

[www.cemig.com.br](http://www.cemig.com.br)

11º ENCONTRO ANUAL  
**Cemig-Apimec**

**CEMIG**  
A Melhor Energia do Brasil.

# GESTÃO CORPORATIVA

**Heleni de Mello Fonseca**

**Diretoria de Gestão Empresarial - DGE**

**Apresentador: Lauro Sérgio Vasconcelos David**

**Belo Horizonte, 29 de maio de 2006**



**CIG  
LISTED  
NYSE.**



**IX Prêmio ANEFAC - FIPECAPÍ - SERASA**  
Quanto mais transparente, melhor o mercado vê a sua empresa.



# AGENDA

**Direcionamento Estratégico**

**Iniciativas Estratégicas**

**Alinhamento com os Negócios**

**Modelo de Gestão adotado na DGE**

**Wrap-up**



# AGENDA

**Direcionamento Estratégico**

**Iniciativas Estratégicas**

**Alinhamento com os Negócios**

**Modelo de Gestão adotado na DGE**

**Wrap-up**



# DIRECIONAMENTO ESTRATÉGICO

## Plano Diretor

- Perseguir as metas do Plano Diretor.

## Gestão Empresarial

- Desenvolver e implantar políticas viabilizadoras de agregação de valor e crescimento dos negócios.
- Máxima eficiência da gestão.

## Eficiência Operacional

- Perseguir continuamente o ajuste à Empresa de Referência e buscar as melhores práticas nos processos que a integram.
- Aumentar a eficiência na gestão de estoques.
- Perseguir a redução contínua dos custos operacionais.



# DIRECIONAMENTO ESTRATÉGICO

## Investimentos

- Concentrar os investimentos programáveis nos dois últimos anos que antecedem à revisão tarifária

## Proteção da Receita

- Intensificar as ações economicamente sustentáveis de proteção da receita e ativos.
  - Inadimplência / Perdas
  - Furtos e fraudes



# DIRECIONAMENTO ESTRATÉGICO PARA O CAPITAL HUMANO

## Meritocracia

- Valor fundamental na gestão estratégica de pessoas.

## Talentos

- Preparar profissionais em perfil gerencial visando sucessão.
- Desenvolver profissionais em excelência técnica.

## Gestão de Desempenho

- Gestão de desempenho, com foco em resultados.



# DIRECIONAMENTO ESTRATÉGICO PARA O CAPITAL HUMANO

## Remuneração

- Construindo as bases para remuneração variável.

## Mobilidade

- Políticas de mobilidade para melhorar o desempenho e motivação dos profissionais.

## Sucessão

- Formatar uma política de sucessão.



# DIRECIONAMENTO ESTRATÉGICO PARA O CAPITAL HUMANO

## Segurança

- Consolidar a implantação do Sistema de Gestão de Segurança.
- Intensificar ações na prevenção de acidentes de trabalho.

## Clima

- Gerir o clima organizacional.

## Adequação

- Manter adequados os recursos humanos, qualitativa e quantitativamente.



# AGENDA

Direcionamento Estratégico

**Iniciativas Estratégicas**

Alinhamento com os Negócios

Modelo de Gestão adotado na DGE

Wrap-up



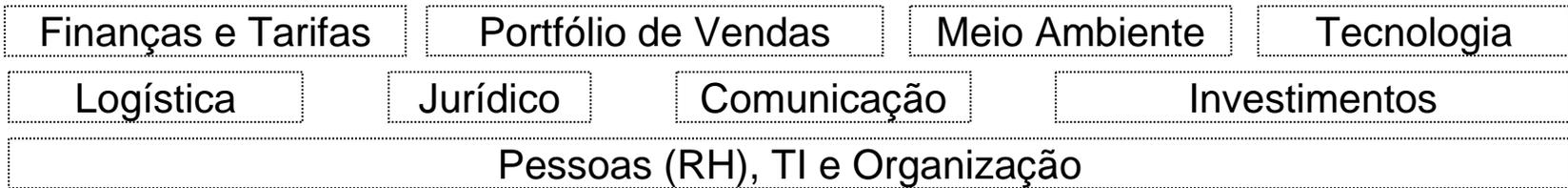
## INICIATIVAS ESTRATÉGICAS

- Implementar mecanismos de Governança de TI .
- Implantação das ações do plano corporativo de segurança da informação.
- Sistematizar processo de planejamento, logística e suprimento de material.
- Desenvolver no corpo gerencial as competências de liderança na gestão de pessoas.
- Desenvolver Modelo de Gestão para o Grupo CEMIG.

