

Local Conference Call
CPFL ENERGIA
Resultados do Segundo Trimestre de 2013
15 de agosto 2013

Operadora: Boa tarde e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência dos Resultados do Segundo Trimestre de 2013 da CPFL ENERGIA.

Conosco hoje estão presentes os executivos Wilson Ferreira Júnior, Presidente da CPFL Energia, bem como outros executivos da companhia.

Esta teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela Internet no site de Relações com Investidores da CPFL ENERGIA, no endereço: www.cpfl.com.br/ri, onde poderá ser encontrada a respectiva apresentação para “download”. Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa e 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 asterisco zero. Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência relativas às perspectivas de negócios da CPFL ENERGIA, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da CPFL ENERGIA e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaria de passar a palavra ao Sr. Wilson Ferreira Junior. Por favor pode prosseguir.

Sr. Wilson Ferreira Jr.: Bem muito obrigado, uma boa tarde a todos e a todas, investidores, analistas que nos acompanham nesse call de resultados do segundo trimestre. Eu passo... Nós temos uma apresentação que eu vou passar a cobri-la começando então aqui pela página 3 com os destaques desse segundo trimestre.

Continuamos aqui com vendas totais crescendo para fora do grupo em todas as atividades que a companhia desenvolve: geração, geração renovável e distribuição. Na área de distribuição na qual nós temos a principal fonte de resultados da companhia nós estamos crescendo (e vamos abordar esse tema com mais detalhes) 2,6%.

Alguns eventos muito importantes, mas que naturalmente tem impacto desse nosso segundo trimestre, correspondem exatamente à conclusão do terceiro ciclo de revisão tarifária do grupo, lembrando que as duas maiores distribuidoras do grupo, a CPFL Paulista e a RGE, que tem ciclos de revisão tarifária a cada cinco anos, concluíram esse ciclo agora nesse segundo trimestre, portanto impactando o nosso resultado.

Um grande ativo da campanha, a realização do IPO da CPFL Renováveis. Abrimos o capital agora no último dia 19 de julho. A aquisição, prevista inclusive no processo de IPO, dos parques eólicos Rosa dos Ventos de 13,7 MW já utilizando parte do ingresso dos recursos deste IPO, do ingresso primário.

Importante também ressaltar o aporte de CDE que nós tivemos para fazer frente a todos os compromissos de distribuição no valor de R\$ 125 milhões nesse trimestre. Continuamos com rigor nos nossos investimentos, um Capex de cerca de R\$ 500 milhões nesse segundo trimestre, então seguindo o nosso plano original de crescimento, estamos por conta dos resultados que estamos hoje reportando declarando dividendos intermediários referentes a esse primeiro semestre no valor de R\$ 363 milhões.

Nós fazemos observações também com relação à manutenção do rating da companhia em AA+ em escala nacional com perspectiva estável pela Standard & Poor's para a CPFL Energia, um dado relevante nesse momento.

E fazemos aqui referência também a alguns prêmios recebidos pela companhia notadamente no Guia Exame de Maiores e Melhores Empresas, no prêmio Abradee que reconhece as melhores empresas de distribuição brasileiras e também na revista IstoÉ Dinheiro onde a CPFL foi considerada uma das 50 empresas do bem na categoria de gestão.

Eu passo a cobrir agora abrindo esse call as vendas de energia, algo que é bastante relevante na avaliação do desempenho das nossas empresas

começando pelo desempenho na área de concessão das distribuidoras. Como pode ser observado no gráfico de cima nós estamos reportando um crescimento na área de concessão de 2,6%. Ele se refere praticamente à estabilização do mercado cativo, mas com uma grande migração de consumidores do mercado cativo para o mercado livre, razão pela qual observamos então esse comportamento medido especialmente pelo consumo de energia na tarifa de uso do sistema de distribuição nós temos um crescimento de 11,1%.

É relevante também falar nas vendas por classe especialmente de algo que vamos dar detalhes um pouco mais na frente na nossa apresentação referente à melhora no comportamento da classe industrial. Ela cresce... ela que vinha crescendo à razão de mais ou menos 1% por trimestre nesse trimestre cresce 2,7, é o destaque em termos de volume de acréscimo na nossa área de concessão, nas nossas áreas de concessão, lembrando ainda que temos um crescimento importante na área residencial com 4,2%.

No gráfico de baixo nós temos as vendas totais de energia e aqui não só o cativo que nós já reportamos, mas também as vendas em termos de comercialização e geração convencional para fora do grupo crescendo 25,4% na comparação desses trimestres, e aí um destaque maior naturalmente para o comportamento de CPFL Renováveis onde, pela entrada em operação já de alguns projetos - vários por entrar e vamos detalhar - nós tivemos um crescimento de 63,4%.

Do lado direito nós vemos a comparação principalmente do desempenho em áreas de concessão de distribuidoras. A CPFL fica ligeiramente abaixo do crescimento do Brasil. O Brasil tem crescido bastante na área do nordeste, mas podemos observar que na área do sudeste onde o crescimento da região foi de 1,2% o crescimento das nossas sete distribuidoras, que mostram um pouco do vigor do interior do estado de São Paulo, crescem praticamente o dobro desse volume.

E na área do Rio Grande do Sul onde nós temos uma área mais industrializada que tem ações importantes de exportação para a Argentina - um pouco restritas nesse momento - nós estamos falando de um crescimento de 4,4% da RGE contra um crescimento da região sul de 5%.

Muito bem, passamos então agora ao slide número 5, um slide importante, e tal como fazemos normalmente fazemos uma comparação do valor reportado em IFRS na primeira linha e num segundo momento o que passamos a chamar de nosso resultado gerencial, facilita as análises dos nossos analistas principalmente, onde a gente pode fazer uma avaliação incorporando um conjunto de efeitos que eu vou passar a explicar a partir de agora.

