

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência da Coelce sobre os resultados do 1T15.

Informamos que a apresentação está sendo gravada e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente pela Internet, no endereço www.coelce.com.br/ri.htm. Neste endereço, os senhores identificarão o banner com o título 'Webcast 1T15', que os conduzirá à plataforma da apresentação.

Perguntas podem ser feitas também pela plataforma de *webcast*, clicando-se no ícone 'pergunta ao palestrante'. Essas perguntas podem ser encaminhadas a qualquer momento. Caso alguém necessite de uma cópia do *earnings release*, também podem encontrá-lo no site ou na própria plataforma desta teleconferência.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante 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 referem-se a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Os investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Coelce e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Informamos também que a presente teleconferência destina-se exclusivamente a comentar os resultados operacionais e econômico-financeiros da Coelce no 1T15, divulgados ao mercado em 27 de abril de 2015.

Conosco hoje em Fortaleza, sede da Coelce, o Sr. Abel Alves Rochinha, Diretor Presidente, e em Niterói, na sede da Enel Brasil, o Sr. Teobaldo Leal, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores. Ambos estão apoiados pela equipe de Relações com Investidores.

O Sr. Abel começará fazendo comentários sobre o desempenho da Coelce no 1T15, 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 endereçar os resultados da Companhia com todos os nossos analistas, investidores e acionistas. Vou falar um pouco sobre o resultado do 1T, um resultado muito mais em linha com aquilo que esperávamos da Companhia. Apesar de ainda haver muita bruma no caminho, já começamos a ver resultados mais consistentes com aquilo que se esperava do resultado da Coelce.

Para ser bem objetivo e direto, vamos para a página cinco, para falar um pouco sobre o que aconteceu do ponto de vista regulatório nos impactos do resultado da Coelce. Não há nenhuma novidade aqui.

Tivemos os eventos das bandeiras tarifárias no início de janeiro de 2015, quando se implementou a prática das bandeiras tarifárias e, ao mesmo tempo, alteraram-se os valores. Até hoje tem sido bandeira vermelha, e isso tem sido um acréscimo cobrado diretamente dos clientes de R\$55 por MW/h. Se for verde, o custo da energia abaixo dos R\$200 não tem acréscimo; entre R\$200 e R\$388,48, mais R\$25; acima de R\$388,48, os R\$55, o que está vigente hoje, em janeiro, fevereiro, março, abril e maio.

Abaixo temos a explicação dos R\$388, saímos de níveis de R\$823, que era o preço de liquidação do PLD, para R\$388, que é o valor máximo, o valor que está vigente hoje.

Na parte de cima à direita, a revisão tarifária extraordinária em março de 2015. O cliente da Coelce, qualquer que seja sua posição, se é massivo, se é cliente AA, teve três movimentos em sua tarifa até o presente momento: no primeiro momento, em janeiro, com a cobrança da bandeira tarifária, R\$55 por MW/h; segundo momento em março de 2015, quando entra em vigor a revisão tarifária extraordinária da Coelce, que veio, 100% dela, para ajustar o valor do CDE que deveria ser pago – só para lembrar, o CDE entra no custo de energia, entra no subsídio baixa renda, CCC, diversos outros fatores –, e isso montou 10,28% para os clientes, em média.

E no último ponto, no canto inferior direito da página, o quarto ciclo de revisão tarifária, que foi proveniente do resultado provisório, entrou em vigor dia 22 de abril de 2015, depois, portanto, do final do 1T. Ou seja, é um resultado que influenciará no 2T, mas é bom todo já estar a par, que aumentou a tarifa em 11,69%.

Só para lembrar, todo o efeito de revisão tarifária, no caso da Coelce temos quatro anos de ciclo; os primeiros três anos são reajustes de tarifa e o quarto é o que chamamos de revisão tarifária, porque reanalisamos todo o processo e devolvemos ao consumidor, ao cliente, os ganhos de produtividade, ganhos de melhoria de resultados. E normalmente, a tarifa neste momento é negativa, o reajuste da parcela B, e este ano não foi diferente, mas foi menos negativo que o normal, foi cerca de -2%. O restante do crescimento, dos 11,69%, foi custo de energia, encargos etc.

Então, montamos 11,69%, que foi esse aumento, e este resultado é provisório, porque parte das regras que vigeram durante este resultado foram regras ainda do terceiro ciclo, e parte já do quarto ciclo. O que está colocado até o presente momento pela Aneel é que ano que vem será revisado este resultado, já dentro das regras do quarto ciclo, e isso alterará de forma retroativa os resultados de 2015.