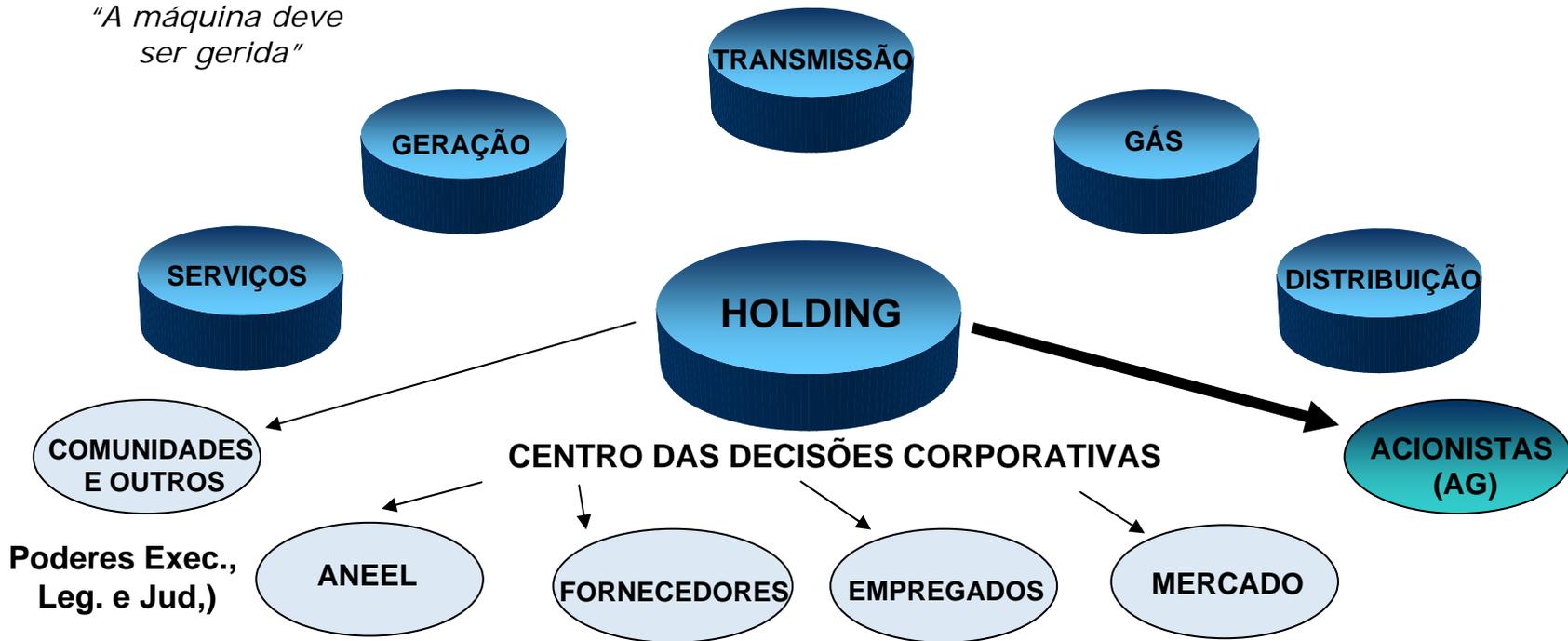


# MODELO DE GESTÃO

## GESTÃO ESTRATÉGICA DE NEGÓCIOS



*"A máquina deve ser gerida"*





## INICIATIVAS ESTRATÉGICAS CAPITAL HUMANO

- Medir, avaliar e implantar ações corretivas visando o alinhamento do clima organizacional aos desafios empresariais.
- Estender para toda a Empresa o Sistema de Gestão de Saúde e Segurança.
- Consolidar a Mobilidade como uma das ferramentas da Política de Provimento de Pessoal.
- Colocar a Empresa, no seleto grupo das, “Melhores para se Trabalhar”.
- Implantar a gestão de desempenho para todos os empregados.
- Implantar Política de Sucessão orientada pelo Mapeamento de Competências, Perfis Comportamentais e Gestão de Desempenho.



# CELIG - DESENVOLVIMENTO DE EXECUTIVOS

Transformar o Gerente em Líder.





