



**Local Conference Call  
CPFL Energia S/A  
Resultados do Quarto Trimestre de 2019  
10 de março de 2020**

**Operadora:** Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência dos resultados do quarto trimestre de 2019 da CPFL Energia.

Conosco hoje estão presentes o executivo Sr. Gustavo Estrella, Presidente da CPFL Energia, e o Sr. Pan, Diretor Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores, bem como outros executivos da companhia.

A apresentação para *download* poderá ser encontrada no site de relações com investidores da CPFL Energia, no endereço: [www.cpfl.com.br/ri](http://www.cpfl.com.br/ri). 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 esta 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 gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Gustavo Estrella. Por favor, Sr. Gustavo, pode prosseguir.

**Sr. Gustavo Estrella:** Ok, obrigado. Bom dia a todos. Agradeço a participação no nosso *call* de resultados aqui de 2019.



Eu já passo aqui para a página 3, onde a gente coloca aqui os principais destaques do ano de 2019. Eu começo aqui com o aumento na nossa carga na área de concessão de 1,2%. A gente vai ver um pouco mais em detalhe que esse crescimento tem sido muito liderado pelo crescimento do consumo nas classes de mais baixa tensão, em especial residencial e a classe comercial.

Resultados recordes. O EBITDA atingiu R\$6.394 bilhões com crescimento de 13,4% em relação ao ano de 2018. O nosso lucro também é recorde, de R\$2,748 bilhões com crescimento de 26,9% em relação ao ano de 2018. A nossa alavancagem uma dívida líquida total de R\$16,8 bilhões com uma alavancagem, medida pela dívida líquida sobre EBITDA aqui no critério dos nossos *covenants* financeiros, atingiu 2,52 vezes, também uma queda importante em relação ao final de 2018, quando esse número é um pouco acima de 3 vezes.

Os investimentos, mais um ano com investimentos acima dos R\$2 bilhões, fechamos em R\$2,254 bilhões, um crescimento de 9,3% em relação a 2018. Em função do crescimento dos resultados e também da redução do nosso endividamento, a companhia então faz uma proposta de pagamento de dividendos de R\$2,075 bilhões, ou R\$1,08 por ação.

Tivemos também uma revisão tarifária importante na CPFL Piratininga, em outubro de 2019, com reajuste negativo de 7,8%, aqui em grande com a redução dos encargos, aqui em especial os encargos da CDE, e, ainda assim, com essa redução de tarifa, tivemos um momento importante na nossa parcela B de 6,2%, aqui em grande medida liderado pelo repasse do IGP-M nas nossas tarifas.

Aqui mais uma vez o destaque do nosso re-IPO, que aconteceu em junho, e aqui acho que vale destacar a nossa negociação média na Bolsa: com R\$94 milhões, a companhia hoje tem uma expectativa muito positiva em relação ao ingresso nos principais índices do mercado de ações brasileiro, a gente está no IBX-100, estamos caminhando e chegando próxima do IBX-50 e com uma expectativa também positiva de ingresso no Ibovespa nos próximos meses.

Fizemos também a conclusão da transferência das ações da CPFL Renováveis, um pagamento de R\$4,1 bilhões, valor divulgado para o mercado de R\$16,85 por ação, e a gente agora segue na sequência do *delisting* da CPFL Renováveis ao longo desse ano de 2020.

Tivemos também um processo importante de integração da CPFL Renováveis na CPFL Energia, também anunciado para o mercado durante o nosso processo de IPO. Fizemos a conclusão desse processo agora no final do ano passado, em dezembro, e hoje a CPFL Renováveis já está integrada aqui na nossa sede em Campinas.



Iniciamos também um processo importante na CPFL Renováveis de substituição de dívida. Já fizemos um montante de R\$ 838 milhões, a expectativa é que a gente continue nesse processo ao longo de 2020 com uma redução de custos e alongamento de prazos na CPFL Renováveis.

Bom, passando aqui para o slide 4, a gente dá então o destaque das vendas de energia no 4T19, um trimestre positivo aqui de vendas com um crescimento de 2,4% das vendas na área de concessão de carga e de vendas de 4,2%.

Quando a gente olha aqui nas vendas por classe de consumo, a gente vê um destaque importante para as classes residencial e classe comercial. Acho aqui um destaque importante na temperatura do quarto trimestre de 2019 em relação a 2018 e uma indústria ainda em processo de mais lenta recuperação.

