

**Operadora:**

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência da Coelce sobre os resultados do 3T12.

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](http://www.coelce.com.br/ri.htm). Nesse endereço, os senhores identificarão o banner com o título “Webcast 3T12” 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 pode 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 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 3T12 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:**

Muito obrigado. Bom dia a todos. É sempre um prazer estar aqui trimestralmente falando sobre os resultados da Coelce. Se todos puderem acompanhar comigo na apresentação, vamos para a página três, a agenda, que é basicamente o que temos demonstrado em todos os trimestres.

E na parte de perfil e conquistas, na página cinco, nós da Coelce temos bastante orgulho pelos resultados que temos obtido. Os últimos anos, no setor elétrico brasileiro, não foram fáceis. Passamos pela questão da revisão, que foram momentos bastante conturbados. Tivemos um resultado bastante satisfatório e temos nos adequadado, tanto em termos de

custo quanto, melhor ainda, de eficiência de operação de forma a estarmos à frente dos acontecimentos que colocam no setor de energia aqui no Brasil.

Acho que uma das direções que temos seguido de forma acertada, quando falo nós não é aquela típica situação do Presidente falando, na verdade a Companhia como um todo, dentro do nosso planejamento estratégico, estamos seguindo esse caminho, é de ter um modelo de gestão o mais moderno possível e o mais eficiente possível.

No ano que passou concorremos junto à Fundação Nacional da Qualidade, e depois de termos sido destaque em clientes há três anos, há dois anos finalistas e ano passado premiados no Prêmio Nacional da Qualidade aqui no Brasil, isso nos credenciou a participar do reconhecimento do Prêmio Ibero-Americano de Qualidade, que abrange empresas de toda a América Latina, Espanha e Portugal.

Nesse caso, depois de passar pelas mesmas provas, que são similares às que fomos submetidos para o Prêmio Nacional da Qualidade, como eu falei, no ano passado fomos premiados no Brasil, nós tivemos reconhecimento ouro, que é o reconhecimento mais elevado do Prêmio Ibero-Americano de Qualidade. Em palavras simples, acho que o segundo *bullet* fala bem disso, ele é concebido para reconhecer excelência nas práticas de gestão. Acho que isso é um caminho que temos seguido e é um caminho que vai cimentar os resultados da Companhia para os próximos anos.

Nós estamos muito orgulhosos. Apesar de no dia 15 de novembro, eu pessoalmente me dirijo à fronteira recebendo esse prêmio. É um prêmio grande e dá uma visão bastante clara do caminho que temos que seguir pela frente.

Na página seguinte, seis, nenhuma grande novidade. O PIB do Ceará, na parte de baixo à esquerda de quem está olhando para a tela, continua se comportando acima do PIB do Brasil. Obviamente isso não é nada de outro mundo, o Estado do Ceará tem, como o próprio Governador fala, 4% da população e 2% da renda do Brasil. Estamos muito abaixo da média brasileira, deve ser o terceiro ou quarto em renda per capita de baixo para cima no Brasil. Tem um espaço muito grande, mas o fato de o PIB cearense ser constantemente acima do PIB brasileiro demonstra que o caminho, pelo menos, é bom.

Isso está bastante claro no perfil de consumidores, fica muito fácil enxergar, tanto em termos de venda quanto em número de clientes. Número de clientes seria óbvio se comparado com os industriais. Você vai ver que tem uma distribuição forte entre baixa renda e o que chamamos de residencial normal, é quase 1:1, mesmo com a mudança das regras do baixa renda se continua tendo 1:1 em termos de clientes, e quando você vai ver na parte de demanda, em cima, vê que tem um peso substantivo tanto nos dois tipos de residencial, baixa renda normal, que vai somar 38%, se eu estiver vendo corretamente, mais 21% do comercial, e a presença industrial é bastante menor aqui no Ceará.

Esse é o perfil, não mudou absolutamente nada. Nós temos uma questão de logística pesada, comercial e residencial são os mais relevantes setores para a Companhia. Têm apresentado um crescimento muito grande do rural, está em todos os jornais a questão da seca no Nordeste, que também tem afetado o Ceará e, com isso, o setor rural tem crescido tremendamente com relação ao ano passado, mas eu gosto sempre de chamar atenção para a tendência de longo prazo, que está no gráfico, à direita, embaixo, é o crescimento anual de energia.

