

**Operadora:**

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Coelce sobre os resultados do 2T12.

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 teleconferência, 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](http://www.coelce.com.br/ri.htm). Neste endereço, os senhores identificarão o banner com o título 'Webcast 2T12', que os conduzirá à plataforma da apresentação. Perguntas podem ser feitas também pela plataforma de *webcast*, clicando-se no ícone 'pergunta ao palestrante'. Estas 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 da Companhia, e, em Niterói, sede da Endesa Brasil, o Sr. Teobaldo Leal, Diretor de Relações com Investidores. Ambos estão apoiados pela equipe de Relações com Investidores.

O Sr. Abel começará fazendo comentários sobre o desempenho da Coelce no 2T12, 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:**

Bom dia a todos. É sempre um prazer falar com nossos acionistas em nossa teleconferência trimestral de resultados. Começamos hoje com uma nota importante, que é o resultado do prêmio Abradee que foi divulgado em junho deste ano.

A Coelce, pelo quarto ano consecutivo, é eleita como Melhor Distribuidora de todo o Brasil dentre as 24 maiores distribuidoras. Acho que esse é um ponto que demonstra a solidez no trabalho que a Coelce vem desenvolvendo, e neste ano foi até mais particular: nas sete possíveis categorias que poderíamos pleitear, ficamos como finalistas nas sete, levamos cinco dos sete prêmios e no sexto ficamos em segundo

lugar, em Gestão Operacional, obviamente sendo batidos pela Elektro, que neste caso é, sem dúvida alguma, imbatível.

Isso nos dá um motivo de orgulho grande, continuamos sendo a distribuidora com os clientes mais satisfeitos, neste ano empatando com a própria Elektro e com a Copel, o que nos deixa bastante orgulhosos, e mantendo uma posição sólida na parte de Responsabilidade Social. Segundo ano consecutivo como primeiro lugar em Responsabilidade Social.

Começando com essa nota, que demonstra o resultado dos últimos 12 meses, vamos à página cinco, que fala exatamente desses pontos. Vocês podem observar, aqui nós temos os quatro prêmios, tem um quinto, da região Nordeste, e o segundo lugar de Gestão Operacional, que eu comentei com todos vocês. Acho que o quadro demonstra um claro caminho, um resultado crescente nos últimos anos. Eu não sei como será 2013, mas o desafio é bastante interessante.

Na página seguinte, vou falar um pouco dos números do Estado do Ceará. Nós temos este ano uma realidade distinta da realidade do ano passado. No ano retrasado, tivemos crescimento de demanda de energia na casa dos 13%; no ano passado esse crescimento sofreu uma ressaca, ficou na casa dos 2%, e este ano voltamos a um crescimento acima dos 10%, o que gera, de certo lado, uma oportunidade enorme, por termos crescido a taxas muito maiores que as taxas de consumo de energia no Brasil, e do outro um desafio, que é poder suportar essa carga, com os investimentos necessários e a necessidade de novos clientes que querem entrar em nossa rede.

Vocês podem observar no gráfico à esquerda abaixo, a evolução do PIB Ceará contra o PIB Brasil, e tem um trabalho do pessoal de Relações com Investidores que foi muito bom, vocês verão que o PIB Ceará evolui 1,42x acima do PIB Brasil nos últimos seis anos. É óbvio que tem aí algumas discussões metodológicas, mas é interessante ver que o Ceará vem crescendo em uma taxa de quase 40% acima da taxa que cresce o PIB brasileiro. O que não é nada de outro mundo, mas crescer acima do PIB vai resgatando uma dívida.

O Governador aqui do Ceará costuma comentar que o Ceará responde por 4% da população brasileira e 2% da renda, e esse crescimento acima do PIB vai de encontro a resgatar essa diferença e voltar a uma posição mais competitiva dentro do mercado brasileiro.

Se observarem o gráfico da direita, vocês notarão que o crescimento de energia composto dos últimos cinco anos, e aqui não temos 2012, 2012 puxaria este número para cima, temos crescimento composto de 5,5%. Entre altos e baixos, vocês observarão que de 2010 para 2011 tem quase um suspiro de crescimento, mas crescemos de forma constante acima de 5%, e incluindo 2012 esse número deve chegar à casa dos 6% de crescimento, o que é algo bastante importante.

