

Operadora:

Boa tarde senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Coelce sobre os resultados do 2T e dos seis primeiros meses de 2015.

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

O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente pela internet no endereço www.coelce.com.br/ri.htm. Nesse endereço, os senhores poderão identificar o banner com o título "Webcast 2T15" 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 essa 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.

Informamos também que a presente teleconferência destina-se, exclusivamente, a comentar os resultados operacionais e econômico-financeiros da Coelce do 2T e dos seis primeiros meses de 2015, divulgados ao mercado em 26 de julho de 2015.

Conosco hoje em Fortaleza, sede da Coelce, o Sr. Abel Alves Rochinha, Diretor Presidente que está apoiado pela equipe de Relações com Investidores. O Sr. Abel começará fazendo comentários sobre o desempenho da Coelce no 2T e no 1S15 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. Boa tarde a todos que estão nos ouvindo. É sempre um prazer endereçar esta apresentação a todos os nossos acionistas, analistas e investidores, todos aqueles que têm interesse no resultado da Coelce.

Com muito orgulho, passarei diretamente à página cinco da apresentação, para aqueles que me acompanham. Em 2015, até com certa dose de surpresa, não era algo completamente esperado, mas a Coelce volta a conquistar o título de melhor distribuidora do Brasil pela Abradee – Associação Brasileira de Distribuidores de

Energia Elétrica, que congrega 62 – ou 64, nunca sei o número exato – do total das distribuidoras do Brasil, das quais, em verdade, com tamanho para se comparar, são 31 ou 32.

A Coelce, dentro desse grupo acima de 500.000 clientes, se destacou novamente, em primeiro lugar, ganhando o prêmio nacional isolada, sozinha, a qualidade da gestão, em função dos resultados que tem obtido somente na avaliação da Fundação Nacional da Qualidade; a Coelce, pelo segundo ano consecutivo, no ano passado ela foi premiada pelo seu nível de gestão.

Em responsabilidade social, o que para nós é um item muito crítico, estratégico. O Ceará é o terceiro estado, de baixo para cima, em renda per capita, 4% da população brasileira e 2% da renda, então a ação social é fundamental, e é um dos eixos da nossa estratégia.

E pela nona vez como melhor do Nordeste, e automaticamente como melhor do Brasil. Para o gráfico não ficar muito pequeno, resolvemos cortar em 2010, mas, na verdade, é a quinta vez que a Coelce recebe o prêmio de melhor nacional: 2009, 2010, 2011 e 2012, fomos terceiro lugar em 2013 e 2014, e voltamos ao primeiro lugar em 2015; quatro vezes por qualidade de gestão, quatro vezes na responsabilidade social, e nove vezes como melhor do Nordeste.

Isso é um motivo de muito orgulho para todos nós, mas, talvez, a observação no final diga mais ainda sobre isso: quase 86% dos clientes da Coelce se dizem satisfeitos com nossa prestação de serviços.

Vamos lembrar que aqui já sentimos influências do aumento do custo de energia. No caso do Ceará, tivemos o aumento extraordinário de 10% no início do ano, e tivemos também as bandeiras tarifárias. Em 22 de abril tivemos o reajuste, que também foi um reajuste dessa ordem, por conta do custo de energia. Foi um ano de revisão tarifária; a Coelce entrou no quarto ciclo de revisão tarifária, é sempre a primeira distribuidora da lista a entrar, e claramente, a diferença entre o terceiro e o quarto ciclo são abismais.

Como vamos observar, os resultados melhoraram muitíssimo, tanto pela possibilidade no ano passado de contabilizar as CVAs, os valores de energia que foram pagos e serão ressarcidos futuramente nas tarifas como valor dentro do EBITDA, como também pelo fato de o quarto ciclo ter condições muito melhores que o terceiro ciclo, em nossa opinião, mais corretas, mais justas, e dando remuneração melhor às empresas que operam de forma correta.