Não tenho como especular de que forma isso será alterado, até porque estamos ainda acompanhando quais serão os impactos. Acho que somente no decorrer do ano de 2015 teremos alguma coisa mais sólida para poder afirmar quais são os impactos que terão essas novas regras sobre o resultado de 2015, sobre o resultado que temos hoje. Hoje, o que temos de concreto é o aumento de 11,69% da tarifa como um todo.

Essa sucessão de aumentos, que ocorreu ou ocorrerá em todas as empresas do Brasil, traz uma série de questões que, do ponto de vista de equilíbrio do sistema como um todo, são positivas, o que se convencionou chamar de 'realismo tarifário', o

custo de energia que é repassado a quem a consome; mas, por outro lado, causa impactos bastante severos, preocupantes adiante para as empresas distribuidoras, porque elas são as grandes arrecadadoras do sistema.

Já estamos observando no 1T um crescimento das provisões de devedores duvidosos, porque cremos que teremos à frente por conta da cobrabilidade. Isso é um ponto de atenção e diversas dessas questões serão pontos de atenção durante o decorrer do ano de 2015.

Passando pela página seis e indo direto à página sete, não há muito o que falar com relação ao mercado, todos já conhecemos. Alguns comentários importantes: na parte de baixo à esquerda, evolução do PIB do Ceará contra o Brasil; temos apenas os dados de 2014, ainda não temos nada do 1T15, mas o PIB do Ceará constantemente tem estado acima do PIB do Brasil. Veremos no próximo slide, comparado inclusive o consumo de energia, que isso é uma *proxy* do PIB, e fica estampado de forma claro.

Temos tido uma evolução no PIB do Ceará superior à do PIB brasileiro, o que é altamente positivo; temos tido um crescimento anual do total de consumidores na casa de 4%, e todas as vezes eu comento isso. Podem tomar o período que quiserem, cresce 4% a base de consumidores e é entre 6% e 7% o crescimento anual de energia. Se tomarmos 2008 a 2014 composto, observaremos esse número, que este movimento tem sido mais ou menos constante.

Na parte de cima, a grande novidade foram as novas regras de aplicação do subsídio de baixa renda, que levou a um descadastramento pesado de consumidores de baixa renda, neste trimestre na casa de 220.000 clientes; no total isso monta a 400.000 a 600.000, dependendo da reação que teremos dos clientes. É um volume bastante pesado, que muda o perfil dos consumidores – o residencial passa a ter 47%, parte do que estava no baixa renda migrou para o residencial; e temos 32%, mais ou menos 1/3 dos novos clientes são residenciais. São os que migraram, e parte deveria migrar, mas parte é de clientes que causaram algum problema no futuro, porque sua capacidade de pagamento não é tão intensa.

São clientes que claramente deveriam ter o subsídio de baixa renda, mas pelas regras, ou por não se cadastrarem, pelo processo como um todo, perderam o seu direito, e isso os colocou na posição de clientes normais, sem subsídio de baixa renda.

Na página nove, temos a questão do mercado. Crescemos, trimestre a trimestre, o número de clientes em 3,4%, e se pegarmos o composto dos últimos três anos, na casa de 4%, como eu havia comentado. São 120.000 clientes – varia entre 119.000, 120.000, 125.000 clientes, não tem muito mistério – e esse é o grande componente de investimentos da Companhia, R\$152 milhões, e grande parte, como veremos mais à frente, é exatamente para expansão do sistema, a quantidade de clientes que entram na Empresa.

Na venda e transporte de energia temos uma figura bastante distinta, cresceu entre o 1T14 e este trimestre 2,1% de venda de energia, mas temos uma queda na área de clientes livres, -0,9%, e uma manutenção, um crescimento de 2,5% de clientes no mercado cativo.

Podemos observar, na parte inferior à esquerda do slide, que quem tem suportado esses 2,5% é principalmente o residencial, junto com o comercial. Estamos falando de 2% e 4%, que é o que tem puxado isso. O rural é específico da questão da seca,

faltou água, tinha que ser irrigado, responde por 18 GW/h de crescimento, mas quem sustenta mesmo essa evolução tem sido o residencial e o comercial. Pode ser que isso não se mantenha durante o decorrer do ano por questões de economia, de realismo tarifário, diversas razões, efeito que já observamos no quadro inferior à direita, quando observamos a evolução do consumo entre Brasil, Nordeste e Ceará.

