



**EMPRESA LUZ E FORÇA
SANTA MARIA**

www.elfsm.com.br

**PLANO DE
NEGÓCIOS**

**2025
2029**

Elaborado	Aprovado		Código
Diretoria Executiva	Documento aprovado na reunião do Conselho de Administração, em 21/05/2025		PN. 01
Data Elaboração	Revisão	Data Revisão	Data Reaprovação
06/05/2025	NA	NA	NA

1. OBJETIVO

Este documento tem por objetivo principal apontar a direção estratégica que deverá ser seguida pela Santa Maria nos próximos 05 (cinco) anos, acompanhada de metas a serem perseguidas e que permitirão a aferição de desempenho.

2. CONTEXTUALIZAÇÃO

Este Plano de Negócios foi elaborado em consonância com o contexto empresarial da Santa Maria, contemplando o ciclo 2025-2029, e ainda, em atendimento ao disposto no Anexo VII - Módulo VII, Componente A2, da Resolução Normativa nº 948 de 16 de novembro de 2021, da Agência Nacional de Energia Elétrica – ANEEL.

3. APRESENTAÇÃO

3.1. História

A história da Santa Maria confunde-se com a história de seu fundador, Henrique Nunes Coutinho.

Henrique Nunes Coutinho nasceu em 12 de fevereiro de 1904 na Fazenda Jovem Arminda, situada em Barra do Córrego Senador, nas proximidades de São Zenon, no vale do Rio Santa Maria, no município de Colatina, ES. A propriedade tinha uma boa estrutura com engenho para fabricação de açúcar e cachaça, moinho, máquinas para beneficiar arroz e café, acionadas por máquina a vapor utilizando lenha como combustível.

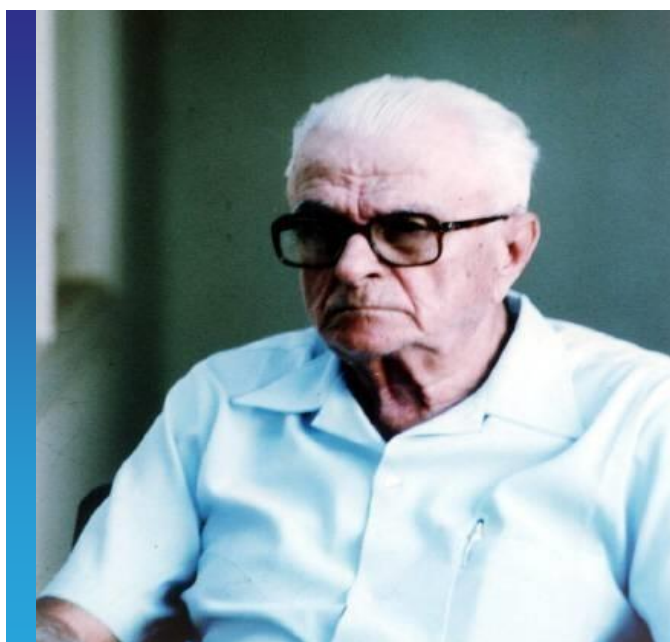


Figura 1 - Henrique Nunes Coutinho, fundador da Santa Maria

Era tempo de colonização na região e a Fazenda Jovem Arminda foi montada por seu pai, Arthur Coutinho D'Alvarenga, para servir de apoio às famílias de imigrantes italianos que por ali chegavam no final do século XIX.

Com pouco mais de 20 anos de idade, na década de 20, o jovem Henrique Nunes Coutinho, leigo, mas curioso sobre assuntos de energia elétrica, construiu uma usina hidrelétrica na Fazenda, no próprio Rio

Santa Maria. Trabalhou enormes troncos de madeira para fazer a represa, e logo a energia elétrica substituiu a máquina a vapor que movimentava os engenhos da Jovem Arminda. Até uma fábrica de gelo havia na Fazenda.

Em 1938, já estava projetando uma nova usina. Comprou uma fazenda em Mutum (hoje, distrito de Boapaba, município de Colatina) para criar gados bovino e suíno, e lá, na margem direita do Rio Santa Maria, Henrique Nunes Coutinho construiu uma nova usina hidrelétrica, com estrutura para beneficiar café, arroz e milho.

Construiu uma usina maior na margem esquerda do Rio Santa Maria, concluída em 1945. Sua intenção era a transferência, para o Bairro Vila Lenira, em Colatina, de sua indústria de beneficiamento de cereais, mediante a construção de uma linha de 11,4 kV, com extensão aproximada de 12 quilômetros.

A Prefeitura de Colatina, na época, adquiriu a energia excedente, pois a cidade era servida precariamente por energia elétrica gerada por uma pequena usina térmica com caldeira à lenha e um motor diesel. Era a energia “vagalume”, fornecida apenas durante algumas horas por dia.

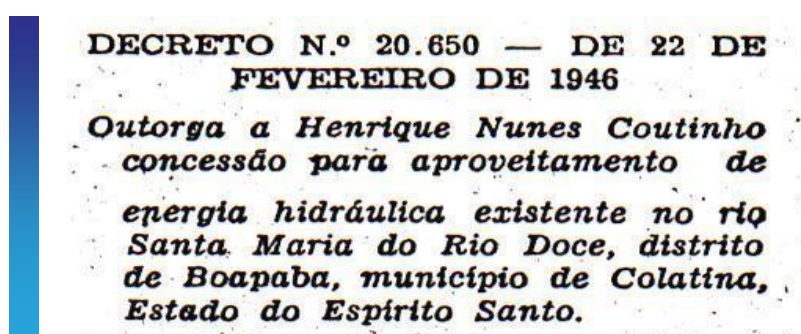


Figura 2 - Decreto Nº 20.650, de 22 de fevereiro de 1.946

Mas essa energia excedente da usina foi suficiente apenas por algum tempo, pois a cidade acelerou seu crescimento com a luz elétrica. Por isso, Henrique Nunes Coutinho construiu outra usina ao lado da segunda e, em 1950, o então governador do Estado negociou com ele a construção de uma usina para atender ao distrito de São João de Petrópolis e à Escola Agrotécnica situada no mesmo distrito, no município de Santa Teresa, ES. Surgia, então, a usina de Tabocas, que atendeu ainda Mutum, Vila de São Antônio, Vinte e Cinco de Julho e São Roque.

Com a energia e o desenvolvimento, surgiram em Colatina as primeiras indústrias madeireiras e logo a energia passou a ser pouca para atender à demanda. Assim, esse pioneiro da energia elétrica em nossa região, instalou em 1953, no atual Bairro Lacê, em Colatina, uma usina termelétrica acionada por dois motores diesel de 310 HP cada um.

Posteriormente, buscando suprir a necessidade de energia elétrica, surgia mais uma usina hidrelétrica, desta vez na Cachoeira do Oito, no Rio Pancas, em Colatina, concluída em 1957.

Em 1959, foi constituída a Empresa Luz e Força Santa Maria S/A, sob a presidência de Henrique Nunes Coutinho, com sede em Colatina, Estado do Espírito Santo.

Um salto importante ocorreu no ano de 1961: para atender ao aumento do consumo da área atendida, a Santa Maria contratou a compra de energia elétrica gerada pela Usina de Rio Bonito, no Rio Santa Maria de Vitória, município de Santa Leopoldina, ES, pertencente à Espírito Santo Centrais Elétricas S/A-ESCELSA, hoje EDP-ES.

Essa interligação significou mais abundância de eletricidade, permitindo ampliar os serviços da Empresa e levar energia ao município de São Gabriel da Palha, ES, passando pelos distritos de Paul, Graça Aranha, Novo Brasil, Governador Lindenberg e também São Domingos. De São Gabriel foi construído um ramal até Pancas.

Em seguida, um grande programa de eletrificação rural foi realizado, tornando a Empresa Luz e Força Santa Maria S/A pioneira da eletrificação rural no Brasil.