No gráfico de cima, não tem grandes alterações em termos de número de consumidores. Apenas reforçar o fato de que, tanto em consumo, quanto obviamente em número de consumidores, as categorias de residencial, seja baixa renda, seja normal, rural e comercial são mais fortes. Indústria não é o forte da Coelce. Se observarmos o residencial, estaremos falando em 14% da demanda do mercado cativo, todo o restante é pulverizado. Ou seja, o nosso grande problema é claramente de logística.

Na página sete, o crescimento de número de consumidores, que também cresce a uma taxa expressiva, na casa dos 4%. Todo ano nós agregamos ao redor de 100.000, 120.000 novos clientes à companhia.

A curva de DEC e FEC continua caindo. Vocês observarão quando mostrarmos o gráfico de DEC e FEC que tem alguns pontos singulares, que foram as queimadas do ano passado, basicamente causadas por fatores externos à rede da Coelce. No que depende da qualidade de serviços da Coelce, esse número vem caindo com taxas expressivas, melhorando a qualidade oferecida na casa dos 30%.

Lembrando que em abril a Aneel divulgou um ranking de comparação de qualidade oferecida e esperada pelos índices dela e pelo que está espelhado na tarifa, e a Coelce ficou em primeiro lugar no Brasil.

O último detalhe disso, todo mundo já deve ter acompanhado, é que retornou a liminar do incentivo fiscal, e com isso a redução da tarifa passou de cerca de -7% para cerca de -6%. Isso vai continuar durante algum tempo, e no nosso entendimento, todas as decisões favoráveis à liminar são muito bem embasadas tecnicamente. Ou seja, e isso obviamente é uma opinião nossa, tudo está indicando que, do lado da Justiça, nosso pleito faz todo sentido.

E agregamos agora à apresentação um quadro de variações dos principais valores, e observamos que, em termos de EBITDA, temos uma redução por diversas questões colocadas, principalmente a questão da tarifa, a margem e o lucro líquido conforme comprovaremos.

Quando colocamos nos seis meses, no mesmo trimestre do ano passado, veremos mais à frente, tivemos uma série de reversões, o que prejudica um pouco a análise trimestre a trimestre.

Nós aqui na Coelce trabalhamos muito mais com 12 meses, com ano inteiro, que tira um pouco de sazonalidade, reversões etc. Quando observamos os seis meses de 2012 contra os seis meses de 2011, vemos que, apesar da redução da tarifa, a demanda permitiu um crescimento de 3,2% no valor do EBITDA, apesar de uma ligeira queda na margem EBITDA. Quando vamos para o lucro, boa parte está ligada a despesas e receitas financeiras, em que tivemos, no ano que passou, uma reversão de valores, que distorcem um pouco a classificação.

Há toda uma questão também no lucro, que é a questão de apuração do Imposto de Renda, e automaticamente do incentivo, que está intimamente ligada à grande questão que se coloca hoje com relação à Receita Federal, que é qual balanço se usa para calcular os impostos.

Como trabalhamos com um balanço regulatório, e temos dentro do balanço regulatório a provisão do valor dos R\$300 milhões que serão devolvidos para a tarifa nos próximos anos, referente ao primeiro ano que não houve a efetivação da revisão tarifária, que seria um ganho da Coelce que será devolvido aos clientes, o que tem uma série de discussões, inclusive na justiça; como estamos lançando esse valor lá, isso reduz o lucro, e automaticamente reduz o montante de incentivo fiscal, e isso afeta os resultados do lucro líquido.

Na página oito, uma avaliação com relação a cada um dos principais *stakeholders*. Com relação aos acionistas, nós mantemos um *dividend yield* que é destaque no setor, ligeiramente abaixo dos 10%; nosso *rating* não se altera.

Prêmio Nacional de Qualidade de Gestão que recebemos no ano passado, continuamos trabalhando firme na metodologia, de forma a implantá-la em toda a Companhia e fazer valer o prêmio que recebemos; e o fato de sermos a melhor distribuidora pelo quarto ano consecutivo.

Melhor satisfação de clientes, que eu acho que é um ponto bastante relevante; primeiro lugar na Aneel em qualidade de fornecimento. Com relação à sociedade, a questão de responsabilidade social é um tópico importante para nós, ficou bastante claro pelo segundo ano consecutivo do prêmio Abradee; continuamos na ISE pelo quinto ano.

