



# **Avaliação do Negócio Distribuição**

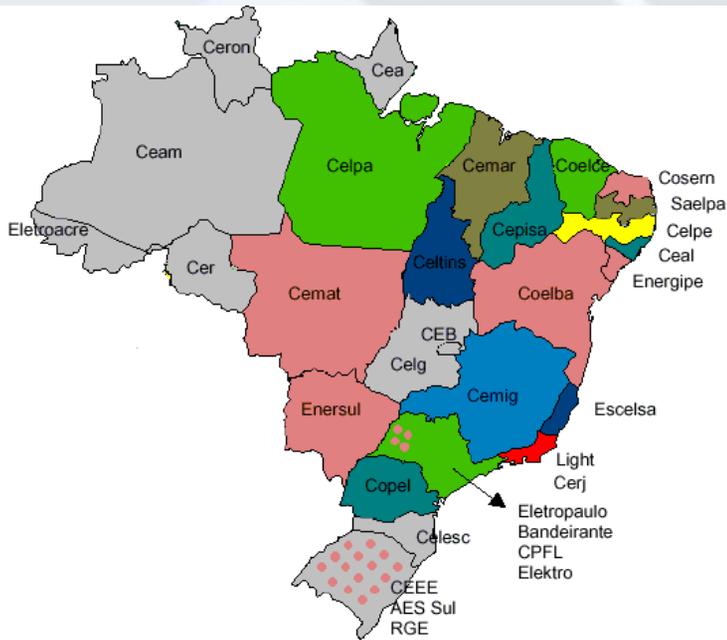
**José Maria de Macedo**  
**Diretor de Distribuição e Comercialização**

Apresentador: **Tarcísio Andrade Neves**

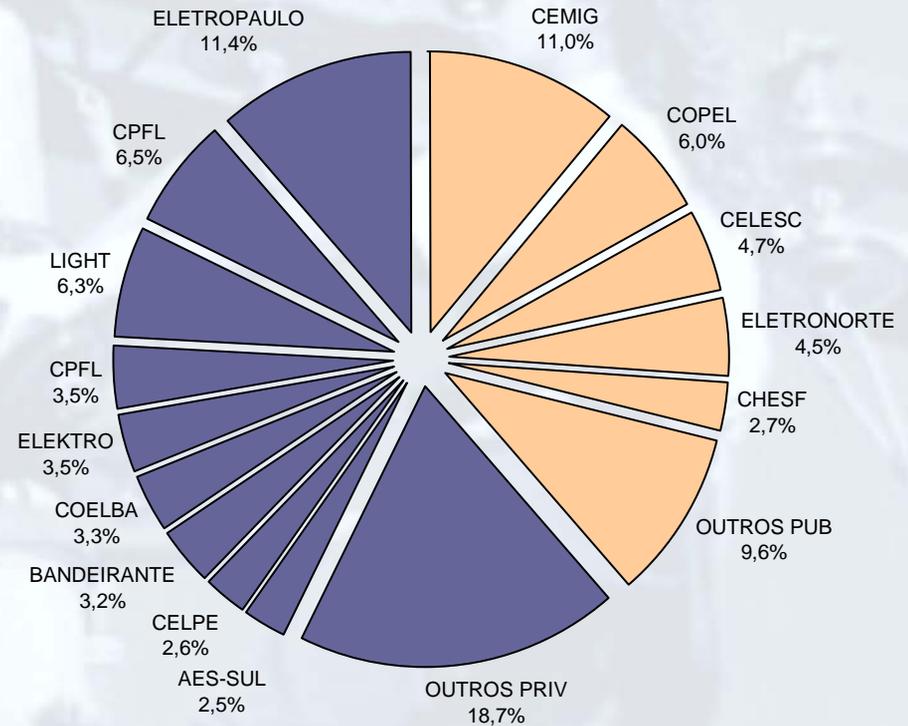


## O setor de distribuição de energia elétrica no Brasil

### Distribuição Geográfica das Distribuidoras



### Participação das Empresas Estatais e Privadas na Distribuição – Mercado Cativo (2004 em GWh)



Empresas Públicas
  Empresas Privadas



## Direcionamento Estratégico Distribuição 2005-2009

### Aumentar o Valor da Empresa

- Reduzir despesas para obtenção de ganhos de eficiência operacional;
- Otimizar o uso de ativos;
- Intensificar ações de proteção à receita e aos ativos;
- Buscar redução do Custo Médio Ponderado de Capital.