# AGENDA

Direcionamento Estratégico

Iniciativas Estratégicas

**Alinhamento com os Negócios**

Modelo de Gestão adotado na DGE

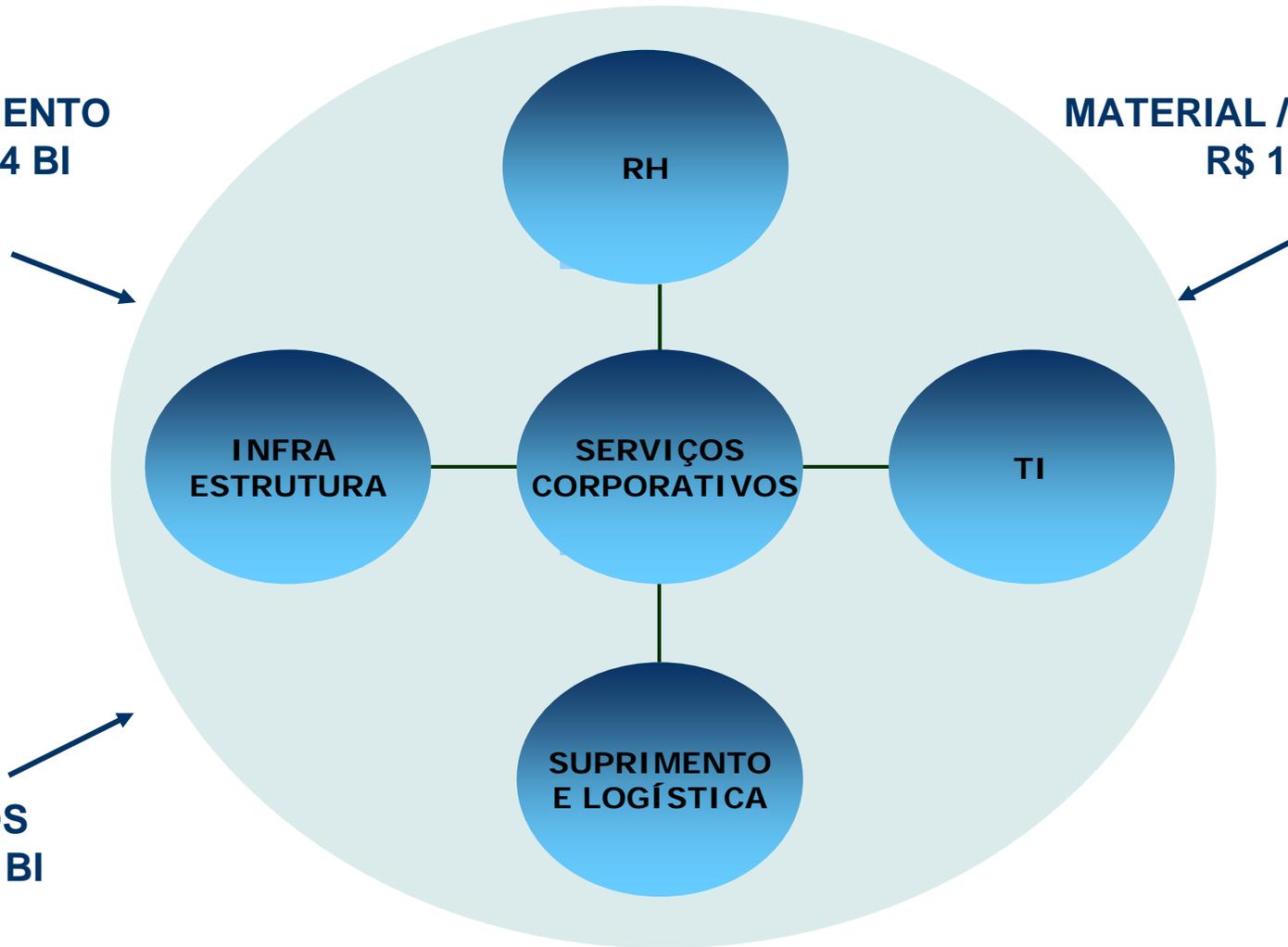
Wrap-up



# GERENCIANDO MONTANTES DE R\$ 2,0 BI

**ORÇAMENTO**  
**R\$ 0,4 BI**

**MATERIAL / SERVIÇOS**  
**R\$ 1,3 BI**



**ATIVOS**  
**R\$ 0,3 BI**



## Serviços Corporativos alinhados através de um grande número de melhores práticas...

- Atitude ética em todas as circunstâncias
- Redução de despesas (2001 a 2006 de 13,5%)
- Ganho/obtenção de experiência na criação de valor
- Aumentando o entendimento do negócio
- Obtenção de Certificações ISO-9000
- Empregando tecnologias de 1ª classe (ANS, GNS e BSC)



## ACORDO E GERENCIAMENTO DE NÍVEL DE SERVIÇO – ANS/GNS

- O desdobramento, nova etapa, abrangendo:
  - Organização da estrutura operacional do Agente Regulador;
  - Adequação e alinhamento dos processos internos nas áreas de Suprimento e Logística e de Telecomunicações e Informática.
- Ganhos significativos nas áreas de Transporte Terrestre e aéreo:
  - Redução da Indisponibilidade;
  - Redução no custo de operação e manutenção da frota;
  - Atendimento customizado.



# GESTÃO DA FROTA

- **Política de Substituição da Frota de 20% ao ano:**

- Investimentos em 2004 e 2005 de R\$ 62,5 MI;
- Alteração do perfil – 519 veículos terceirizados em 2004 e 648 em 2005;
- Idade média/anos: 9,5 (dez/01); 6,5 (dez/04); 5,0 (set/05); 4,5 (mai/06).