Outro fato importante foi a construção, nos anos de 1969 a 1972, da usina da Cachoeira da Onça, no Rio São José, em São Gabriel da Palha, que possibilitou levar a energia para Vila Valério, Fartura, Água Branca, Vila Verde e Alto Rio Novo.

Em 3 de fevereiro de 1999 foi celebrado o Contrato de Concessão nº 20/99 com a União, por intermédio da Agência Nacional de Energia Elétrica-ANEEL, tendo por objeto regular a exploração do serviço público de distribuição de energia elétrica na área de atuação da Empresa Luz e Força Santa Maria S/A.

Em 2015, a Santa Maria celebrou aditivo contratual que concedeu mais 30 anos de exploração da concessão de distribuição de energia elétrica para a região noroeste do estado.

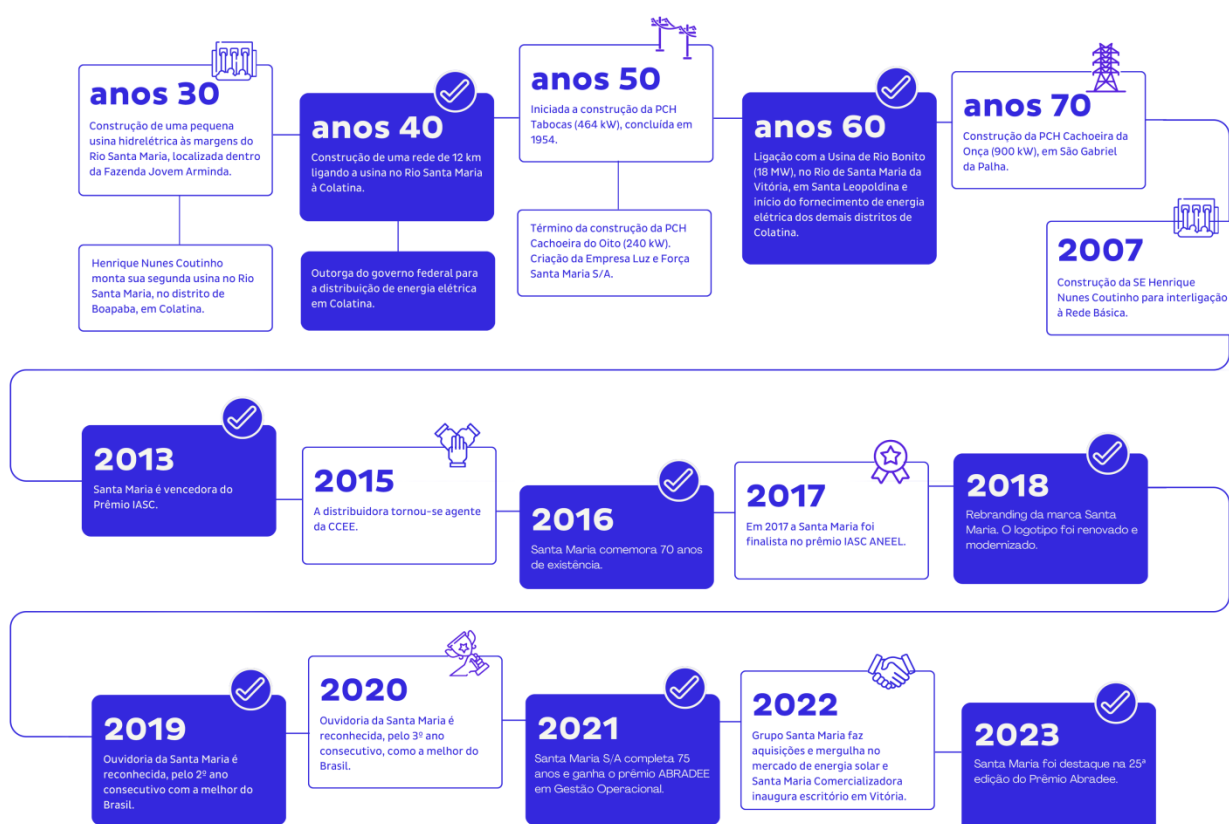


Figura 3 - História da Santa Maria



1930



2029



3.2. Área de Concessão

A base de operações da Santa Maria se concentra em Colatina/ES. Sua área de concessão ocupa cerca de 5 mil km², o que representa 10% da área territorial do estado do Espírito Santo, abrangendo os municípios de Colatina (exceto o distrito de Itapina), Pancas, São Gabriel da Palha, Alto Rio Novo, Águia Branca, São Domingos do Norte, São Roque do Canaã, Marilândia, Governador Lindenberg, parte de Santa Teresa e parte de Vila Valério.

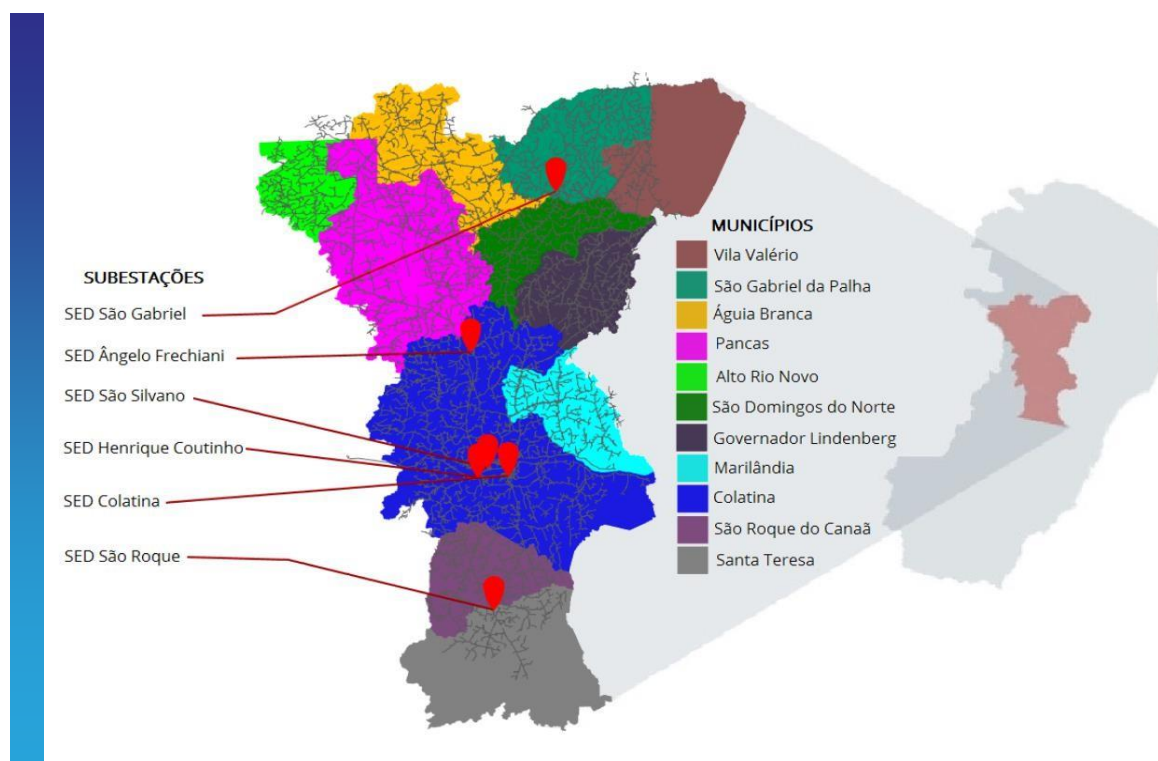


Figura 4 - Área de concessão

3.3. Estrutura Organizacional de Controle e de Gerenciamento de Riscos

Em conformidade com o Anexo VII - Módulo VII, da Resolução Normativa nº 948 de 16 de novembro de 2021, da Agência Nacional de Energia Elétrica – ANEEL, a Santa Maria passou por readequação estrutural relacionada à Governança Corporativa, criando um sistema envolvendo os relacionamentos entre sócios, conselho de administração, diretoria, órgãos de fiscalização e controle e demais partes interessadas.