### Crescer

- Investir observando a lógica da revisão tarifária;
- Universalizar o atendimento aos consumidores até 2006.



## Como agregar valor e crescer

- **Aumento da Eficiência Operacional**

- Adequar despesas operacionais aos níveis de eficiência preconizados pela Empresa de Referência;
- Intensificar ações economicamente sustentáveis de proteção à receita e aos ativos:
  - Inadimplência
  - Perdas comerciais
  - Furtos
- Otimizar processos para resguardar a qualidade dos serviços prestados a clientes, respeitando as exigências regulatórias e os limites da Empresa de Referência.



## Como agregar valor e crescer

- **Eficiência na expansão do sistema elétrico**
  - Reduzir custos unitários de expansão do sistema elétrico;
  - Adequar o planejamento de obras, buscando concentrar o maior nível de investimentos nos dois anos que antecedem à revisão tarifária;
  - Administrar o programa de universalização em bases empresariais;
  - Buscar alternativas de financiamento para os projetos de expansão, contribuindo para a redução do Custo Médio Ponderado de Capital da Distribuição.



## Como agregar valor e crescer

- **Compra de energia elétrica minimizando a exposição ao mercado de curto prazo**
  - Implantar novo sistema de acompanhamento e projeção de demanda e consumo;
  - Controlar continuamente a exposição na compra e venda de energia no ambiente de comercialização regulado, com a formulação e revisão de estratégias.