Se pegar de 2006 a 2011, e o ano de 2012 deve puxar essa estatística para cima, o crescimento composto é de 5,5%. Eu acho que com 2012 devemos chegar próximo dos 6% de crescimento composto nos últimos anos. Dará um número bastante claro; tem altos e baixos. No ano passado tivemos crescimento da ordem de 2% e este ano estamos com crescimento na casa dos 10%. Se fizer o composto disso tudo, vai ter dar um número bastante sólido de 5,5% de crescimento ano a ano, nos últimos cinco anos.

Se levar essa estatística para dez anos, fizemos esse exercício outro dia, dá um número na casa dos 5% a 6% também. Ou seja, nosso crescimento, tanto de renda no Estado do Ceará, e aí está visto no PIB, quanto de consumo propriamente dito de energia, demonstra uma tendência extremamente sadia para os próximos anos.

Na página seguinte, a questão dos destaques do trimestre. Você tem um crescimento na casa de 4% de clientes. Nós temos uma redução de DEC e FEC, principalmente por, no início do ano, termos sido eleitos pela Aneel como primeiro lugar em qualidade de serviços no Brasil, comparado com os números que deveríamos ter. Apesar disso, vimos apresentamos reduções substantivas, na casa dos 30% de redução tanto no DEC quanto no FEC. Isso, para nós, é um ponto de honra de apresentar qualidade de serviço competitiva.

Hoje estamos entre as três ou cinco melhores empresas, seja no DEC, seja no FEC, e vamos ter agora, talvez o único comentário negativo deste ponto, é que do ponto de vista da nossa performance continuamos reduzindo, só que com o apagão que houve agora em outubro, esse número vai ser inchado em uma hora e meia no DEC e meio no FEC, por conta dos efeitos do apagão.

O apagão foi de quatro horas sem energia, um no FEC, uma parte disso é descontada pelo acionamento do ERAC e o resto fica na distribuidora apesar da nossa ação dentro do apagão ter sido exatamente zero. Aguardamos o restabelecimento do fornecimento de energia e imediatamente colocamos o Estado do Ceará no ar. Mas isso vai nos conduzir, com o acionamento do ERAC, essas são as regras que existem, vamos ganhar uma hora e meia de DEC e meio de FEC, que, na verdade, não é nossa performance. Internamente continuamos acompanhando os números sem esse negócio, mas esses números estarão na estatística da Companhia.

De resto, temos o pagamento dos dividendos, foram deliberados, em abril, para o dia 27 de dezembro de 2012, no valor de R\$3,5452 por ação. Esse pagamento será efetuado aos acionistas que já têm conta-corrente credenciada diretamente em nossa conta-corrente, e aos demais será disponibilizado no dia 27 de dezembro de 2012.

Aqui as principais variáveis, temos um crescimento de volume de energia na casa dos 10,5% nos nove primeiros meses. É óbvio que, no trimestre contra trimestre, você tem uma redução porque o trimestre correspondente do ano passado já foi um de crescimento de consumo de energia, mas acho que o interessante é ver a tendência, como eu comentei, dos primeiros nove meses, de 10,5%. Obviamente isso vai cair um pouco porque o 4T11 foi "quente" de consumo de energia, mas estamos falando de números da ordem de 10%, não deve fugir muito disso.

Há uma ligeira queda no EBITDA de 1,7%, a margem cai um pouco mais e o lucro líquido, vamos falar um pouco mais sobre isso, mas só antecipando é lembrar que, no ano passado, tínhamos uma tarifa congelada. Ainda não havia se encerrado o processo de revisão

tarifária; este ano temos uma redução de 6% de tarifa. Tem, ao mesmo tempo, um crescimento de 10,5% de demanda, uma coisa contrabalança outra. Além disso, tem um efeito, vamos observar, na questão da compra de energia. Como o crescimento de energia, no ano passado, foi da casa dos 2% e este ano está na casa dos 10%, passamos uma parte do ano desbalanceados.

