

Operadora:

Boa tarde, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da CPFL Energia para discussão dos resultados referentes ao 4T05. Estão presentes hoje conosco o Sr. Wilson Ferreira Jr., Presidente; José Antônio de Almeida Filippo, Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores, além de outros dirigentes da empresa.

Informamos que esse evento está sendo gravado, e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da companhia, e, em seguida, iniciaremos a questão 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 *0.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela Internet, via webcast, podendo ser acessado no endereço <http://ri.cpfl.com.br>, onde se encontra a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após o seu encerramento.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência relativas às perspectivas de negócios da CPFL, 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, e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Wilson Ferreira Jr., Presidente da CPFL, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Ferreira Jr., pode prosseguir.

Wilson Ferreira Jr.:

OK, muito obrigado. Boa tarde a todos os participantes dessa conferência, queria agradecer realmente a presença para dar oportunidade à CPFL e à diretoria da CPFL de fazer exatamente a apresentação dos resultados de 4T05 e do fechamento do ano de 2005. Nós temos uma apresentação, eu diria assim, relativamente longa, estamos fazendo pela primeira vez em português e inglês simultaneamente, com tradução simultânea, então eu pretendo passar essa apresentação, cerca de 40 minutos, e na seqüência teremos aí a oportunidade de discutir com perguntas esses resultados.

Eu estou aqui na página 2, dando agenda do nosso encontro, que vai ser composto então por três itens, basicamente os destaques e resultados do ano de 2005; o segundo item voltado ao desempenho no mercado de capitais, e o

terceiro item, que provavelmente será um instrumento principal das perguntas, é uma continuidade da cobertura da agenda de criação de valor.

Passamos aqui imediatamente à página 3, dando então os destaques do ano de 2005, iniciando pelo lucro líquido da companhia, que atingiu R\$ 1,21 bilhão, um resultado expressivo, que provém também de um EBITDA formado de R\$ 2,12 bilhão. Esse resultado é devido a, em particular, ao crescimento de 4,6 % nas vendas de energia na área de concessão das nossas três distribuidoras, o principal negócio do grupo CPFL energia. Há que se destacar, também no caso das distribuidoras, a finalização do processo de revisão tarifária, tanto da Paulista quanto da Piratininga, já havia ocorrido de forma definitiva o da RGE no ano de 2004, então, com isso, todas as distribuidoras do grupo já tem as suas revisões tarifárias definitivas.

Um segundo elemento importante na composição tanto do desempenho operacional dividido pela EBITDA, quanto o lucro líquido é o crescimento nas vendas totais de energia da comercializadora, a CPFL Brasil, de 50% na área total, e com destaque 114% no mercado livre; e finalmente, o crescimento da nossa unidade de geração, através da CPFL Geração, o crescimento de 11% na energia assegurada, e com resultados que vão ser cobertos ao longo dessa apresentação.

Há que se destacar também, no caso da CPFL Geração, a entrada em operação comercial da usina hidrelétrica de Barra Grande, iniciada em 1º de novembro do ano passado; bem como o início da repotenciação da PCH, da pequena central hidrelétrica de Gavião Peixoto; e a aquisição de quatro pequenas centrais hidrelétricas no estado do Rio Grande do Sul, compondo a empresa chamada CPFL Sul Centrais Elétricas.

Vamos destacar ao longo da apresentação também a valorização das ações no ano de 2005, tanto no mercado brasileiro, em 65% na Bovespa, ou na New York Stock Exchange, de 85%, com a elevação do free float da companhia, que começou o ano de 2005 com 15,65%, termina o ano com 17,75%, portanto pouco superior a 2%, e o ingresso das ações da companhia nos principais índices compôs as duas bolsas de valores, o Dow Jones Brazil Titans 20 na bolsa de Nova Iorque, e os índices de governança corporativa diferenciada no Brasil, o IGC e o ITAG, bem como o IBX-100, o índice de energia elétrica, e finalmente o índice de sustentabilidade empresarial, que se criou no final do ano passado.

A companhia, ao longo de 2005, fez investimentos na casa de R\$ 627 milhões, sendo R\$ 368 milhões na distribuição, e R\$ 355 milhões na atividade de geração.

Na página 4 nós já temos a estrutura societária da companhia após a migração dos minoritários – o que determinou, naturalmente, o principal crescimento do float -, onde podemos ver a CPFL Energia detendo da 100% da CPFL Paulista na área de distribuição, e essa detendo 100% da CPFL Piratininga, dois movimentos de migração que foram concluídos ao final do ano; bem como a manutenção da nossa participação de 77,07% da RGE.

Nós já tínhamos uma posição de 100% na CPFL Brasil na atividade de comercialização, e na atividade de geração nós também tivemos a migração dos minoritários da CPFL Geração, intergralizando então 100% também nessa atividade, participando das empresas que estão abaixo listadas, são cerca de 8 empresas, nos percentuais que estão aqui referenciados. Então, isso é só para deixar clara a conclusão de um processo de aumento de float que determinou então a participação de 100% da CPFL Energia nas subsidiárias onde ela está posicionada.

Passamos agora à página 5, onde nós temos já uma primeira abordagem das vendas de energia em 2005, com participações com detalhamentos na variação do 4T. Do lado esquerdo nós temos as vendas totais de energia, que correspondem às vendas de energia das nossas três distribuidoras a consumidores finais, bem como às vendas da comercializadora a clientes livres. Então, o que pode ser observado é que o 4T já apresenta um processo de crescimento importante, na casa de 5,8% na comparação, e no ano nós atingimos aqui 4,7% de crescimento de 2004 para 2005.

Os dois boxes que estão à direita demonstram com um pouco mais de detalhamento as atividades na comercializadora e as atividades na distribuidora. Então, no meio vemos o mercado livre da nossa comercializadora, praticamente o mesmo crescimento reportado na comparação do 4T quanto na comparação do ano, com crescimento bastante expressivo junto a consumidores livres, que totaliza 6.862 GWh, um crescimento de cerca de 114%.

E na área das distribuidoras, a venda na área de concessão – aqui o destaque em azul nas vendas faturadas, onde nós faturamos energia e fio, e o total, adicionando-se a parte verde, o que são chamadas as vendas na área de concessão das companhias, e a parte verde em particular é quanto nós faturamos pela venda de serviços ou pela chamada ‘tarifa de uso do sistema de distribuição’. Aqui nós verificamos então o crescimento de 4,6% na posição anual, chegando a 38.031 GWh na área de concessão, e observamos aí na comparação do 4T um crescimento de 2,1%, totalizando 9.742 GWh.

Vale destacar nos mercados onde a companhia atua, especialmente na área cativa, o crescimento expressivo na atividade residencial, que é uma atividade de baixa tensão, onde as tarifas da companhia possuem margens melhores, então nós tivemos 6,3% de crescimento na área residencial; 8,3% na área comercial; e 8,1% na área rural. São crescimentos que a companhia não verificava desde a criação da CPFL Energia. Então, já mostra especialmente o que o processo de aumento de emprego – ou diminuição de desemprego –; aumento de renda per capita já vem produzindo sob o ponto de vista das atividades pessoais, que se movimentam principalmente no segmento residencial e comercial.

Na página 6 nós já temos a primeira consequência exatamente dessa variação expressiva de consumo nas atividades das distribuidoras e da comercializadora.

A receita bruta do grupo CPFL Energia ultrapassa R\$ 10 bilhões, quase R\$ 11 bilhões, na verdade R\$ 10,907 bilhões, um crescimento de 14%, com destaque aqui par ao crescimento de 11% na atividade de distribuição, 59% na atividade de

comercialização e de 32% na geração. Observa-se que na comparação da receita bruta na comparação do 4T esse valor, em termos de crescimentos, monta cerca de 13%.

Há um detalhamento aqui da composição dessa receita, que subiu na verdade R\$ 1,358 bilhão, com boa parte dela vindo da atividade de distribuição, quase R\$ 1 bilhão; e aqui com destaque tanto pelo faturamento da tarifa de uso do sistema de distribuição, a TURD, com crescimento expressivo de 118%, naturalmente a composição do crescimento de vendas de 4,6%; e os reajustes tarifários ordinários feitos de forma anual em cada uma dessas distribuidoras, aqui reportado.