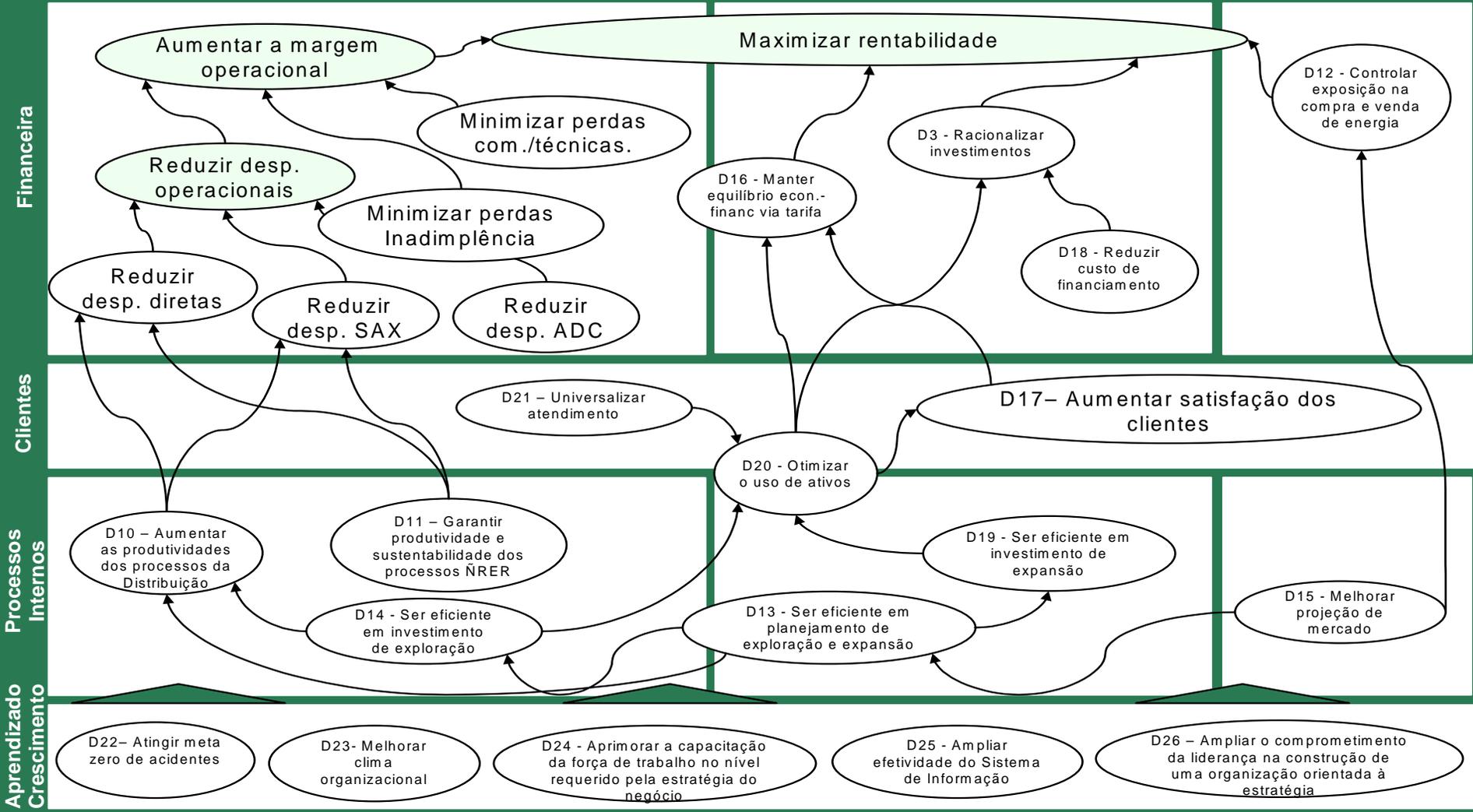


## MAPA ESTRATÉGICO NEGÓCIO DISTRIBUIÇÃO - CICLO 2005 - 2009

"Aumento da Eficiência Operacional"

"Eficiência no Atendimento a Cargas"

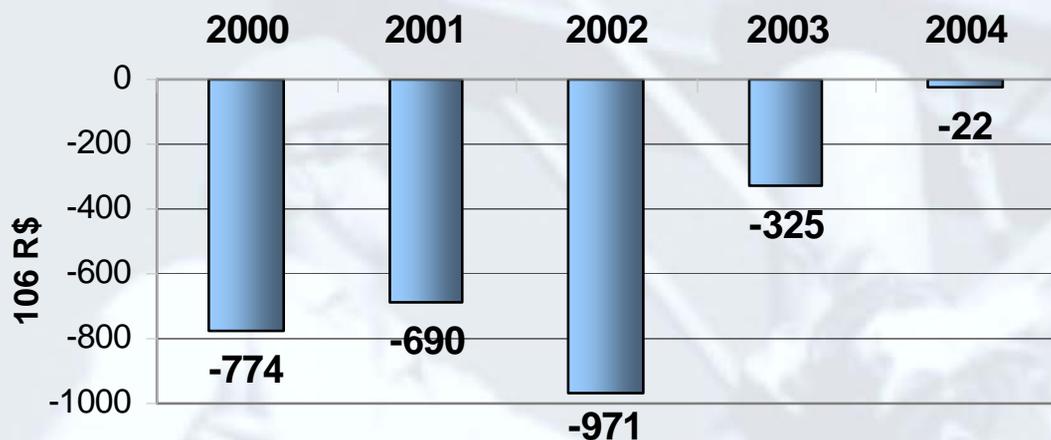
"Compra de Energia Minimizando Riscos"