Tivemos menos energia do que contratos e acertamos essa posição no leilão de outubro, o que nos deixa dentro da linha limite, sem nenhuma questão de risco de ficar abaixo do volume de energia, descalçado ao final do ano, já está tudo acertado. Mas nesse período, tivemos que comprar no mercado spot para fazer o fechamento das operações mensalmente. Agora, ao contrário, temos um ligeiro acréscimo de energia, acima dos 100%, o que nos permitiu agora contrabalancear o que compramos a mais no spot; agora estamos vendendo a mais no spot por um preço bastante elevado.

Por último, vamos falar mais para frente, só resumindo, a principal razão da questão do lucro líquido está intimamente ligada ao fato de que, hoje em dia, tem uma apuração do incentivo fiscal em cima do balanço regulatório, que inclui a CVA do ano passado, que, pela decisão da Aneel, inclusive na Justiça está sendo questionado esse ponto, por decisão da Aneel essa CVA incorporou a diferença entre o -6% da tarifa com relação à tarifa congelada. Essa diferença será ressarcida nas tarifas de 2013 e 2014 e, com isso, essa diferença está na CVA no balanço regulatório e, portanto, enseja menor capacidade de uso do incentivo fiscal, o que levou a um resultado pior do que o do ano passado.

Grandes números, grandes resultados, foi isso que aconteceu no 3T. Na página oito, só para lembrar, acho que estamos encerrando o ano de 2012 de forma excelente. Temos todas as razões para ficarmos satisfeitos, nós aqui da Companhia, é o quarto ano consecutivo que temos o primeiro lugar na melhor distribuidora do Brasil, juntamente com outras distribuidoras, mas nos mantemos pelo quarto ano consecutivo no primeiro lugar como melhor distribuidora do Brasil pela ABRADE, principalmente porque pelo quarto ano consecutivo somos a melhor distribuidora em satisfação de clientes, juntamente com outras distribuidoras, mas mantemos a posição número um.

Temos oscilado entre 88% e 92% de satisfação, que é um número bastante significativo. Isso também nos deu um salto para que, dentro do CIER, que é a avaliação que ocorre em toda a América Latina, a Coelce ganhou o prêmio número um. Agora, em Punta Cana, nosso pessoal foi lá receber tanto o prêmio de melhor satisfação do cliente, pelo quarto ano consecutivo, juntamente com a Copel e com a Electro. Nós ganhamos o prêmio de melhor satisfação de cliente de toda a América Latina, e pelo terceiro consecutivo recebemos o destaque de responsabilidade social, que é um item que, para nós, tem um significado bastante relevante, principalmente num estado pobre, é parte do nosso planejamento estratégico, porque é a forma de conseguirmos acessar as camadas mais pobres da sociedade.

No restante, vocês conhecem bem, temos tido destaque em termos de *dividend yield*. Temos o rating da Standard & Poor's de AA+, e ganhamos o PNQ e, agora, o Ibero-Americano em 2012. Na parte de clientes, como já comentei, no início do ano a Aneel nos agraciou com o primeiro lugar no ranking, em termos de colaboradores pelo sétimo ano na revista Exame, entre as 150 melhores para se trabalhar, e pelo quinto ano na Best Places to Work, entre as 100 melhores para se trabalhar.

Em termos de sociedade, continuamos no ISI, e ganhamos pelo segundo ano o prêmio ABRADE de responsabilidade social, e pelo terceiro ano o destaque de responsabilidade social na América Latina pelo CIER.

E acho que depois, a Isabel me ajuda, vamos falar sobre a questão de inovação, também, não vamos?

**Isabel:**

No próximo.

**Abel Alves Rochinha:**

Não comentamos, mas também nesse decorrer do mês de novembro, a revista Época Negócios fez, pelo quarto ou quinto ano consecutivo, um ranking realizado pela A.T. Kearney, é o prêmio *Best Innovator*. É um prêmio que ocorre em 15 países de todo o mundo, que elege as melhores empresas em termos de inovação, e a Coelce também foi destaque, juntamente com outra empresa elétrica, entre as 20 empresas mais inovadoras do Brasil, principalmente com dois programas de qualidade contínua, de participação em criação de instrumentos ou processos que melhorem a operação da Companhia. O projeto se chama *Deu Certo* e tem, para suportar esse projeto, uma bolsa de valores interna que chama Bolsa Coelce de Inovações.