Por exemplo, um dos pontos fortes da Coelce é que temos operado com custos operacionais muito abaixo do *benchmark*, e isso nos deu, inclusive, um prêmio por parte da avaliação da revisão tarifária em função do bom desempenho que temos obtido, e que continuaremos buscando, porque entendemos que é um dos principais fatores de alavancagem que podemos ter em termos de conseguir um bom trabalho, uma boa oferta de serviço, 85,8% de clientes satisfeitos falam isso de forma muito clara, e, ao mesmo tempo, um resultado interessante aos nossos acionistas.

Passando para a página seguinte, vamos passar um perfil na página sete. Temos pouca novidade, dois ou três itens para comentar. O primeiro é que não muda o crescimento composto de consumidores ou de carga. Podem tomar cinco, dez anos, o tempo que quiserem, que a carga no Ceará cresce pouco abaixo de 7%, 6,9% a

demanda, e o número de clientes na ordem de 3,9%, 4%, 4,1%, que é o número que temos.

Em cima, se olharmos o perfil de consumidores, temos uma mudança muito relevante pelas novas regras do baixa renda. Houve uma redução substancial de clientes no Ceará que recebiam subsídio de baixa renda, e até este momento de descadastramento perdemos 362.000 clientes, que passaram para o nível residencial normal, ou seja, sem nenhum desconto.

Isso é, claramente, um dos problemas que vem causando o aumento de inadimplência, somado ao aumento de custo-energia que não é novidade nenhuma, está nos jornais todos os dias, são fatores que tem nos deixado preocupados com relação à inadimplência. Ela se encontra sob controle, mas atingindo níveis que nos deixam sempre alertas.

O último ponto a comentar é que continua a curva da evolução do PIB do Ceará contra o PIB do Brasil, onde o PIB do Ceará tem uma vantagem sobre o PIB do Brasil, bastante elevada. Reflete também, como veremos já, na demanda do Estado do Ceará que não caiu como aconteceu no restante do Brasil.

Na página nove, exatamente como esse ponto que eu comentava. O nosso número mágico, a Coelce sempre cresce na ordem de 120.000 a 130.000 clientes por ano, se observamos trimestre a trimestre, estamos em uma fase de 126.000 clientes e é aonde temos utilizado uma maior quantidade de recursos na expansão sistema, R\$145 milhões foram gastos nesse período.

Se olharmos a questão da demanda, como eu comentava, a demanda no Ceará continua positiva e eu diria que é uma grata surpresa, esperávamos que tivesse uma reação com relação a isso, até agora não sentimos, comparando tanto no semestre quanto os trimestres, observa-se crescimento na ordem de 5,3%, trimestre contra trimestre, e 3,7% no semestre. Primeiro, o início do ano que foi um pouco mais morno.

Número de clientes livres mais ou menos igual e o crescimento ligeiramente maior no mercado cativo. O residencial e o comercial são as áreas onde temos um crescimento mais importante. Rural está muito mais ligado à questão da falta de água, a seca continua a castigar, tem chovido pouco, mas essa é uma demanda que é mais ou menos constante.

Como eu comentei na evolução do consumo, chego a observar, em azul claro, o Brasil, no meio, o Nordeste e o Ceará. Vocês veem que os gráficos do Ceará não têm absolutamente nada a ver com os gráficos que se observa em todo o restante do Brasil, e mesmo o nordeste tem uma vantagem muito grande. Por quanto tempo isso perdurará, é uma questão que não temos resposta.

Eu acho que começará a cair porque as condições econômicas claramente vão se fazer valer. Mas, por enquanto, os resultados estão bem.

Os resultados operacionais, na página 11, tanto DEC quanto FEC, estamos abaixo do limite da Aneel, sem dúvida nenhuma, o FEC bastante distante, apesar de termos crescido quase 20% do FEC, temos uma distância de três vezes até chegar o limite. O DEC nos preocupa um pouco mais, crescemos quase 14%, dados os gastos de R\$47 milhões na qualidade do sistema e esse número começa a se aproximar. Está uma hora, mais ou menos, abaixo do DEC limite 2015 da Aneel, órgão regulador.