O Brasil caiu nesse período 0,6%, o Nordeste cresceu 1,4%, e obviamente a Coelce está dentro, e a Coelce puxou para cima em 2,1%. Ou seja, se descontarmos o efeito da Coelce, o Nordeste ficará em uma casa abaixo, cerca de 1%. Isso já observa o efeito que comentei, bastante razoável, de que queda de economia, descredenciamento de clientes baixa renda, perda de renda real, todos os fatores que todos conhecemos devem levar a um arrefecimento da demanda de energia.

Na página 11, vamos falar um pouco sobre resultados operacionais. O DEC sobe do 1T14 para o 1T15 para a casa de 11 horas, cresceu quase 15%. Mas se observarmos, no quadro abaixo, quase 1 uma hora desse crescimento se deve ao apagão que tivemos em março de 2015 aqui no Ceará causado pela rede básica, pela Chesf, na verdade. E se observarmos a curva, todos os crescimentos grandes, todos os saltos vêm de efeitos que são exógenos à Companhia. Isso não significa que, retirando esses efeitos, estaríamos melhorando.

Nós temos uma curva de piora da qualidade mesmo, e isso está ligado a diversos efeitos, e alguns eu comentarei mais à frente, como venho comentando a estratégia que vimos adotando de ter custos competitivos por cliente, e com isso garantir que, independente do que acontecer no cenário para frente, temos uma Companhia que seja capaz de enfrentar mares revoltos que possam vir.

Isso nos coloca em uma posição muito boa, temos 11 horas contra um DEC limite dado pela Aneel de 12,50 horas. Ainda temos 1,5 hora, e se arguirmos o fato de que 1 hora veio de efeitos externos, isso deveria estar na casa de 10,1 horas, comparado com 9,65 horas. É exatamente a esse tipo de aumento que me refiro, que é causado pela Empresa.

Na parte do FEC, mais tranquilo ainda, estamos com 5,49x, e quase 0,8x veio de apagão. Teríamos quase que um número melhor que os 5,10x que tivemos no 1T14, e bem distante do limite de 9,38x. Ou seja, não é um grande problema. São efeitos que vimos observando, vimos acompanhando, mas que claramente são variáveis que estão sob controle.

Na parte de perdas temos um crescimento de 0,4 p.p., causado principalmente por efeitos que já comentamos da economia. É uma variável que temos acompanhado com preocupação. Os números ainda são bastante bons em termos de performance, temos na casa de 10,5% de perda técnica, e só o restante é perda comercial. Com isso, temos um número bastante reduzido de perda comercial. Teremos impacto da economia, não há dúvidas, mas estamos trabalhando e observando a curva para não ter nenhum salto fenomenal.

Arrecadação é um problema; inclusive, vou comentar que uma parte do aumento dos custos gerenciais está ligada à questão da arrecadação. Ainda são números bastante bons, 98,6% de arrecadação, comparado o que foi faturado no mês passado com o que foi arrecadado neste mês; 98,6% do que foi faturado foi arrecadado. Isso é bom na comparação com qualquer empresa que possamos pensar, mas são números

abaixo dos mais de 99% que estávamos acostumados, e isso demonstra a nossa preocupação, porque acho que a arrecadação será um problema para frente.

O outro lado da moeda, reduzir a performance em termos de qualidade onde temos espaço para fazê-lo, está na questão do custo. Se observarmos o primeiro gráfico, que é um gráfico de produtividade, o número de clientes por colaboradores totais, tanto terceiros, que trabalham em empresas parceiras, quanto próprios nossos. Isso é comparável, e temos crescido todos os anos em termos de produtividade; comparado trimestre contra trimestre, temos mais de 7% de ganho de produtividade.

Outra forma de olhar isso é em termos de custos. Se observarmos a curva de custos, ela é razoavelmente *flat*, estável, na casa de cerca de R\$130 por cliente no trimestre. Temos R\$132,20 do último trimestre, mas temos R\$5 milhões que montariam R\$1,37, o que é o PDV, que retornará depois em termos de economia de pessoal, o que nos colocaria na casa de cerca de R\$130. A curva é bastante *flat*, temos aumento de custo por cliente nesse período na casa de 0,1%, e temos crescimento de clientes, ganhamos escala, mas não aumentamos custo; em alguns custos ganhamos escala, e em outros obrigatoriamente aumentamos custo, como é o caso de leitura, com tem mais clientes temos que fazer mais leitura.