E em termos de colaboradores, esses números refletem os números antigos, estamos no sexto ano consecutivo como uma das 150 melhores empresas para se trabalhar na Exame, e pelo quarto ano consecutivo na Great Place to Work. Na segunda-feira estarei em São Paulo recebendo o prêmio pela Great Place, e temos um convite para voltar à Exame. Formalmente não podemos falar, mas é bastante óbvio que devemos continuar nesse caminho de ser uma das melhores empresas para se trabalhar. E somos a melhor empresa para se trabalhar no Nordeste pela revista Exame no ano de 2011.

Falando um pouco do mercado, como comentamos, o número de clientes cresceu 4,3%, 134.000 clientes. Esse número leva a um investimento de expansão de sistemas na ordem de R\$67 milhões; o crescimento de cliente esta na casa do composto acima dos 4% ao ano, o que é importante.

Em termos de venda e transporte de energia, vocês vão observar que temos 14% de crescimento trimestre a trimestre, e o que eu acho que é mais interessante de ver, na casa dos 12,7%, quase 13% de crescimento de cliente entre os primeiros seis meses do ano passado e os seis meses deste ano, em termos de quantidade de energia. E vocês veem também um crescimento expressivo no número de clientes ativos, clientes livres, de 29 clientes livres para 41 clientes livres. Essa é uma tendência natural no mercado, eles responderam por crescimentos maiores ainda do que a média, acima de 18% de crescimento do consumo de energia dos clientes livres.

Vocês vão observar, à esquerda embaixo, mercados ativos, que há um crescimento muito forte no residencial e no comercial, 13% e 16%, mas o que claramente desbalanceou a equação foram os 56% de crescimento no rural. Basicamente, a causa é que não choveu o que deveria chover. Nós devemos enfrentar no ano que vem problemas razoavelmente sérios de estiagem, mas o fato relevante é que a irrigação está consumido muita energia.

Do lado direito, vocês observarão que o Ceará sai da curva completamente quando se compara ao crescimento, tanto no trimestre como no semestre, com relação ao Brasil, na casa dos cerca de 4%, ao Nordeste, cerca de 6%, e obviamente o Ceará está aí dentro, e o crescimento na casa do 12,7%, quase o dobro do crescimento do Nordeste aqui no Ceará.

Na página 12, falar um pouco da performance, o que comentei com vocês nos dois gráficos, tanto DEC quanto FEC. Extraindo da curva os números de março, maio e

janeiro de 2011, causados principalmente por eventos fora da rede da Coelce, a curva é claramente, no FEC, de redução; estamos hoje, em maio de 2012, com números abaixo de 5 no FEC, o que para o Brasil é colossal, é excelente, e abaixo de 7 horas no DEC. Os números estão indo muito bem, e, como já comentamos, temos R\$82 milhões de investimentos em qualidade de sistemas; o decréscimo no DEC composto dos últimos anos de 4%, e no FEC ainda maior, nos 12%.

Na página 13, que é o outro lado da questão, perdas mais ou menos sob controle; elas vem ascendendo, mas esse numero de cerca de 11% está muito mais calcado em um erro de medição que ocorreu em 2009. Este numero deveria estar na casa dos 12%, agora está na casa dos 12,2%, tem um ligeiro crescimento, nós identificamos na casa de 0,2% de crescimento de perdas; mas principalmente por ter uma demanda muito maior, temos um aquecimento, e isso leva a um aumento de perdas, tanto técnicas, mas também que as pessoas demandam, quem faz gato faz mais gato. O calor leva a isso. Historicamente, é uma experiência comprovada.

Então, estamos com crescimento, mas está bastante controlado, na casa de 12%, nada que preocupe. Só para lembrar, nós tivemos no final do ano passado a perda técnica, que é na casa dos 10,4%. Isso é um numero teórico, então não vamos leva-lo tão 'a ferro e fogo', mas o numero de perda comercial é entre 1,5% e 1,7%, um dos melhores índices de perdas comerciais do Brasil.

Tivemos investimentos na casa dos R\$24 milhões, e o índice de arrecadação, apesar de cair abaixo de 100%, mede o quanto você faturou contra aquilo que recebeu, está em índices bastante confortáveis, acima de 99%. Inadimplência e perda não são problemas da Coelce. São parâmetros muito bem controlados, não nos preocupam.

