tirar outras dúvidas. Além disso, nosso pessoal de Relação com Investidores está totalmente disponível e pronto para poder conversar com vocês a qualquer momento e tirar outras dúvidas. Espero que estejamos juntos no *call* do 2T para falar de resultados, que para nós, aqui na Coelce, nos deixam bastante orgulhosos, tendo resultados tão positivos que nós estaremos demonstrando no 2T.

Davi:

Muito obrigado a todos e um bom dia.

Abel Alves Rochinha:

Bom dia a todos então, muito obrigado.

Operadora:

Senhoras e senhores, a teleconferência da Coelce está encerrada. Muito obrigado 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.”