E tivemos um IGP-M na casa de 5%; ou seja, subimos 0,1%, crescemos número de clientes e a inflação subiu 5%. Se comparamos, temos um ganho; subimos nossos custos muito abaixo do que subiu a inflação.

Outra forma de olhar é que a variação nominal no período foi de 0,2% e tivemos IGP-M e IPCA na casa de 11% e 15%. O quadro da esquerda é o composto e o gráfico per si é o valor acumulado. Temos um ganho de quase 10% de custos, descontando qualquer coisa que queiramos fazer.

Essa tem sido a estratégia da Companhia, temos sido capazes de manter nossa estrutura de custos em níveis abaixo do crescimento da inflação, aumentando a produtividade.

Em termos de resultados econômico-financeiros, como comentei, agora esses resultados começam a fazer mais sentido. Antes, era difícil explicar o que estava acontecendo. A grande diferença entre o ano passado e este ano principalmente é a contabilização dos ativos e passivos setoriais; ou seja, os custos de energia passam a ser contabilizados pelo momento em que ocorrem, e não pelo efeito caixa, que era o momento em que recebíamos os lançamentos.

A principal diferença entre o 1T14 e o 1T15 se deve a isso, e salta de R\$75 milhões no 1T14 para R\$216 milhões neste ano, e a margem EBITDA sobe para casa de 21%, 20,8%.

Mudando de página, na página 16, isso fica bastante claro, não falarei nada sobre a receita bruta, onde entra a contabilização desses ativos e passivos que montam R\$250 milhões. Custos não gerenciáveis são energia, não temos muito o que falar, e custos gerenciáveis, aí sim, estamos falando principalmente da questão da provisão para créditos de liquidação duvidosa. Conservadoramente, já temos provisionado alguma coisa de inadimplentes, no caso R\$5 milhões; e em aumentos de custo de pessoal, estamos falando principalmente de R\$5 milhões na parte do PDV, todo ano temos feito planos de demissão incentivada, e com isso nós repomos gente mais barata nas posições de uma pessoa bem mais sênior, que de alguma forma iríamos

perder, não tenho dúvidas quanto a isso. E também tivemos questões com relação a capital na ativação de despesas, e temos tido critérios muito mais rígidos com relação a isso.

Isso leva de 75 a 216, e na página seguinte o lucro sai de quase R\$65 milhões para R\$132 milhões, nenhum grande movimento. O principal movimento aí é do EBITDA, claramente o melhor resultado, e automaticamente, como é parte da lei da vida, se temos melhor resultado, estamos pagando mais impostos, e por isso o valor entra na parte de tributos e outros, reflexo basicamente da maior base de caixa.

Na página 18, os investimentos. Nesse início do ano nós temos acelerado menos os investimentos, não por estratégia, mas sim por termos sido incapazes de atender o que gostaríamos. Temos um programa de investimentos relevante para este ano e gostaríamos de estar em uma posição um pouco mais evoluída, mas temos enfrentado os problemas que boa parte das empresas têm tido, pelo menos na primeira parte do ano e no ano passado, que é falta de gente capacitada para fazer frente aos trabalhos necessários.

Isso está evoluindo, do lado negativo porque temos mais gente disponível no mercado, e para nós, do lado positivo, porque poderemos acelerar o ritmo dos nossos clientes.

Temos uma novidade, e obviamente não posso comentar muito sobre os investimentos do ano, mas temos pela frente um trabalho grande, que é conseguir conectar todos os clientes que temos na nossa fila de espera. Esse número é grande, temos conectado na casa de 120.000 clientes todos os anos, e temos uma fila de espera de mais ou menos 25% disso, na casa de 30.000 clientes. Essa fila se mantém, e nosso maior esforço para este ano é conseguir acabar com ela.

Temos um processo já negociado com a Aneel, está em via de ser aprovado pela Aneel, no sentido de termos um prazo para nos permitir fazer as conexões desses 30.000 clientes, seja porque necessitamos de mais tempo para fazer, seja porque boa parte desses clientes está localizada em regiões bastante distantes, então temos um trabalho grande pela frente.

Redução no 1T, tivemos -20% nos investimentos e -30% de conexão de clientes. Estamos um pouco melhores do que estivemos em 2013, mas abaixo do que conseguimos fazer em 2014.

Como comentei há pouco, 70% do nosso volume de investimentos está em novas conexões, esse é um ponto importante; 13% em perdas, qualidade de rede em 9%, e por aí vai.