Esses dois projetos nos colocaram como uma das 20 empresas mais inovadoras em todo o Brasil. Ficamos em 14º lugar, juntamente com empresas top como a Petrobras, a Basf, a IBM, a 3M, a Wilpo, empresas do maior nível, o que nos deixa bastante orgulhosos.

Falar um pouco sobre mercado de energia, na página dez, para quem está me acompanhando. Crescemos 3,8% em número de clientes, 120 mil clientes entre setembro do ano passado e este ano. A Coelce normalmente tem agregado 100 mil, 120 mil, 130 mil clientes por ano, é um crescimento bastante forte. Vocês podem ver, nos últimos anos, um crescimento composto de 4%.

Em termos de vendas de energia, estamos falando trimestre contra trimestre, de 6,3% – me ajude, Teobaldo, porque minha lente de contato está falhando, – e temos, como eu comentei, 10,5% de crescimento nos nove meses. Como todas as empresas do Brasil, é um crescimento no portfólio de clientes livres; saímos de 35%, em setembro do ano passado, para 42%, que era uma tendência bastante normal antes do advento da provisória 579.

Na parte de baixo, à esquerda, o mercado cativo. Vocês vão observar, como eu comentei, um crescimento substantivo do rural, em 226 GWh. Acho que é um ponto importante para comentar, e você verá ali do lado, comparado com o residencial, que é o nosso mais forte, que cresceu 9% e o comercial cresceu 10%, falando de 212 e 123. Ou seja, o grande evento diferente dos últimos anos é que houve um crescimento grande na área rural, o que nos deu um trabalho bastante forte, demandou muito trabalho em termos de repressão a perdas, porque são 150 mil km² e difícil você combater. Mas temos sido bem-sucedidos. Você vai observar que o índice de perdas cresceu, mas principalmente para o crescimento das perdas técnicas e não para as perdas comerciais.

E do lado, mais conhecido, o crescimento de consumo, tanto no trimestre quanto principalmente nos nove primeiros meses, de 5% no Nordeste contra 10% no Ceará, contra 3,4% no Brasil.

Resultados operacionais, DEC e FEC já comentamos. Continuamos, apesar de não ser o nosso item mais forte de investimento, mas é um item que sempre temos uma presença e temos conseguido reduzir índices bastante fortes. Temos, hoje, bons números para Brasil – obviamente para Europa e Estados Unidos estamos bem distantes – mas para Brasil são excelentes números, estamos entre os top 3, top 5 do Brasil, e continuamos descendo. Vocês vão observar que temos um acréscimo por conta de diversos efeitos de apagão etc., e agora em outubro temos aquele comentário que fiz, que teremos que subir 1,57 horas no DEC, e 0,48x no FEC.

Já para antecipar a má notícia, é importante que saibamos que vamos continuar a reduzir o DEC e FEC, mas vamos apanhar um pouco por conta disso.

Perdas, como comentei, têm uma elevação de 11,91 para 12,42, mas que está muito mais ligado ao fato de ter crescido um pouco as perdas técnicas, subiram na casa do 0,5. Então, se tiver 0,51, a precisão é um modelo que se calcula, basicamente subiu pela perda técnica. Temos atuado muito forte na parte comercial, temos conseguido ganhar eficiência nessa atuação e temos feito mais operações do que estavam previstas no nosso plano de combate às perdas, e por isso esse número tem sido mais ou menos estável quando comparado a outras distribuidoras no entorno do Nordeste, as perdas têm subido bem mais do que tem acontecido aqui na Coelce.

O ponto relevante é que as perdas regulatórias estão no ano 60, vamos ficar acima e não tem muita mágica para fazer isso, só a nossa perda técnica está na casa dos 10,5; quer dizer, não tem muito espaço para reduzir essa performance. Então, esse é um ponto que vamos apanhar um pouco nos próximos anos, em termos de perda regulatória.

Índice de arrecadação, começamos o ano complicado, aliás em todo o Brasil arrecadar dinheiro foi um pouco mais complicado no 1S. O 2S já vem se apresentando melhor. Nós temos o acompanhamento TAN, que é a média móvel dos últimos 12 meses, e esses números já se apresentam, pelo terceiro mês, acima do que esperávamos estar. Ou seja, a curva de arrecadação veio melhorando, e isso está bastante claro na geração de caixa da Companhia. Não é um índice que nos preocupa, nenhum dos dois. Temos atuado forte, tanto em perdas quanto em arrecadação, mas está longe de ser alguma coisa preocupante.