## Indicadores Estratégicos

### EVA



**Objetivo estratégico**  
Maximizar rentabilidade

### Fórmula

$$\text{EVA} = (\text{Capital investido}) \times (\text{ROIC} - \text{WACC})$$

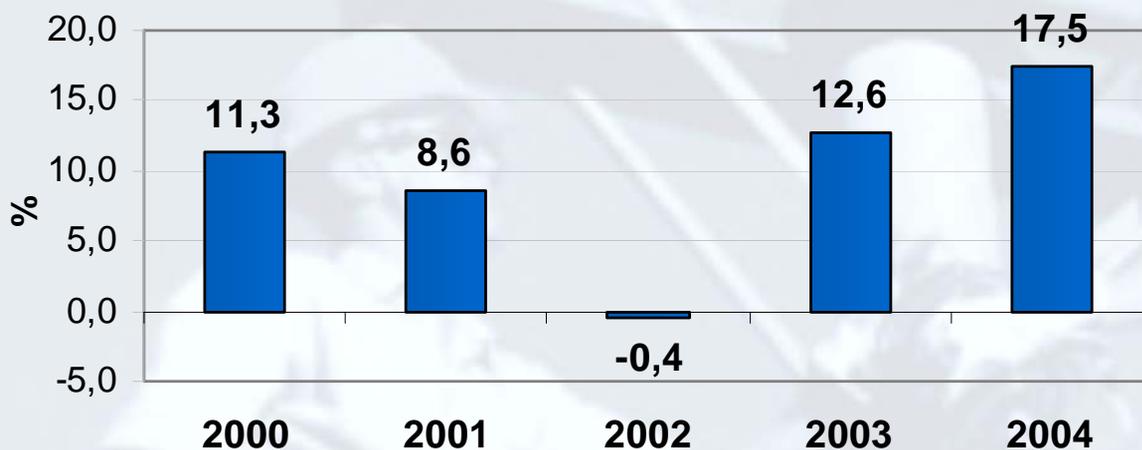
### Comentários

- Os anos de 2001 e 2002 foram marcados pela crise no abastecimento de energia com impacto negativo nos resultados das distribuidoras;
- A partir de 2003, a revisão tarifária propiciou melhoria no desempenho econômico-financeiro da Distribuição;
- Até 2004 os resultados não refletem ainda o equilíbrio econômico-financeiro dos contratos de concessão, em função de pendências associadas à recomposição da receita requerida.



## Indicadores Estratégicos

### Margem de EBITDA



Objetivo estratégico

**Aumentar Margem Operacional**

**Fórmula**

**M.EBITDA=EBITDA/REC.LÍQUIDA**

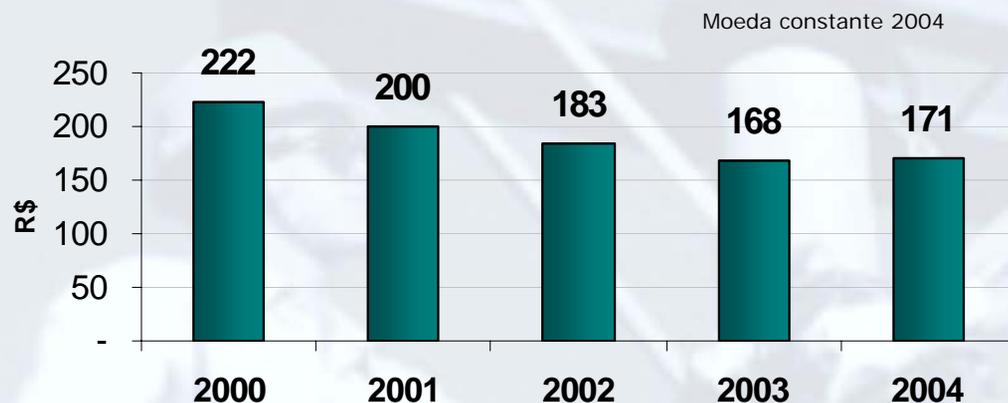
### Comentários

- A melhoria dos resultados operacionais a partir de 2003 foi significativamente influenciada pela revisão tarifária;
- A evolução do desempenho reflete ainda os ganhos de eficiência operacional obtidos pela Cemig D .