Na página 14, produtividade crescendo, obviamente com o aumento de consumo, e peço a vocês para gastar um pouco mais de tempo no gráfico de baixo, que mostra que quando se trabalha trimestre a trimestre, aqui que eu comecei comentado na minha preleção, temos distorções; em alguns meses temos estornos, voltas etc., temos algumas variações na contabilidade, o que faz variar. Mas eu diria que o custo médio por cliente, que é o valor que nós acompanhamos na Coelce, está sempre na faixa de R\$30, R\$31 por cliente. É mais ou menos a faixa.

Tem ficado razoavelmente estável, apesar da inflação. Vocês verão que ele cresceu entre 2009 e 2012 1,2%, quando a inflação pelo IGP-M cresceu 20% e pelo IPCA 17%. Ou seja, há uma redução real de custos. Nominalmente cresceu, mas não acompanhou a inflação, que é mesmo a estratégia que temos empregado.

E quando acompanhamos isso com os outros *players* do mercado, observamos que, salvo algumas empresas aqui do Nordeste, estamos sempre entre os top 3 do Brasil em termos de custo para o cliente. E queremos ficar por ai.

Na página 16, vamos falar um pouco da evolução do EBITDA. Acho que todos já fizeram suas avaliações aqui. Basicamente, apanhamos no EBITDA pelo aumento do custos não gerenciáveis, custos de energia. Diversos analistas apontaram a mesma coisa que estou comentando com os senhores, que os nossos custos de energia subiram principalmente porque a demanda cresceu mais que o esperado.

Nos tivemos um ano de 2% e um ano de 12%, 14% de crescimento. Obviamente que não tínhamos energia para isso. Nosso pessoal de compra de energia e de regulação já tem todas as estratégias montadas para que ao final do ano atinjamos os limites que

a regulação nos obriga, de 100% de fornecimento. Mas, até lá, vamos apanhando um pouco, e esses valores obviamente serão recuperados lá na frente, com a tarifa na parcela A, com a tarifa no ano que vem.

Então, quando lembramos da questão gerenciável, não é um problema claro; temos que administrá-lo, mas não é um problema claro de operação da Companhia. Tanto que esses custos devem voltar no futuro, e aí teremos na equação um aumento de demanda, uma redução de tarifa, e o aumento do custo de energia, que depois retornará à tarifa lá na frente.

Comparando seis meses, como já comentei, que acho que é mais relevante de comparar, temos 13% de crescimento.

Nas páginas 18 e 19 tem essa questão que comentei. O vilão aqui foi o resultado financeiro. Tínhamos um valor a maior registrado no mesmo trimestre do ano passado de R\$12 milhões. Isso vai variar, e tem a redução do incentivo fiscal, e exatamente por conta disso esperamos que em algum momento a Receita se posicione, exatamente porque, em minha opinião, criou-se hoje uma distorção.

Quando se trabalha com resultado regulatório para definir o pagamento de imposto, você publica, trabalha, explica e analisa um resultado de IFRS, que é o resultado societário, você começa a criar distorções que são importantes. No caso, por exemplo, são quase R\$300 milhões que foram provisionados no resultado regulatório, que não foram efetivos obviamente no resultado societário, porque serão incorporados na tarifa dos próximos dois anos.

Tem toda uma discussão na Justiça, sobre a devolução imediata etc., que obviamente temos que aguardar o desenrolar das coisas na Justiça, mas o plano normal de voo colocado pelos advogados, principalmente pela Aneel, é de que esse valor será retornado aos clientes nas tarifas dos próximos dois anos, e assim haverá um descompasso entre o que hoje temos no resultado regulatório e o que teremos nos próximos dois anos. Imaginamos nós que a Receita deve estar olhando isso, pensando obviamente no que precisa fazer. Basicamente, essas são as explicações para o resultado.

Quando vamos para a página 20, podemos observar o pagamento de dividendos. Já falamos um bocado sobre a questão dos 75%, que ainda é um número bastante interessante, de pagamento de *payout* de dividendos.

A situação não se alterou dramaticamente. Todo mundo acompanha o que está acontecendo na Europa, ninguém sabe exatamente o que vai acontecer por lá, mas acho que é algo fácil de se enxergar.

E no Brasil, a situação de um lado da demanda é muito positiva, mas tem uma série de questões que se colocam pra frente. Ontem mesmo, o TCU esteve analisando, foi o primeiro pronunciamento do TCU com relação aos famosos R\$7 bilhões, que hoje são R\$11 bilhões; depende de quem está fazendo a conta, a quem interessar possa fazer a conta.