Na página 14, a questão da produtividade está muito ligada ao aumento de demanda, de consumo dos nossos clientes. Mas o que eu acho que é fundamental mostrar é a variação do PMSO, dos custos operacionais por cliente. Vocês veem que tem uma estabilidade na casa dos 3,3%, e se observar a curva, ela oscila para cima e para baixo, esses pontos mais baixos da curva são momentos em que apresentamos algum estorno de despesa por alguma razão.

Então, mais ou menos diria que a linha reta dá uma boa noção da manutenção constante do valor em custo para o cliente, quando tem uma inflação acumulada na casa dos 20%. Claramente já vínhamos nos antecipando a momentos mais complicados do que já vivemos e acho que vamos viver para frente em termos de performance no negócio elétrico, e temos tentado buscar eficiência para poder fazer frente a isso.

Na página 16, já conversamos basicamente sobre isso. Vocês vão observar que os custos não-gerenciáveis foram o grande impacto em termos do EBITDA exatamente por essa questão de nos virmos na necessidade de comprar energia no mercado spot, que naquele momento estava mais caro que a média que tínhamos nos nossos contratos.

Acertamos a casa com o último leilão em outubro, fizemos a aquisição da energia necessária, e agora temos o suficiente para suprir e ainda sobrar um pouco, e aí contrabalançar isso. Na verdade, depois a tarifa ajusta todos esses custos. Não é uma questão relevante, é só um transiente temporal.

Também comentei sobre a tarifa. Um dos efeitos foi claramente a tarifa, houve reajuste de -6,76%, com a tarifa do ano passado que estava em zero. Quando vamos para o lucro, há alguma variação em termos de resultados financeiros, mas acho que a principal está lá nos R\$42 milhões tributários, que tem a redução do benefício fiscal em função dessa discrepância entre o uso societário, o valor societário e balanço regulatório.

Teobaldo, Isabel, vocês querem fazer algum comentário sobre isso mais específico?

**Teobaldo Leal:**

Acho que não.

**Abel Alves Rochinha:**

Então, vamos lá. Na página 18, já falamos um pouco sobre a questão da distribuição dos dividendos. A questão do *dividend yield* também não é nenhuma novidade. Talvez a grande questão é que as ações da Coelce vêm reagindo bastante bem, apesar do momento conturbado com relação ao setor de energia. A liquidez é mais ou menos a mesma, não temos nem um outro grande comentário. Talvez o único ponto é que vamos fazer o pagamento dos R\$276 milhões de dividendos, que dá aqueles R\$3.5452 por ação, agora no dia 27 de dezembro.

Na página 19 tem principalmente os investimentos dos nove primeiros meses de 2011 contra os nove primeiros meses de 2012, lembrando que nos nove primeiros meses de 2011 estávamos bastante acelerados no programa Luz para Todos, que retomamos agora em setembro deste ano. Então, o cenário do final do ano deve ficar um pouco diferente dessa tendência, mas como tivemos bem menos Luz para Todos este ano, tivemos aproximadamente 3 mil clientes, quase 4 mil clientes, o que deve puxar um pouco o investimento, mas não tanto. E vocês vão observar que é exatamente o que está espelhado ali no número de clientes conectados. Tinha muito mais clientes conectados, estamos acelerando também agora a conexão de clientes até o final do ano.

O fundamental é que, em termos de investimentos, basicamente se pegarmos novas conexões, 41%, se pegarmos Luz para Todos, 5% para 46%, e pegarmos a demanda de 22%, temos 68%, quase 70% dos investimentos da Companhia estão ligados diretamente a novos entrantes, novos clientes que estão fazendo parte da Companhia, ou estamos aumentando a demanda que vem crescendo à taxa dos 10%, ou nos últimos anos a 5,5%, que acho que é uma forma melhor de enxergar isso.

Na página 20, a questão financeira. O perfil da dívida é bastante tranquilo, não tem nenhum mistério. 99% em Reais, tem 60% das debêntures, e o restante tem um bom pedaço com bancos e custos incentivados, BNDES, BNB, Petrobras, Luz para Todos, e por aí vai.