Até o exercício de 2018, a Companhia possuía como órgão de administração sua Diretoria Executiva, composta por 3 (três) membros, sendo estes: Diretor-Presidente, Diretor Vice-Presidente e Diretor, e um Conselho Fiscal não permanente. Além desses órgãos, até abril de 2019 a Santa Maria possuía um Conselho Consultivo, formado por 5 (cinco) membros, sendo 3 (três) diretores e 2 (dois) acionistas, responsável em assessorar a diretoria e com esta colaborar, sempre que por ela solicitado. Após a criação do Conselho de Administração, que ocorreu em abril de 2019, o Conselho Consultivo foi extinto.

3.3.1. Adequações na Estrutura Organizacional

A Santa Maria promoveu as seguintes mudanças em sua estrutura organizacional:

- Criação do Conselho de Administração com 5 (cinco) membros, dentre os quais 1 (um) membro é independente;
- Inclusão do processo de avaliação anual do desempenho dos administradores, conforme critérios estabelecidos;
- Alteração/inserção dos requisitos mínimos para posse nos cargos de Diretores, Conselheiros e Controllers (Compliance e Auditoria Interna);
- Criação das áreas de Compliance e Auditoria Interna;
- Reestruturação do Organograma com a criação de 8 gerências.

3.3.2. Órgãos de Governança

Diante das adequações acima expostas, os órgãos de Governança Corporativa e de controle e gerenciamento de riscos da Santa Maria ficaram assim definidos:

- **Conselho de Administração:** é o órgão deliberativo da SANTA MARIA, composto por 05 (cinco) membros eleitos pela Assembleia Geral, sendo um independente, com mandato de 03 (três) anos, responsável por determinar as diretrizes gerais para seus negócios, de modo a buscar o cumprimento de seu objeto social e decidir sobre questões estratégicas, tendo como missão proteger e valorizar o patrimônio da Companhia, pensar na empresa de forma estratégica e maximizar o retorno de seu investimento.
- **Diretoria Executiva:** órgão executivo de administração, composto por 03 (três) Diretores, sendo um Presidente, um Vice-Presidente e um Diretor Sem Denominação, eleitos pelo Conselho de Administração para um mandato de 03 (três) anos, responsável pela execução das diretrizes e políticas definidas pelo Conselho de Administração e os negócios da Companhia, visando o cumprimento de seu objeto social e a sua representação legal, ativa e passiva, judicial e extrajudicial.
- **Conselho Fiscal:** órgão com funcionamento não permanente, com atuação independente do Conselho de Administração e da Diretoria, podendo ser instalado por deliberação da Assembleia Geral, com a composição de 03 (três) membros efetivos e 03 (três) membros suplentes, tendo suas atribuições delimitadas pela Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, pelo Estatuto Social e por seu Regimento Interno próprio aprovado pelo Conselho de Administração. Sua atuação é, prioritariamente, um mecanismo de fiscalização independente das atividades dos administradores com reporte direto aos acionistas.
- **Compliance, Gestão de Riscos Corporativos e Controles Internos:** área responsável pela coordenação do processo a ser utilizado na gestão de controles internos, compliance e riscos corporativos, acompanhando os planos de ação para mitigação dos riscos, prestando suporte a todas as áreas da empresa. Auxilia na análise das estruturas e processos, seus produtos e serviços, a fim de alinhá-los às normas emitidas pelos órgãos reguladores e à estrutura normativa interna, além de estruturar, implementar e disseminar o Código de Conduta Ética e Integridade, fiscalizando o seu cumprimento, dentre outras atividades. O departamento é composto por um Supervisor de Compliance e por 02 (dois) Analistas de Compliance.
- **Auditoria Interna:** composta por um Supervisor de Auditoria Interna, este departamento é responsável pela avaliação e testes das atividades de controle da SANTA MARIA, permitindo ao Conselho de Administração, à Diretoria e ao Conselho Fiscal, quando instalado, aferir a adequação dos controles internos e governança, a efetividade do gerenciamento dos riscos e dos processos, o cumprimento de normas e regimentos e a confiabilidade do processo de coleta, mensuração,

classificação, registro e divulgação de eventos e transações com vistas ao preparo de demonstrações financeiras.

- **Comitê de Ética:** composto por sete membros, eleitos pela Diretoria Executiva, o Comitê de Ética foi instalado na reunião da Diretoria de 07 de outubro de 2020, com seu funcionamento iniciado na primeira reunião do Comitê realizada em 20 de outubro de 2020, o qual consiste em um grupo de trabalho representativo, multissetorial e multinível, criado com o objetivo de ser uma instância consultiva, investigativa e educacional em relação às posturas aceitáveis dentro de uma Organização, mantendo a adequação das práticas internas aderentes ao Código de Conduta Ética e Integridade.
- **Comitê Técnico de Engenharia:** eleito pelo Conselho de Administração, o Comitê Técnico de Engenharia, composto por 03 (três) membros, sendo um deles, também, membro do Conselho, foi instalado na reunião do Conselho dos dias 26 e 27 de março de 2020, tendo seu efetivo funcionamento iniciado na primeira reunião do Comitê ocorrida em 05 de agosto de 2020, dispondo de técnicos de nível superior experientes em atuação no setor elétrico, criado com o objetivo de discutir soluções técnicas e assessorar a Alta Direção Executiva e o Conselho de Administração nas decisões técnicas de engenharia e investimentos em ativos elétricos pertinentes às atividades da Companhia.
- **Comitê de Auditoria, Compliance e Riscos:** órgão de assessoramento, vinculado ao Conselho de Administração e eleito por este, composto por 03 (três) membros, sendo um deles o Conselheiro Independente, instalado na reunião ordinária do Conselho dos dias 26 e 27 de março de 2020, tendo seu efetivo funcionamento iniciado com a primeira reunião datada de 06 de agosto de 2020, atuando com o objetivo de prestar suporte em assuntos relacionados a conformidade, riscos, auditorias e demonstrações financeiras, dentre outros temas demandados pelo Conselho de Administração que tratem dessas matérias.

4. IDENTIDADE ORGANIZACIONAL

4.1. Objeto Social

A Concessionária atua exclusivamente na prestação de serviço público de distribuição de energia elétrica, sob o Contrato de Concessão do Serviço Público de Distribuição de Energia Elétrica nº 20/1999-ANEEL, que em seu sexto termo aditivo prorroga a exploração desse serviço até 07 de julho de 2045, nos termos do Despacho do Ministro de Estado de Minas e Energia, de 09 de novembro de 2015, com fulcro na Lei nº 12.783, de 11 de janeiro de 2013, no Decreto nº 7.805, de 14 de setembro de 2012 e no Decreto nº 8.461, de 2 de junho de 2015.

4.2. Propósito, Missão, Visão, Valores e Fatores Críticos de Sucesso

PROPÓSITO: Ser a energia que impulsiona vidas e negócios - Parceira | Confiável | Sustentável



MISSÃO: Levar Energia Elétrica com Qualidade a todos os cantos e para toda sociedade.

VISÃO: Ser reconhecida como a melhor distribuidora de energia elétrica do Brasil.

VALORES:

- **Ética:** Agir respeitando as regras e preceitos morais dos indivíduos e da sociedade.
- **Transparência:** Clareza no relacionamento com seus clientes, colaboradores, fornecedores, investidores e demais integrantes da sociedade.
- **Segurança:** Zelar pela vida como bem maior.
- **Competência:** Dispor de profissionais qualificados trabalhando em equipe, buscando a excelência na prestação dos serviços.
- **Comprometimento:** Compromisso em contribuir com o desenvolvimento de todos os setores da sociedade.
- **Sustentabilidade:** Buscar a longevidade do negócio incluindo diretrizes de responsabilidade social e ambiental.