Primeiro em função dos novos pronunciamentos contábeis do IFRS 11 a partir de janeiro de 2013 a consolidação proporcional não é mais permitida para os empreendimentos com controle compartilhado. E isso naturalmente afeta as nossas geradoras, a Baesa, a Enercan, Foz do Chapecó e Epasa que agora são contabilizadas por equivalência patrimonial. Dessa forma, para os fins gerenciais de comparação com o histórico nós fazemos esse ajuste pró-forma voltando com consolidação proporcional linha a linha e sendo assim o ajuste a ser realizado referente a esse item de R\$ 85 milhões para esse segundo trimestre.

Há também, aquilo que costumamos colocar, os ativos e passivos regulatórios, ativos que representam basicamente a diferença temporal entre a tarifa de energia aplicada aos consumidores e os itens de consumo que compõem a Parcela A que são repassados na totalidade ao consumidor nos aniversários de tarifas das distribuidoras e que representaram um valor líquido a receber de R\$ 26 milhões na base do Ebitda e de R\$ 19 milhões no lucro líquido de segundo trimestre.

Nós tivemos também um impacto em relação à atualização do ativo financeiro da concessão devido à conclusão desse terceiro ciclo de revisões tarifárias de todas as distribuidoras e incorremos para este fim num ajuste no valor de R\$ 130 milhões registrado na despesa financeira principalmente em relação à conclusão da Paulista e da RGE. É importante destacar também que esse é um lançamento meramente contábil, sendo revertido para fins de cálculo de dividendos contra a realização da reserva estatutária que criamos e cujo saldo era de R\$ 327 milhões antes desse lançamento. O impacto desse lançamento no lucro líquido final foi de R\$ 86 milhões.

Nesse trimestre nós também tivemos o lançamento de R\$ 230 milhões na rubrica de despesas legais, judiciais e indenizações principalmente em função de provisões decorrentes de classificação de risco de ações cíveis e trabalhistas do nosso contencioso de massa. Elas foram feitas naturalmente considerando análises dos nossos assessores legais externos e elas são feitas também naturalmente com base no monitoramento dos processos internos da companhia. É importante destacar nesse caso que são provisões e que, portanto, não afetam imediatamente o caixa da empresa.

Há um outro lançamento também importante que corresponde à adesão da Paulista e da Piratininga ao programa especial de parcelamento (PEP) de ICMS do estado de São Paulo. Essas empresas discutiam a tomada de crédito sobre a aquisição de combustíveis e lubrificantes, e, além disso, a Piratininga discutia a metodologia de cálculo de ICMS na cidade de Santos, o chamado por dentro e por fora. Nesses casos os valores que estavam sendo discutidos acrescidos das multas e dos juros atingiram R\$ 231 milhões. As companhias vinham assistindo as

decisões desfavoráveis na justiça de São Paulo e acabaram optando então nesse trimestre pela adesão a esse programa especial de parcelamento com grande vantagem incorrendo numa despesa de R\$ 105 milhões - lembre-se que nós estávamos discutindo 231 - então há uma redução expressiva de multas e juros à razão de 75% e 60% e isso permitiu no todo da discussão uma redução de quase 55% nos montantes discutidos. Esses valores referentes ao principal na casa de R\$ de 47 milhões afetaram o Ebitda do grupo e sendo a parte de multas e juros (R\$ 59 milhões) afetando as despesas financeiras. Com isso o resultado do impacto total no lucro líquido foi de R\$ 72 milhões.

Há ainda um outro lançamento que foi a constituição da provisão para encargos de serviço de sistema em relação a essa resolução nº 3 do CNPE que compartilha com os geradores e comercializadores 50% dos custos do despacho fora da ordem de mérito das usinas térmicas. É bom lembrar que não há uma decisão final sobre essa questão, porém efetuamos a constituição dessas provisões com um impacto de R\$ 13 milhões no Ebitda e de R\$ 11 milhões no lucro líquido.

Tivemos também a manutenção da nossa termelétrica Epasa, lembrando que a Epasa vem sendo despachada em carga máxima desde outubro de 2012. Agora tivemos uma parada e dentro dessa perspectiva fizemos uma manutenção e essa despesa totalizou R\$ 9 milhões no Ebitda e R\$ 6 milhões no lucro líquido.

Finalmente tivemos ainda outros ajustes menores como o que nós estamos reportando aqui, a exposição ao MRE e GSF, ajustes contábeis de depreciação, diminuição de depreciação de um conjunto de distribuição, o uso do bem público de usinas e impostos que em conjunto afetaram o Ebitda e o lucro líquido nos valores que estão aqui reportados, ou seja, 20 milhões e R\$ 41 milhões respectivamente.

Analisando todos esses impactos nos nossos resultados, observamos que o Ebitda consolidado recorrente da companhia no segundo tri foi de R\$ 946 milhões e ele corresponde a uma redução de R\$ 108 milhões em relação ao Ebitda do gerencial do segundo trimestre do ano passado. O lucro líquido também gerencial atingiu R\$ 253 milhões, uma retração de R\$ 103 milhões em relação a esse segundo tri equivalente ao ano de 2012, somando como eu falei uma diferença de cerca de R\$ 430 milhões na linha do Ebitda e de R\$ 387 milhões na linha de lucro líquido.

Muito bem, passamos então agora à página 6 onde nós poderemos reportar de uma forma mais objetiva essas variações de Ebitda. Então nós, como de costume, colocamos na parte externa desses gráficos a variação do Ebitda gerencial para efeito das séries que os senhores analistas principalmente utilizam. Ela está

abatida e no meio do gráfico nos colocamos à variação do Ebitda de 2012 para 2013, mas aí sim também incorporando para efeito de comparação a parcela de consolidação proporcional dos ativos de geração.

Desta maneira então nós passaremos a explicar aqui a variação de R\$ 921 milhões contra R\$ 601 milhões que é o Ebitda reportado com os efeitos de consolidação nesse segundo trimestre de 2013.