A comercializadora é a segunda maior contribuição a esse resultado, ela adiciona então R\$ 279 milhões de receita, um crescimento de cerca de 104% em relação às vendas no mercado livre, especialmente. E, finalmente, a atividade de geração, com crescimento de R\$ 91 milhões, o que reporta essencialmente a entrada em operação de duas usinas, a usina de Monte Claro, no final de 2004, e a usina de Barra Grande, no final de 2005. Naturalmente, os reajustes ordinários da nossas concessionárias, em particular a SEMESA e as PCHs, as CPFL Centrais Elétricas, com os valores aqui reportados.

Então, a receita varia especialmente por crescimento de vendas, tanto na atividade de distribuição, comercialização e geração e os reajustes ordinários que cada uma das atividades. Destaque, naturalmente, com o maior crescimento na atividade de comercialização.

E passamos agora, na página 7, a reportar os resultados. Iniciando então pelo EBITDA, o lucro operacional da companhia, que tem aqui basicamente dois componentes, quer dizer, um crescimento, como foi dito agora, de mais de 14% na receita bruta, isso significa cerca de 14,9% na receita líquida, totalizando cerca de R\$ 1,3 bilhão, mencionado no gráfico em azul, e do outro lado o aumento de custos da companhia, todos eles inferiores, naturalmente, ao aumento da receita, razão pela qual nós temos um crescimento de 26%.

Vale a pena destacar o aumento de custos de energia elétrica de 3,4%, o aumento dos custos e despesas operacionais e gerenciais de 6%, destacando aqui que nós iniciamos a operação de duas usinas, então temos custos que não tínhamos em 2004, adicionamos R\$ 48 milhões de custos, sendo R\$ 7 milhões relativos a essas usinas; e, finalmente, ajustes que tiveram que ser feitos ao balanço em razão seja das deliberações da ANEEL, seja das manifestações de IBRACON e de CVM, os órgãos que controlam esses lançamentos, o evento da provisão de RTS e energia livre, um evento não-recorrente, dado que esse tema encontra-se em uma audiência pública em aberto que será fechada ao final desse mês, mas é um evento que nós até fizemos questão de colocar um ajuste pró-forma do EBITDA, ele atinge R\$ 2,12 bilhões, um crescimento de 26% em relação ao ano passado, e considerado esse ajuste não-recorrente para a composição das séries dos senhores analistas, ele seria de R\$ 2,212 bilhões.

Na página 8 nós temos então agora a repercussão desse crescimento de 26% do EBITDA, reportando então os resultados na última linha do lucro líquido da

empresa. No ano de 2004 reportamos um resultado de R\$ 279 milhões, no ano de 2005 estamos reportando R\$ 1,21 bilhão. Os grandes responsáveis então por essa variação de 266% são, pela ordem: o crescimento do EBITDA, de R\$ 439 milhões, é um crescimento das atividades operacionais da companhia, conforma destacado há pouco; um crescimento de R\$ 164 milhões relativo ao resultado financeiro da companhia, que foi beneficiar dos dois lados, do lado da receita financeira – e aí, por conta de um cenário macroeconômico que foi favorável à aplicações, nós tivemos a taxa de juro interbancária, o CDI, alta durante que quase que todo o ano, e a companhia com uma geração expressiva de caixa -; se beneficiou então, teve um aumento de 33% nas suas receitas financeiras.

E de outro lado, se beneficiou também na redução das suas despesas financeiras, pela melhor qualidade da alavancagem da companhia, em particular pelo aumento da sua exposição aos índices de IGPM, que é um indexador natural da nossa atividade, e de TJLP. A gente vai poder observar isso um pouco mais à frente, mas esses dois indicadores que tiveram reduções no ano passado, em particular IGPM, terminando o ano com um pouco mais de 1%, beneficiaram a companhia, em particular nos seus compromissos de debêntures, promovendo então uma redução de cerca de 22% nas despesas financeiras. O balanço entre as receitas e despesas foi favorável à companhia, que acionou R\$ 164 milhões na última linha.

Há que se destacar também como outros fatores um acréscimo de R\$ 140 milhões, e, vocês sabem, a companhia detém cerca de R\$ 500 milhões em créditos fiscais; e já pôde, nesse momento, reconhecer R\$ 72 milhões, que estão incluídos nesses R\$ 140 milhões. Então nós temos aqui a utilização de uma parte pequena dos crédito fiscais que a companhia tem reconhecidos no seu balanço, produzindo efeito, então na última linha; é essa a razão desses três fatores que nós atingimos esse lucro expressivo de R\$ 1,21 bilhão.

Na página 9, nós temos aqui as perspectivas de investimento da companhia para os próximos anos, destacando aqui o ano de 2006, onde nós pretendemos investir R\$ 858 milhões, R\$ 496 milhões na atividade de distribuição, e cerca de R\$ 362 milhões na atividade de geração. É importante destacar que esses investimentos estão detalhados do lado direito, em termos da expansão da geração do que é responsável por equity da companhia, ela os dispõe em caixa, e na posição debt, onde ela tem compromissos já afirmados com o BNDES.

E na parte de baixo, na área de distribuição, os destaques especialmente para a parcela relativa à expansão desta atividade, tivemos no ano passado um crescimento expressivo na ligação de consumidores, cerca de 200 mil novos consumidores, ou quase 9% acima do número de ligações do ano anterior, o que revela aí uma dinâmica maior na economia, determinando aí um maior número de ligações, um maior crescimento de vendas, e, por decorrência, a companhia fazendo investimentos para suportar seja um número adicional de ligações, seja especialmente a capacidade dos seus sistema de prover o crescimento de vendas que o mercado vem experimentando nos últimos tempos.

Na página 10, então iniciando aqui uma breve cobertura do desempenho das ações da companhia no mercado de capital, e já passando à página 11, onde

temos o detalhamento dessa valorização; no box do lado esquerdo a comparação das ações da CPFL na bolsa de valores de São Paulo, 65%, contra o Ibovespa de 28%, contra o índice de energia elétrica de 43%.

E nós temos logo embaixo uma avaliação da comparação também da performance das nossas ações contra os principais índices onde a companhia já incorporava. Então, o IBX-100 performa acima do Ibovespa, com 37% de valorização, um índice de governança corporativa diferenciado, com 44%; o ITAG de tag along diferenciado, 48%; e CPFL bate todos eles com 65%.

O mesmo comportamento ainda influenciado positivamente pela apreciação do real frente ao dólar promove então nas ações da companhia, nas ADRs da companhia em Nova Iorque, uma variação de 85%, superior, portanto, ao Dow Jones Brazil Titans 20, de 48%; contra uma variação do índice Dow Jones praticamente estável, de -0,6%.

Então, todos os esforços, os resultados da companhia, a entrega dos resultados, a entrega dos projetos e investimentos, acabaram sendo percebidos pelo mercado, que estabeleceu ou que proporcionou às ações da companhia uma valorização acima de suas comparáveis.

Na página 12 a gente vê exatamente essa demonstração de interesse, notadamente pelo elemento de volume das nossas operações, com destaque no crescimento do 3T para o 4T de 30% nas ações, então movimentando cerca de R\$ 9 milhões ao ano, 30% superior à média verificada ao longo do ano, com uma manutenção que fez do estoque, desde o IPO, que é formado por cerca de 60% das ações em ADR, 40% em ordinárias na Bolsa de São Paulo, e o volume que fica variando entre 55% e 45%, em determinados etapas do ano, mas há, naturalmente, também aquelas questões ligadas a apreciação do câmbio, que determinam variações desse volume, mas é praticamente 50 – 50 as operações que são realizadas em volume de ONs e ADRs, nos termos que estão aqui demonstrados.

E ela reflete também a contribuição importante para esse aumento de volume, do crescimento do float, em particular pela migração dos minoritários de cada uma das companhias.

Na página 3 nós podemos observar que, uma coisa que já é uma marca dessa companhia, ela tem políticas diferenciadas para distribuição de dividendos, uma distribuição mínima de 50% do lucro, mas feita em duas vezes ao ano, então na forma semestral, uma prática de distribuição, na verdade, de 95% desse lucro nos últimos dois anos. O box mostra então o pagamento de dividendos a cada semestre, com a proposição que consta no nosso balanço, e um pagamento de R\$ 498 milhões referentes então a esse 2S05, estará sendo proposto, deliberado, pela Assembléia.