## Indicadores Estratégicos

### PMSO p/ Cliente



**Objetivo estratégico**  
**Reduzir despesas operacionais**

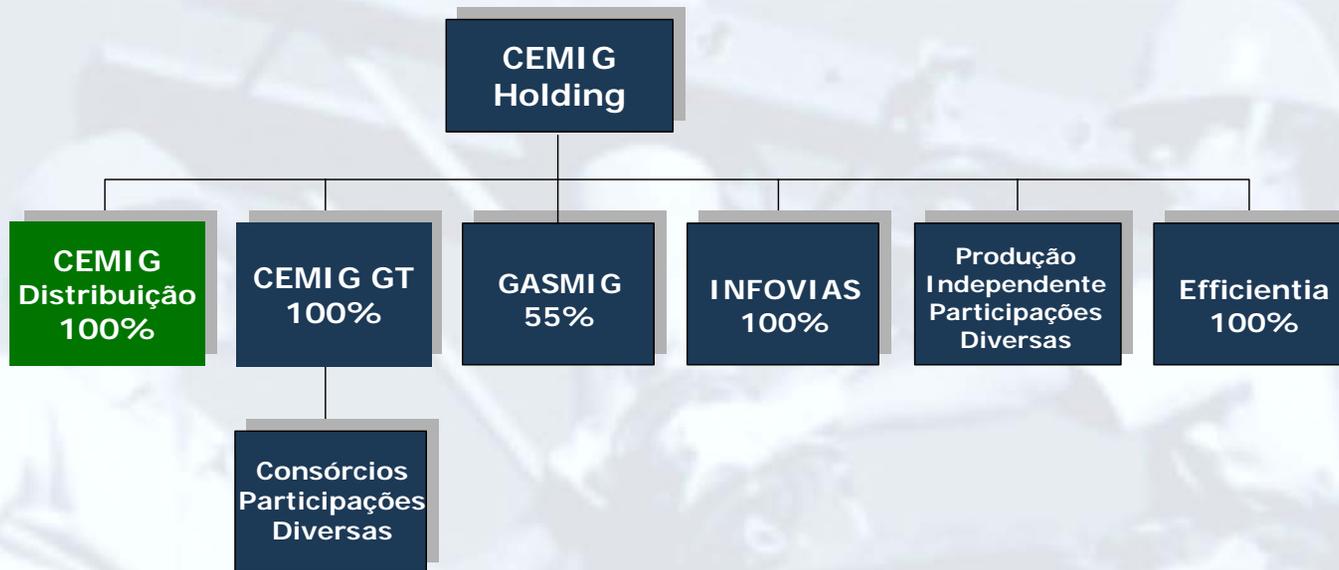
**Fórmula**  
**PMSO / N° Clientes**

### Comentários

- Foi estruturado plano de adequação das despesas operacionais para atingir os níveis de eficiência preconizados pela Empresa de Referência:
  - *Reestruturação do modelo de gestão econômico-financeira;*
  - *Otimização de processos operacionais;*
  - *Definição de metas de redução de custos por processo e por Unidade Administrativa.*
- A elevação do resultado de 2004 reflete a implantação de Plano de Cargos e Remuneração, cujo aumento de custos será compensado a partir de 2005, com a redução decorrente da implementação, em 2004, de Plano de Desligamento Incentivado.



## Cemig Distribuição - 2005



- Subsidiária integral – ações de propriedade da Cemig.
  - Os membros do Conselho de Administração e da Diretoria Executiva são os mesmos da Cemig holding, preservando a unicidade da gestão.
- Foco negocial
  - Excelência operacional;
  - Maximização do retorno permitido pelo agente regulador;
  - Compromisso com o atendimento aos consumidores.



## Cemig Distribuição em Números

Descrição	2005
<b>Atendimento</b>	
Número de consumidores	
Mercado cativo	5.905.481
Mercado livre (conexão e uso)	160
Número de empregados	7.985
Número de consumidores por empregado	740
Número de localidades atendidas	5.415
Número de municípios atendidos	774
<b>Mercado</b>	
Área de concessão (Km <sup>2</sup> )	567.478
GWh	
Mercado cativo	5.192
Mercado livre (conexão e uso)	3.433
<b>Operacionais</b>	
Linhas de Subtransmissão (Km)	16.086
Redes de Distribuição (Km)	369.385
Urbana	83.580
Rural	285.805

- Pelo novo modelo do setor, a Distribuição não mais comercializa energia para clientes livres;
  - Receita advinda de conexão e uso do sistema.
- Em 2004, a Cemig adotou estratégia de assinar contratos bilaterais com clientes potencialmente livres, reduzindo a sua exposição no leilão da CCEE:
  - Comercialização através da Cemig GT
  - Mercado de fornecimento de Cemig D reduz, com o conseqüente aumento no transporte de energia.



## Comportamento do mercado

GWh	1º TRI 2005	1º TRI 2004	Variação %
<b>1. Mercado clientes CEMIG D <sup>(1)</sup></b>	<b>5.050</b>	<b>7.911</b>	<b>(36,2)</b>
<b>1.1 Distribuição Direta - Cativos</b>	<b>5.027</b>	<b>7.874</b>	<b>(36,2)</b>
Residencial	1.617	1.673	(3,4)
Industrial	1.488	4.334	(65,7)
Comercial	932	893	4,4
Rural	365	354	3,2
Poderes Publicos	127	119	6,8
Iluminação	252	251	0,5
Serviço Público	238	237	0,6
Consumo Proprio	7	14	(48,7)
<b>1.2 Suprimento</b>	<b>22</b>	<b>37</b>	<b>(38,7)</b>
<b>2. Energia de terceiros na RD <sup>(2)</sup></b>	<b>3.433</b>	<b>456</b>	<b>652,5</b>
<b>Subtotal (1 + 2)</b>	<b>8.482</b>	<b>8.367</b>	<b>1,4</b>
<b>3. Clientes CEMIG D - Rede Básica</b>	<b>142</b>	<sup>(3)</sup> <b>943</b>	<b>(84,9)</b>