Muito bem. O primeiro evento importante é o aumento da receita líquida de 5,6%, são quase R\$ 180 milhões, e ele se deve basicamente ao crescimento das receitas da atividade de comercialização e serviços, R\$ 148 milhões, à geração convencional, que são as geradoras de grande porte, de R\$ 42 milhões, e à geração renovável (CPFL Renováveis) com R\$ 34 milhões.

Aqui nós já vemos o primeiro efeito na distribuição: uma queda de R\$ 7 milhões e vamos poder observar embaixo que tivemos um aumento no custo da energia. Então esse é o efetivo efeito das revisões tarifárias, em particular da Paulista, que é a maior das nossas distribuidoras.

Com isso então nós tivemos uma queda na atividade de distribuição de R\$ 7 milhões. Ela se divide em 77 milhões do mercado cativo, conforme nós pudemos demonstrar, e um acréscimo de TUSD dada à migração de R\$ 70 milhões.

Aí nós temos o lançamento do programa especial de parcelamento de 32 milhões. Eu lembro que eram 47 milhões: 32 milhões lançados na receita e 15 milhões lançados na despesa.

E outros efeitos de menor tamanho (R\$ 6 milhões).

Na sequência nós temos aqui, justificando no segundo bullet, um acréscimo de R\$ 115 milhões com um custo de energia e encargos já líquidos dos dois aportes de CDE. O primeiro aporte é o aumento líquido de 15,8% com o custo da energia comprada. São R\$ 243 milhões e ele já está líquido de 64 milhões que recebemos de aporte da CDE. Por outro lado, nós tivemos uma redução líquida de 37,1% nos encargos setoriais, exatamente por conta do programa de redução de tarifas que tivemos desde o começo do ano. Para este fim tivemos também um aporte de R\$ 61 milhões e a redução então fica em R\$ 128 milhões no todo.

E no terceiro bloco de detalhamento falamos das despesas gerenciáveis, as despesas de pessoal, material, serviços de terceiros e outros no total de R\$ 384 milhões. Essas despesas legais, judiciais, as provisões a que fizemos referência, somam R\$ 245 milhões (os 230 mais os 15 milhões de combustível).

Na sequência disso nós tivemos ainda no mês de junho nesse trimestre do despacho térmico da usina Epasa (R\$ 63 milhões). Ela foi desativada ao final... desativada não; foi parada de ser despachada ao final do mês. Tivemos o efeito de consolidação do crescimento da atividade de CPFL Renováveis e Serviços respondendo por 15 milhões e baixas de ativos de distribuição fruto da conclusão da revisão tarifária em R\$ 15 milhões.

Destacamos também o aumento das despesas com previdência privada de R\$ 12 milhões, e isso atendendo inclusive à nova regulamentação da CVM e então temos aqui em relação ao mesmo trimestre do ano passado uma despesa adicional de R\$ 12 milhões, e a manutenção dos equipamentos da Epasa, da nossa termelétrica, conforme eu já havia feito referência no total de R\$ 9 milhões.

Aqui é importante só destacar, e isso só caracterizando um pouco desse cenário, um cenário mais difícil em termos de energia nesse ano, a variação entre os próprios trimestres do PLD, que na média de segundo trimestre ficou próximo de R\$ 250, e também, o que determina naturalmente CVA, a variação do câmbio que aumenta de R\$ 2,00 no ano passado para 2,22 nesse segundo trimestre.

Em que pese isso é importante fazer um reporte - e na página 7 nós temos isso - relativo ao tema da gestão de despesas operacionais. Então nós utilizamos do lado esquerdo o reporte nominal dos efeitos comparáveis entre as empresas excluídos, por exemplo, despachos de termelétrica o crescimento das nossas operações. Mas nas atividades comparáveis nós temos em termos nominais uma redução no custo de PMSO do primeiro semestre de 2011 para o primeiro semestre de 2013 de 660 milhões caindo para 610 em 2012 e subindo para 644 em 2013, o que dá líquido nesse período em termos nominais uma redução de cerca de R\$ 16 milhões.

É importante destacar que grande parte do nosso custo de pessoal, material serviços e outros têm uma indexação, uma indexação com relação à inflação e então nós colocando esses valores na mesma base, em valores constantes, nós estaríamos de fato reportando uma redução de R\$ 93 milhões na base semestral (ou 13%) se compararmos com o primeiro semestre de 2011 quando nós iniciamos e compartilhamos com senhores analistas e investidores um programa de reduções de despesas da companhia, de aumento de produtividade que ainda não está concluso.

Mas somente nesse período - e a gente está destacando embaixo - nós tivemos uma redução de 415 colaboradores em particular nas atividades de distribuição e de geração convencional e isso permitiu uma redução do nosso custo de pessoal em cerca de 7% e do outro lado, também fruto do nosso programa OBZ, nós

tivemos uma redução de material, serviços de terceiros e outros em cerca de 17% ou R\$ 70 milhões. Então algo que vem produzindo efeitos na companhia, importantes para o fim principalmente agora, conclusas as revisões tarifárias onde a gente ter um novo patamar de receitas que tem que ser compatibilizadas com o novo patamar de custo.

Muito bem. Passando à página 8 nós passamos então a reportar o nosso primeiro prejuízo desde que reportamos (R\$ 134 milhões) e ele se compara aqui com um lucro que nós aferimos no segundo trimestre do ano passado de 246. Por fora nós temos aqui o chamado lucro gerencial do segundo tri de R\$ 356 milhões, aqui eliminados os efeitos regulatórios e não recorrentes, chegando a 253 nesse trimestre, o que daria uma queda de 29.