Fatores críticos de sucesso: Fatores críticos de sucesso são pontos-chave que, quando bem executados, definem e garantem o desenvolvimento e o crescimento de uma empresa e seu negócio, atingindo seus objetivos. Em contrapartida, quando estes mesmos fatores são negligenciados ou ignorados, contribuem muito para o fracasso da Organização. Os fatores críticos de sucesso devem e precisam ser encontrados através de um estudo aprofundado dos próprios objetivos da empresa, derivando de sua missão, sua visão e seus valores, tornando-se referências obrigatórias e fundamentais para que a empresa sobreviva, seja competitiva e tenha sucesso. Considerando o contexto empresarial da Santa Maria (prestação de serviço público de distribuição de energia elétrica), destacam-se os seguintes fatores críticos de sucesso:

- Administrar adequadamente os processos de reajustes e revisões tarifárias promovidos pela ANEEL, visando garantir, por meio de uma tarifa justa e módica, o equilíbrio econômico e financeiro da concessão e o retorno do capital investido;
- Controlar adequadamente os custos operacionais reais (Parcela B), visando garantir a sua integral cobertura tarifária;
- Gerenciar adequadamente a contratação de energia e demanda de modo a suprir o mercado com o melhor custo;
- Garantir que os indicadores de qualidade e de sustentabilidade econômica e financeira, previstos no contrato de concessão, se mantenham em patamares adequados em relação aos parâmetros mínimos regulatórios estabelecidos pela ANEEL;
- Garantir a observância e o cumprimento da legislação setorial, bem como de todas as demais obrigações previstas no contrato de concessão em vigor; e
- Gerenciar pessoas visando o desenvolvimento do capital humano e alcance dos objetivos do negócio.



SANTA MARIA

Mais energia para sua vida

PLANO DE NEGÓCIOS

5. CONTEXTUALIZAÇÃO DO HORIZONTE DE PLANEJAMENTO

Nos próximos 05 anos estão previstas obras importantes para o sistema elétrico da Santa Maria. A de maior destaque é a consolidação de um novo ponto de conexão com o Sistema Interligado Nacional. Associado a esta conexão estão a construção de uma nova subestação, além de duas linhas de distribuição. Ainda estão previstos reforços nas redes de distribuição, aquisição de novo transformador de força, melhoria na proteção de subestações, aumento do parque de equipamentos especiais, além de obras de rotina da distribuição. A busca por evolução no desempenho dos índices de continuidade e por modicidade tarifária é constante na rotina da Santa Maria, o que pode ser comprovado pela trajetória dos indicadores de qualidade de fornecimento e pela redução da tarifa de energia elétrica em 2019.

O projeto de novo ponto de conexão com a Rede Básica, com montantes significativos de investimentos, demonstra que a empresa busca constantemente a melhoria da qualidade dos serviços prestados e da confiabilidade no fornecimento de energia aos seus clientes. A concretização desse projeto será mais um marco importante na história da Santa Maria.

5.1. Análise de Ambiente (SWOT)

A Análise de SWOT é uma ferramenta de gestão utilizada para fazer a análise de cenários (ou de ambientes), proporcionando a base para um planejamento estratégico.



Figura 5 - Ilustração SWOT

Focada nos fatores críticos de sucesso e no horizonte de planejamento, a Santa Maria determinou questões pertinentes com seu contexto, como segue:

	FATORES POSITIVOS	FATORES NEGATIVOS
FATORES INTERNOS	Força	Fraquezas
	Indicadores de Qualidade e Continuidade	Único ponto de conexão ao Sistema interligado
	Imagem	Circuitos de alimentadores longos com redes monofásicas
	Saúde financeira	
	Gestão de ativos elétricos	-
	Capital Humano	
FATORES EXTERNOS	Oportunidades	Ameaças
	Segundo ponto de conexão ao sistema	Crescimento da geração distribuída
	Potencial da região de atrair empreendimentos	Variação abrupta do mercado
	Expansão do sistema de potência	Eventos climáticos extremos
	-	Escassez de mão de obra Qualificada

Tabela 1 - Questões pertinentes ao Contexto

5.2. Riscos, Oportunidades e Contingências

A análise de riscos teve como foco principal levantar possíveis ocorrências com potencial de impedir ou dificultar a concretização de uma determinada meta empresarial. Tal metodologia foi implementada seguindo as determinações da PL.03 Política de Administração de Riscos Corporativos aprovada pelo Conselho de Administração desta Concessionária em 21/07/2020.

Questão pertinente	Principais Objetivos	Principais Riscos	Contingências
FRAQUEZA - Único ponto de conexão ao sistema interligado (Rede Básica)	Reduzir riscos de interrupção generalizada no fornecimento de energia elétrica da distribuidora em situações normais e contingência, reduzir perdas e reduzir risco de não conseguir atender novas cargas num futuro próximo	Interrupção no fornecimento de energia dos consumidores da distribuidora em função de falhas no ponto de suprimento existente e limitação em capacidade no atendimento de cargas futuras.	Implementação de novo ponto de conexão à rede básica até julho de 2025. Até que a execução deste novo ponto (obra) não tenha sido concluído, manter atenção ao comportamento do sistema elétrico que hoje atende à distribuidora e agir junto ao ONS para que medidas preventivas sejam adotadas para manter o seu bom funcionamento.
FRAQUEZA - Circuitos de alimentadores longos com redes monofásicas	Garantir os altos níveis de qualidade e continuidade no fornecimento de energia elétrica, atender os indicadores técnicos tanto estratégicos quanto regulatórios, e reduzir as perdas técnicas no sistema de distribuição.	Aumento do tempo e frequência de desligamento dos consumidores, redução do nível de tensão de atendimento dos consumidores, aumento do montante de ressarcimento aos consumidores por transgressão de nível de tensão e tempo e frequência de desligamentos, aumento das perdas técnicas no sistema de distribuição.	Construção de novas subestações próximas aos centros de carga relevantes que estão distantes das fontes atuais, construção de novos alimentadores ou novos troncos de alimentadores que proporcionem redução da distância da carga à fonte e execução de trifaseamento de redes monofásicas.

FORÇA - Indicadores de Qualidade e Continuidade	Garantir que os indicadores previstos no contrato de concessão e em demais atos regulatórios, se mantenham em patamares adequados em relação aos parâmetros mínimos estabelecidos pela ANEEL, além de promover a melhoria contínua destes, alinhando-os às estratégias do negócio.	Queda do desempenho operacional, comercial e administrativo/financeiro a patamares abaixo de performance interna determinada e outrora obtida, ou ainda, a patamares que se configurem como transgressões dos limites estabelecidos pelo órgão regulador, imagem institucional desvalorizada.	Manutenção das rotinas do Sistema de Gestão da Qualidade (mapeamento de processos, estabelecimento de procedimentos, treinamentos, estabelecimento de indicadores de desempenho para os processos em consonância com metas do regulador, reuniões de análise de dados periódicas para avaliação do desempenho); e ainda, aplicação dos testes de controle pela Auditoria Interna de forma a aferir se os controles existentes se demonstram adequados aos riscos conexos aos diversos processos da Distribuidora.
FORÇA - Imagem	Garantir o cumprimento dos VALORES Institucionais.	Queda na satisfação dos clientes.	Manutenção do Programa de Integridade, com a imersão de toda a estrutura nas práticas previstas no Código de Conduta Ética e Integridade, objetivando o engajamento de todos na identidade organizacional da Santa Maria; Manutenção das rotinas do Departamento de Comunicação Institucional, validando cada vez mais o papel da Santa Maria na sociedade.
FORÇA - Saúde Financeira	Garantir a continuidade do equilíbrio econômico e financeiro da concessão.	Desequilíbrio econômico e financeiro da concessão.	Administrar adequadamente os processos de reajustes e revisões tarifárias promovidos pela ANEEL, visando garantir, por meio de uma tarifa justa e módica, o equilíbrio econômico e financeiro da concessão e o retorno do capital investido / Controlar adequadamente os custos operacionais reais (Parcela B), visando garantir a sua integral cobertura tarifária / Gerenciar adequadamente a contratação de energia e demanda de modo a suprir o mercado com o melhor custo / Garantir que os indicadores de sustentabilidade econômica e