BNDES, BNB e Eletrobrás montam 33%, então bastante tranquilo. Custo de CDI mais 1,43% na nossa dívida, também bem competitivo. Se você observar o curto prazo, temos 22% da dívida no curto prazo. De verdade, temos R\$42 milhões para vencer ainda na curva de amortização no gráfico lado, e tem uma curva de amortização que em 2015 começa a subir. Tem caixa suficiente para pagar os dividendos e ainda virar o ano com um caixa bastante positivo, e os indicadores de endividamento, acho que não cabe nem comentar. Ou seja, a situação financeira da Companhia é extremamente consistente.

E agora, particularmente, não sei, Teobaldo, Isabel, vocês querem fazer algum comentário que tenha escapado da minha apresentação?

**Teobaldo Leal:**

Acho que você cobriu bem os principais pontos. Vamos ver as perguntas.

**Abel Alves Rochinha:**

Então, o momento das perguntas e respostas acho que é a parte mais interessante da apresentação.

**Fernando Leitão, Hoya Corretora:**

Bom dia. Agradeço ao Abel, à Isabel e a todos os presentes, parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas. Uma, obviamente, não poderia deixar de ser, com relação aos dividendos. Em um passado mais recente, acho que por volta de quatro, cinco anos atrás, a Empresa, em alguns momentos, tinha que recorrer a um *funding* para pagamento dos dividendos, porque era um tamanho relativamente bom com relação ao caixa. Hoje, como o Presidente mesmo disse, talvez isso não impacte como acontecia no passado, mas a Empresa não pensa em pagar dividendos, sejam semestrais, ou até trimestrais? Essa é a minha primeira pergunta.

A segunda pergunta é este momento, eu gostaria de ouvir um pouco, apesar de o impacto não acontecer tanto na Coelce, de toda essa confusão elétrica que estamos vivendo, seria importante ouvir a opinião de vocês com relação a este momento. Obrigado e parabéns.

**Abel Alves Rochinha:**

Fernando, muito obrigado. Vou começar pela segunda, porque eu acho que respondi a primeira. A visão que temos aqui é uma visão que vem já de alguma tempo. Se você acompanhar, por exemplo, aquele gráfico que mostra a estabilidade dos nossos custos operacionais, eles não ocorrem à toa, eles ocorrem porque já há algum tempo enxergamos que o mercado como um todo no Brasil vai sofrer mudanças, vai ser um mercado bastante mais competitivo.

A 579 de hoje é a revisão tarifária de dois anos atrás, para vocês lembrarem, talvez não tão dramática quanto a que está sendo agora, pelo menos para quem está passando por ela,



não é o nosso caso, mas eu diria que já há alguns anos vimos observando, do ponto de vista de olhar para o mercado, que esse mercado será bem mais competitivo, mais regulado, a questão do custo de energia é um fator fundamental.

Eu me lembro que participei de uma série de CPIs e dizia para o meu pessoal, internamente, “Essa questão que está se colocando hoje é só um passo na grande discussão sobre o custo de energia no Brasil”. Tem o componente de impostos pesado; por exemplo, eu falava nas CPIs que da conta da Coelce, de cada R\$100, R\$30 era da distribuidora, R\$35 era da energia e R\$35 de impostos.

As pessoas falavam, “É verdade?” Mas na verdade, no frigar dos ovos, isso nos diz que em algum momento no futuro esse problema, essa questão vai ser endereçada, vai sobrar para todos os lados, é óbvio, sempre é assim, mas o que vai ter no futuro é um mercado bastante competitivo.

Seja pela abertura do mercado, seja pela consolidação do mercado, seja pelo governo tomar atitudes mais duras, pelas regras de regulação serem mais pesadas, pelas demandas de qualidade serem maiores, o caminho não sabemos, o que sabemos é que no futuro teremos um mercado bem mais competitivo, temos que estar bastante afiados para competir nesse mercado.