Vou fazer o relato, o detalhamento da queda do nosso lucro de 246 reportado em IFRS contra um prejuízo de 134 nesse trimestre. Nós tivemos então como principal efeito dessa redução a redução do Ebitda que nós acabamos de detalhar em cerca de R\$ 320 milhões. Tivemos aqui um aumento do resultado líquido negativo, e ele tem não só a característica da atualização financeira do ativo da distribuição, conforme nós havíamos detalhado que circula pelo resultado financeiro, mas é retirado para efeito de avaliação de dividendos; a multa do ICMS, como eu havia colocado a parte correspondente à multa é lançada em despesa financeira (R\$ 59 milhões); a consolidação do crescimento da CPFL Renováveis e os seus financiamentos (cerca de R\$ 27 milhões); e outros efeitos menores no valor de 3.

E aí nós temos uma redução pequena nos temas de depreciação e amortização principalmente pela nova taxa de depreciação das distribuidoras com o fim do terceiro ciclo, da aplicação do terceiro ciclo de revisão tarifária, depreciações menores nos projetos de geração... desculpe, depreciação também na geração convencional, menores, mas tivemos aqui a entrada em operação de um conjunto de ativos de CPFL Renováveis e portanto passamos a ter um nível maior de depreciação devido a essas novas operações.

E obviamente pela redução da base tributável nós tivemos aqui uma...na comparação com o mesmo período do ano passado, R\$ 182 milhões a menos de imposto de renda. Aqui também fazemos essa comparação ao CDI, é uma melhora do cenário macroeconômico em termos de juros (7,3% contra 8,6 do ano passado) e a TJLP caindo para 5 e estando naquele período em 6.

Muito bem. Fazemos agora também na página 9 só um reporte para atualizá-los com relação ao desempenho dos nossos investimentos. Vou fazer um detalhamento um pouco mais à frente de Renováveis mas nós chegamos a 40%

dos investimentos previstos em distribuição, especialmente uma corrida grande para fechar as bases de Paulista e de RGE fechando então esse terceiro ciclo conforme falávamos. Na área de geração nós estamos ligeiramente acima do que seria a nossa previsão atual (estamos com 53%). Grande parte desse investimento na área de geração renovável, portanto a conclusão de projetos e os investimentos em projetos da CPFL Renováveis. E na área do que a gente chama de comercialização e serviços, aí sem dúvida fruto de uma menor atividade econômica e certamente também um nível menor de operações no mercado livre nesse primeiro semestre fruto das discussões em particular de CNPE3, nós tivemos um investimento de 11% do que havíamos previsto. No total nós estamos com cerca de 44%, investimos cerca de R\$ 1,030 bilhões, como falei 498 apenas nesse trimestre de um total previsto de R\$ 2,3 bilhões.

Na página 10 a gente pode observar algo que é relevante: já na fase final de conclusão das nossas co-geradoras de biomassa Coopcana e Alvorada (Coopcana já está inclusive em comissionamento neste momento, deve entrar no final deste mês de agosto). Nós estamos então com 95% na Coopcana ao final de junho, 92 na Alvorada. Aí os parques eólicos Campo dos Ventos II, Atlântica (que é no Rio Grande do Sul) e o complexo Macacos. Todos eles, principalmente Campos dos Ventos e complexo Atlântica, em fase final já. Nós devemos ter esses dois parques de grande porte (são 150 MW) entrando agora até o final do terceiro tri e o complexo Macacos que vai entrar em operação no quarto trimestre desse ano com 61% concluído.

Aqui é importante destacar porque a entrada desses projetos, apenas a receita já contratada desses projetos significa cerca de R\$ 180 milhões. Portanto nós estamos com todo o endividamento tomado, os recursos aportados na nossa avaliação de endividamento, mas não temos nenhum resultado econômico dessas atividades. Isso ocorre a partir do momento em que a gente tenha a entrada em operação desses projetos.

Falando sobre o tema de alavancagem nós vamos para a página 11 onde nós temos o reporte da nossa dívida líquida. Ela se mantém praticamente no mesmo nível que tínhamos no outro trimestre e ligeira elevação de 12,5 para R\$ 12,6 bilhões, mas fruto naturalmente da redução do Ebitda seja pelo tema das revisões tarifárias seja pelos lançamentos extraordinários. Nós temos aqui um Ebitda ajustado de quase 3,7 bilhões; nós temos aqui um aumento do valor do nosso indexador em 3,42x.

Do outro lado é importante destacar que fruto da melhora seja da capacidade financeira da companhia que, eu vou mostrar, é bastante líquida, seja da estratégia de tomada de recursos da companhia, nós temos aqui nesse segundo

trimestre o menor custo de dívida da nossa história (1,2% em termos reais, 8% em termos nominais) e absolutamente hedgeados com relação a qualquer posição de exposição cambial. Nós não temos nenhuma exposição cambial.

Temos 65% da dívida indexada à CDI e o restante praticamente indexado à TJLP 26, pré-fixado também com o BNDES de 6% (principalmente aqueles programas de PSI) e os 3% restantes em IGP-DI que são exatamente os contratos com opção de dívida com a nossa fundação.

É importante destacar na página seguinte, na página 12, que nós temos o que eu havia falado, a posição líquida da companhia é bastante robusta. Então fechamos esse segundo trimestre com R\$ 5,4 bi no caixa da empresa. Esse caixa é suficiente para cobrir em 2x a amortização de curto prazo, lembrando que as nossas dívidas contam hoje com um prazo médio de 4 anos e as dívidas de curto prazo representam apenas 16% do total da dívida, portanto uma situação de caixa extremamente confortável do grupo.

Faço na página 13 uma parada importante para tratarmos desse resultado e especialmente estabelecer aos investidores e aos analistas algumas perspectivas sobre o ponto de vista de crescimento de produtividade e alguma discussão com relação à estrutura de capital da companhia.