			financeira, previstos no contrato de concessão, se mantenham em patamares adequados em relação aos parâmetros mínimos regulatórios estabelecidos pela ANEEL / Garantir a observância e o cumprimento da legislação setorial, bem como de todas as demais obrigações previstas no contrato de concessão em vigor.
FORÇA - Gestão de Ativos Elétricos	Garantir o retorno do capital investido na infraestrutura da concessão.	Perdas econômicas e financeiras decorrentes do não reconhecimento dos investimentos na tarifa de energia elétrica.	Gerenciar adequadamente os critérios de apropriação de custos e movimentação de bens (cadastramento, baixa e depreciação), com o objetivo de maximizar resultados, evitar perdas e garantir a sua conformidade e o integral reconhecimento dos investimentos realizados na infraestrutura da concessão na tarifa de energia elétrica / Garantir que a Base de Dados Geográfica da Distribuidora (BDGD) reflita fidedignamente os ativos físicos em campo e a serviço da concessão / Conciliar periodicamente os cadastros físico (BDGD) e contábil (Ativo Imobilizado em Serviço - AIS), visando garantir as suas adequação e aderência / Garantir a observância e o cumprimento da legislação setorial, bem como de todas as demais obrigações previstas no contrato de concessão em vigor.
FORÇA - Capital Humano	Garantir a satisfação dos colaboradores valorizando as experiências adquiridas e incentivar o engajamento das equipes.	Perda de capital humano qualificado.	Gerenciar adequadamente o programa de capacitação e avaliação de modo a preparar os colaboradores para a ocupação de cargos chave, garantindo a sucessão destes cargos.

AMEAÇA - Crescimento da Geração Distribuída	Buscar equilíbrio entre o potencial impacto financeiro provocado pela queda de receita e o necessário investimento para adaptação da rede ao crescente aumento de GD's a fim de manter a qualidade do fornecimento	Perda financeira e violação dos indicadores de qualidade de fornecimento	Ações junto ao poder concedente para a real mensuração do impacto da GD no negócio e monitoramento contínuo do desempenho das redes de distribuição para manutenção da qualidade do fornecimento.
AMEAÇA - Variação abrupta do mercado	Garantir o equilíbrio entre o mercado de energia elétrica e os contratos firmados pela Distribuidora, garantindo o devido repasse tarifário.	Agravo da saúde financeira por desequilíbrio econômico/financeiro devido ao desembolso; risco de não reconhecimento tarifário e de penalidade do poder concedente.	Estudos eficazes de contratação de energia / Contratação mais flexível / Atenção e acompanhamento diário do mercado de energia.
AMEAÇA Eventos climáticos extremos	Garantir os índices de qualidade e continuidade no fornecimento de energia elétrica, atender os indicadores técnicos e comerciais tanto estratégicos quanto regulatórios, atender os índices de satisfação dos consumidores.	Queda do desempenho operacional, comercial e administrativo/financeiro a patamares abaixo da performance interna determinada e outrora obtida, ou ainda, a patamares que se configurem como transgressões dos limites estabelecidos pelo órgão regulador, imagem institucional desvalorizada.	Manter atualizados os planos de manutenção para redes, linhas e subestações, do plano de manejo de vegetação e poda de árvores, plano de manobras em contingência, plano de acionamento de equipes em contingência.
AMEAÇA Escassez de mão de obra Qualificada	Garantir a contratação e retenção de mão de obra qualificada.	Dificuldade em executar obras e demais serviços ou conduzir processos de forma adequada.	Promover e incentivar a capacitação da mão de obra interna nas diversas áreas de conhecimento inerentes ao negócio e buscar parcerias com instituições de ensino profissionalizantes para capacitar e qualificar a mão de obra do mercado para atividades específicas do negócio.

OPORTUNIDADE Segundo ponto de conexão ao sistema	Melhoria significativa na confiabilidade do sistema elétrico da distribuidora em situações normais e contingência, reduzir perdas e garantir atendimento de novos consumidores num futuro próximo.	Investimento em ativos que não propiciem o retorno esperado (custo x benefício)	Instituição de Comitê Técnico de Engenharia com a atribuição de apresentar soluções técnicas e assessorar a Alta Direção Executiva e o Conselho de Administração nas decisões técnicas de engenharia e investimentos em ativos elétricos pertinentes às atividades da Companhia.
OPORTUNIDADES Potencial da região de atrair empreendimentos	Estruturar o sistema elétrico interno e pontos de suprimento externos para garantir oferta de energia em quantidade com velocidade de atendimento compatível com as necessidades dos potenciais empreendimentos .	Limitação da oferta de energia e lentidão no atendimento à novos empreendimentos.	Planejamento e expansão contínua do sistema elétrico interno da distribuidora e buscar pontos de suprimento externos que atendam as necessidades futuras a seu tempo.
OPORTUNIDADES Expansão do sistema de potência	Garantir oferta de energia para atender os consumidores juntamente com os altos níveis de qualidade e continuidade no fornecimento de energia elétrica, atender os indicadores técnicos tanto estratégicos quanto regulatórios, e reduzir as perdas técnicas no sistema de distribuição.	Limitação da oferta de energia para atendimento dos consumidores e restrição no aumento de carga, piora na qualidade e confiabilidade do atendimento aos consumidores, aumento do montante de ressarcimento aos consumidores por transgressão de nível de tensão e tempo e frequência de desligamentos, aumento das perdas técnicas no sistema de distribuição.	Acompanhamento contínuo para eventuais construções de novas subestações próximas aos centros de carga relevantes que estão distantes das fontes atuais, construção de novos alimentadores ou novos troncos de alimentadores que proporcionem redução da distância da carga à fonte.

Tabela 2 - Riscos, Oportunidades e Contingências

6. METAS DA ORGANIZAÇÃO PARA OS PRÓXIMOS CINCO ANOS

Com base na sua identidade organizacional (missão, visão, valores institucionais e fatores críticos de sucesso), e ainda, pautada em sua análise estratégica de ambientes, a Santa Maria, estabeleceu os seguintes objetivos estratégicos:

- Excelência nos Padrões Técnicos de Fornecimento
- Sustentabilidade Econômica e Financeira do Negócio
- Excelência no Atendimento aos Clientes
- Gestão de Pessoas

A partir destes objetivos são estabelecidas metas organizacionais alinhadas com resoluções vigentes, bem como, contrato de concessão.