Mas os principais efeitos estão fora de casa. Temos mais ou menos 1,3% se somarmos os dois efeitos no DEC, quase 1,2x ou 1,3x meu FEC que são causados por efeitos da CHESF, ou seja, nosso supridor falhou. Tivemos dois blackouts nesse período do início do ano até agora causado pela CHESF, na cidade de Fortaleza. Saiu em todos os jornais, isso não é novidade nenhuma e isso puxou resultado para cima.

Então, defeito FEC, quase a totalidade é oriunda do crescimento do efeito CHESF e se somarmos 1,3 dará 6,3 mais ou menos, quer dizer, se tivesse alguma coisa ainda no passado, etc.; quase todo é de efeito CHESF e o DEC não, o DEC tem um pouco do nosso efeito porque estamos trabalhando duro para melhorar a operação ao mesmo tempo atingir custos compatíveis, mas a grande maioria também é efeito externo à operação.

Então, o diagnóstico final é que estamos bem em termos de qualidade de serviços. A variação do produto oriente é um bom retrato desse tipo de coisa, mas ao mesmo tempo, tendo coisas a melhorar e a chegar um pouco melhor.

Perdas é uma preocupação. Os últimos resultados têm até dado resultados um pouco melhores, mas seguramente quando se tem problemas de crise econômica, o primeiro impacto é cobrabilidade e o segundo são perdas, furtos de energia.

Cresceu 0,5%. Temos trabalho duro nesse sentido e a ideia é que se derrube um pouco esse valor nos próximos meses. O termo de arrecadação vem caindo, é o lado contrário, e essa tem sido uma preocupação, aliás, para todas as distribuidoras. Temos feito uma série de atividades, temos intensificado esforços que cortem a conexão de negociação de acesso ao cliente para poder puxar de volta esse índice dentro dos níveis que historicamente sempre atingimos.

Na página 13, os dois parâmetros, as KPIs que utilizamos para avaliação da performance de custo da Companhia, eles dois vêm respondendo bem, tanto o tradicional do mercado que é a discussão sobre a evolução de clientes pouco colaboradores; não só os próprios, mas todas as forças de trabalho que trabalham na Coelce, sejam terceirizados, sejam próprios, têm crescido na ordem de 8%.

Estamos ganhando escala com relação à qualidade de clientes que colocamos para dentro de casa. Quanto ao custo, propriamente dito, continua a mesma curva estável na casa dos R\$130, descontados os efeitos não recorrente. Tem uma variação de custo na casa dos 0,1%, ou seja, nada.

Nos últimos trimestres, estamos em linha, apesar da inflação do período, seja por IGP-M, seja por IPCA, ter crescido entre 12% e 16%. Ou seja, esquece o aumento de clientes, esquece o crescimento da inflação, mas temos mantido um custo por cliente em linha, apesar de que estamos batalhando para continuar com essa trajetória para garantir qualquer que seja a situação futura.

Estejamos competitivos como empresa na prestação dos nossos serviços, sem perder, obviamente, a qualidade dos serviços, 85,8% demonstra isso de forma clara. Teremos uma nova pesquisa agora em agosto e setembro, voltaremos a medir como está a performance, a opinião do cliente com relação à prestação de serviços pela Coelce.

Passando agora para a página 15, os principais impactos eu já comentei lá na frente, mas foi a entrada da Companhia no quarto ciclo tarifário. E então, há diversos itens que melhoraram, você tem um em torno de custos.

Podem-se citar perdas que também foram melhores reconhecidas, e ainda deverão sê-lo ainda mais no futuro, é o WACC, que é a taxa de retorno que também foi melhorada. Têm diversos itens, claramente, o quarto ciclo tarifário é mais correto, mais justo em nosso ponto de vista, remunera da forma correta os investimentos realizados.