Em primeiro lugar com relação a crescimento de produtividade, como eu havia colocado, é importante destacar os 328 MW que ainda entram em operação neste ano - e isso amplia a capacidade de geração da CPFL Renováveis em cerca de 30% sobre a capacidade que ela tem em operação hoje - lembrando que desses 328, 250 acontecem nesse trimestre que nós estamos vivendo, portanto até o final do mês que vem. Isso tem esse poder de incorporar cerca de R\$ 180 milhões em receita, lembrando que em se tratando de empresas de geração trabalhando-se com margens Ebitda bastante expressivas.

Do outro lado é importante destacar que o sinal de recuperação da indústria brasileira que já pode ser percebido pelo consumo da indústria na área de concessão das nossas distribuidoras, hoje próprio eu vi aqui sobre... Nos jornais de grande circulação e econômica o tema dos empréstimos do BNDES. Nós estamos vivendo um momento de ampliação de capacidade industrial e isso é importante, isso vai trazer impactos, lembrando que a indústria representa cerca de 45% das vendas de energia das nossas distribuidoras.

Mas eu queria também estabelecer um ponto relativo ao tema de produtividade. Primeiro porque é um foco absoluto da companhia e findo o processo de revisões nós temos idealmente que colocar todo o estoque que nós temos de possibilidade de redução de custos imediatamente nas nossas atividades. Então esse foco

permanece. Nós temos ainda algo a obter no que diz respeito ao orçamento base zero, temos atividades a incorporar principalmente no tema financeiro no centro de serviços compartilhados e nós temos ainda o projeto Tauron que é o projeto de automação das nossas atividades de distribuição, dos nossos equipamentos, etc., de tal forma a ganhar mais produtividade e não só isso, a poder operar com menores custos e mais qualidade para nossos consumidores.

Esse conjunto, seja no tema do OBZ seja no tema do Tauron ainda tem, conforme nós já havíamos compartilhado com vocês, um valor adicional para além dos R\$ 100 milhões que nós já conseguimos de redução de custos recorrentes, mais cerca de R\$ 100 milhões e nós estaremos dando um foco muito grande já nesse segundo semestre em cima dessas atividades.

Outro tema relevante que eu não havia colocado ainda mas aproveito para colocar no dia de hoje, é que o fato da gente ter ampliado nossa produtividade - estamos hoje com menos colaboradores nas atividades de distribuição e geração - e isso abriu espaço para a gente otimizar as nossas instalações especialmente administrativas e isso vai permitir à gente já nesse segundo semestre - esse trabalho está em curso já - com leilões públicos para a venda de um conjunto de imóveis que ficaram grandes para companhia e que estão sendo agora objeto de processos de venda. A gente imagina estar conseguindo, com a venda desses imóveis possivelmente nesse semestre, algo em torno de R\$ 100 milhões.

Do outro lado há uma discussão importante. Eu acho que o setor foi bastante afetado nesse ano sob o ponto de vista de alavancagem, várias empresas tendo que fazer negociações - não é o caso de CPFL - mas é importante destacar a vocês que a companhia tem já uma estratégia desde 2010, antevendo e avaliando adequadamente o cenário macroeconômico, ela teve uma estratégia de alongamento da sua dívida e o fez através de uma estratégia de pre-funding com excelentes resultados.

Primeiro só comparando eu estou usando a referência do quarto tri de 2009 para dizer que essa estratégia naturalmente foi implementada em 2010; mas fazendo essa referência nós estamos comparando o alongamento do nosso prazo médio de dívida que à época era de 3,2 anos e agora é 4, mas especialmente com um resultado extraordinário no que diz respeito o custo real da dívida que caiu de 4,9 para 1,2, quer dizer, uma redução de mais 70% no custo nominal da dívida anual.

Do outro lado há o reconhecimento dessa estratégia na manutenção dos ratings, seja no AA+ de Standard & Poor's desde o segundo tri de 2008 seja no caso da Fitch desde o terceiro tri de 2010. E ele se refere, essa manutenção em grande medida está relacionada a esse robusto caixa que a companhia tem, essa política

de liquidez. Nós temos procurado manter um caixa mínimo cerca de duas vezes maior do que os nossos compromissos de curto prazo, e obviamente do outro lado porque a companhia tem uma geração operacional de caixa muito estável.

Nós colocamos aqui a média desses últimos três anos na casa de R\$ 2,3 bilhões lembrando que nos últimos doze meses nós estamos falando em algum na casa de R\$ 2,6 bilhões. Evidentemente seja o conforto do caixa seja a geração estável de caixa - e crescente na medida em que nós estamos entrando com um conjunto de empreendimentos notadamente na área de geração renovável - e isso dá o conforto do rating que nós temos.

Isso não significa que a gente não esteja operando tentando maximizar os benefícios da estrutura ótima de capital. Então é importante destacar a vocês que em que pese os nossos covenants serem a partir de 3,75 na base da Holding do grupo nós trabalhamos dentro dessa estratégia dentro do range de 3 a 3,5 mas tendendo a 3 sem dúvida nenhuma, isso tem as vantagens de redução do custo médio ponderado de capital - e isso pode ser percebido especialmente pelo custo das nossas dívidas - mas ele tem também, fruto da dedutibilidade das despesas financeiras, uma maximização de retorno do acionista e claramente essa estrutura ótima de capital criar valor para o acionista com dívida menor obtendo a maior dedutibilidade dessa dívida para efeito de imposto.

Então eu achava importante colocar a vocês essas perspectivas de contínuo crescimento das nossas atividades (renovável e distribuição) e de aumento de produtividade. Podemos esperar bons resultados nesse segundo semestre. E do outro lado nós estamos absolutamente atentos ao tema da estrutura de capital e temos colhido bons resultados dessa estratégia que vimos desenvolvendo.