Com isso pode ser visto, referente ao exercício de 2005, nós estaremos propondo então uma distribuição de R\$ 899 milhões, R\$ 401 milhões já pagos, R\$ 498 milhões a serem deliberados, o que daria o dividend yield anualizado considerando o pagamento de R\$ 899 milhões, em relação à cotação média de

fechamento da ação no semestre, na soma dos últimos dois semestres. Um dividend yield de 9,5%, então a companhia vem, de forma consistente e crescente, sendo uma boa pagadora de dividendos.

Na página 14 apenas um report dos principais indicadores onde a companhia já está listada, o destaque é a entrada dela, no final do ano, no índice de sustentabilidade empresarial, da qual fazem parte apenas 28 ações. Na página 15, alguns reconhecimentos importantes sendo feitos na relação com o mercado de capitais, e os analistas e investidores, com destaque especialmente para o prêmio Qualidade APIMEC, e o prêmio de Melhor companhia aberta da ABAMEC, então dois reconhecimentos importantes, além de um conjunto de reconhecimentos de revistas especializadas, em particular Institutional Investor e IR Magazine Awards, em 2005.

Tudo isso, naturalmente, foi também reconhecido pelas empresas de rating, com destaque para a Standard &Poors, que em janeiro passado dá um upgrade no rating corporativo da CPFL Energia e de todas as suas controladas, estabelecendo aqui um novo benchmark de rating, atribuído pela Standard &Poors em escala nacional, o rating brA+. Destacando nesse upgrade, o reconhecimento da Standard &Poors para a sinergia do nosso grupo, essa atuação integrada, em particular, das nossas atividades de distribuição, comercialização e geração, com indicadores de eficiência acima da média de mercado, e uma geração de caixa crescente nos termos que podem ser demonstrados.

Nós passamos então agora a página 18, cobrindo então a nossa agenda de criação de valor, lembrando novamente a vocês, uma agenda de valor que corresponde à estratégia estabelecida pela companhia desde a sua criação, uma estratégia que tinha o objetivo de chegar no IPO e promover ao ativo CPFL Energia, os ativos da CPFL Energia, um reconhecimento de valor, liquidez e segurança. Para isso foram estabelecidas cinco estratégias básicas: uma estratégia voltada à eficiência operacional, ao crescimento sinérgico, à disciplina financeira, à sustentabilidade e responsabilidade corporativa, essa visão de futuro, e prática de governança corporativa diferenciada. Em cada um deles nós vamos fazer um cobertura nos próximo slides.

Começando aqui, na página 19, primeiro é um recorte dessa evolução, a importância da companhia em termos de perspectiva futura, de vir apresentando os resultados crescentes e consistentes, estabelecendo uma tendência para esses resultados, a gente verifica, então, o crescimento consistente na receita bruta, chegando a quase R\$ 11 bi no ano, um crescimento de 35% em relação aos últimos dois anos, acompanhado aqui, em valores maiores, pela criação de lucro operacional medido pelo EBITDA, os últimos dois anos crescendo cerca de 37,6%, e finalmente o lucro líquido, esse sim com destaque importante, conforme já abordado, ultrapassando R\$ 1 bi, o que corresponderia a um crescimento de mais de 440% nos últimos dois anos. E tudo isso ligado fortemente a crescimento de mercado e ganhos de eficiência da nossa atividade de distribuição, à entrada em operação de projetos de geração, conforme programação que havíamos estabelecido à época do IPO, e a performance extraordinária da nossa

comercializadora, que vem ganhando mercado e operando com um nível de rentabilidade diferenciado.

Tudo isso, naturalmente, se beneficiando, também, do resultado financeiro – conforme eu havia colocado – seja, de um lado, pela maior geração de caixa, a companhia aplicando seus recursos num mercado que está sinalizando positivamente para a aplicação financeira e, de outro lado, se beneficiando de uma estratégia voltada seja para a maior adequação dos índices de endividamento, os principais índices, IGP-M, TJLP, CDI, e, seja do outro lado, o prazo mais adequado das dívidas, que aumenta no tempo.

Na página 20 a gente começa a ver esse movimento, então, primeiro o que a gente chama da constituição de uma plataforma sólida de distribuição, que é o movimento principal, inicial, da formação do grupo CPFL Energia. E eu vou pedir que a gente tente passar, com alguma rapidez, para entender esse movimento, nós iniciamos em 1997 a aquisição da CPFL Paulista, está na página 20; na seqüência, na página 21, a companhia, no ano seguinte, tem, então, o seu ingresso no capital da Bandeirante em parceria com o EDP e, em 2001, já adquire a participação da RGE, que, na seqüência, na página 22, pode ser observado quando nós tomamos aqui no final de 2001 a decisão reconhecida pela ANEEL de cisão da Piratininga, e constituímos com isso, essas três companhias, a plataforma de maior tamanho hoje em termos de vendas no mercado brasileiro, um market share de cerca de 12,4% do mercado brasileiro de distribuição.

E aqui eu estou reportando, também – vocês vêem que é a mesma figura que acompanhou do lado direito nessas apresentações – o desempenho dessa atividade, na comparação do ano de 2004 com 2005, então temos aqui um crescimento de 11% na receita líquida, ultrapassando R\$ 10 bi, que é acompanhado por 23% de crescimento no lucro operacional medido pelo EBITDA, que atinge R\$ 1,6 bi. E, na última linha, um crescimento de 134% no lucro líquido, atingindo R\$ 756 mi.

Tudo isso, naturalmente, se deve a essa melhoria que é consistente desde o início dessa operação, portanto, desde o início da privatização, conforme o gráfico da página 23 pode demonstrar. Ou seja, nós continuamos em 2005 reduzindo os nossos custos operacionais medidos no custo de O&M por MWh distribuído; conforme pode ser visto esse custo, que em 1997, quando da aquisição da CPFL Paulista, que era de cerca de R\$ 64 por MWh, atingindo, então, agora R\$ 20,86 MWh, ou seja, uma redução expressiva de quase 70%.

Ao mesmo tempo em que nós aumentamos fortemente a produtividade, medida, aqui, em MWh distribuídos por colaborador, ela mais do que dobra no período numa plataforma de consumidores que mais do que duplica no período, atingindo, então 5,6 milhões de clientes, sendo cerca de 200 mil ligações executadas somente no ano passado, conforme eu havia colocado, cerca de 8,6% acima da média de 2004.

Então, uma atividade que vem crescendo de forma consistente, e isso é fruto naturalmente das áreas de concessão, os territórios que são atendidos pelo grupo

CPFL Energia no Brasil, com destaque para o Estado de São Paulo e Rio Grande do Sul.

Na página 24, mostrando que esse aumento de produtividade e redução de custos é acompanhado também por melhoria de qualidade de serviços, destacando aqui em particular a performance reconhecida pela ANEEL ao final de 2005 em que CPFL Paulista e Piratininga, duas das três distribuidoras do grupo, detêm aqui os benchmarks, seja da duração, seja da frequência das interrupções junto aos consumidores das concessionárias brasileiras.

Então, nós estamos comparando aqui o desempenho das duas companhias, frente à média brasileira, e vocês podem verificar que é bastante favorável às nossas operações.

Eu destaco também aqui as transformações que fizeram, a companhia vem de um processo importante de modernização e centralização de atividades, apenas demonstrando também a melhora do giro de estoque; hoje isso é muito importante, em função da nova regra regulatória, então um acréscimo de cerca de 40% no giro de estoque das duas concessionárias que compartilham o centro de distribuição.

Na página 25, também um dado relevante, que é o acompanhamento de dois índices, que talvez não sejam tão claros para vocês, mas o primeiro, de inadimplência, em que o grupo CPFL, através da Paulista e Piratininga, tem hoje os benchmarks brasileiros, ou seja, é um forte nível de inadimplência verificado na história dessas companhias, e o destaque aqui é a Companhia Piratininga, com 1,3% sobre o faturamento.

E na parte de baixo, o trabalho que vem sendo desenvolvido há cerca de três anos, pós-acionamento de redução de perdas comerciais, com destaque da importância, para efeito de caixa, dessa atividade; senão vejamos, a redução de 7% nas perdas comerciais da Paulista, o box do lado esquerdo em baixo, chegando a 2,61%, então ainda temos um potencial importante de redução.