- **Com o Acordo de Nível de Serviço – ANS**

- Redução na indisponibilidade em 2005/2006:

2005	JAN	20,33%	2006	JAN	5,32%
	MAR	13,00%		FEV	6,82%
	JUN	5,33%		MAR	8,27%
	DEZ	5,62%		ABR	6,31%

- **Outros Resultados Obtidos:**

- Custo evitado com manutenção – (R\$ 4,3 MI).



## TI: PREPARADA PARA SUPORTAR O CRESCIMENTO DOS NEGÓCIOS

- Plataforma baseada no SAP: versão mais atualizada Mysap;
- Aumento de velocidade para a decisão e execução de processos;
- Banco de Dados Confiável;
- Parque tecnológico atualizado e compatível com as necessidades;
- Compliance com a SOX - Certificação das seções 302 e 404.



## TI: PREPARADA PARA SUPORTAR O CRESCIMENTO DOS NEGÓCIOS

- Plano Corporativo de Segurança da Informação:
  - Diagnóstico e elaboração de um plano corporativo de ações e projetos;
  - Revisão da Política de Segurança da Informação;
  - Conscientização dos colaboradores.
- Telecomunicações:
  - Expansão da rede de telecomunicações;
  - Modernização do sistema de telecomunicação.



## PROJETO CCS – SISTEMA DE GESTÃO DE CONSUMIDORES

- Período de Execução 30 meses;
- 180 Profissionais envolvidos;
- Investimentos da ordem de R\$ 178 MI;
- Modernização e maior flexibilidade operativa;
- Compliance com a regulamentação do setor;
- Garantia e segurança no processo de Faturamento.



## GERENCIANDO SUPRIMENTO COM EFICIÊNCIA

- Portal de Compras:
  - Compliance com a legislação x agilidade;
  - Pregões Presencial e Eletrônico;
  - Maior transparência para o processo de aquisição.
  
- Logística
  - Gestão do Estoque
    - . Eficientização do controle;
    - . Manutenção de níveis compatível com o CAPEX;
    - . Obtenção do Sistema de Gestão Ambiental nos CDM's.
  - Rede de distribuição de materiais
    - . Otimizar a expertise em logística em outros ativos;
    - . Redução do nº de depósitos e pontos de entrega descentralizados.
  
- Contratação via Turn-Key para Grandes Projetos.



## OUTROS SERVIÇOS: FOCO NO CORTE DE CUSTOS

- Empresa de Classe Mundial
  - Atualização das Normas de Procedimentos Corporativos
- Política de Gestão da Frota
- Política de alienação de imóveis, inservíveis e outros ativos
- Segurança Patrimonial
- Política documental
  - Workflow dos processos através de armazenagem digital
- Implantação do CTF na frota



## PROJETO CONTROLE TOTAL FROTA - CTF

- 90% da frota conta com a nova tecnologia;
- Custo “ZERO” de implantação;
- Expectativa de redução com combustíveis em R\$ 3,0 MI/ano;
- Planejamento de rotas;
- Procedimentos e controles sem a interferência humana.



# AGENDA

Direcionamento Estratégico

Iniciativas Estratégicas

Alinhamento com os Negócios

**Modelo de Gestão adotado na DGE**

Wrap-up



“Juridicamente  
estatal,  
empresarialmente  
privada”



## FATORES SEMPRE OBSERVADOS

- Padrões elevados de Governança Corporativa e integridade;
- Incorporação de práticas que agreguem valor ao acionista;
- Conduta com base no “Código de Ética”;
- Legalidade e transparência.