Eu queria passar agora só para exemplificar alguns sinais que nós temos muito claros de melhora da capacidade de consumo de energia industrial pegando um setor que é particularmente... tem sido particularmente bem-sucedido nos últimos anos que é o setor da construção civil. Então na página 14 nós temos isso. Primeiro um reporte aqui de aprovações e desembolsos do BNDES para esta atividade. Até maio desse ano (2013) nós já temos mais de R\$ 3 bilhões.

Agora vamos só ter clareza da importância da indústria da construção civil. Primeiro ela é praticamente um quarto do PIB industrial brasileiro e responde por cerca de 45% do investimento, que é o objetivo do governo nesse momento. Um sinal dessa vitalidade é o crescimento do número de empresas nos últimos cinco anos, cerca de 75%. Outro sinal importante é a expectativa

para a produção da indústria da construção civil em 2013, ou seja, um crescimento de 3% e com um conjunto de estímulos, o principal deles conhecido o

Programa Minha Casa Minha Vida que já está 75% contratado (são cerca de R\$ 178 bilhões), mas não podemos esquecer também do conjunto de eventos esportivos que já começaram com a copa das confederações; nós temos copa do mundo no ano que vem e temos Olimpíadas em 2016. Portanto o tema da construção civil é o tema, e ele tem uma importância singular e, portanto, é importante de fazemos um acompanhamento dele.

Quando a gente olha que esse setor também é um veículo, um instrumento de estímulo ao comércio seja por conta da geração de emprego e renda - e nós temos aqui cerca de 2,8 milhões de empregados na construção civil - que responde por cerca de um terço dos empregados da indústria. E agora só fazendo frente a um complemento do Minha Casa Minha Vida foi esse Programa Minha Casa Melhor onde nós teremos cerca de R\$ 19 bilhões em créditos para compra de eletrodomésticos, móveis, etc., para todos os proprietários de moradias adquiridas pelo programa Minha Casa Minha Vida.

A expectativa de venda no começo desse ano, só lembrando, é de um crescimento de 4,5% e ainda com o impacto no segmento residencial. Uma expansão importante especialmente no interior a gente consegue ver isso mais claramente do que em São Paulo, a expansão desses loteamentos, no nosso caso cerca de 632 em construção nesse momento só no estado de São Paulo, para atender um déficit habitacional que ainda é grande: são 3,4 milhões de moradias no Brasil, algo como 5%, com menor percentual em São Paulo, 2,8 (são cerca de 400.000 moradias) e no Rio Grande do Sul onde nós atuamos cerca de 151.000.

Observem o gráfico seguinte da página 15 como é esse dinamismo: no estado de São Paulo nós estamos tendo um crescimento residencial da ordem de 4%; na área da CPFL Energia em São Paulo 6,3% e nas regiões que a gente chama de mais afastadas como essas que nós estamos destacando na parte noroeste da Paulista, municípios de Araçatuba, Bauru, Botucatu ou na área nordeste da Paulista nós estamos falando em muitos loteamentos. Eu falei 632 novos e em todas as cidades nós estamos verificando esse efeito de crescimento do número de loteamentos com qualidade de vida muito melhor para a população.

Na página 16, no slide 16 nós temos ainda, e eu estou trazendo aqui pela primeira vez um detalhamento do consumo industrial na área de concessão das nossas distribuidoras (ele está aqui com os valores acumulados até junho) onde a gente observa no nosso caso a importância do segmento de alimentos, químicos, e nós estamos detalhando três segmentos importantes, metalurgia, têxtil e papel e celulose e esses 3 em verdinho no gráfico de baixo da produção industrial brasileira) a gente pode observar o quanto esses setores têm evoluído ao longo desse ano.

Nós estávamos realmente no ano passado numa estagnação desses três segmentos com decréscimos em relação ao ano anterior da casa de 4% chegando a 13 no caso de veículos, e observem que nesse ano nós estamos falando de um crescimento da indústria metalúrgica de 2,9, de 2,5 na borracha e plástico e de 5,3 nos veículos. No todo dessa comparação vale a pena olhar esse gráfico do lado direito: nós estamos vendo que a produção industrial brasileira em verde, São Paulo em azul no período dos últimos doze meses São Paulo batendo o Brasil e no período deste ano o mesmo comportamento. Então isso nos faz ter uma perspectiva, acreditar numa perspectiva melhor de recuperação da indústria.

Nós pegamos na página 17 apenas para o olhar de novo o encadeamento, por exemplo, da indústria automobilística, que esta atinge cerca de 25% da indústria geral a partir dos automóveis, das montadoras de veículos nós temos aqui os produtos de metal, borracha e plástico, material elétrico, material eletrônico, metalurgia e máquinas e equipamentos, e observem o comportamento: nós estamos com uma produção de veículos crescente numa média móvel de doze meses, então uma média absolutamente comparável. Uma consequência muito clara disso, o termômetro é o nível de estoques, que caiu de 39 para 35 dias.

E do lado direito a gente vê a carga desses consumidores dentro das distribuidoras aqui de São Paulo - onde lembrando nós temos Hyundai, Honda, Toyota, temos a GM no Rio Grande do Sul - e então a gente está observando aqui um crescimento (a curva azul do ano passado, a curva verde desse ano) onde nós estamos verificando um consumo em termos de carga de 6,6%.

Eu queria também iniciando a conclusão da nossa apresentação passar pela página 18. Eu sei que o tema das condições energéticas andou preocupando bastante investidores do setor elétrico, aqui apenas para fazer um acompanhamento nós estamos fechando o mês de julho com 60,6% da nossa capacidade dos reservatórios cheia, já misturando então com as curvas típicas dos anos passados e isso permitiu, como a gente pode ver do lado direito, a redução no despacho de termelétricas (as termelétricas mais caras acima de R\$ 350/MWh estão todas paradas). É uma redução de pouco mais de 2.500 MW nas que tinha um custo associado bastante grande. Então isso é bom para o sistema, estressa menos e a gente tem obviamente a responsabilidade para o setor de gerenciar esse armazenamento.