Passando aqui para o slide 5, onde a gente tem as vendas no ano de 2019, então esse crescimento é de 1,2% na carga e de 1,3% nas vendas da área de concessão. Aqui cabe destacar que, ao longo de 2019, a CPFL teve uma migração de alguns clientes do nosso mercado para a conexão direta na rede básica, isso tem efeito praticamente nulo nos resultados e nas margens da companhia, mas, obviamente, ele atrapalha quando a gente compara o desempenho do mercado de 2019 em relação a 2018.

Quando a gente expurga, então, esse efeito da migração desses clientes, esse 1,2, na verdade, é um crescimento de 1,9% nas classes de consumo da nossa área de concessão. Quando a gente vê aqui, mais uma vez o destaque vem das classes de baixa tensão residencial e comercial, aqui basicamente é efeito de temperatura, que afeta o consumo de forma positiva na classe residencial e na classe comercial, e também um efeito na indústria aqui como uma queda de 1,4. Se a gente expurga esse efeito da migração, na verdade, a indústria é praticamente uma estabilidade em ação a 2018, com uma queda de 0,1%.

Passando aqui para o próximo slide, na página 6, a gente vê aqui o desempenho de inadimplência de perdas, dois pontos importantes de monitoramento ao longo do ano passado no segmento de distribuição. A gente vê, então, a inadimplência com uma queda importante no terceiro para quarto trimestre, saindo de 0,87 para 0,49. Aqui cabe destacar que fizemos algumas renegociações com alguns clientes da nossa área ao longo do quarto trimestre de 2019, portanto, um efeito pontual neste trimestre.

Se a gente expurgar esses efeitos dessas negociações, a gente chegaria numa inadimplência, na mesma base de comparação, de 0,7%. Portanto, ainda assim menor do que o terceiro trimestre e praticamente em linha com o final de 2018.



A gente vê uma queda lenta, mas uma tendência de queda na inadimplência e a gente continua muito forte com as nossas ações de cobrança, em especial o corte a gente vê aqui, no quarto trimestre, com 591.000 cortes no quarto trimestre, é o nosso maior volume de corte em um trimestre. A expectativa é que a gente mantenha o volume de corte em patamares elevados para que a gente controle e não só controle, mas que a gente reduza ainda mais a inadimplência ao longo de 2020.

Passando aqui para perdas, a gente vê também uma praticamente estabilidade, uma leve redução no volume de perdas de 2019 em relação a 2018. A gente fechou o ano passado com 8,89% de perdas. Apesar dessa redução, ainda estamos acima dos limites regulatórios. Aqui também um desafio grande, fizemos quase 600.000 inspeções ao longo de 2019 para que a gente consiga identificar e combater as perdas nas nossas áreas de concessão também.

Passando aqui para o slide 7, então a gente tem aqui um conjunto de informações que afetam de forma direta ou indireta ao nosso segmento de geração. Então a gente vê uma queda do PLD em 2019 em relação a 2018, uma queda de 21%. O PLD médio em R\$227 por MW/h, e o começo desse ano também com uma expectativa de PLD mais baixo, ainda mais baixo do que 2019 em função do alto regime de chuvas que a gente teve, especialmente na região nordeste no começo desse ano.

No GSF, um aumento aqui de 8,3%, batendo 91% o GSF no ano de 2019. Em relação às nossas PCHs, também uma redução da vazão de água nos nossos projetos, nas nossas PCHs, uma redução de 3% na comparação com 2018. Isso aqui obviamente também afeta a nossa produção de energia ao longo do ano.

Em geração eólica, a gente tem uma queda de 4,6% em relação a 2018. A gente pode ver aqui que é diretamente ligado à performance de vento dos nossos parques eólicos, aqui com uma queda de 4,9% quando a gente compara com a curva da P50, a gente chegando aqui a 85% da P50, um pouco abaixo dos volumes de 2018. Isso que afeta diretamente a nossa geração total de energia.

Em relação à disponibilidade, a gente tem um crescimento de quase 2%, e aqui a boa notícia vem, em especial, dos parques do Ceará, nos parques com máquinas da Suzlon, onde depois da nossa primarização no final do ano passado a gente vê uma melhora significativa na performance e na disponibilidade das nossas máquinas dos nossos parques depois dessa primarização.