(1) Mercado faturado

(2) Energia de Terceiros medida

(3) Consumidores ligados à Rede Básica e fora da área de concessão da CEMIG



## Receita Operacional

Valores em 10<sup>6</sup> R\$

Receitas	1º TRI 2005
Vendas a consum. finais	1.541
Reajuste Tarifário Diferido	583
Suprimento	3
Conexão e uso do sistema	183
Outras receitas operacionais	24
<b>Receita Bruta</b>	<b>2.334</b>
Deduções	(589)
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.745</b>

- As tarifas de fornecimento sofreram um reajuste médio de 14,0% a partir de abril de 2004, com efeito integral no exercício de 2005;
- Reconhecido ativo regulatório de R\$ 583 milhões, em função da diferença entre o reposicionamento tarifário a que a CEMIG teria direito em 2003, de 44,41%, e o reajuste efetivamente aplicado, de 31,53%;
- A partir de 2005, parcela representativa dos grandes consumidores industriais passaram a condição de "livres". Na Distribuição, as receitas auferidas com esses clientes são advindas de conexão e uso do sistema.



## Despesa Operacional

 Valores em 10<sup>6</sup> R\$

Despesas	1º TRI 2005
Energia comprada	533
Conta Consumo Comb.-CCC	78
Encargos uso rede básica	182
Conta Desenv. Energ.-CDE	64
Pessoal/Adm./Conselh./PR	166
Serviços de terceiros	53
Material	14
Depreciação e Amortização	90
Obrigações Pós-emprego	28
Provisões operacionais	41
Outras despesas	34
<b>Total</b>	<b>1.283</b>

- Os itens da Parcela A, não gerenciáveis pela Companhia correspondem a 68% das despesas operacionais:
  - Energia Comprada;
  - Encargos de uso da rede básica;
  - Encargos tarifários.
- Os custos gerenciáveis (Parcela B) respondem pelos restantes 32%, sendo que destes, 19% se referem aos custos com PMSO, associados aos processos operacionais da Distribuição.



## Demonstração de Resultados - 2005

Valores em 10<sup>6</sup> R\$

ITENS	1º TRI 2005
Receita Líquida	1.745
Despesa Operacional	(1.283)
EBIT	462
EBITDA	551
Resultado Financeiro	149
Resultado Não Operacional	(4)
Provisão IR, Contr. Social	(201)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>405</b>

- Até 2004, as receitas e despesas eram alocadas por atividade segundo critérios do regulador, a partir da CEMIG integrada;
- Em 2005, os resultados correspondem à Distribuição como empresa legalmente constituída.



## Indicadores Estratégicos – Desempenho em 2005

Indicadores	1º TRI 2005
Margem de Ebitda (%)	31,6
EVA (10 <sup>6</sup> R\$) <sup>(1)</sup>	220
DOC (PMSO/Cliente) - R\$ <sup>(2)</sup>	158

(1) WACC de 3,2% (valor pró-rata do índice anual de 13,5%)

(2) Projeção para dezembro/2005

- Os resultados confirmam a evolução do desempenho da Distribuição verificada a partir do processo de revisão tarifária;
- Estes refletem ainda os esforços da Cemig Distribuição na otimização de processos, visando à obtenção de ganhos de eficiência operacional.