Em termos de dívida, já conversamos nas últimas exposições; e aí, Teobaldo, se você quiser falar qualquer coisa, fique à vontade. O principal ponto aqui é que viramos 31 de março com R\$158 milhões em caixa. 'Conta de português' – e aí no bom sentido, porque meu pai era português, não tenho nenhum problema com isso –, pagaríamos com tranquilidade o que temos de 2015 adiante ainda para amortizar.

Viramos com R\$158 milhões de caixa, uma dívida líquida na casa de R\$1,115 bilhão. Se observarmos os indicadores de endividamento, agora estão bastante tranquilos, e temos um colchão de liquidez na casa de R\$440 milhões, que já explicamos na outra

vez. Nenhum problema com câmbio, bem distribuído, e uma curva de amortização razoavelmente estável e distribuída pelos próximos anos.

Mantivemos o *rating* AAA, e Teobaldo, por favor, eu já falei tudo, mas se você quiser comentar alguma coisa.

Teobaldo Leal:

Basicamente, você falou tudo, Abel. Já tirou a minha fala.

Abel Alves Rochinha:

Desculpe! Mas o fundamental aqui, Teobaldo, a mensagem, se você concorda, é que depois do trabalho excelente que vocês fizeram, nós temos uma situação estável comparada com a parte do mercado conturbada. Temos uma posição estável e que está bem refletida no *rating* AAA da Coelce.

Teobaldo Leal:

Na realidade, o grande ponto a destacar aqui foi a manutenção do *rating* sem nenhum tipo de grande questionamento. O fato de termos feito um trabalho prévio de prevenção, de reforço do caixa, foi importante; e o fato de termos um colchão de liquidez que nos dá estabilidade do ponto de vista financeiro, mesmo em um ambiente de bastante conturbação que estamos vivendo, deixa a Companhia em uma situação bem mais tranquila que a média.

As amortizações dos anos futuros são um ponto que nos coloca um pouco de atenção, mas o fato de estarmos com estabilidade nas amortizações a partir do ano que vem nos deixa uma condição de enfrentar essas amortizações de maneira bem mais tranquila, também.

Então, do ponto de vista financeiro, a Companhia está em uma situação bastante confortável, pela situação que temos hoje, e temos perspectiva de que a Coelce continuará tendo acesso ao mercado sem grandes problemas.

Abel Alves Rochinha:

Então passamos para a última parte, que são as perguntas e respostas.

Stephen Duvignau, Mauá Investimentos:

Bom dia, senhores. Obrigado pela disponibilidade. Eu tenho alguns temas em que gostaria de ouvir seus comentários. Voltando àquele tema que você comentou, sobre a política de eficiência de custos operacionais e o impacto disso no DEC e no FEC, vocês têm como dar uma ideia de como isso impactará o componente Q do fator X ao longo do ano? Se podemos esperar alguma coisa mais ou menos no passado ou se vocês veem alguma mudança mais forte nisso, dada sua política. Essa é minha primeira pergunta, e talvez seja melhor fazer uma pausa e depois volto com as outras.

Abel Alves Rochinha:

Não temos nada analisado nesse sentido. Sabemos que terá uma pequena influência, mas, como você observou, o efeito no DEC de 0,93, que é exógeno, acaba com toda a estratégia.

O objetivo da Companhia, independentemente do efeito do fator Q, é a política que já vimos adotando há alguns anos, de manter a Companhia como uma das mais eficientes do Brasil.

Isso tem alguns problemas, você observa na questão do DEC dois efeitos diferentes, um é que gradativamente isso vai piorando o negócio, mas dentro dos parâmetros que a Aneel nos permite, e isso per si tem um efeito desprezível no fator Q; e outro efeito é o da energia que recebemos, a situação é bastante clara, e aí temos esses efeitos totalmente aleatórios, não estão afetando as contas.

Para ser honesto, não fizemos essa conta, e acho que boa parte do resultado não está na nossa mão.

Stephen Duvignau:

OK. Obrigado. O próximo tema é sobre perdas, se você puder comentar como vocês receberam as regras da quarta revisão, e se isso impactou a estratégia de combate a perdas da Companhia, ou expectativa de resultados em relação a perdas regulatórias.

Abel Alves Rochinha:

Com relação a resultados, você sabe que não posso fazer comentários. Falando da primeira avaliação das regras, ela é positiva. Elas corrigiram uma série de distorções que existiam no terceiro ciclo, como um todo. Com relação a perdas, mais ainda, é bastante positiva, mas ainda estamos no processo de análise desses números para podermos saber.