Figura 6 - Visão estratégica

6.1. METAS RELATIVAS À QUALIDADE DO SERVIÇO PRESTADO - EXCELÊNCIA NOS PADRÕES TÉCNICOS DE FORNECIMENTO DE ENERGIA

6.1.1. Indicadores de continuidade DEC e FEC

	2025	2026	2027	2028	2029
DEC limite (horas)	6,59	60% meta ANEEL	60% meta ANEEL	60% meta ANEEL	60% meta ANEEL
	2025	2026	2027	2028	2029
FEC limite (vezes)	4,15	60% meta ANEEL	60% meta ANEEL	60% meta ANEEL	60% meta ANEEL

Tabela 3 - Indicadores de Continuidade

6.1.2. Perdas elétricas

	2025	2026	2027	2028	2029
Perda Global (%)	9,72	9,62	9,52	9,42	9,32

Tabela 4 - Metas para perdas elétricas

6.2. METAS RELATIVAS A EFICIÊNCIA ECONÔMICO-FINANCEIRA

$$\frac{\text{Dívida Líquida}}{\text{LAJIDA} - \text{QRR}} \leq \frac{1}{(1,11 * \text{Selic})}$$

Indicador de sustentabilidade econômica e financeira (ANEEL)

$$\frac{\text{DÍVIDA LÍQUIDA}}{\text{LAJIDA AJUSTADO}} \leq 3,5$$

Alavancagem financeira (BNDES)

	Indicador	2025	2026	2027	2028	2029
Geração de Riqueza	EBITDA R\$	R\$ 50 mm	R\$ 52 mm	R\$ 53 mm	R\$ 54 mm	R\$ 60 mm
	RENTABILIDADE (LL / BRRL)	> 15%	> 15%	> 15%	> 15%	> 15%
	PMSO REAL / PMSO REG	0,95 – 1,05	0,95 – 1,05	0,95 – 1,05	0,95 – 1,05	0,95 – 1,05
	INVEST-OE / QRR	> 1	> 1	> 1	> 1	> 1

Tabela 5 - Geração de Riquezas

6.3. METAS RELATIVAS A GESTÃO DE PESSOAS

	Indicador	2025	2026	2027	2028	2029
Pessoas / Governança	Índice GPTW	> 72%	> 74%	> 77%	> 78%	> 80%
	Sucessores em Cargos Chave	50% COM SUCESSOR DEFINIDO	60% COM SUCESSOR DEFINIDO	70% COM SUCESSOR DEFINIDO	80% COM SUCESSOR DEFINIDO	100% COM SUCESSOR DEFINIDO
	TREINAMENTO / CAPACITAÇÃO	A Definir				
	Nível de Governança – IGCR	> 80%	> 80%	> 80%	> 80%	> 80%

Tabela 5 - Pessoas e Governança

6.4. METAS RELATIVAS A EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO AOS CLIENTES

	Indicador	2025	2026	2027	2028	2029
Clientes	IASC (ANEEL)	> 75%	> 76%	> 77%	> 78%	> 79%
	TAXA DE CRESC. GRANDES CLIENTES	6%	7%	8%	9%	10%
	ISQP (ABRADEE)	> 85%	> 85%	> 85%	> 85%	>85%

Tabela 6 - Clientes

7. COMPETÊNCIAS A CONSOLIDAR



Figura 7 - Estrela de Competências

8. CLIENTES / OPORTUNIDADES / MERCADO

VERTICAIS DE NEGÓCIOS / NICHOS DE CLIENTES PRIORITÁRIOS	OPORTUNIDADES NÃO EXPLORADAS / NOVOS NEGÓCIOS / PARCERIAS ESTRATÉGICAS (não atuamos hoje e podemos passar a atuar)
INDUSTRIAIS / COMERCIAIS DE GRANDE PORTE (GRANDES CLIENTES)	ATRAÇÃO DE INVESTIMENTOS PARA A ÁREA DE CONCESSÃO
RECUPERAR CLIENTES ATENDIDOS PELA EDP NA NOSSA ÁREA DE CONCESSÃO O QUE OFERECER (PRODUTOS/SERVIÇOS)	RELAÇÕES INSTITUCIONAIS (EMPRESAS / GOVERNOS / FINDES / ASSOCIAÇÕES EMPRESARIAIS) PARA ESTREITAR RELAÇÕES E CRIAR NOVAS OPORTUNIDADES MARKETING ASSOCIANDO A MARCA AO ATENDIMENTO / AGILIDADE / QUALIDADE DOS SERVIÇO / NOVOS NEGÓCIOS
CANAL DEDICADO DE ATENDIMENTO / GRANDES CLIENTES	-
SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO / EFICIÊNCIA / PROJETOS DE VIABILIDADE	-

Tabela 7 - Nicho de Clientes

9. PRIORIDADES SM DISTRIBUIDORA 2025-2029

PESSOAS / ESTRUTURA / GOVERNANÇA
GESTÃO DE CLIENTES
COMUNICAÇÃO E MARKETING
INOVAÇÃO E MODERNIZAÇÃO
PLANO DE INVESTIMENTO DE LONGO PRAZO

Tabela 8 - Prioridades Estratégicas

10. DESEMPENHO DOS INDICADORES

10.1. ANO BASE 2024

10.1.1. Indicadores de continuidade DEC e FEC

	2024	Meta 2024
DEC Real (horas)	8,69	6,59
FEC Real (vezes)	4,57	4,15

Tabela 17 - Desempenho Indicadores de Continuidade

10.1.2. Perdas elétricas

	2024	Meta 2024
Perdas Totais	10,09%	9,72

Tabela 18 - Desempenho perdas elétricas

10.1.3 Eficiência econômico-financeira

Geração de Riqueza	Indicador	2024	Metas 2024
	EBITDA R\$ (Milhões)	R\$ 54.266	R\$ 45mm (possível ajuste 48)
	RENTABILIDADE (LL / BRRL)	14,4%	> 12%
	PMSO REAL / PMSO REG	1,15	=1
	INVEST-OE / QRR	1,8	> 1

Tabela 19 - Desempenho Geração de Riquezas

10.1.4. Gestão de pessoas

Pessoas / Governança	Indicador	2024	Metas 2024
	ÍNDICE GPTW	85%	> 72%
	SUCESORES EM CARGOS CHAVE	100% mapeados em 2024	MAPEAMENTO DE 100%
	TREINAMENTO / CAPACITAÇÃO	Não alcançado	DEFINIR CRITÉRIO E META
	NÍVEL DE GOVERNANÇA – IGCR	95,73%	> 60%

Tabela 20 - Desempenho Pessoas e Governança

10.1.5. Excelência no atendimento aos clientes

Clientes	Indicador	2024	Metas 2024
	IASC (ANEEL)	64,75%	> 70%
	TAXA DE CRESC. GRANDES CLIENTES	4,84%	4%
	ISQP (ABRADEE)	85,81%	> 85%

Tabela 21 - Desempenho Clientes

10.2. ANO BASE 2023

10.2.1 Qualidade do Serviço Prestado

Limites Aneel - Valor Global - 5º CRTP						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
DEC limite (horas)	12,18	11,86	11,86	11,42	11,42	11,23
DEC real (horas)	7,54	7,24	6,57	6,19	6,94	6,99
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
FEC limite (vezes)	9,38	8,70	8,64	7,92	7,92	7,23
FEC real (vezes)	4,71	4,57	3,50	4,07	4,24	4,1

Tabela 8 - Desempenho dos indicadores de continuidade

10.2.2. Níveis de Tensão

Descrição		Desempenho
TMA - Verificação de Níveis de Tensão		2023
		5,69
	2023	
	Procedente	Improcedente
1º Trim.	14	112
2º Trim.	34	83
3º Trim.	18	63
4º Trim.	16	126
Total	82	384

Tabela 09 - Desempenho verificação de tensão

10.2.3. Perdas Elétricas

2023	
Perda Total Regulatória	10,50%
Perdas Totais	9,72%

Tabela 10 - Desempenho perdas elétricas

10.2.4. Tempo Média de Atendimento – Ocorrências

TEMPO MÉDIO DE ATENDIMENTO (TMA) (EM MINUTOS)	
2023	
TMA UB	132,60
TMA RR	194,30

Tabela 11 – Desempenho atendimento a ocorrências

10.2.5. Eficiência Econômico-financeira

CRITÉRIO DE EFICIÊNCIA EM RELAÇÃO À GESTÃO ECONÔMICA E FINANCEIRA	
{Dívida líquida / [LAJIDA (-) QRR]} ≤ 1 / (1,11 * SELIC)	2023
Dívida líquida / LAJIDA (-) QRR	1,16
1 / 1,11 * SELIC	10
Resultado	Cumpriu

Tabela 12 - Desempenho eficiência econômico-financeira

10.2.6. Gestão de Pessoas

Descrição	Desempenho	
	2022	2023
Turnover	0,55%	0,55%
Absenteísmo	0,01%	0,01%
Treinamento	1,22horas/ homem	1,58horas/ homem