E a questão será discutida, e nós temos a firme e clara noção de que não houve nenhuma irregularidade. A nossa opinião é pautada tanto pelos nossos advogados, pelo nosso jurídico, como principalmente pela Procuradoria Geral da Aneel, que

também são da mesma opinião. Não houve nenhuma quebra de contrato, os contratos foram claros, não há nenhuma irregularidade.

O que houve foi uma adequação do que era razoável, que o bom senso foi colocado; tanto era bom senso que todas as partes concordaram. Mas isso ainda terá uma boa discussão pela frente.

E de novo, a questão de termos uma estratégia financeira precavida, cautelosa, faz todo o sentido, porque temos R\$300 milhões com o Ministério Público querendo que devolvamos; tem R\$7 bilhões para todo o Brasil, ou R\$11 bilhões de eventuais problemas com relação ao passado; tem diversas condições pra frente que determinam de forma clara que ser um pouco mais precavido, e sabemos que 100% do *payout* é um número bastante agressivo, mas ser um pouco mais precavido faz sentido.

Temos os 9,8% de *dividend yield* médio, e vou falar um pouco sobre volumes financeiros, evolução das ações. Acho que vocês também estão até mais a par do que nós nesse acompanhamento. Só comentar uma coisa que tenho certeza que sairá nas perguntas e respostas, que é a questão da posição de um dos nossos acionistas controladores na sequência, que é a Enersis, que divulgou diversos fatos relevantes com relação à sua capitalização no exterior.

É uma ação do acionista controlador. Do nosso lado, nós meramente ouvimos e ficamos sabendo, e talvez saibamos um pouco antes de vocês, porque podem imaginar a quantidade de sigilo que tem nessa operação.

Um dos fatos comentados foi a eventual compra de minoritários na Coelce, que refletiu de forma clara no aumento do preço da ação. Com relação a isso, não temos absolutamente nada a falar, é uma questão do acionista controlador. O único comentário que nós não colocamos nos fatos relevantes anteontem, quando publicamos os fatos relevantes sobre isso, é até uma linguagem muito simples e muito direta, comentando exatamente o que eu estou falando; mas um dos fatos que não escrevemos, mas que foi publicado, está lá no fato relevante da Enersis, é que eles listaram no *potential use of proceeds*, ou seja, no uso desse dinheiro potencial, projetos na casa dos US\$20 bilhões.

E o *proceeds* do negócio, o valor em caixa efetivo que possa vir a sair dessa operação é da casa dos US\$3 bilhões, US\$3,2 bilhões. Então, dá para os senhores entenderem que tem US\$20 bilhões de potencial carteira e US\$3 bilhões de dinheiro para usar. Então, perguntar qual é a probabilidade desses projetos, acho que não faz muito sentido, é uma coisa bastante clara. Tem um seu possível enorme disso.

Na página 21, os investimentos. Temos claramente o Luz Para Todos reduzindo o seu ritmo; vamos agora acelerar um pouco mais, porque temos sentido uma demanda por novos clientes muito grande, e isso implica em extensão de rede, implica em investimentos, implica em obras.

E estamos acelerando também o Luz Para Todos. Devemos ligar algo na casa dos 6.000 clientes, estamos tentando isto para este ano, que seria o final, e ao final do ano nós seremos considerados universalizados.

Se vocês olharem do lado direito, tem aí trimestre contra trimestre, 10% de crescimento de clientes conectados. Existe uma demanda grande mesmo, são muitos

clientes pedindo. Se observar o crescimento vertical de Fortaleza, para quem tiver oportunidade, vocês verão a quantidade de edifícios que cresceram, que estão sendo construídos aqui no Ceará, em Fortaleza, o que demanda novas conexões.

Tem a siderúrgica, que está andando a passos firmes; a refinaria tem uma série de questões a discutir, mas a siderúrgica está muito bem, e fala-se em projetos de uma ou duas laminadoras. Tem um crescimento, tanto de demanda de novas indústrias, bebidas, alimentos, cimento, que vem crescendo bastante; isso aumenta a demanda, mas também tem novos entrantes que estão se posicionando aqui no Estado do Ceará.

Isso leva ao que já comentamos em todos os *calls*, de abertura de investimentos. Vocês observarão que nos seis meses 45% foram para novas conexões e 19% para demanda, o que na verdade é quase a mesma coisa. Estamos falando que 64% do total dos investimentos da Companhia ou são novas conexões, novos clientes, ou é demanda que estão gerando. Se juntar o Programa Luz Para Todos, que tem outros 6%, chega a quase 70% dos investimentos da Companhia, 60% a 70% é normalmente o número que se observa, que são valores que nós temos para novas conexões em termos de investimentos.