Agora passo palavra aqui para o Pan, para que ele siga aqui com os resultados e o detalhamento dos resultados da Companhia.



**Sr. Pan:** Bom dia a todos.

Passando ao slide 8, o EBITDA nesse trimestre foi de R\$ 1,7 bilhão, um aumento de 28,6%. No segmento de distribuição, tivemos um aumento de 37,3%, o principal efeito foi o ganho de mercado e tarifas, foram R\$ 238 milhões, principalmente em função dos aumentos de tarifas que tivemos nos últimos reajustes e pelo aumento de carga em nossa área de concessão, como já o Gustavo mostrou. Além disso, tivemos alguns efeitos menores, como o aumento de outras receitas e a redução da PDD depois de vários períodos com aumento.

No segmento de trading, serviços e outros, tivemos aumento expressivo desse 108,4%. No segmento de serviço, destaque bom desempenho da CPFL Serviço, que trouxe excelente resultados em 2019 com um ganho de R\$ 16 milhões neste 4º trimestre. Na trading, a redução do volume vendido foi compensado por preços maiores, aumentou nossa margem em R\$ 8 milhões.

No slide seguinte, temos a geração convencional, que teve um EBITDA 6,1% maior. Os principais efeitos foram: o repasse da inflação nos contratos de R\$ 25 milhões, parcialmente compensado pelo GSF da pequena parcela de nossa energia que está nosso mercado livre negativa R\$ 7 milhões e outros R\$ 1 milhão.

Já na CPFL Renováveis, o EBITDA subiu 26,1% devido à: baixa de ativo no 4T19 de R\$ 60 milhões; uma maior geração de eólicas, R\$ 28 milhões. Parcialmente compensado por: integração entre a CPFL Renováveis e a CPFL Energia, negativo R\$ 4 milhões; ao fim do período da carência em contrato do O&M, o que aumentou a despesa em R\$ 3 milhões; em outros R\$ 3 milhões.

No slide 10, mostramos a performance do lucro líquido, que foi de R\$ 857 milhões nesse trimestre, um aumento de 27,8% em relação a 2018. Além da variação de R\$ 387 milhões no EBITDA, os demais efeitos foram: no resultado financeiro, uma redução de R\$ 108 milhões, devido à menor taxa de juros e redução da dívida líquida, com o benefício de R\$ 98 milhões; a depreciação variou R\$ 48 milhões; e houve um momento de impostos R\$ 260 milhões, devido ao melhor resultado e ao reconhecimento de créditos fiscais, que foi maior em 2018 do que em 2019.



No slide seguinte, mostramos os resultados do ano de 2019 sendo o maior da história da CPFL. O EBITDA teve alta de 13,4%, com um aumento de R\$ 757 milhões. O Lucro líquido aumentou R\$ 582 milhões representando uma alta de 26,9%. No EBITDA, a Distribuição foi destaque, favorecida pelo aumento da carga e pelos aumentos tarifários, parcialmente compensados por PMSO e PDD. Outro destaque é a geração renovável, que ficou no mesmo patamar de 2018, apesar da fraca performance do vento. Quanto ao lucro líquido, além do efeito positivo do EBITDA, tivemos também uma melhora no resultado financeiro de R\$ 376 milhões, devido ao menor endividamento e menor custo da dívida.

Passando ao próximo slide, tivemos o endividamento da Companhia. No primeiro gráfico: a Dívida Líquida totalizou R\$ 16,8 bilhões e o EBITDA dos últimos 12 meses atingiu R\$ 6,7 bilhões. A alavancagem, medida pela Dívida Líquida / EBITDA foi de 2.52x.

Já na composição da dívida bruta, vemos que 63% está indexado a CDI, o que colaborou para a redução do custo da dívida. Comparado a 2018, as principais mudanças em 2019 são a diminuição das dívidas em TJLP e aumento de dívida em IPCA.

No próximo gráfico, temos o custo da dívida nos últimos anos, tanto real quanto nominal. A queda de 2018 para 2019 se deve principalmente a redução da taxa de juros - Selic.

A posição de caixa ao final do 4T19 possuía índice de cobertura de 0,62x das amortizações do próximo ano, sendo suficiente para honrar seus compromissos em 2020. O prazo médio de amortização, calculado a partir desse cronograma, é de 3,18 anos.