Tabela 13 - Desempenho gestão de pessoas

10.2.7. Atendimento Comercial e Satisfação do Consumidor

ANEXO IV - REN 1000/2021 (QUALIDADE DO ATENDIMENTO COMERCIAL)			
Descrição	Limites ANEEL	Apurado 2023	Serviços executados fora do prazo (%)
Realizar as alterações cadastrais	5 dias úteis	*	
Realizar as alterações cadastrais, com visita técnica	10 dias úteis	*	
Fornecer o orçamento estimado	30 dias	*	
Disponibilizar estudos do orçamento	10 dias úteis	*	
Informar as condições para a revisão da demanda contratada em projetos de eficiência energética	30 dias	*	
Enquadramento na modalidade tarifária horária branca	30 dias	3,50 dias	
Retorno à modalidade tarifária convencional	30 dias	4,00 dias	
Providenciar o reparo do meio tilizado para o acompanhamento da leitura de medição externa	15 dias	*	
Fornecer cópia do processo de defeito na medição	5 dias úteis	*	
Fornecer cópia da gravação da chamada telefônica	5 dias úteis	2 dias	
Informar a relação dos registros do histórico das demandas	3 dias úteis	3 dias	
Informações relacionadas aos indicadores de Continuidade, compensações e interrupções	30 dias	20,50 dias	
Fornecer cópia do processo de levantamento cadastral de iluminação pública	5 dias úteis	*	
Disponibilizar informações do sistema de informação geográfica	30 dias	*	
Fornecer cópia do processo de irregularidade	5 dias úteis	*	
Fornecer cópia do processo de ressarcimento de danos	5 dias úteis	*	
Informar o resultado da análise de projeto	30 dias	14,00 dias	
Informar o resultado da reanálise de projeto em caso de análise anterior incompleta	10 dias úteis	*	
Disponibilizar o projeto e demais informações em caso de antecipação de obra	10 dias úteis	*	
Encaminhar o relatório de vistoria em caso de reprovação	3 dias úteis	*	
Comunicar o resultado do comissionamento de obras	30 dias	16,50 dias	
Comunicar o resultado do comissionamento de obras no caso de informação anterior incompleta	10 dias úteis	*	
Informar o resultado da análise de classificação tarifária	5 dias úteis	1,08 dias úteis	
Informar o resultado da análise de classificação tarifária, caso haja necessidade de visita técnica	10 dias úteis	*	
Inspeção do sistema de medição de faturamento e demais providências	30 dias	12,35 dias	



Informar o resultado Da Análise De Reconhecimento de Sazonalidade	5 dias úteis	*	
Informar o resultado da análise de reconhecimento de sazonalidade, caso haja necessidade de visita técnica	10 dias úteis	*	
Solucionar reclamação de compensação de faturamento	15 dias	4,50 dias	
Solução de reclamações, sem visita técnica, exceto as que possuam prazo próprio	5 dias úteis	3,15 dias úteis	
Solução de reclamações, com visita técnica, exceto as que possuam prazo próprio	10 dias úteis	8,09 dias úteis	
Atendimento de solicitações que não disponham de prazo próprio	30 dias	0,50 dias	
Comunicar as providências adotadas na Ouvidoria da distribuidora	10 dias úteis	2,76 dias	
Comunicar as providências adotadas na Ouvidoria da distribuidora em caso de prorrogação do prazo	Prazo informado	*	
Realizar a inspeção técnica, a medição instantânea e demais providências em casos de reclamação de tensão	15 dias	3,49 dias	
Realizar a medição pelo período de 168 horas e entregar o laudo técnico do resultado	30 dias	20,08 dias	
Fornecer informações sobre a arrecadação da contribuição para o custeio do serviço de iluminação pública	30 dias	*	
Avaliar reclamação sobre isponibilidade mensal Insuficiente	30 dias	*	
Adotar medidas corretivas em caso de disponibilidade mensal insuficiente	60 dias	*	
Regularizar nível tensão, sistema MIGDI ou SIGFI	60 dias	*	
Verificação ou retirada do equipamento danificado utilizado para o acondicionamento de alimentos perecíveis ou de medicamentos	1 dia útil	*	
Verificação ou retirada do equipamento danificado	10 dias	*	
Informar o resultado da solicitação de ressarcimento feita em até 90 dias	15 dias	3,54 dias	
Informar o resultado da solicitação de ressarcimento feita com mais de 90 dias	30 dias	*	
Efetuar o ressarcimento em caso de deferimento	20 dias	2,79 dias	
Instalação do padrão de entrada gratuito	10 dias úteis	*	
Fornecer o orçamento de conexão, conexão de unidades consumidoras, inclusive com micro GD em tensão menor que 69kv, sem obras	15 dias	10,55 dias	
Fornecer o orçamento de conexão, conexão de unidades consumidoras, inclusive com micro GD em tensão menor que 69kv, com obras	30 dias	23,57 dias	
Fornecer o orçamento de conexão, demais conexões	45 dias	1,00 dia	



Entregar os contratos e demais documentos	5 dias úteis	0,03 dias	
Concluir as obras de conexão, tensão menor que 2,3 kv	60 dias	39,84 dias	
Concluir as obras de conexão, tensão maior ou igual a 2,3 Kv e menor que 69 kv, até 1km	120 dias	103,93 dias	
Concluir as obras em tensão menor que 69 kv	365 dias	*	
Concluir demais obras não previstas nos critérios anteriores.	Cronograma	*	
Conexão - lei nº 14.195, de 26 de agosto de 2021	45 dias	*	
Vistoria e instalação de medição, conexão menor que 2,3 kv	5 dias úteis	1,39 dias	
Vistoria e instalação de medição, conexão maior ou igual a 2,3 kv e menor que 69 kv	10 dias úteis	3,08 dias	
Vistoria e instalação de medição, conexão maior ou igual a 69 kv	15 dias úteis	*	
Implantação/adequação do sistema de medição no ACL	cronograma	*	
Aprovar o projeto de medição de central geradora, importador e exportador de energia	10 dias úteis	*	
Comunicar a avaliação do relatório de comissionamento do sistema de medição	10 dias úteis	*	
Alteração de titularidade, área urbana	3 dias úteis	1,07 dias	
Alteração de titularidade, área rural	5 dias úteis	1,33 dias	
Substituir o medidor e demais equipamentos de medição após a data de constatação do defeito	30 dias	0,49 dias	
Religação em caso de suspensão indevida	4 horas	*	
Religação de urgência em área urbana	4 horas	1,12 horas	
Religação normal em área urbana	24 horas	2,88 horas	
Religação normal em área rural	48 horas	6,01 horas	
Vistoria para conexão, sistema MIGDI ou SIGFI	10 dias úteis	*	
Conexão, sistema MIGDI ou SIGFI	10 dias úteis	*	
Religação, sistema MIGDI ou SIGFI	120 horas	*	
Religação em caso de suspensão indevida, sistema MIGDI ou SIGFI	72 horas	*	
Efetuar desligamento programado mediante a solicitação do consumidor ou usuário.	30 dias	2,21 dias	
Efetuar religação programada, mediante a solicitação do consumidor ou usuário.	30 dias	2,24 dias	
Informações relacionadas aos indicadores de continuidade, ompensações e interrupções	30 dias	20,50 dias	
Disponibilizar os dados de medição armazenados em memória de massa mediante a solicitação do consumidor ou usuário.	30 dias	11,35 dias	
Aumento ou Redução de Carga da UC	-	2,92 dias	
Índice de Erros de Leitura	-	0,07%	