Essas companhias tinham, antes do racionamento, cerca de 1% de perdas comerciais. Mas somente esses 0,19% no caso da Paulista, que nós reduzimos, só que foram obtidos através de 287 mil inspeções, e arrecadaram no ano R\$ 75 milhões.

Veja que no caso da Piratininga a redução é um pouco mais expressiva, de 10%, e ela produz na companhia R\$ 38 milhões de faturamento. Então nós estamos falando aqui de uma atividade que tem potenciais de redução ainda para frente, mas que só no ano passado adicionou mais de R\$ 100 milhões ao caixa do grupo CPFL.

Quando a gente olha na página 26 a gente tem a noção exata do que a gente quer dizer com crescimento sinérgico, ou seja, a plataforma constituída de distribuidoras, a maior plataforma em operação no Brasil, suporta um crescimento expressivo na área de geração, porque ela fornece PPAs, acordos de compra de energia, power purchase agreements, de todo o crescimento da Geração CPFL

com as nossas distribuidoras do grupo, razão pela qual, agora que nós começamos então a entregar as nossas usinas, destacando a Usina de Monte Claro ao final de 2004, a Usina de Barra Grande no final de 2005, e, agora, ao final deste mês, a operação de Campos Novos, vamos estabelecer aqui então um processo de crescimento que vai ser muito grande que vai ser verificado a frente já com contribuições que podem ser verificadas no ano de 2005.

A companhia teve um crescimento de 32% na receita bruta, e aqui eu quero destacar não só os reajustes tarifários e os aumentos de produção, mas também a mudança do critério de tributação do PIS/COFINS; mas na parte de baixo temos um crescimento de 22% no EBITDA. Então, só lembrando, nós crescemos 11% em energia assegurada durante o ano, crescemos 22% o EBITDA, e crescemos 65% o lucro líquido; sem nenhum risco comercial.

Nas páginas seguintes a gente vê exatamente esse movimento de crescimento. Então, na página 27, a entrada, a criação da CPFL Centrais Elétricas; na página 28, que é a origem da companhia, a entrada da companhia em outros empreendimentos, CPFL SUL Centrais Elétricas, mas 4 PCHs, Serra da Mesa, SeMesa, Ceram, já com a Usina de Monte Claro, é um complexo de 3 usinas, 2 em construção nesse momento, Baesa, de Barra Grande, que entrou em operação em novembro, e Nercam, que entra em operação nos próximos 30 dias.

Vemos também Foz do Chapecó, que é uma usina que pretendemos iniciar a construção no 2º desse ano. Com tudo isso, na página 29, podemos observar exatamente esse processo sólido, seguro, rentável de crescimento do grupo CPFL Energia na área de geração. E o destaque para o ano que vem é exatamente a contribuição decorrente da entrada em operação de Barra Grande – a primeira turbina entrou em operação em 1º de novembro, a segunda turbina, eu gostaria de lembrar que Barra Grande e Campos Novos são as maiores usinas em construção do grupo e estão sendo entregues agora. Essas usinas têm, cada uma delas, três turbinas.

Quando da entrada da segunda turbina em cada uma delas nós já temos 100% de energia assegurada. Então, Barra Grande, entrou a primeira turbina em novembro passado, e a segunda turbina entrou em janeiro, então, com isso nós completamos 100% da energia assegurada. E na Usina de Campos Novos entra a primeira turbina agora ao final do mês de março, começo do mês de abril e já logo na sequência, meados de maio até começo de junho, nós entramos com a segunda turbina, com 100% de energia assegurada.

E isso pode ser visto nesse gráfico, então o que a gente vai poder – é relevante a consideração – eu falei que nós crescemos 11% a energia assegurada, o ano passado, e crescemos o EBITDA 22%. Agora, nós estamos mostrando para vocês que vamos crescer em cerca de 65% a nossa energia instalada, atingindo 1501 MW instalados, no final desse semestre do ano.

Então, a atividade de geração tem uma contribuição muito importante no grupo CPFL Energia, no ano de 2006 com a conclusão desses dois empreendimentos e naturalmente ela continua seguindo em construção com mais duas usinas. Mas você tem aqui a previsão de Castro Alves e de 14 de Julho, para que a gente

entre no ano de 2007, começo de 2008, com duas usinas que estão em construção acelerada neste momento.

Na página 30, a gente tem um detalhamento exatamente da Usina de Barra Grande, com fotografias da usina, é uma usina encaixada, uma usina que tem uma barragem bastante alta, é a segunda mais alta do mundo, com 185 m. Como eu falei, em 1º de novembro 54% da energia assegurada total com a primeira turbina, e em 1º de fevereiro – já em operação – a segunda unidade, com 100% de energia assegurada total. A terceira unidade entra, então, no final de abril.

Na página 31, nós temos, aqui, o reservatório de Campos Novos sendo enchido, final do enchimento já neste momento, com condicionamento das máquina, uma usina muito semelhante à Usina de Barra Grande, um pouco mais alta, essa é a mais alta do mundo com 202 m de altura, em que só a primeira turbina já coloca 91% da energia assegurada. Então, isso já impacta diretamente os resultados da nossa CPFL Geração.

Bem, na seqüência, na página 32, os nossos investimentos em repotenciação, destaque aqui já em repotenciação Gavião Peixoto. Nós estamos aqui em fase final de contratação, a repotenciação de Chibata e Capão Preto.

O que é relevante nesses casos é que a repotenciação é a exceção autorizada de aditivos aos contratos em vigências com as distribuidoras, um preço muito bom, e você tem um efeito muito importante em termos de taxa interna de retorno, pelo aumento da energia segurada.

Então, nós temos um investimento seguro, já contratado adicionalmente pelas nossas distribuidoras. Com toda essa energia assegurada adicional você vende mais que 120%, no caso de Capão Preto; cerca de 140% em Chibata; 74% de Gavião Peixoto, todas elas já pré-contratadas com as nossas distribuidoras.

E esse crescimento sinérgico, na página 33, naturalmente empenha um maior portfólio de distribuição, também tem que se preocupar em defender o seu mercado, e foi dessa expertise para defesa do mercado – lembrando que o grupo CPFL foi o que menos clientes livres perdeu para o mercado livre, teve uma capacidade alta de retenção, superior a 80% - ele desenvolveu uma atividade, uma expertise, para atuar junto a outros players. E a gente pode observar que atuar de uma forma bastante rentável; a gente vê aqui a comercializadora CPFL Brasil, então, com seus resultados do lado direito. Companhia que foi criada no final de 2002, quando da criação da CPFL Energia, começa a operar em 2003, e na comparação aqui de 2004 para 2005, cresce suas receitas em 59%, seu EBITDA em 48%, atingindo R\$ 225 milhões, e na última linha cresce 51% no lucro líquido, atingindo R\$ 154 milhões.

É essa expertise que nos permitiu, como pode ser visto na página 34, crescer o nosso portfólio de atendimento a consumidores no mercado livre atingindo 86, sendo 28 deles fora da área de serviços das nossas distribuidoras, então uma parte da retenção está ligada naturalmente a consumidores que saíram da nossa plataforma, e nós retivemos na bandeira do grupo CPFL, atendidos pelas CPFL Brasil, são esses 58 consumidores que estão aqui – quando eu falo 80% eu falo

em volume de vendas –, mas nós fomos atrás de outros consumidores e conseguimos 28, totalizando 86. Isso fez com que, somado ainda o volume de energia – que é comercializado junto às distribuidoras do próprio grupo e distribuidoras do Brasil inteiro – nos estabelecesse aqui um market share de 27% de toda a energia comercializada no mercado livre, segundo dados oficiais da Câmara de Comercialização de Energia Elétrica – CCE.

A gente vê na página 35 um pouco desse movimento de clientes livres no ano de 2005. Então, nós tínhamos clientes potencialmente livres, objeto de negociação, de renovação de contrato com as nossas distribuidoras, totalizando cerca de 4876 GWh; vale a pena lembrar que esse volume de energia é praticamente o volume comercializado pela RGE – então, nós estamos falando de uma quantidade significativa de consumidores, cerca de metade deles, 2082, forma retidos nas próprias distribuidoras; 1024 nós disputamos, e ganhamos, e atendemos pela nossa CPFL Brasil, e fomos atrás de outros consumidores, gerando 2162 GWh de venda, portanto fora da nossa área de concessão, totalizando, então, 5268 GWh. Se a gente fosse fazer um balanço, seria um balanço altamente positivo para a CPFL Brasil.