Uma evidência importante desse estado, eu diria assim, bastante mais favorável, é o fato da gente ter o PLD já com R\$ 182, já no nível bastante mais tolerável em termos de preço; e também aquelas medições que nós acompanhamos (o chamado risco de racionamento medido pela PSR) que para esse ano é

naturalmente zero lembrando que começamos o ano com esse valor bastante alto para o próprio ano (e já é zero), e para o ano que vem de 2,5%.

A economia que a gente está tendo no despacho... no não despacho dessas térmicas mais caras da ordem de R\$ 1,4 bilhões/mês.

Passamos à página 19. Nós já vimos destacado isso no início da apresentação, estamos declarando aqui a R\$ 363 milhões em dividendos referentes a esse primeiro semestre, algo como R\$ 0,38/ação e lembrando que a companhia é um grande pagador de dividendos, já pagou mais de R\$ 10 bilhões ao longo dos últimos anos desde o IPO da empresa.

Fazemos na página 20 uma comparação do desempenho das ações. O setor sofreu bastante desde o ano passado. A gente vem verificando no caso de CPFL um comportamento ligeiramente melhor do que o IEE. Ela caiu 1% no primeiro semestre e o IEE caiu cerca de 11,8 e o Ibovespa caindo 22%.

Se a gente faz a mesma comparação nos Estados Unidos o Dow Jones subiu 13,8, aí sem dúvida nenhuma não só pelo efeito do segmento elétrico mas também do tema do câmbio e nós temos aqui uma queda de 10% do nosso ADR contra uma queda de cerca de 17% dos 20 ADRs mais negociados.

Há um aumento no nosso número de negócios, há uma diminuição ligeira no volume médio diário na casa de 40 milhões e a companhia está presente nos principais índices do setor no Bovespa, na Sustentabilidade e na boa governança.

Eu queria fechar a apresentação destacando os prêmios que recebemos. Como falei, a CPFL Brasil, a melhor empresa do Guia Exame de Maiores e Melhores, lembrando que a empresa superou comercializadoras, geradoras, distribuidoras transmissoras e outros players do setor elétrico em todo o Brasil. Essa é a terceira vez que somos reconhecidos naquela publicação.

Importante destacar o prêmio ABRADÉE. Nós ganhamos como melhor empresa nacional abaixo de 500.000 consumidores e acima de 500.000 consumidores com a Leste Paulista e com a RGE e com um conjunto importante de prêmios complementares... a avaliação do cliente, de responsabilidade social, de gestão operacional.

E finalmente a publicação da revista IstoÉ onde a CPFL Energia foi considerada uma das 50 Empresas do Bem.

Muito bem, eu estou com a minha equipe aqui e a partir de agora então estamos atendendo às perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Com licença senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um e para retirar a sua pergunta da lista digitem asterisco dois. Com licença novamente, caso haja alguma pergunta basta digitar asterisco um.

Com licença, nossa primeira pergunta vem do Sr. Vinícius Canheu do Credit Suisse.

Sr. Vinícius Canheu: Oi Wilson boa tarde, obrigado pelo call. Eu tenho uma dúvida: eu acho que o mais importante aqui é tentar entender o resultado, principalmente o Ebitda da Comercializadora, da comercialização e serviços.

Vocês comentaram os principais impactos e eu queria ter uma ideia... se vocês poderiam para ela especificar quais foram os maiores que impactaram resultado dela, que nesse trimestre especificamente veio... ela veio com um Ebitda negativo.

E também se pudessem passar uma ideia para gente numa situação normalizada qual é o nível de Ebitda que a gente pode esperar - semestral ou anual - para comercializadora para frente, só para a gente ter uma ideia o que foi exatamente não recorrente nela nesse tri e o que é o efeito do fim do self dealing.

Sr. Wilson: Perfeito Vinícius, eu agradeço a pergunta. Eu vou dividir a resposta entre eu e o Fábio Zanfelice, que é o novo presidente da CPFL Brasil, e te colocaria primeiro o seguinte: esse primeiro semestre nós temos alguns efeitos importantes. Nós tínhamos no nosso portfolio operações de self dealing que estão se reduzindo, e elas terminam completamente no ano que vem, que tem se reduzido à razão de 25%. Isso era um valor que tinha uma margem de 10% prefixada e que agora então nós estamos perdendo.

Nós modificamos a nossa estratégia e passamos então para o mercado de consumidores. O Fábio vai poder colocar um pouco desse desempenho que tem sido bastante bom, mas é um segmento que agora, fruto da competição, tem margens menores. Então nós estamos nesta competição. Então é um período que eu diria de transição de um momento onde a companhia tinha possibilidades de operar com margens maiores fruto do self dealing com uma operação onde ela tem que competir com vários competidores e trabalha com margens menores.

Um segundo tema para se colocar é o fato de que a companhia também nesse processo de crescimento tem focado o mercado de clientes especiais onde principalmente no tema das biomassas, que é um portfólio importante do grupo (ele compra praticamente 30%... 25% do volume de cogeração de biomassa brasileira) e esses volumes são transacionados principalmente no segundo semestre.

É difícil te colocar uma perspectiva estável de valores para companhia; nós estávamos trabalhando em valores na casa de 200, R\$ 250 milhões de Ebitda. Mas aqui comendo também o tema de serviços, eu diria que o valor que era recorrente da comercialização especialmente era na casa de 200. E ele, possivelmente fruto desse processo de competição, ele deva cair para algo em torno de metade disso, um pouco superior. Depende agora muito de como foram os sinais de preço sendo apresentados após essa reformulação do PLD.

Eu vou passar a palavra ao Fábio para que ele me complemente.

Sr. Fábio Zanflice: Complementando aqui Vinícius... além dessas questões estruturais que o Wilson colocou, nós temos também realmente um ano de 2013 um pouco atípico e complicado, como vocês têm acompanhado, com relação à cenário hidrológico e isso acabou de qualquer forma tornando um pouco mais desafiador esse ano.