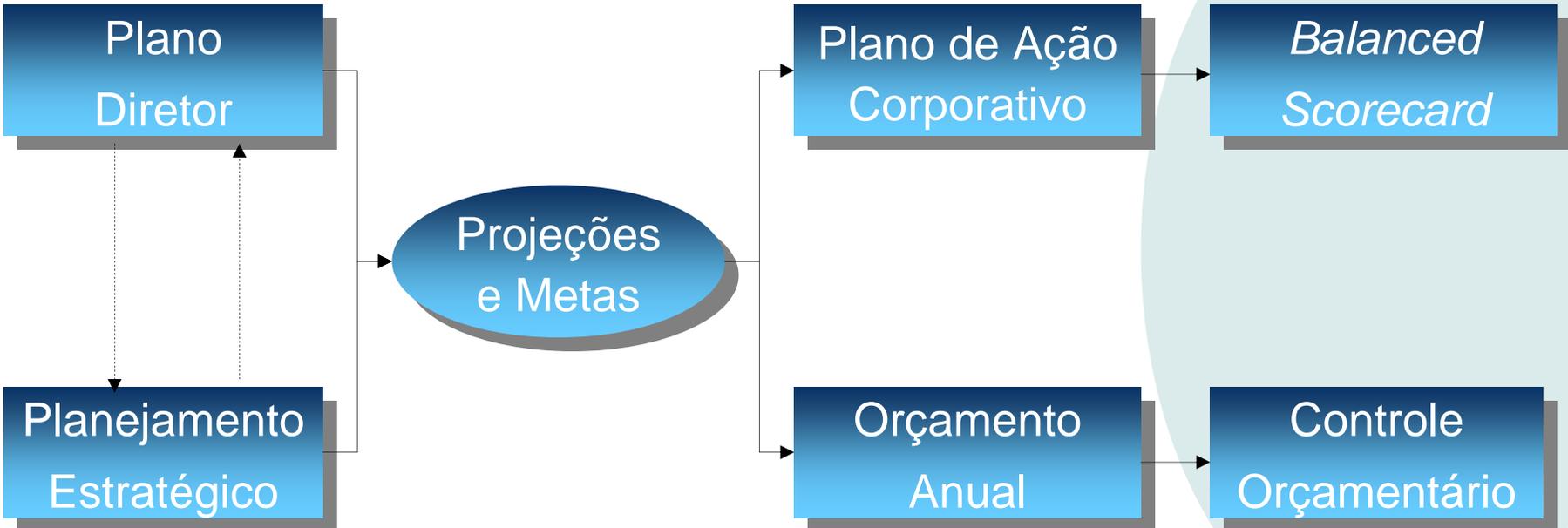
# MODELO DE GESTÃO ALINHADO COM AS METAS DA CORPORAÇÃO

Planejamento

Sustentabilidade  
Econômico -  
Financeira

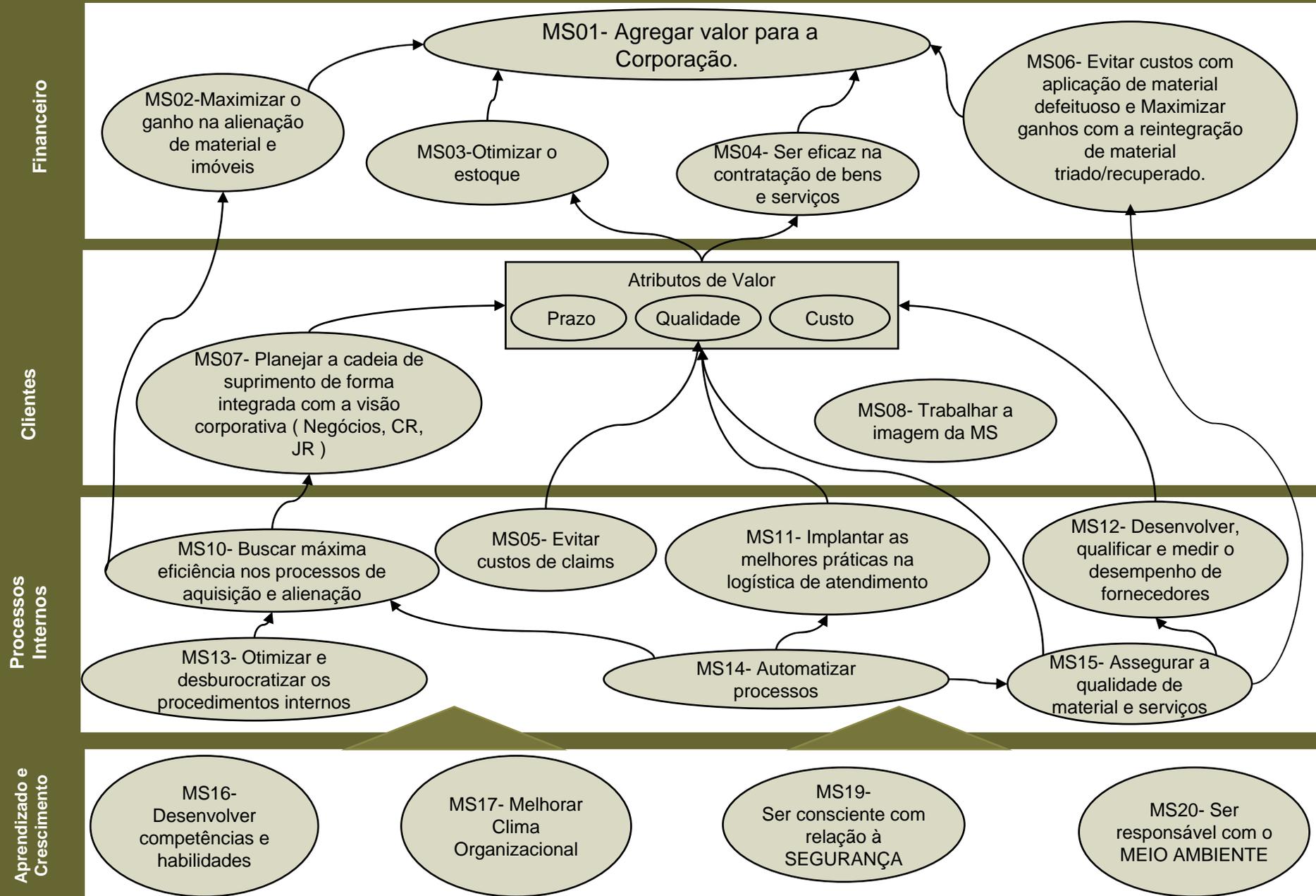
Execução do  
Plano

Controle



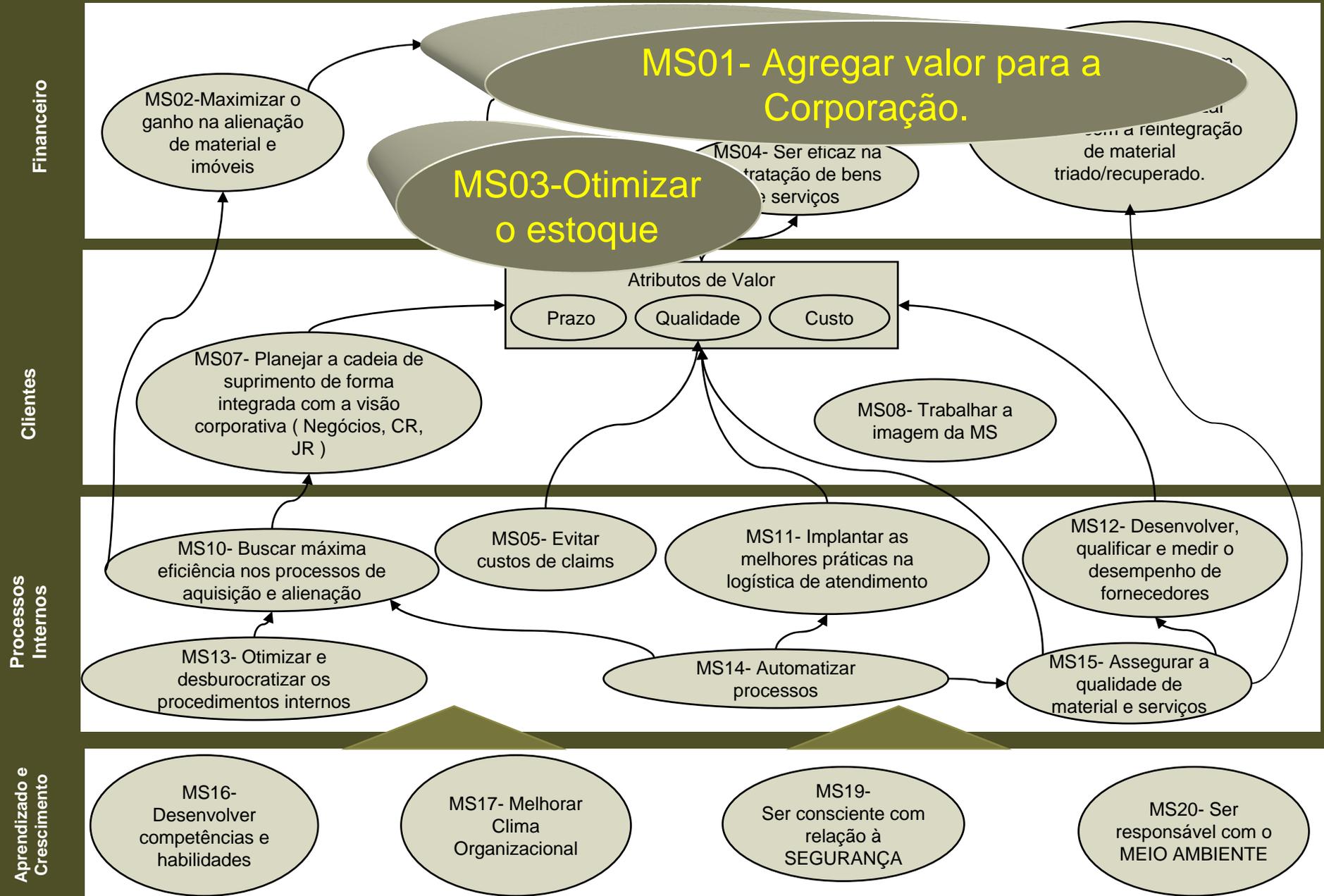
# MAPA ESTRATÉGICO - MS

## Excelência Operacional



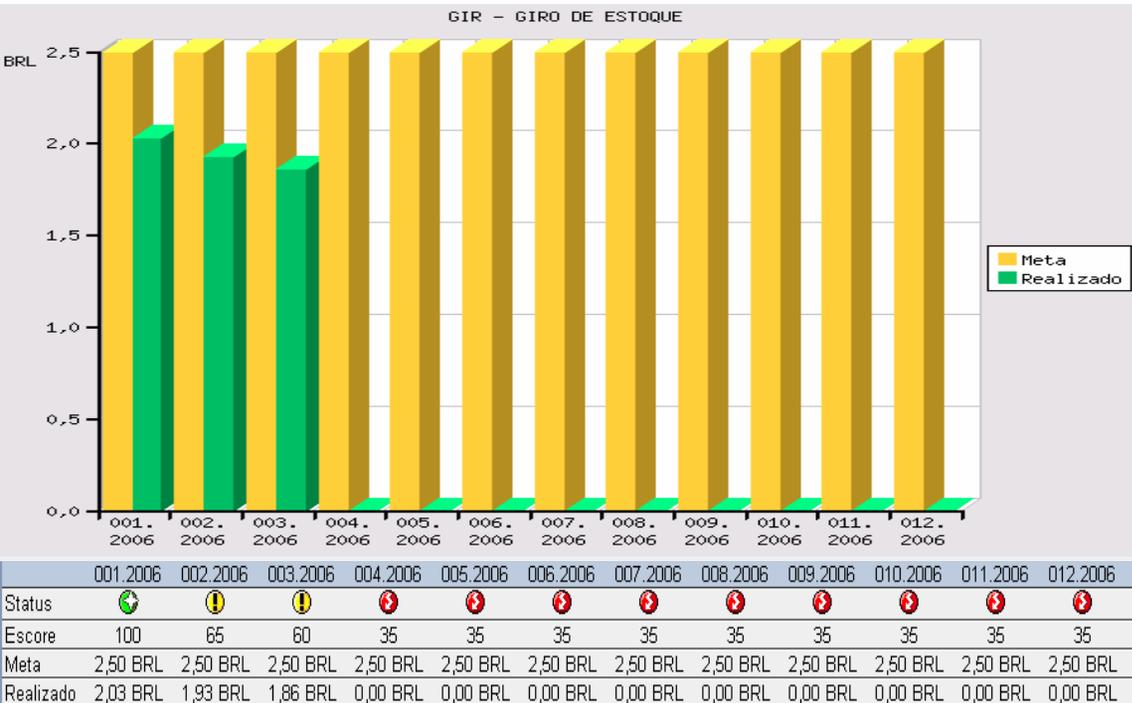
# MAPA ESTRATÉGICO - MS

## Excelência Operacional





# GIR - Giro do Estoque



## Análise de Performance

O giro verificado decorre de um baixo consumo de materiais pelas unidades de negócios, no início do ano conforme ocorre historicamente, ao longo do ano esse "gap" é restabelecido.

verificar a rotatividade do estoque de acordo com a política de planejamento definida dentro de determinado intervalo de tempo.

### Fórmula do Indicador

$$GIR = \frac{VCT}{VME}$$

VCT = Valor do consumo total anual

VME = Valor da média dos estoque mensais

### Recomendações

- Garantir a reposição de estoque sempre vinculada a colocação de reservas.