Na página 22, o endividamento da companhia é bastante tranquilo, 99% em Reais, não tem nenhum mistério. Uma posição de caixa muito confortável, na casa dos R\$400 milhões; temos uma dívida líquida de quase R\$1 bilhão; R\$250 milhões de dívida bruta para R\$632 milhões de dívida líquida, com um custo ligeiramente acima do CDI.

Ou seja, do ponto de vista financeiro, a situação de curto e longo prazo, e aí vai para o outro gráfico, da curva de amortização, notamos que não tem nenhuma grande questão pela frente. Se somarmos o montante a vencer em 2012 e 2013, dá quase o valor que temos em caixa. Então, a Companhia está muito tranquila com relação a isso.

Boa parte dos investimentos, quase 60% das debêntures que lançamos recentemente, R\$400 milhões, temos 13% de BNDES, 14% de BNB. Ou seja, são investimentos tranquilos, de bom custo, a longo prazo.

Reflete lá em cima no outro gráfico, nossos indicadores de endividamento nos deixam bem longe de todos os *covenants*, todas as obrigações de contratos que temos; temos 0,8x de dívida líquida/EBITDA, muito tranquilo, nenhuma alavancada, e quando somamos dívida líquida mais PL, estamos na casa dos 30%, chegando à casa dos alavancados. Então, bem tranquila em relação a isso.

E aí entramos na última parte. Teobaldo, Isabel, Hugo, vocês têm alguma coisa que eu tenha pulado, alguma coisa que vocês queiram falar antes de abrimos para perguntas e respostas?

**Teobaldo Leal:**

Não, Abel. Acho que você cobriu bem todos os tempos. Só queria registrar, antes de passar para as perguntas, a minha satisfação de estar voltando. Eu sou da equipe da Coelce de origem, entrei no Grupo Endesa, na Coelce em 2003, na área financeira, e sai em 2008 da Companhia para outros desafios do Grupo em outros países.



Estou voltando agora muito satisfeito, muito contente de estar me reunindo novamente a esta equipe e juntamente com a equipe de Relações com Investidores, e também com o Davi Abreu, da área de finanças, estamos à disposição do mercado para interagir e conversar sobre a Companhia, e estarmos juntos de vocês para esclarecer qualquer questão.

**Abel Alves Rochinha:**

Perfeito. Nós também estamos satisfeitos por você ter voltado, Teobaldo. Sentimos a sua falta.

Então passamos agora para fase de perguntas e respostas.

**Bruno Pascon, Goldman Sachs:**

Bom dia a todos. Obrigado pelo *call*. Eu tenho duas perguntas na realidade, a respeito de dividendos. Primeiro com relação à expectativa de dividendo para este ano. Sabemos que realmente não houve nenhuma alteração na situação na Europa, como o próprio Abel mencionou. Eu só queria entender se existe alguma pressão no sentido de reter uma quantidade maior de caixa neste primeiro momento.

Então, se de repente poderíamos enxergar esses 100% de *payout* mais como um teto, porque haveria um risco de dividendo abaixo desse patamar, nós sabemos que não existe uma política em estatuto; ou se podemos esperar um dividendo pelo menos nessa ordem, principalmente agora, que com a revisão tarifaria sabemos que houve uma acomodação de CAPEX, o que acho que é normal pós-revisão tarifaria. Então, entender um pouco como está a cabeça com relação à retenção de caixa/pagamento de dividendos. Essa seria a primeira pergunta.

**Abel Alves Rochinha:**

Basicamente, nada que nos leve a mudar aquilo que já divulgamos. Você colocou muito bem: não temos nenhuma política definida, mas temos uma prática de, no momento em que colocamos, não alterar. Não temos nenhuma razão para alterar aquilo que já comentamos.

75% de *payout* deve ser o valor que vamos pagar. Normalmente pagamos ao final do ano, e aí está mais nas mãos do Teobaldo, em termos de gerenciar exatamente as datas etc., mas não há nada que nos leve a mudar, alterar esse montante.

A argumentação que eu coloquei remete até à outra reunião em que divulgamos os dividendos. O cenário não se alterou. A única coisa foi que a revisão tarifaria ficou bastante clara, mas não se alterou muito em termos do que estava colocado, o que nos levou a sermos um pouco mais conservadores em falar em um *payout* de 75%.