No ano que passou, a ideia do reconhecimento das CVAs, ativos e passivos setoriais do resultado econômico, que só se trabalhava com efeito caixa, com as mudanças que houve no final do ano passado. Isso foi página virada e hoje em dia, estamos refletindo isso no EBITDA, isso dá um salto importante no EBITDA.

Além disso, em 2014, é importante lembrar que os efeitos daquela receita extraordinária, quando tivemos no início do terceiro ciclo o congelamento das tarifas na Coelce quando ela deveria ser negativa, como toda revisão tarifária, de uma empresa que tem ganhos de produtividade a oferecer.

Esses efeitos foram compensados até 2014, e com isso se encerrou, então você está comparando bases que têm essas diferenças. E ganhos de eficiência e controle nos custos operacionais como acabei de comentar na página anterior.

Em verdade, tivemos um aumento de quase 8 p.p. na margem EBITDA, bastante saudável. Saltando de quase R\$167 milhões para R\$388 milhões desse 1S.

Passando mais uma página, para todos os analistas que adoram ouvir linha a linha, você tem o crescimento claro da receita bruta, e você tem a questão do aumento da tarifa, esse tipo de coisa. Estão todos descritos ali, então a receita bruta sobe bastante, você paga mais ICMS e COFINS por conta disso. Além disso, a questão da cota do CDE que foi toda, desde o início do ano, bancada pelas distribuidoras, por isso teve o reajuste extraordinário.

O aumento do custo de energia, isso não é novidade nenhuma para ninguém. Isso, todos já estão bastante a par, e a questão dos custos gerenciáveis, você tem principalmente aqui uma diferença, um aumento da provisão para créditos de operação duvidosa e são frutos diretos do aumento da inadimplência. O resto custo pessoal é mera questão.

No início do ano nós implementamos um plano de demissão voluntária que até o final do ano deve se pagar. Então, claramente, é uma operação positiva. E para os próximos anos esse resultado fica na nossa cota. Ou seja, faz sentido quando a questão aqui é a preocupação com a inadimplência.

Na página seguinte, o lucro dobra de R\$91.451 para R\$220.923, um crescimento de 5 p.p. na margem líquida, basicamente causado pelo aumento do EBITDA, depreciação e amortização quase não se move. O resultado financeiro tem alguns acertos principalmente na receita do ativo indenizado que aproveitamos para fazer.

Fizemos um trabalho semelhante na empresa irmã, na Ampla, e trouxemos esse mesmo conceito para a Coelce. Alinharam-se os números agora e acho que estão

mais próximos do esperado e um alto pagamento de impostos que é a maior base de cálculo. Então, não há muito mistério, é quase em linha com o esperado.

Na página 18, investimentos. Temos crescido nossos volumes de investimentos, é esse o objetivo. Estamos em uma fase de investir para depois conseguir maiores reduções de custo, então há dois caminhos distintos para chegarmos a uma redução de custos. Um é através de investimentos, outro é através de otimização da operação. Vocês observarão que principalmente trimestre contra trimestre subimos quase 50%.

Nosso principal programa hoje na Coelce são os clientes - de 20.000 a 30.000 clientes - que temos ainda para conectar, estão muito longe da rede e que é um processo. Acabamos de sair do processo de descadastramento, sobram os clientes que estavam muito longes da rede, o Luz Para Todos claramente não contemplava esse tipo de coisa.

O limite é da ordem de 10.000 clientes, R\$10 mil, os clientes dessa ordem. E então, os clientes estão sendo ligados de diversas formas, conforme a rede vai se expandindo, vai ficando mais barato conectar esses clientes. Estamos com um trabalho grande no sentido de conseguir conectá-los todos dentro dos próximos três anos. Essa é a negociação que estamos fazendo com a Aneel, para que consigamos atingir esses clientes.