Pedidos de Desligamento	-	1,33 dias	
Aperfeiçoamento do SGQ	-	09 avanços	

ANEXO II - REN 414/2010 - QUALIDADE DO ATENDIMENTO TELEFÔNICO					
Descrição	Limites ANEEL	Desempenhos		Limites Excedidos	
		2022	2023	2022	2023
INS – Índice de Nível de Serviço	≥85%	89,59	90,29	0	0
IAB – Índice de Abandono de Chamadas	≤4%	0,91	0,93	0	0
ICO – Índice de Chamadas Ocupadas	≤2%	0	0	0	0

Descrição	Limites ANEEL	Apurado ELFSM		Limites Excedidos	
		2022	2023	2022	2023
FER - Frequência Equivalente de Reclamação	6,00	3,89	4,78	-	-

OUTRAS METAS					
Descrição	Limites ANEEL	Desempenho		Desvios em relação a metas da Qualidade(%)	
		2022	2023	2022	2023
Índice geral de satisfação (ABRADEE)	-	76,25	77,50	-	-
Índice geral de satisfação (IASC)	-	66,29	63,89	-	-
Índice Geral de Satisfação com o processo de tratamento de reclamações	-	87,50%	-	-	-
TME – Tempo Médio de Espera Consumidores	30 min	02m:30s	-	-	-

Tabela 14 - Desempenho do Atendimento Comercial e a Satisfação do Consumidor

* Sem atendimentos realizados no período.

11. PROGRAMA DE INVESTIMENTOS DOS PRÓXIMOS CINCO ANOS

Distribuição - Máquinas e equipamentos - R\$ mil	Projeção dos investimentos				
	2025	2026	2027	2028	2029
AIS bruto	35.796	44.138	31.460	32.100	41.951
Transformador de distribuição	11.834	12.164	12.568	12.898	13.285
Medidor	2.614	2.730	2.808	2.845	2.930
Redes de baixa tensão (< 2,3 kV)					
Redes de média tensão (2,3 kV a 44 kV)	17.457	16.812	16.083	16.357	18.289
Redes de alta tensão (69 kV)					
Redes de alta tensão (88 kV a 138 kV)		360			
Redes de alta tensão (>= a 230 kV)					
Subestações de média tensão (primário de 30 kV a 44 kV)					
Subestações de alta tensão (primário de 69 kV)	3.591	1.382			
Subestações de alta tensão (primário de 88 kV a 138 kV)	300	10.690			7.447
Subestações de alta tensão (primário >= a 230 kV)					
Demais máquinas e equipamentos					
Obrigações especiais do AIS bruto	(3.407)	(3.543)	(3.685)	(3.832)	(3.985)
Participações, doações e subvenções	(3.407)	(3.543)	(3.685)	(3.832)	(3.985)

Tabela 15 - Quadro de investimentos e U&F

12. METODOLOGIA DE FORMAÇÃO DE PREÇOS E TARIFAS PELOS PRÓXIMOS CINCO ANOS

Segundo a Agência Nacional de Energia Elétrica – ANEEL (2017), a tarifa visa assegurar aos prestadores dos serviços receita suficiente para cobrir custos operacionais eficientes e remunerar investimentos necessários para expandir a capacidade e garantir o atendimento com qualidade. Os custos e investimentos repassados às tarifas são calculados pela Agência, não representando efetivamente os custos praticados pela distribuidora.

Para cumprir o compromisso de fornecer energia elétrica com qualidade, a distribuidora tem custos que devem ser avaliados na definição das tarifas. A tarifa considera três custos distintos:

Além da tarifa, os Governos Federal, Estadual e Municipal cobram na conta de luz o PIS/COFINS, o ICMS e a Contribuição para Iluminação Pública, respectivamente.

Desde 2004, o valor da energia adquirida das geradoras pelas distribuidoras passou a ser determinado também em decorrência de leilões públicos. A competição entre os vendedores contribui para menores preços.

O transporte da energia (da geradora à unidade consumidora) é um monopólio natural, pois a competição nesse segmento não geraria ganhos econômicos. Por essa razão, a ANEEL atua para que as tarifas sejam compostas por custos eficientes, que efetivamente se relacionem com os serviços prestados. Este setor é dividido em dois segmentos, transmissão e distribuição. A transmissão entrega a energia a distribuidora e a distribuidora por sua vez leva a energia ao usuário final.

Os encargos setoriais e os tributos não são criados pela ANEEL e, sim, instituídos por leis. Alguns incidem somente sobre o custo da distribuição, enquanto outros estão embutidos nos custos de geração e de transmissão.

Quando a conta chega ao consumidor, ele paga pela compra da energia (custos do gerador), pela transmissão (custos da transmissora) e pela distribuição (serviços prestados pela distribuidora), além de encargos setoriais e tributos.

Para fins de cálculo tarifário, os custos da distribuidora são classificados em dois tipos:

Parcela A: Compra de Energia, transmissão e Encargos Setoriais; e

Parcela B: Distribuição de Energia.

PARCELA A

A parcela A é composta por Encargos, Transporte e Energia, sendo:

ENCARGOS:

- Taxa de Fiscalização de Serviços de Energia Elétrica – TFSEE
- Conta de Desenvolvimento Energético – CDE
- Encargos Serviços do Sistema - ESS e Energia de Reserva – EER
- PROINFA – Programa de Incentivo às Fontes Alternativa
- P&D (Pesquisa e Desenvolvimento) e Eficiência Energética

TRANSPORTE:

- Rede Básica e Rede Básica Fronteira
- MUST (Montante de Uso do Sistema de Transmissão) de Itaipu
- Transporte de Itaipu
- Conexão
- Uso do sistema de distribuição

9.1 Energia Comprada Para Revenda

PARCELA B

A parcela B é composta pelos custos que são gerenciáveis, sendo:

- Custo de Administração, Operação e Manutenção (CAOM)
- Remuneração do Capital (RC)
- Custo Anual das Instalações Móveis e Imóveis (CAIMI)

A parcela A é calculada e repassada ao consumidor em cada processo tarifário (reajuste ou revisão tarifária).

A parcela B é definida nas revisões tarifárias periódicas (a cada 5 anos, atualmente) e corrigida pelo IPCA-Fator X a cada reajuste.

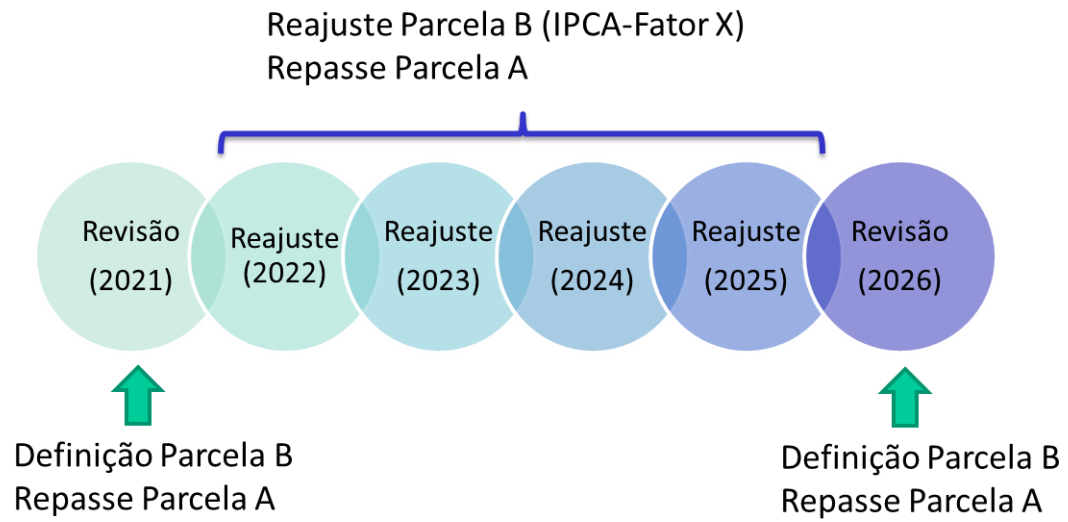


Figura 08 – Processos Tarifários