Nós vemos aí na página 36, agora, uma abordagem sobre a estratégia financeira de que falamos no início, uma estratégia que tem sido voltada para a adequação do nosso perfil de dívidas, já bastante comportado, com uma relação dívida-EBITDA de 1,7x. Isso mostra a recuperação importante que tivemos pós-acionamento, com a contribuição do IPO, com a contribuição de capitalização de acionistas, com contribuição da estratégia financeira, totalizando, então – com uma pequena redução no ano passado de quase R\$ 3,8 bilhões para R\$ 3,7 bilhões de dívida líquida, num momento em que a gente continua investindo em geração, então está crescendo a parte verde, em baixo, o indexador TJLP, são os financiamentos de geração, e crescendo a parte amarela, que é exatamente a indexação de IGP-M, utilizada preferencialmente pelas nossas distribuidoras ao longo de 2003 e 2004, uma redução da parcela em CDI. Isso permitiu, como pode ser visto, uma redução no custo nominal da dívida, de cerca de 17,7% para 13,9%, que, quando a gente faz essa comparação dos 13,9% com o CDI do período, grosso modo, nós poderíamos estar falando que a companhia está alavancada cerca de 70% no CDI.

Ao final do ano, a estrutura de capital da companhia correspondia a 45% de capital próprio e 75% de capital de terceiros. É importante destacar que esses resultados são atingidos porque a companhia tem uma estratégia e métodos de gerenciamento da sua alavancagem, por alguns indicadores que estão aí relacionados, de tal maneira a mantê-la sempre em condições de obter um rating corporativo entre AA e BBB, hoje ela é A+, conforme nós pudemos falar no início.

Há que se destacar que no campo das captações a última captação que fizemos, agora, no mês de janeiro na captação para a Piratininga, uma debênture, cujo preço é um benchmark de mercado, em 5 anos tivemos praticamente 3x a oferta, e ela saiu no final cotada a 104% do CDI no Copom. Então, isso mostra já o reconhecimento do mercado em relação à qualidade do crédito CPFL.

Há também que se destacar, na página 38, que todo o grupo e executivos têm métricas de geração de valor aos acionistas, as métricas do chamado GVA no Brasil – Geração de Valor para o Acionista –, que é uma marca registrada da GV, equivalente ao VBM nos EUA – Value Based Management –, que corresponde, como eu já falei, algumas vezes, a uma evolução do conceito DVA, que é mais adaptável à empresa de energia elétrica, porque ele é medido não na parte econômica, mas na parte de caixa. E por que isso é importante? Porque no setor elétrico brasileiro você tem muitos ativos regulatórios que podem corresponder, então, ao resultado econômico sem ser correspondente a aferição de caixa, ou com um caixa diferido no tempo. Então, quando a gente reporta os nossos resultados em GVA, nós estamos em condições de avaliar a real situação da companhia, sob o ponto de vista da adição de valor ao acionista, e essa distribuição de valor, as diversas métricas estão aqui com destaque para TSR (Total Shareholder Return), o retorno total ao acionista.

Uma companhia que, como pode ser visto na página 39, preocupada com responsabilidade corporativa e sustentabilidade no longo prazo, com um conjunto de programas ligado ao Ética e Transparência, um conjunto de programas ligado ao Público Interno, com destaque ao Projeto Aprender, a frente Meio Ambiente, a companhia é multi-certificada, e certificada em todas as suas atividades na ISO 14000, uma frente com fornecedores.

Na página 40, uma companhia comprometida com diversidade e com metas, com políticas afirmativas, e com metas de diversidade para crescimento de pessoas do sexo feminino, negros, deficientes na companhia, pessoas de mais idade, um programa extenso de voluntariado e de relações com a comunidade, destacando a sua ação na área de Santas Casas de Misericórdia.

Na página 41, reportando que é um dos 60 membros do Global Compact do Brasil, comprometidos, então com a difusão das metas do milênio da ONU; estão aí reportadas. Naturalmente por isso, na página 42, reconhecida aqui essa responsabilidade corporativa e sustentabilidade pelo seu ingresso no ISE, e com destaque para o trabalho feito pela OCDE e pelo IFC, no que diz respeito à avaliação de companhias com boa governança corporativa, estabelecendo as 8 melhores da América Latina, 6 delas no Brasil, uma delas a CPFL Energia.

Estamos no final, aqui, na página 43, o nosso compromisso com o floating, a nossa companhia é listada em Novo Mercado, tem um compromisso de evolução do floating de até 25%, até setembro de 2007.

Aqui estão reportados os movimentos desde o IPO, destaque para o Green shoe, para a migração dos minoritários da Geração, Piratininga, Paulista, capitalização (47:23 xx) do IFC, e nós tínhamos um free float n alargada do nosso IPO de 13,64%, e agora temos de 17,75%. E é importante que junto com esse crescimento de free float nós tivemos também a valorização das ações o que fez com que, em valores absolutos, o float na largada, que era um pouco superior a R\$ 1 bilhão atingisse agora, pela cotação de 24 de fevereiro, R\$ 2,724 bilhões, o que corresponde ao maior float privado em empresa de energia elétrica no Brasil.

Eu queri finalizar dizendo da importância, na página 44, do reconhecimento feito à CPFL Paulista, a maior distribuidora do grupo, quando ganhou agora recentemente o conhecido como Prêmio Nacional da Qualidade. O Prêmio Nacional da Qualidade é o prêmio mais importante de excelência de gestão de uma companhia no Brasil; é um prêmio que se compara a um Malcolm Baldrige nos EUA, ao Deming no Japão. Nos treze anos desse prêmio no Brasil apenas 23 organizações foram reconhecidas, e a CPFL Paulista é a primeira empresa do setor elétrico a ter esse reconhecimento, e podendo, então, o título de World Class Company, uma coisa que nos orgulha e nos honra muito.

Bem, de uma forma geral, eram essas as considerações, eu agradeço a paciência, fiz um pouco superior aos 40 minutos, mas agradeço a todos e nos coloco aqui junto à diretoria à disposição para esclarecimentos adicionais que ficaram dessa apresentação. Nós estamos à disposição.

Sérgio Tamashiro, Itaú:

Boa tarde a todos. A primeira pergunta é com relação aos investimentos. Pelo menos eu tinha comparado com o último release de vocês, no período 2006-2008 que era o quanto vocês divulgavam, eles somavam R\$ 1,9 bilhão, e agora nesse mesmo período ele está somando R\$ 2,4 bilhão, um aumento de 28%, e fala que o foco é na expansão. Mas eu queria saber o que é que tem de novo em relação ao guidance anterior.

Wilson Ferreira Jr.:

Eu queria colocar o seguinte, Sérgio, em primeiro lugar, nós não começamos o ano passado a Usina de Foz do Chapecó, então nós estamos, nesse período aqui com reforço nessa usina em função dos cronogramas do encaixe hidrológico dessa parte da obra, mas há que se destacar também duas questões.

Em primeiro lugar, nós mudamos o nosso patamar de crescimento em termos de número de consumidores, como pode ser visto, isso já está ajustado nesse novo orçamento em termos de número de consumidores; o patamar de cerca de 200 mil consumidores por ano adicional, que correspondeu a cerca de 9%, mais do que as versões iniciais, já incorpora, então, o reconhecimento dessa tendência que tem sido verificada no nosso mercado, mas mais do que isso, o volume de energia que tem sido comercializado, por isso que é importante não só a energia faturada na distribuidora mas principalmente, dado que ela é a provedora de infraestrutura para os consumidores, inclusive os livres, e uma melhora na nossa infraestrutura, com uma capacidade de fornecer essa energia, já alinhada aos nossos compromissos futuros, com destaque para a construção de 7 novas subestações, começando somente no ano de 2006 a R\$ 80 milhões de investimentos adicionais, além de um processo de modernização em toda a nossa unidade comercial, no que diz respeito a introdução do sistemas SAP CCS, voltado para faturamento de consumidores e relacionamento com consumidores via call center e via CRM.