No slide 14, temos o Capex. Nesse ano, fizemos um investimento de 2,2 bilhões, um aumento de mais de 9% em relação ao do ano passado, muito alinhado com o nosso plano. Na visão por segmento tivemos: em distribuição, um total investido de R\$ 2 bilhões destinados à expansão e melhorias de sistema; para geração e transmissão, tivemos R\$126 milhões para renováveis, R\$ 21 milhões para transmissão, R\$ 12 milhões para geração convencional; para o segmento de transmissão, temos o investimento nos projetos de Maracanaú, Sul I e Sul II adquiridos nos leilões de 2018; para o segmento de serviços, por fim, foram destinados R\$ 62 milhões.

No slide seguinte, temos o Capex previsto para os próximos 5 anos, com um investimento total de R\$ 13,5 bilhões, sendo R\$ 11,6 bilhões em distribuição, R\$ 1,2 bilhão em geração com foco em renováveis, R\$ 233 milhões em comercialização e serviços, R\$ 574 milhões em transmissão.



Agora devolvo a palavra para o Gustavo.

**Sr. Gustavo:** Obrigado, Pan.

Bom, passando aqui então para o slide 15, a gente tem aqui o nosso planejamento estratégico de 2020 a 2024. É importante a gente dividir com o mercado, o nosso planejamento ele basicamente segue a linha e a forma de atuação da CPFL com temas ligados à segurança, crescimento, novos negócios, eficiência operacional, foco em resultado e etc., mas talvez com 2 destaques importantes aqui que a gente coloca: primeiro, como digitalização. Acho que isso aqui tem de fato norteado muito os nossos investimentos e a forma como a gente molda não só os negócios atuais da companhia, mas também os eventuais futuros negócios que a gente vai entrar. Então, esse tema de digitalização e automação ele toma, assim, uma importância muito relevante para nosso planejamento estratégico de 2020 a 2024; e, além dele, o foco no cliente. Eu acho que a gente passa por uma mudança e uma transformação de mercado muito grande no setor elétrico e que a nossa companhia precisa, sem dúvida nenhuma, focar no atendimento do nosso cliente, seja no negócio regulado, seja nos negócios não regulados, que a gente já atua hoje.

Então, são esses grandes pilares do nosso plano que eu acho que é fundamental e vão nortear o nosso plano de negócios daqui para frente.

E lembrando que como pano de fundo desse plano, a gente tem o nosso plano de sustentabilidade, o que a gente sempre coloca, que os resultados são importantes, mas a forma e o como a gente alcançou os resultados também são importantes, por isso o nosso plano de sustentabilidade também que norteia todas as nossas ações ligadas aqui no *triple bottom line* onde a gente olha o pilar de resultado junto com o pilar ambiental e junto com o pilar social também.

Então, isso é que, de fato, norteia ele baseia todo o nosso plano de crescimento e de investimento para os próximos 5 anos.

Bom, senhores, eram essas as informações que a gente queria dividir com vocês. A gente passa então para a nossa sessão de perguntas e respostas.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**Operadora:** Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas, que será em português com interpretação em inglês.

Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco 1. E para retirar a sua pergunta da lista, digitem asterisco 2.



A nossa primeira pergunta vem de Gustavo Mielli, Itaú BBA.

**Sr. Gustavo:** Bom dia, Gustavo, bom dia, Pan. Obrigado pela apresentação.

Queria fazer uma pergunta aqui no business de distribuição de vocês. Eu acho que ao lado dos volumes fortes que vocês reportaram nesse tri, para a gente o grande destaque foi o fato de vocês terem conseguido um número de perdas aí bem bom sem expressar aí uma variação considerada no Opex, que foi algo que aí chamou a nossa atenção.

Aí eu queria perguntar para vocês qual que é a expectativa aí para frente em relação a essa dinâmica, né, de PDD de mãos dadas aí com o Opex.

Vocês comentaram um aí pouco a respeito do aumento de número de inspeções; é essa ideia ainda do combate a perdas para frente? Tem espaço para vocês, de fato, continuarem reduzindo perdas com esse nível de Opex controlado ou de repente já com esse corte significativo talvez seja o momento aí de cortar perdas num nível um pouco menos acelerado, preservando aí um nível de Opex saudável que vocês têm reportado?

Se vocês puderem comentar um pouco essa dinâmica, eu agradeço. Obrigado.