Mas, dado isso, não há nenhuma razão para mudar, não há nenhuma pressão maior ou menor para (34:39).

E a questão do investimento na verdade está muito mais ligada ao fato de termos reduzido a demanda do Luz Para Todos do que qualquer outra coisa. É verdade também que a nossa performance de investimentos, sendo honesto com vocês, tem ficado um pouco a baixo do que gostaríamos, porque ainda continua tendo certo aquecimento com relação a materiais.

Por exemplo, comprar cabos de alumínio no Brasil hoje é algo complicado. Nós mudamos de cabo de cobre para alumínio para poder reduzir nosso custo, o que nos permitiu fazer um volume maior de conexões. Só para dar um exemplo para vocês: nós encomendamos um volume grande de cabos de alumínio em janeiro, e o fornecedor que podia nos entregar mais rápido falou que só entregaria em julho. E ele entregou em julho. Levou de janeiro a julho para entregar o cabo de alumínio. Nós fizemos uma nova encomenda agora em julho, antes de eu sair de férias, que promete entregar em setembro.

Nós estamos falando de prazos que antes eram na casa de 30 a 60 dias, na casa de 90 a 120, 150 dias. Então, apesar de a economia brasileira ter dado uma aquecida, alguns setores ainda têm um escalpo grande para vencer, uma dívida para entregar. Isso faz com que a sua performance de investimentos esteja abaixo do que esperaríamos. Mas não é uma questão de pressão de caixa; pelo contrário, estamos bastante tranquilos com relação a isso.

**Bruno Pascon:**

Agradeço. A segunda pergunta é exatamente por não ter essa pressão de caixa, se a equipe financeira não estuda eventualmente distribuir dividendos trimestrais; passar a adotar uma prática de distribuição de dividendos trimestrais, o que poderia trazer um benefício de liquidez para a Coelce, dado que está em uma situação confortável de caixa.

**Teobaldo Leal:**

Não temos nenhuma análise em relação a este tema, mas é um tema que podemos analisar no futuro e, se for algo razoável, podemos vir a discutir com o mercado internamente. Mas, por enquanto, o que eu posso dizer é que não temos nenhuma indicação nesse sentido.

**Bruno Pascon:**

OK. Obrigado.

**Fernando Leitão da Cunha, Hoya Corretora:**

Bom dia . Parabéns pela apresentação. Teobaldo, bem vindo. As minhas duas perguntas, curiosamente, acabaram de ser feitas. Mas, de qualquer maneira, eu gostaria de estender um pouco mais esse assunto da divisão do dividendo, ao invés de anual passar a ser trimestral. Obviamente eu estou falando com olhos de investidor, daquele que recebe dividendo. Ao invés de receber de uma única vez, seria mais interessante receber em quatro vezes. Mas com relação à Empresa, eu acho que isso também daria um alívio de caixa, ou pelo menos uma divisão ao longo do tempo, aproveitando inclusive que a Empresa tem uma situação confortável de caixa. O Teobaldo falou que isso seria analisado no futuro, e eu até torço que esse futuro seja próximo.

E já que perdi minhas perguntas, estou só reiterando que o Rio de Janeiro está carente de Apimecs, ou de visitas da Coelce. Obrigado, e novamente parabéns.

**Abel Alves Rochinha:**

Muito obrigado. Não sei se Teobaldo quer falar um pouco sobre Apimec etc.

**Teobaldo Leal:**

Para falar a verdade, eu estou chegando, e ontem estava conversando um pouco com a equipe sobre isso. Teremos que analisar essa questão das Apimecs também. É uma coisa que eu pretendo conversar com a equipe.

**Fernando Leitão da Cunha:**

OK. Obrigado.

**Operadora:**

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

**Abel Alves Rochinha:**

Agradeço a presença de todos. É sempre um prazer falar com vocês, prestando contas dos resultados da Companhia. Continuamos firmes dentro dos nossos conceitos de trabalhar de uma forma enxuta, e principalmente harmônica entre todos os *stakeholders*. A ideia de atender bem o cliente, ter um bom contato com a sociedade, ter colaboradores satisfeitos, isso vai redundar em melhores resultados e acho que a Coelce é um exemplo típico disso.

Agradeço muito a possibilidade de falar com todos vocês, e acho que agora até o próximo *call*, no trimestre que vem. Obrigado.

**Operadora:**

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