Você sabe que isso é importante de se fazer também, até porque você tem o reconhecimento desses investimentos para efeito das bases de remuneração de

ativos que vão ser consideradas pela ANEEL nos eventos de revisão tarifária da Piratininga, que é no final de 2007, e da Paulista e da RGE que são em 2008.

Então, evidentemente, se você puder fazer esses processos anteriores a esse processo de reconhecimento a companhia acaba se beneficiando, então há um reconhecimento de um esforço contabilizado, e esse adicional de investimentos garantem o fornecimento de maior qualidade e confiabilidade de energia, compatível com novas taxas de crescimento do mercado e principalmente permitindo à Companhia modernização dos seus sistemas que vai permitir redução de custos. Só lembrando que os sistemas de faturamento e atendimento aos consumidores, esse é o único sistema que não foi objeto de modernização, é o único dos nossos sistemas que opera ainda em plataforma de mainframe. Ele será, então, totalmente modificado por essa aquisição, com uma plataforma baixa, plataforma micro que se integra já à versão multi-plataforma SAP R3, na área administrativa e financeira, e the geographical information system, na área de projeto, operação, e manutenção de redes de distribuição.

Sérgio Tamashiro:

Complementando, exatamente se estava com uma expectativa de maior taxa de crescimento, vocês podiam passar agora a expectativa de crescimento para o ano 2006-2007. E depois uma última pergunta com relação agora com o evento da privatização da Transmissão Paulista. Eu ouço comentários aqui com relação ao julgamento da impossibilidade da extensão da concessão pelo prazo até de 2035, se isso continua interessando, como é que está esse processo, e quais continuam sendo os principais competidores de vocês?

Wilson Ferreira Jr.:

Bem, só com relação ao mercado, no ano de 2006, nós estamos esperando aqui um crescimento de volume de energia na área de concessão das distribuidoras de algo em torno de 7.5%. Isso revela que um contínuo crescimento na área residencial e comercial, que foram destaques nesse ano, mas uma recuperação importante do segmento industrial, deve ser um ano em que a recuperação já está se recuperando, então, é um destaque muito grande nessa área; além de uma recuperação no RS, que foi a nossa plataforma de menor crescimento no ano passado.

Então, esses são os valores que nós estamos projetando em termos de volume para o ano de 2006. eu não tenho os dados de 2007 aqui, depois eu posso tentar encaminhar.

Sérgio Tamashiro:

Mas qual é que seria essa justificativa se o governo está colocando um PIB 3,4% mais ou menos, está quase 2x superior ao PIB.

Wilson Ferreira Jr.:

Olha, isso já vinha em função de índices de elasticidade que são verificados. Nós temos aqui conjuntos de consumidores que nós temos aí, até em função das renovações de contrato que foram assinaladas, com um volume que estão sinalizando; então é até mais fácil de calcular o da indústria, o que a gente tem hoje é a maior capacidade de avaliar porque são poucos os consumidores que determinam esse crescimento, e a expectativa é uma expectativa bastante positiva, e isso a gente deve olhar também com algum cuidado, Sérgio, as áreas em que a companhia está operando, quer dizer, nós somos aqui do interior do Estado de São Paulo. O Estado de São Paulo cresceu o ano passado 13,8%, quando nós crescemos aqui na nossa área 4,7%.

E você tem também o aspecto relacionado ao atendimento da nossa comercializadora, em função de contratos já firmados, então isso é uma coisa que está específica ao grupo CPFL, em função da característica dos consumidores das suas distribuidoras, em particular dos consumidores atendidos pela sua comercializadora.

Bem, se você puder me repetir só um pouco da sua pergunta...

Sérgio Tamashiro:

É sobre a visão sobre a Transmissão Paulista, como é que está o processo, você acha que vai ocorrer independentemente de mudar-se o governo, quando o Alckmin, agora saindo, como é que está esse processo? Vocês estão mais por dentro.

Wilson Ferreira Jr.:

Bem, eu acho que o processo vai ocorrer, ele pode ter... está sendo sinalizado aqui algum atraso, mas eu lembro que o substituto do Gov. Geraldo Alckmin é o vice-governador Cláudio Lembo, que é ele exatamente o coordenador do PED, Programa Estadual de Desestatização. Então, ele tem um compromisso muito grande com esse programa, e eu não acredito, sinceramente, por tudo que a gente teve de contato, inclusive com ele, o instituto do governo avaliando esse cronograma – essa é uma decisão de governo e tem como seu principal implementador o próprio vice-governador, e eu acredito que ele tenha sido, talvez, conservador em relação ao prazo, até para conservar a qualidade do ativo, e poder naturalmente eliminar um conjunto de riscos, que são os que apareceram, em particular, nos últimos tempos, depois da abertura do próprio dataroom, mas, em particular, quando da manifestação da ANEEL no que diz respeito ao evento de revisão tarifária.

Quer dizer, esse evento de revisão tarifária ainda não foi discutido, ele foi proposto, há um conjunto de propostas, vocês devem estar acompanhando pela própria folha, pelo próprio acompanhamento de manifestações na audiência pública da ANEEL, quer dizer, há um conjunto de controvérsias lá colocadas, seja no que diz respeito à forma de consideração da base, remuneração de ativos, seja também – tal como aconteceu na distribuidora – a consideração dos custos reconhecidos de OIM; eu lembro sempre que quando a ANEEL propôs o primeiro custo para a Paulista, na época a Paulista já tinha reduzido praticamente 50% dos

seus custos, tinha custos de OIM na casa de R\$ 480 milhões, e a ANEEL – isso já era metade do custo dela na época da privatização – e à época a ANEEL propôs R\$ 220 milhões, o que era absolutamente sustentável.

Eu acho que está acontecendo a mesma coisa. É importante que essa discussão se aprofunde e que nenhum erro seja capturado, para que você veja uma companhia com capacidade de previsibilidade em relação aos seus principais custos. Há também, do outro lado, aquela consideração reconhecida de vocês dos custos contingenciais de 48-19, que são aqueles empregados (ex-autarquicos do governo, de ações que estão lá colocados e isso tem sido também objeto de um aprofundamento do [...] do grupo da CESP, da Cetep em cima da companhia. Então, eu acho que é positivo o atraso nos sentidos de que a gente tenha um ativo para o comprador com menos riscos, está certo, com maior capacidade de previsão; e acho que, mesmo se ele atrase, ele será feito por conta de ser um compromisso de governo, e não um compromisso do governador, só.

Sérgio Tamashiro:

E existe ainda a possibilidade da Cemig entrar com vocês com participação minoritária.

Wilson Ferreira Jr.:

Não, a Cemig está proibida de entrar nesse bid e as regras do leilão são bastante claras em relação a isso.

Sérgio Tamashiro:

Não, é como controladora, não é?

Wilson Ferreira Jr.:

Não, ela não pode entrar nem com 20%.

Sérgio Tamashiro:

OK, obrigado.

Wilson Ferreira Jr.:

Não é permitido a ela entrar. Nos mantemos, só para deixar bem claro, quer dizer, o Grupo CPFL você perguntou se tem interesse, claro que mantém, até porque o grupo CPFL hoje é o maior player de distribuição, o maior de comercialização; com a conclusão agora de Campos Novos ele é o quarto maior privado, mas já com o resultado melhor do que o terceiro, e o maior investidor hoje em curso na área de geração. O único segmento onde nós não estamos é o de transmissão, eu diria para você sem medo de errar que esse é um ativo que faz muito sentido para o grupo, seja pelo seu porte, já entramos aí como o maior [...] seja pela possibilidade de crescimento no futuro e a expertise que se montou nessa

Pode se aliar à capacidade e à experiência CPFL tem em reestruturação de empresa. Então, mantemos o interesse.

Sérgio Tamashiro:

OK. Obrigado.

Eduardo Haiama, Banco Pactual:

Boa tarde a todos. A minha pergunta, que agora começou a ficar na moda aí a discussão em relação a próximo ciclo de revisão tarifária, queria ter uma visão de vocês de como é que vocês estão vendo esse processo, a questão tanto da parte do ativo regulatório, parte de inadimplência, perdas, base de ativos, como é que vocês estão vendo esse movimento todo que está começando a discussão agora na ANEEL, qual é a visão que vocês estão tendo hoje que está se levando para frente, que a gente pode estar esperando aí para 2007 com as primeiras revisões.