**Sr. Luís Henrique:** Olá, Gustavo, é o Luís Henrique aqui de distribuição, tudo bem?

Com relação a sua pergunta, nós estamos mais seletivos; de um lado controlando custo, de outro lado combatendo não só perdas como inadimplência. E, para ser mais seletivo, nós colocamos aqui, através de um centro analítico, uma inteligência artificial e programa de seleção melhores dos pontos de inspeção ou até mesmo dos pontos de corte para que a gente faça a melhor margem dentro desses cortes e dentro também da inspeção, obtendo melhores resultados com um número menor de inspeção e de corte, um ticket médio muito melhor.

Então, desse ponto de vista, a gente está muito disciplinado nisto, de buscar nos próximos meses exatamente essa disciplina de buscar um ticket médio bom, de fazer uma inteligência na seleção, nessa inspeção e na seleção desses cortes para obter um melhor resultado com menor custo.

E, com relação à expectativa, é lógico que nós tivemos também efeitos calendários aí nesse resultado, mas nós precisamos manter estável ou até reduzindo, né – essa é a intenção, de reduzir –, estamos investindo agora terminando de instalar os medidores inteligentes do grupo A lá na RGE Sul, do lado da RGE Sul, isso vai nos trazer um melhor monitoramento desse grupo A, que tem uma expressiva quantidade de energia, para que a gente



possa fazer um acompanhamento melhor e também um corte mais seletivo e até uma inspeção mais seletiva acompanhando a carga desse pessoal.

Então, eu acho que a somatória dessas coisas, mais essa questão de inteligência que nós fizemos aqui dentro da área comercial, nós estamos pretendendo levar para os próximos meses.

**Sr. Gustavo:** Perfeito, Luís. Está muito claro. Obrigado, viu.

**Sr. Gustavo Estrella:** Gustavo, só complementando aqui o ponto do Luís, eu acho que, quer dizer, então a gente hoje foca, através de tecnologia e de centro analítico, que a gente consiga ter uma assertividade melhor no nosso combate a perdas.

Só para lembrar, quer dizer, eu acho que tem, de fato, esse efeito que ele comentou, o efeito de calendário, que isso afeta o cálculo da perda quando a gente olha períodos menores, como é o caso de um trimestre.

Então, a gente olha sempre o período, de um trimestre como sendo uma referência ou uma tendência, que eu acho que a clara que a gente tem uma tendência de perdas, mas lembrando que a assertividade do número quando gente olha períodos maiores, no caso o número anual, ela é um pouco maior.

Então, só tem isso aqui como talvez uma forma de análise dos dados. A gente vê o trimestre como tendência e a assertividade maior quando a gente faz o cálculo anual.

**Sr. Gustavo:** Ótimo, está claro, Gustavo. Obrigado, viu.

**Operadora:** Novamente, senhoras e senhores, caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar asterisco 1. Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

Com licença, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra pra o Sr. Gustavo Estrella para as considerações finais.

**Sr. Gustavo Estrella:** Bom, senhores, mais uma vez eu queria agradecer aqui a participação no nosso *call* de resultados.

Eu acho que para a CPFL é um ano muito importante, um ano, primeiro, de resultados espetaculares, recorde histórico da Companhia de EBITDA, lucro líquido, redução consistente na nossa alavancagem, um ano também onde a gente fez a nossa emissão de ações, então a companhia volta a ser uma companhia listada e de relevância no mercado de ações.



Provavelmente será um ano é um ano onde a gente se preparou, então, para olhar os próximos desafios. Então, quando a gente olha aqui a nossa leitura de mercado para 2020, é uma expectativa contínua de taxa de juros mais baixas, que a economia com uma expectativa de recuperação, então a expectativa é que a gente mantenha esses resultados da forma como eles vieram aí ao longo de 2019.

A gente também tem se preparado muito com o programa de investimentos, o Pan mostrou que esse ano a expectativa da companhia é um investimento também recorde de R\$ 3 bilhões, no horizonte do nosso ciclo de planejamento de 5 anos, um investimento de mais de R\$ 13 bilhões. Então aqui também muito foco nos investimentos do segmento de distribuição com investimento de incremento de base, modernização, melhoria de qualidade, de expansão e também de crescimento.

Então, essa é um pouco a ideia e a forma como a gente espera atuar aqui ao longo de 2020.

Bom, mais uma vez eu agradeço e boa tarde a todos.

**Operadora:** A áudio conferência da CPFL Energia está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.