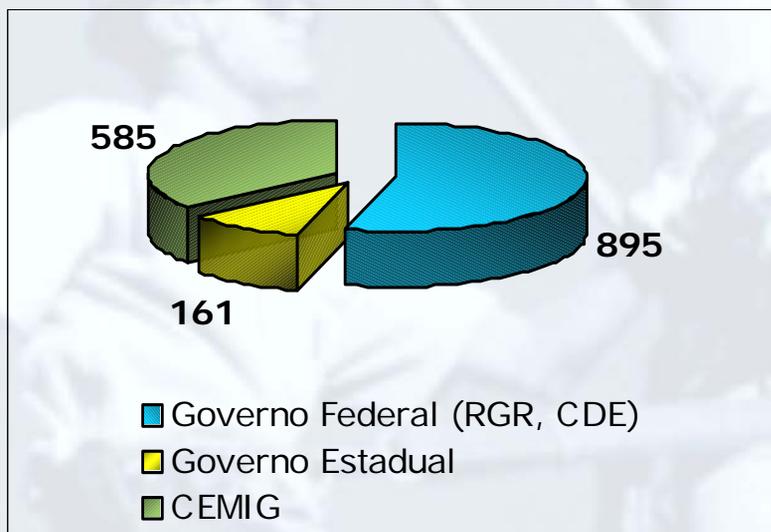
## Programa de investimentos

Itens	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Subtransmissão</b>	<b>123</b>	<b>249</b>	<b>193</b>	<b>194</b>	<b>125</b>
Expansão e reforço	83	228	179	180	111
Reforma, operação e manut., sist.medição	33	17	9	9	9
Inst. Prediais, infraestr., equip., outros	6	5	5	5	5
<b>Redes de média e baixa tensão</b>	<b>447</b>	<b>634</b>	<b>208</b>	<b>128</b>	<b>129</b>
Expansão e reforço	271	293	29	16	16
Reforma, operação e manut., sist.medição	37	72	41	39	39
Inst. Prediais, infraestr., equip., outros	139	269	138	73	74
<b>Projetos especiais</b>	<b>761</b>	<b>709</b>	-	-	-
Luz para Todos (segunda etapa)	638	709	-	-	-
Programa complementar - MT/BT	123	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>1.331</b>	<b>1.593</b>	<b>401</b>	<b>321</b>	<b>253</b>



## Programa Luz para Todos

Programa Luz para Todos  
Estrutura de Financiamento R\$ Milhões



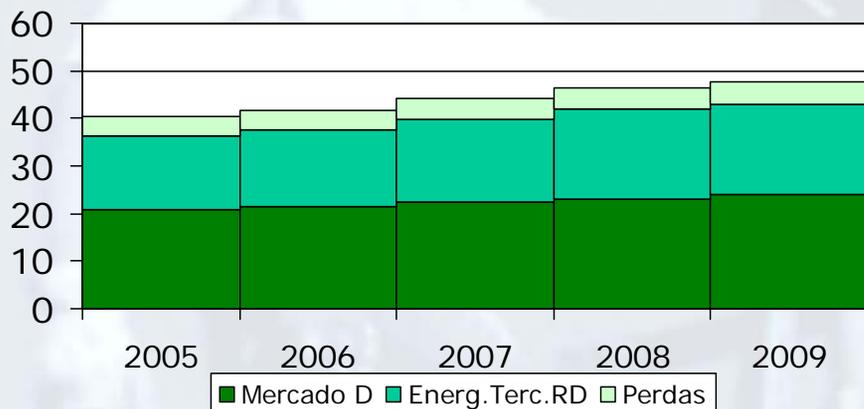
- Metas de universalização definidas em função das Leis 10.438 e 10.762;
- Em Minas Gerais, foi assinado o protocolo de adesão com prazo limite até 2006;
  - Ligação de aproximadamente 176 mil propriedades rurais;
  - Extensão de 65 mil km de rede rural;
  - Investimentos estimados em R\$1.641 milhões.
- A antecipação para 2006 propicia acesso a recursos subsidiados
  - A composição dos fundos gera VPL=0, considerando uma taxa de desconto de 18% a.a.



## Perspectivas

Reajuste de tarifas 2005	%
Índice de Reajuste Tarifário-IRT	6,68
Parcela da Revisão Tarifária	7,39
CVA	7,35
PASEP/COFINS	2,46
<b>Índice médio</b>	<b>23,88</b>

### Energia na Rede de Distribuição - TWh



Crescim.  
Médio  
(%)

2005      2006      2007      2008      2009

■ Mercado D ■ Energ. Terc. RD ■ Perdas

4,0      3,6      5,5      5,5      2,9

### Receita

- Finalização, em 2005, da 1ª revisão da CEMIG Distribuição com definições sobre itens pendentes na receita requerida:
  - Ajustes no mercado do ano teste, nos critérios de cálculo de perdas e na BRR;
  - Acréscimos referentes a *Encargos Tarifários, itens da ER, Quota de Reintegração e Tributos.*

### Mercado

- Crescimento projetado em 4%, englobando fornecimento a clientes cativos e transporte de energia para clientes livres.

### Investimentos e Despesas

- Custos gerenciáveis (PMSO) convergindo para níveis adequados de eficiência operacional;
- Investimentos com retorno igual ou superior ao custo médio ponderado de capital.



# 10º Encontro Anual CEMIG-APIMEC

**CEMIG**  
A Melhor Energia do Brasil.

**FIM**