Só uma passada geral qual é a visão da empresa.

Wilson Ferreira Jr.:

Bem, eu acredito que talvez a principal...[..] contribuições em três caminhos: o primeiro relacionado à questão da base de remuneração de ativos, em tese que nós tivemos aí o fechamento do primeiro ciclo, é certo de que nós remanescemos com algumas imperfeições nesse processo, tendo que destacar basicamente duas – a primeira no que diz respeito à consideração do preço que é utilizado como referência para a base total de ativos. Se você constituir uma base de ativos ao longo do tempo, e, naturalmente, em particular nesses últimos ciclos pela participação privada.

Os preços puderam cair, não é justo que você não reconheça que no passado eles não tinham esse preço. Então há um reconhecimento de que esse é um processo que tem que evoluir na quilatação real do valor daquele ativo. Há também que se reconhecer que existem ativos hoje em operações – em particular nas empresas ma antigas, como a nossa – que já estão completamente depreciados, mas que demandam manutenção, porque não valem nada nessa base. Compensa você jogar fora e fazer de novo, e o consumidor vai pagar por isso. Então, é razoável que você não dê sinais econômicos equivocados.

O que a gente percebeu ao longo do tempo é que há uma sensibilidade da agência, e ela estabelece um programa então de interação com os principais agentes através das suas associações para que a gente tenha uma evolução desse processo em particular no que diz respeito à base, e eu acredito que essas discussões já estão havendo, e eu diria assim, de um forma positiva, eu sou muito otimista de que a base possa reportar melhor o valor dos ativos da companhia em serviço do que a metodologia 493 com mesmo os seus aperfeiçoamentos que foram feitos ao longo do tempo.

Então, essa é a primeira coisa; isso seria um sinal positivo que a base deve aumentar. Há que se reconhecer também que a própria empresa de referência

também tem algumas imperfeições; eu vou só destacar algumas, que são bandeiras antigas até do sindicalismo brasileiro, e, mais do que isso, são até, eu diria assim, iniciativas estimuladas pelo governo, seja no que diz respeito, por exemplo, a pagamento de participação em lucros e resultados, não é, as companhias têm metas ligadas à qualidade do serviço, são acompanhadas pela ANEEL etc., e esses custos simplesmente não são reconhecidos; e pior que isso, são custos hoje que você não tem nem como não tê-los porque eles são lei hoje, você é obrigado a negociar com os sindicatos uma participação.

Então, há evoluções também a serem feitas na chamada empresa de referência. Isso deve, de outro lado contrapor com evoluções de desempenho que estão ocorrendo nas companhias ao longo do tempo. Então, eu diria assim, diferentemente do que eu falei na base, que eu acredito que possa haver uma evolução para cima, eu diria assim, no custo de referência pode ficar relativamente estável, contrapondo incorporações que não foram colocadas nesse primeiro ciclo, junto com movimentos de reconhecimento de evolução de produtividade que foram verificados entre os ciclos.

E, finalmente, no que diz respeito ao WACC, não é? A gente pode até ter se assustado com a manifestação do WACC proposto à atividade de transmissão, lembrando de novo que ele está em processo de discussão, esse não é o WACC definitivo; e também não tem a mesma estrutura de capital que foi utilizada para efeito das distribuidoras, que é de 50-50. Há evoluções que devem ser reconhecidas à frente no que diz respeito à taxa de risco, mas ele tem outros fatores, em particular a diferenciação do negócio de distribuição, ... do negócio de transmissão.

Então, eles jamais seriam iguais, jamais têm a mesma estrutura. Eu acredito que a gente possa ter uma evolução nisso também, embora aqui eu diria que, na melhor hipótese, a gente mantém do jeito que está.

Eduardo Haiama:

Mas aí vocês acreditam – um outro ponto, na parte de inadimplência, que é não poderia estar reconsiderando aquele 0,2% de inadimplência regulatória sobre a receita líquida e colocar um valor mais alto sobre a receita bruta...?

Wilson Ferreira Jr.:

É possível. Olha, a gente, desde o início, aquele valor pôde ser utilizado naquela ocasião, mas a prática mostra que nenhuma empresa pratica isso. Se você for olhar até o nosso caso, de ser um benchmark do setor, você tem 1,3% de inadimplência contra um reconhecimento que você tem de 0,5% da receita líquida, não é? É improvável que você consiga baixar além disso.

Então, eu acho que vai ser objeto de uma discussão com a ANEEL, até porque esse índice proposto decrescente não se verifica não é aqui no Brasil, ele não se verifica em nenhuma parte do mundo, não é?

Então, eu acredito que será objeto, naturalmente, de uma discussão, tanto quanto as perdas, nos termos em que você colocou, eu esqueci de pontuar, mas as perdas também no primeiro ciclo foram aquilatadas na tarifa utilizando o histórico das companhias. Eu acredito que a ANEEL deva evoluir para estabelecer patamares suportáveis de consideração de perda notadamente para incorporar isso no preço do fio, não é, que já é objeto de alguns posicionamentos.

Mas em qualquer um dos dois casos, a situação do Grupo CPFL é bastante favorável. Somos nós os detentores das menores perdas comerciais, e também da menor inadimplência. Então, isso não deve criar nenhum tipo de problema para o Grupo – pode criar problema, sim, para outros grupos que tenham valores maiores do que os nossos.

Eduardo Haiama:

Está ótimo, obrigado.

Eduardo Kirschner, Omaha Investimentos (pela Internet):

Onde está concentrado o maior potencial de investimentos da companhia, comercialização ou geração? E o que ocasionaria um maior lucro da empresa no ano de 2006?

Wilson Ferreira Jr.:

Bom, a atividade que deve crescer mais no ano de 2006 é, sem dúvida nenhuma, a de geração, porque ela está adicionando volumes expressivos de energia assegurada ao seu portfólio; dado que ele é totalmente contratado (em valores de 30 anos, isso é que vai estabelecer o principal resultado de crescimento neste ano.

A atividade de comercialização vem desde 2003 crescendo em taxas que não são verificadas nesse nosso negócio, são taxas de crescimento em vendas superiores a 100% ao ano, mas elas revelam e revelaram uma disponibilidade, inclusive uma sobra de energia onde os players com maior escala como o nosso acabaram sendo beneficiados em uma estratégia comercial de uma capacidade de interação com consumidores, uma experiência muito grande. Não é uma atividade que nós imaginamos vá apresentar no próximo ano, ano de 2006, crescimento como a gente verificou em 2003, 2004 e 2005. Isso já era previsto, quer dizer, nós imaginamos taxas mais comportadas, seja nos volumes totais, que serão inferiores a 50% sem dúvida nenhuma, seja nos volumes de energia a consumidores livres.

Eu só gostaria de lembrar a vocês que esse segmento do mercado terminou o ano passado, 2005, representando cerca de 17% de todas as vendas brasileiras; mas há que se considerar também que uma parte dos consumidores livres entrou ao longo do ano de 2005. Nós não acreditamos em volumes maiores e mudança.

Se a gente só for considerar todos os consumidores livres que estavam no final do ano, isso, em base anualizada, significaria algo próximo de 23%, 24%. Do

volume total de energia comercializada no Brasil, 24% estaria ocorrendo no mercado livre. Aí, eu acredito que as posições dos agentes se mantêm, você está estabelecendo contratos com consumidores livres de prazos de 3, 4 anos, mas isso você não vai verificar, não há mais consumidores para ingressar de forma brutal nesse mercado, não acredito.

Então, respondendo a sua pergunta: principal contribuição para resultados do Grupo CPFL em termos de variação será pela CPFL Geração. A segunda contribuição ainda é, naturalmente, o crescimento dessa atividade de comercialização quando a gente compara com distribuição, mas como ela representa menos no conjunto, mesmo que ela cresça, diria, de uma forma mais comportada, por exemplo, em torno de 20% a 30%, nós poderíamos verificar uma contribuição ao resultado da CPFL Energia. As distribuidoras não, é um maior volume de operações da empresa, 70% do movimento nosso é feito em distribuição, e com taxas de crescimento nos termos que eu havia falado, mais altos notadamente em residencial e comercial.