E, além disso, a própria questão regulatória CNPE3 acabou impactando muito também as operações de curto prazo com essa questão do delta PLD, essa questão do próprio ESS. Então, além dessas questões estruturais, realmente a gente tem um ano um pouco atípico e isso realmente acabou tendo um pouco de impacto no segundo tri da CPFL Brasil.

Obviamente a nossa expectativa, como o Wilson colocou, no segundo semestre é um pouco melhor do que o que foi apresentado justamente por conta das operações com fonte incentivada, que hoje é o foco, um dos principais focos da CPFL Brasil que é crescer nesse tipo de comercialização.

Sr. Vinícius: Só tentando colocar números em cima do que vocês comentaram, então o que a gente poderia esperar é que ao invés dos 200, 250 que a gente estava vendo antes talvez seja mais entre 100 e 150 agora para frente por ano?

Sr. Wilson: Eu diria que sim, mas de novo sujeito a esse processo de competição e lembrando que a gente tem tido... a atividade de serviços tem sido ligeiramente impactada pela queda, principalmente nesse primeiro trimestre do ano, ainda da atividade industrial e a gente imagina que isso se recupere. E obviamente todo o potencial de novas conexões e consumidores especiais para se tornarem livres e

isso abre um espaço para um conjunto de operações na área de serviços e então eu diria que possivelmente - e eu não gosto de guidance de valor - mas a gente sabe que os volumes que a gente tinha de self dealing não ocorrerão ou decrescerão com o tempo e eu diria que talvez um impacto de 50 a R\$ 100 milhões de redução seja algo a ser verificado.

Mas nós estamos bastante consistentes. Nós aumentamos o número de consumidores nesse trimestre para cerca de 280 consumidores livres, o que abre uma perspectiva bastante positiva já para esse segundo semestre.

Sr. Vinícius: Está ótimo, obrigado.

Operadora: Com licença, senhoras e senhores, lembrando que para fazer uma pergunta basta digitar asterisco um. Novamente, caso haja alguma pergunta basta digitar asterisco um.

Com licença, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Wilson Ferreira Jr. para as considerações finais.

Sr. Wilson: Muito bem. Novamente eu queria agradecer a atenção de vocês a esse nosso call de resultados do segundo trimestre e queria novamente enfatizar a nossa crença na retomada da atividade econômica particularmente no tema industrial afetando positivamente as nossas empresas de distribuição.

Acho importante ressaltar, é sempre dramático o momento de fim de revisão tarifária, mas nós passamos por isso e conclusas as revisões tarifárias de todas as distribuidoras do grupo destacar que 70% do resultado de distribuição nosso é devido a Paulista e RGE e agora nós só temos então revisão tarifária em 2018 para essas companhias, então algo que permite à gente, nos dá o tempo necessário, para que a gente tenha uma estratégia eficiente de aumento de produtividade, redução de custos, programa Tauron em curso e sendo implementado com automação de medição, etc. Então perspectivas bastante positivas no que diz respeito à atividade de distribuição findo o processo de revisão tarifária.

Acho relevante também colocar novamente o nosso compromisso de ampliar o nosso centro de serviços compartilhados, que é um instrumento de aumento de produtividade da companhia em conjunto com as atividades do programa de orçamento base zero. Nós estamos nesse momento na construção exatamente do nosso orçamento plurianual para o ano que vem para ser discutido com o conselho em outubro. Então nós estamos incorporando esse pacote.

Lembrá-los com relação à possibilidade que começamos a abrir, e ela é pública, de venda de imóveis, um grande potencial de venda de imóveis para este semestre fruto exatamente da redução da nossa quantidade de colaboradores, de layouts mais funcionais, integrados, muito alinhado com esse momento, esse novo momento eu diria da gestão no Brasil. O Brasil precisa evoluir em gestão, a CPFL é um exemplo disso. A gente tem procurado estimular que os nossos colaboradores sejam inovadores, cooperem, colaborem, que seja um regime meritocrático, que a gente tem uma preocupação grande em atrair e reter talentos.

Nesse mês estamos exatamente finalizando o nosso programa de ingresso de estagiários na companhia, algo que tem sido muito importante para a nossa empresa no futuro.

Lembrar novamente especialmente no tema da Renováveis e aquilo que certamente preocupa sempre investidores que é o tema da alavancagem. Eu acho relevante colocar que a CPFL Renováveis, que é o nosso grande instrumento de crescimento neste momento para além das distribuidoras, ela representa cerca de 20% do endividamento líquido ajustado da CPFL Energia; porém nesse momento, fruto exatamente do momento de investimento que ela experimenta, ela contribui com 9,8% do Ebitda ajustado.

Portanto nós estamos realmente numa rampa de crescimento, rampa essa que tem um momento importante ao longo do próximo trimestre com o ingresso de cerca de 250 MW a mais e até o final do ano com cerca de 328, adicionando mais R\$ 180 milhões de receita.

Portanto é uma perspectiva muito boa para além daquelas que a gente está obviamente focado; no setor, seja pelo fim das revisões tarifárias, a incorporação de um novo patamar de eficiência a ser seguido pelas distribuidoras, seja no caso, por exemplo, de geração, e em particular renováveis, nós temos muitos players onde o processo passou a ser altamente competitivo, a consolidação é esperada.

A companhia está muito preparada para isso e tem sido absolutamente disciplinada. Então nós temos o objetivo, sim, de crescer, mas de crescer criando valores, distribuindo valor para acionistas e para todas as partes com as quais nós nos relacionamos. É o compromisso da CPFL e nós somos bastante otimistas com relação a esse segundo semestre. Muito obrigado pela atenção de todos ao call.

Operadora: A áudioconferência da CPFL Energia está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham uma boa tarde. Obrigada.