O que acho que é positivo para a nação, é parte do jogo, a questão aqui é como você navega de hoje até lá. Então, a nossa forma de enxergar aqui o que está acontecendo na 579 é a segunda, terceira ou quarta etapa, onde a terceira, segunda, primeira – depende de como colocar – foi a questão da revisão tarifária das distribuidoras, que foi um processo complicado o terceiro ciclo de revisão tarifária, e, não nos iludamos, no quarto ciclo vai ser tão complicado quanto e esse negócio vai seguir em frente.

A única forma que tem para lidar com isso é se preparar para lá na frente ser extremamente eficiente, esse é um mercado que mal ou bem não estava submetido a competição. Sempre tivemos aqui na Coelce uma visão clara de que cedo ou tarde, de alguma forma, essa competição ia chegar, e nossa ideia é nos prepararmos para isso e estarmos prontos lá para frente.

Então, vem a sua primeira pergunta, por que somos conservadores com relação aos dividendos? Porque daqui até lá, até chegar lá, vai acontecer de tudo, e as coisas nunca andam de forma linear, contínua; elas vão aos trancos e barrancos, uma hora leva uma pancada aqui, outra hora leva lá.

Tivemos, por exemplo, a revisão tarifária que poderia ter sido algo extremamente grave, nos saímos bem dela, mas tem uma série de pendências a serem resolvidas e passamos por elas, parece que ela já foi no passado, mas não, estão rodando; temos a devolução da diferença agora, inclusive acabaram de entrar com uma ação na justiça. Isso tudo nos faz levar, nos faz pensar, nos conduz a sermos precavidos, a termos um bocado de cuidado nesse tipo de coisa.

Então, continuar uma distribuição de dividendos anual, que seja dentro do que conseguimos conviver. Periodicamente analisamos essa questão trimestral, semestral etc., o Teobaldo pode até acrescentar alguma coisa, ele está aqui me olhando querendo falar.

Mas a nossa tendência será sempre de sermos razoavelmente cautelosos, porque os próximos anos, na nossa visão, ainda serão de transição. Teo, quer falar alguma coisa?

**Teobaldo Leal:**

Na verdade, só complementar um pouco essa mensagem. Eu acho que o ambiente do setor está ainda um pouco conturbado, temos a percepção que o Abel já comentou bem, no momento não fomos muito afetados pela 579; estamos, na verdade, olhando para o que vem no futuro.

E acho que uma política conservadora, como vimos mantendo, no final até agrega valor, e entendemos que devemos manter essa postura conservadora para evitar maiores problemas.

Vamos seguir com esse tema presente, no futuro podemos rever, mas por enquanto eu acho que faz todo o sentido manter a linha que temos mantendo. A Empresa vem apresentando resultados bons, temos mantido um nível de *dividend yield* bastante razoável, somos destaque no mercado em relação a esse tema. Manter essa política não é algo ruim.

**Fernando Leitão:**

OK. E só para terminar, nós, acionistas minoritários, podemos aguardar uma continuidade dessa política pelo menos no que diz respeito a 2012 em termos de distribuição de dividendos?

**Abel Alves Rochinha:**

Só para deixar claro, não temos uma política definida. A tendência é bastante clara, acho que vamos seguir para um caminho semelhante.

**Fernando leitão:**

Ótimo, obrigado Abel, obrigado Teo, obrigado Isabel, apesar de não ter ouvido a sua voz. Um abraço.

**Bruno Pascon, Goldman Sachs:**

Bom dia a todos, obrigado pelo *call*. Tenho duas perguntas, na verdade, a primeira com relação a incentivos fiscais. Recentemente a Cemar conseguiu estender os benefícios fiscais de ADN de 2017, na verdade, 2016 no caso deles, 2017 são vocês, até 2021.

Então, queria entender, dado o perfil de crescimento no volume de investimentos na área de concessão da Coelce, se a Empresa vai pleitear ou está negociando atualmente uma extensão desses benefícios fiscais, como foi o caso da Cemar. Esta seria minha primeira pergunta.

**Isabel Alcântara:**

É bastante pertinente a sua pergunta, porque também vamos pleitear, se tiver espaço. A nossa área fiscal já começou a conversar sobre esse assunto, e também devemos pleitear de acordo com o que estiver estabelecido na lei.