E na verdade, vamos esperar para ver. Uma coisa é ler, outra coisa é aplicar. Vamos esperar os primeiros resultados para podermos dar uma opinião mais abalizada.

Se isso interfere na estratégia da Companhia, não. A parte de perdas, principalmente a parte comercial, tem um componente de disciplina de mercado que, fazendo um paralelo, é como a inflação. Já houve diversas discussões se um pouco de inflação faz bem ou mal, e nós somos da opinião de que se você abre demais a possibilidade, para retornar custa mais caro.

Outro exemplo, talvez menos econômico, é o da manutenção de um carro. Se você mantém seu carro corretamente, a probabilidade de você ter custos mais à frente reduz. Ninguém tem dúvidas quanto a isso.

Entendemos a mesma coisa aqui. Se não temos uma ação constante de combate à perda, esse negócio é um mal que vai se alastrando, e depois, para retornar, custa muito mais caro que o trabalho de manutenção. Então, essa política está mantida.

Stephen Duvignau:

Obrigado. Está muito claro. Uma última pergunta é sobre o tema de investimentos. Eu tinha uma expectativa de um ritmo um pouco mais forte já nesse 1T, e acho que vocês também. Queria saber se o ritmo de conexões que vocês conseguiram atingir acarretará em algum tipo de multa por parte da Aneel, se isso influencia nesse plano que está sendo negociado com eles, e se podemos esperar uma aceleração crescente de aplicação de recursos ao longo do ano em investimentos, em conexões, talvez para patamares mais parecidos com o que vimos no 1T14, por exemplo.

Abel Alves Rochinha:

Tenho a mesma expectativa que você. Também não gostei do resultado de investimento que tivemos. Tentamos acelerar, e não tenho argumentos para falar. Simplesmente ficamos abaixo do que esperávamos.

Isso não deve causar impactos com relação a multas etc., porque estamos há um bom tempo – já vai fazer um ano – negociando termos de ajuste de conduta com o regulador, tanto com o local, a ARCE, quanto com a Aneel. Nós fomos corretos em endereçar a questão com o tempo correto, e agora entraremos nisso, e isso nos isenta, em teoria, de problemas desse tipo.

Devemos acelerar, isso é parte do nosso plano. Queremos fazer mais do que estamos fazendo, a sua avaliação é correta. Em português bem claro, nós desempenhamos mal nesse fator no 1T. Estamos acelerando, temos todos os argumentos possíveis, questão de turmas, temos uma questão que nos é muito relevante, que é trabalhar dentro de regras muito claras. Para trabalhar conosco precisa trabalhar direito, de uma forma legal.

Essa é uma estratégia que, por mais que crie restrições, tem se mostrado em todo o Brasil como correta. Trabalhamos com todo mundo com carteira assinada, obedecendo a lei, pagando salários; e, mais que isso, somos muito estritos com questões de segurança. Trabalhar conosco é trabalhar em um ambiente com segurança elevada, muito acima do mercado brasileiro, seja de distribuição de energia elétrica, seja qualquer outro mercado que você queira colocar.

E isso cria problemas, óbvio. Uma equipe, para trabalhar conosco, leva um tempo razoável até poder entrar em campo. Não é um mês, é mais que isso. Leva, às vezes, três meses para poder entrar em campo.

Isso explica questões? Explica, mas não justifica. É um ponto que estamos devendo.

Stephen Duvignau:

OK. Muito claro, Abel. Muito obrigado pelo tempo de vocês.

Operadora:

Obrigada. Não havendo mais perguntas, retornaremos a palavra ao Sr. Abel para suas considerações finais. Por favor, Sr. Abel, pode prosseguir.

Abel Alves Rochinha:

Obrigado. Teobaldo, fazendo uma delicadeza que não fiz àquela hora, você quer falar as últimas palavras?

Teobaldo Leal:

Não, Abel, esse papel cabe a você. Mas só gostaria de agradecer a participação dos analistas e dizer, como sempre, que tanto eu como a equipe de Relações com Investidores ficamos à disposição para qualquer questionamento posterior, qualquer contato que se possa fazer no dia a dia.

Abel Alves Rochinha:

Da minha parte, agradecer a presença de todos vocês, e esperar, no 2T, se tudo correr bem, apresentar resultados melhores e mais consistentes com o histórico de desempenho da Companhia. Muito obrigado a todos. Foi um prazer, e agora até os resultados do 2T.

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”