Então, a maior parte dos investimentos que estamos falando aqui, 60% dos investimentos realizados estão em novas conexões, 12% em perdas e a qualidade do sistema que tem hoje 9% deve crescer nos próximos meses, porque o caminho de investimento, além de ligar novos clientes, está muito calcado em colocar tecnologia na rede. Colocando tecnologia na rede, a nossa ideia é que consigamos dar saltos ainda maiores de redução e custos para frente.

Você sente nos últimos trimestres uma pequena redução de número de clientes, mas é mero detalhe, acho que tem muito mais questão de tamanho de gráfico do que outra coisa, 130.000, 126.000 clientes não muda muito a nossa vida.

Na página seguinte, questão de dívida que é um ponto importante, inclusive saiu a notícia de que nós, também, junto com o Brasil, Ambev e todos os demais que estavam naquela lista, diversos bancos etc., estamos na lista de consideração para redução pela Standard and Poor's, basicamente porque se o Brasil vier a reduzir o seu rating automaticamente nossa distância com relação ao rating Brasil também tem que ser alterada.

Basicamente é isso, não é um problema financeiro da Companhia. Apesar de ser algo que temos tido cuidado de observar, de cuidar e de se precaver. Basta observar que aquele problema que tivemos há algum tempo atrás com relação a *covenants* etc., com a mudança da legislação, isso caiu barbaramente.

Estamos hoje no lado direito do gráfico, dívida líquida por EBITDA em 1,2% chegou a atingir 3,4%, basicamente causada pela questão de não contabilização das CVAs e todos os ativos e passivos regulatórios, voltou a 1,3% e de 37% de participação sem problemas.

De qualquer forma, do lado esquerdo, observa-se que temos uma dívida bruta de R\$1,268 bilhão, somente R\$150 milhões estão no curto prazo. Há um caixa de R\$125

milhões, ou seja, quase paga, mas principalmente temos um colchão de liquidez montado pelo nosso pessoal da área financeira da ordem de R\$440 milhões.

Temos 125 mais 440, uma dívida líquida de R\$1,143 bilhão, consegue se virar com tranquilidade para qualquer tropeço que tenhamos nos próximos tempos, que é algo que não podemos dizer que não venha a ocorrer.

Se olharmos a curva de amortização, temos R\$83 milhões ainda para amortizar este ano, tranquilos, podemos abrir caixa, todo colchão resolve o problema e o resto está espalhado para os próximos anos. A preocupação de câmbio, etc., é nenhuma, nós temos 99% do nosso endividamento em Reais, quase todo ele com CDI, IPCA e alguma coisa com TJLP.

Hugo, você quer fazer algum comentário que tenha me escapado?

Hugo de Barros Nascimento:

Abel, não. Tudo certo. Acho que podemos abrir para perguntas e respostas agora.

Operadora:

Não há pergunta. Retornamos a palavra ao Sr. Abel para suas considerações finais.

Abel Alves Rochinha:

Perfeitamente, muito obrigado a todos que nos ouviram. Espero que no próximo trimestre possamos trazer notícias boas, positivas, na direção correta como entendemos que a Companhia está andando. Reforço o fato de que estamos muito orgulhosos por ter voltado ao primeiro lugar. Isso tem valor simbólico, obviamente não gera nenhum tostão a mais de EBITDA, mas demonstra que as atividades que estamos realizando estão na direção correta e suportam de forma correta os bons resultados que estão vindo e que virão.

Obrigado a todos. Não sei. Hugo, se você quer fazer algum comentário do lado de vocês.

Hugo de Barros Nascimento:

Não, Abel. Acho que foi tudo muito claro. Acho que a ausência de perguntas reflete um pouco isso, que o resultado foi bem compreendido e que o discurso está bem claro. Acho que só agradecer mesmo a presença e estamos à disposição para qualquer investidor e analista que queira entrar em contato. Sabem o caminho para nos encontrar aqui.

Abel Alves Rochinha:

Perfeito. Muito obrigado a todos. Foi um prazer e até logo.

Operadora:

O *conference call* da Coelce está encerrado. 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”