- Emitir novos pedidos com a sinalização firme de consumo do material.
- Reduzir o valor de estoque vendendo material obsoleto ou em excesso.
- Atuar junto as áreas de projeto de forma a estimular o consumo de itens de baixo giro.

Perspectiva: Financeira

Nível de realização de iniciativas:



Cód. Indicador: MS03A



# CONTRATO DE METAS

## Contratação de Metas

Período: Jan / 06 a Dez / 06

<b>Avaliado:</b> Luiz Henrique de C. Carvalho	<b>Data:</b> 3/2/2006	<b>Assinatura:</b>
<b>Superior:</b> Heleni de Mello Fonseca	<b>Data:</b> 3/2/2006	<b>Assinatura:</b>

### PARTE A - Indicadores e Metas

Metas Planejadas *		Escala de Mensuração - Meta em Azul				
Objetivo	Indicador	1	2	3	4	5
Agregar valor para a corporação	IRD - Índice de Realização de Despesas < melhor	>102%	=102%>100	=100%>98% 100,00	=98%>96%	<=96%
Agregar valor para a corporação	IRE - Índice de Realização ordens especiais > melhor	>102%	=102%>100	=100%>98% 100,00	=98%>96%	<=96%
Agregar valor para a corporação	ITC - Índice de Transferência de Custo = melhor	>106% <=72%	=106%>104% >72%=80%	=104%>102% >80%=88%	=102%>100% >88%=94%	=100%>94% 100,00
Agregar valor para a corporação	VAC - Valor agregado para a corporação > melhor	<=80%	>80%=90%	>90%=100% 100,00	=100%=110%	>110%
Maximizar o ganho na alienação de material	GAM - Ganho obtido com venda de Materia > melhor	<=80%	>80%=90%	>90%=100% 100,00	=100%=110%	>110%
Otimizar o estoque	GIR - Giro do estoque > melhor	<=60%	>60%=80%	>80%=100% 100,00	=100%=120%	>120%
Buscar máx. eficiência nos proc. aquisição/alienação	RAP - Requisições de material atendidas no prazo > melhor	<=90%	>90%=95%	>95%=100% 70,00	=100%=110%	>110%
Buscar máx. eficiência nos proc. aquisição/alienação	RSP - Requisições de serviço atendidas no prazo > melhor	<=90%	>90%=95%	>95%=100% 70,00	=100%=110%	>110%
Ser consciente com relação à segurança	TFA - Taxa de Frequência < melhor	>120%	=120%>100	=100%>80% 100,00	=80%>60%	<=60%
<b>TOTAL</b>						