**Bruno Pascon:**

Ótimo. Basicamente, minha segunda pergunta é em relação a esse aumento pontual na questão das perdas. O Abel explicou com relação às perdas técnicas, que estão associadas, de alguma forma, ao aumento no volume rural. Só queria entender se a Empresa pensa em investir para reduzir perda técnica para, de repente, convergir para algo próximo a 12% de perda total, ou seja, se faz sentido esse investimento, ou na conta do NPV, para avaliar ligeiramente acima da perda regulatória, no final das contas não é tão problemático para a Empresa.

Só queria entender se o retorno para esse tipo de investimento faz sentido para tentar convergir para uma perda mais próxima da meta regulatória.

**Abel Alves Rochinha:**

Sua pergunta é muito válida, nos fazemos essa pergunta o tempo todo. Não sei se vocês conhecem, você sabe o valor total da perda, você tem um algoritmo que te permite calcular a melhor estimativa possível para perda técnica, um algoritmo muito complexo que rola em cima da rede da Companhia naquele momento; você desconta um contra o outro e tem a perda comercial.

Você nunca tem certeza absoluta do que você está colocando. Fizemos a conta recentemente e dava um aumento de perda técnica de 0,5%, mas quando falo esse tipo de coisa, sempre tenho atrás da minha orelha aquela dúvida, será que é isso mesmo?

Então, o que temos feito? Número um, temos intensificado as operações de perdas comerciais, porque isso é uma tendência, é um pouco mais inflação, para depois debelar e voltar atrás dá muito mais trabalho, então atuamos preventivamente para poder manter a perda técnica sobre controle, que está na casa de 1,3%, 1,5%. Então, acho que continua sendo um número extremamente competitivo, mas faz bem bater e manter.

Do lado da perda técnica, ela normalmente é repassada na tarifa porque os investimentos envolvidos são muito pesados. Para ter uma ideia, reduzimos dois anos atrás 0,4% ou 0,6% de perda técnica, que foi o investimento que a Chesf fez no novo posto de abastecimento, que levou uns R\$60 milhões a R\$80 milhões. O NPV não fecha, isso vale para toda a rede, não para a Companhia como um todo.

Então, acompanhamos, a forma mais eficiente de redução de perda técnica tem sido de ter novas fontes de abastecimento, assim sobe a voltagem e consegue reduzir a sua perda, isso está planejado acontecer nos próximos anos, é um investimento conjunto em que a Chesf entra com um novo ponto e nós mudamos toda a rede para poder atender, para acontecer até antes da Copa, parte integrante do investimento da área da Copa.

Isso vai ocorrer, isso vai mexer com a perda técnica, deve reduzir a perda técnica, mas está muito mais ligada a segurança de abastecimento, a melhor qualidade, do que qualquer outra coisa. Se você fizer número por número e falar “Vou reduzir minha perda técnica e vou investir dinheiro para isso”, a conta não fecha, claramente não fecha.

**Bruno Pascon:**

Muito claro. Obrigado Abel, obrigado Isabel.

**Operadora:**

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

**Abel Alves Rochinha:**

Bem, agradecer a vocês, mais um resultado que em ficamos muito satisfeitos, temos andado no bom caminho. Acho que, como comentei no início, 2012 foi um excelente ano para nós, e mais do que isso, gostaria de chamar a atenção, ao invés de ficar falando sobre nós mesmos, é legal que as bases para os próximos anos estão colocadas.

O fato de ter um modelo de gestão moderno e eficiente, estar atuando na frente das tendências do mercado no sentido de estar controlando seus custos e ter uma empresa afiada e eficiente, acho que nos gabarita para que, nos próximos anos, que não considero que serão anos fáceis, teremos capacidade para continuarmos entregando bons resultados e navegando mares que, sendo um pouco poético, não serão mares calmos, acho que serão razoavelmente revoltos.

Muito obrigado a todos. Teobaldo, quer falar alguma coisa?

**Teobaldo Leal:**

Só agradecer a todos que se conectaram e dizer que estamos à disposição, eu próprio, a equipe de RI, a Isabel, o Hugo, o Guilherme, estamos sempre à disposição de vocês, qualquer outra pergunta, qualquer outra questão, estamos à disposição para atendê-los.

**Abel Alves Rochinha:**

Muito obrigado a todos, bom dia e bom trabalho a todos nós. Até logo.

**Operadora:**

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

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