\* **Legenda:** 1 - Mínimo Aceitável, 3 - Planejado, 5 - Excede o Planejado

# CONTRATO DE METAS

## Contratação de Metas

Período: Jan / 06 a Dez / 06

**Avaliado:** Luiz Henrique de C. Carvalho

**Superior:** Heleni de Mello Fonseca

### PARTE A - Indicadores e Metas

Metas Planejadas *		Escala de Mensuração - Meta em Azul					
Objetivo	Indicador	1	2	3	4	5	
Agregar valor para a corporação	IRD - Índice de Realização de Despesas < melhor	>102%	=102%>100	=100%>98%	=98%>96%	<=96%	
				100,00			
Agregar valor para a corporação	IRE - Índice de Realização ordens especiais > melhor	>102%	=102%>100	=100%>98%	=98%>96%	<=96%	
				100,00			
Agregar valor para a corporação	ITC - Índice de Transferência de Custo = melhor	>106% <=72%	=106%>104% >72%=80%	=104%>102% >80%=88%	=102%>100% >88%=94%	=100%>94%	
						100,00	
Agregar valor para a corporação	VAC - Valor agregado para a corporação > melhor	<=80%	>80%=90%	>90%=100%	=100%=110%	>110%	
				100,00			
Maximizar o ganho na alienação de material	GAM - Ganho obtido com venda de Materia > melhor	<=80%	>80%=90%	>90%=100%	=100%=110%	>110%	
				100,00			
Otimizar o estoque	GIR - Giro do estoque > melhor		<=60%	>60%=80%	>80%=100%	=100%=120%	>120%
					100,00		
aquisição/alienação	no prazo > melhor			70,00			
Buscar máx. eficiência nos proc. aquisição/alienação	RSP - Requisições de serviço atendidas no prazo > melhor	<=90%	>90%=95%	>95%=100%	=100%=110%	>110%	
				70,00			
Ser consciente com relação à segurança	TFA - Taxa de Frequência < melhor	>120%	=120%>100	=100%>80%	=80%>60%	<=60%	
				100,00			
<b>TOTAL</b>							

\* **Legenda:** 1 - Mínimo Aceitável, 3 - Planejado, 5 - Excede o Planejado



# AGENDA

Direcionamento Estratégico

Iniciativas Estratégicas

Alinhamento com os Negócios

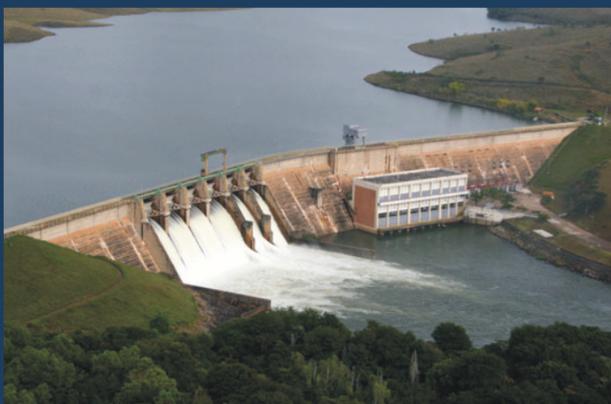
Modelo de Gestão adotado na DGE

Wrap-up



## MAIOR DESAFIO E OBJETIVO

**Buscar eficiência operacional, permanentemente, para crescer com sustentabilidade e agregação de valor para o acionista e o cliente.**



[www.cemig.com.br](http://www.cemig.com.br)

11º ENCONTRO ANUAL  
**Cemig-Apimec**

**CEMIG**  
A Melhor Energia do Brasil.

# GESTÃO CORPORATIVA

**Heleni de Mello Fonseca**

**Diretoria de Gestão Empresarial - DGE**

**Apresentador: Lauro Sérgio Vasconcelos David**

**Belo Horizonte, 29 de maio de 2006**



**CIG  
LISTED  
NYSE.**



IX Prêmio ANEFAC - FIPECAPÍ - SERASA  
Quanto mais transparente, melhor o mercado vê a sua empresa.