Não sei se ficou clara a minha resposta.

Gustavo Gattass, Banco UBS:

Boa tarde, Wilson. Deixa eu fazer três perguntas aqui. A primeira delas, eu queria voltar um pouco no negócio que o Sérgio estava discutindo, e pedir um pouco mais de informação sobre o CAPEX de vocês, que realmente deu uma mexida um pouco maior do que eu estava esperando, e eu só queria confirmar algumas coisas. Primeira delas: o cronograma do CAPEX está totalmente ajustado para Foz do Chapecó entrando depois.

Wilson Ferreira Jr.:

Exatamente.

Gustavo Gattass:

OK. Vocês tiveram algum aumento de custo ou reprogramação de CAPEX da geração para 2006 em particular, porque eu estava esperando ver esse número cair, para falar a verdade.

Wilson Ferreira Jr.:

Não, mas 2006 você está com... Não temos, a rigor, não temos.

Gustavo Gattass:

OK. Não, tudo bem, depois eu vejo isso aí aberto com vocês para qual usina que foi, e a outra coisa do CAPEX que eu queria pedir – vocês teriam como passar para a gente o CAPEX da distribuição aberto por distribuidora, depois?

Wilson Ferreira Jr.:

Tudo bem, sem problema.

Gustavo Gattass:

OK. Obrigado. Na segunda coisa que eu queria ver, do lado dos extraordinários, teve algum tipo de custo que teve que ser bookado, alguma provisão que teve que ser bookada por causa da revisão tarifária da Piratininga, ou não?

Wilson Ferreira Jr.:

Não.

Gustavo Gattass:

OK. Então, tudo que efetivamente já tinha sido bookado cobriu o liability todo?

Wilson Ferreira Jr.:

Exatamente. Mas da Piratininga você tem que considerar sempre, como ela ficou, teoricamente, por causa de um acordo que seria aquela resolução 366 que autorizou a revisão; nós ficamos com um índice de 9,67%, que foi o índice mais baixo, que foi verificado pela Bandeirante. Mas ele funciona somente no primeiro ciclo.

O nosso número é maior que esse, ele é em torno de 11%, não sei exatamente qual é o valor aqui. Quer dizer, teoricamente, quando você voltar no próximo ciclo, você tem um reconhecimento de uma dessas diferenças para sempre.

Gustavo Gattass:

Não, perfeito. A minha dúvida era só que eu achava que vocês tinham provisionado antes o número relacionado a um ano e pouco, e que ainda teria alguma coisa que a gente deveria considerar nesse ano de extraordinário de custo referente a isso, mas, pelo que eu entendi, não tem, então.

Wilson Ferreira Jr.:

Não. Todo ele foi reconhecido no ano, e, aliás, nós reconhecemos no 3T quase todo ele e deixamos só 22 dias no 4T.

Gustavo Gattass:

OK.

Wilson Ferreira Jr.:

Gustavo, o CAPEX de 2006, só para a gente já matar aqui: Paulista: R\$ 229 milhões; R\$ 146 milhões Piratininga; R\$ 120 milhões RGR.

Gustavo Gattass:

Perfeito. Está ótimo.

Wilson Ferreira Jr.:

Isso soma aos R\$ 362 milhões que nós mostramos aí, aliás, desculpa, soma R\$ 496 milhões que nós mostramos na apresentação, OK?

E só para fazer referência àquele índice que eu te falei aqui, o índice que seria o nosso, era de 11,52% e prevaleceu o índice de 9,67% na Piratininga. Então, se você for recompor, você tem recompor com outros 52 a partir de 2007.

Vitor Pereira, Banco Espírito Santo:

Boa tarde. É em relação ao CAPEX, só uma dúvidazinha aqui. Em 2005, eu lembro que a estimativa anterior era de R\$ 723, então vocês já realizaram o menor, R\$ 626, em torno de R\$ 100 milhões, isso aí deve ser postergação para 2006, eu queria saber se isso é relevante à Ceran. É só isso, porque o resto já foi debatido.

Wilson Ferreira Jr.:

Tem, sem dúvida nenhuma, uma variação de Ceran, nós tivemos aí um evento nos túneis que foram passados, e tem a entrada, que seria o início da construção de Foz do Chapecó, que nós passamos para 2006. Essas são as diferenças maiores, que a gente tinha em 2005 nós passamos para 2006, que corresponde exatamente à re colocação em termos de cronograma de Ceran, por conta desse evento que nós tivemos em um dos túneis, e especialmente o início, já no 2S, de Foz do Chapecó.

Vitor Pereira:

OK. E a outra é só um sentimento, só em relação à RTE, se a caso a ANEEL regulamenta a cobrança para o consumidor livre, sei que é positivo para a distribuição, e para o consumidor de um modo geral, é bem melhor que alongar o prazo, que o consumidor seria onerado. Mas eu queria saber só o efeito da comercialização, você acha que acelera a volta dos consumidores livres para cativo, e qual seria o efeito na CPFL Energia?

Wilson Ferreira Jr.:

O efeito na CPFL Energia são esses R\$ 92 milhões que você colocou não-recorrente.

Vitor Pereira:

Seria no segmento de comercialização, a volta. Eu sei que é positivo no caso da cobrança de RTE para consumidor livre. Deve voltar aos R\$ 96, e em 2004 acho que teve alguma provisão também de RTE.

Wilson Ferreira Jr.:

O saldo que nós tínhamos em 31/12 era de R\$ 117 milhões, mais R\$ 7, R\$ 125 milhões. Esse seria o efeito no grupo. Sem dúvida nenhuma, veja, a decisão que os consumidores livres tomaram foi em cima da commodity, e eu não tenho dúvida que tiveram uma vantagem adicional no que diz respeito ao não-pagamento de RTE. Mas há que se reconhecer também que a commodity para o consumidor livre estava mais barata, nós não estávamos falando de diferenças que levaram ele ao mercado livre, de apenas 7%, que era o valor cobrado da RTE. Foram valores maiores do que maiores do que esse, nós costumávamos falar na casa de 25%.

Eu diria que é óbvio que reduz um pouco a vantagem, mas ela não elimina a vantagem, e, de novo, são consumidores que têm características particulares, em relação seja ao uso de energia durante o período hora sazonal, seja no que diz respeito a padrões de qualidade, eu acredito que o serviço de comercializadores junto ao consumidor livre continua, com um porte maior na parte de serviços, de assessoria que você possa dar a esses consumidores, e algum tipo de facilidades que você possa ter, em termos customização desse fornecimento, seja em relação aos seus valores, prazos, etc.

Mas é uma atividade que se viabilizou muito, Vitor, nesses três anos, por conta de uma commodity em sobra. Já era esperado, e é esperado que haja no futuro [...] daqueles consumidores livres de não tão grande porte, uma volta para as distribuidoras, eu acredito que esse é um movimento natural, porque essa energia tão barata não existe.

Vitor Pereira:

OK, obrigado.

Wilson Ferreira Jr.:

Obrigado, Vitor.

Gustavo Gatas, Banco UBS:

Wilson, perdão, acabei ficando com uma pendente. Só do lado da provisão de P&D, qual é a postura da Aneel até agora no quesito de repasses, vocês vão ter que gastar isso, eles vão devolver para o consumidor quando entrar, tem alguma previsão já do timing desse negócio?

Wilson Ferreira Jr.:

Não, não tem nenhuma previsão. É até algo que vai ter que ser objeto de discussão, Gustavo, às vezes a gente não gasta não é nem porque não quer gastar, é porque eles não conseguem aprovar os programas a tempo também. Então, nós estamos recebendo, mas não temos o uso às vezes porque já propusemos e não tivemos o programa aprovado. Quando você contrata um projeto, você contrata o projeto com um preço fixo, você não contrata ele

indexado. Então, vai criar alguma deformação, terá que ser objeto de um aprofundamento com a agência.

Não há nenhuma definição mais clara além dessa que estou colocando aqui, que seria a determinação da provisão, nos termos em que ela foi feita, há que se aprofundar. E também há a questão do índice, você sabe que todos os ativos regulatórios reconhecidos pela agência, eles foram indexados a IGP-M, nunca SELIC, e eles têm uma proposição, quer dizer, reconheceram que não era SELIC no passado, mas ainda insiste na posição de SELIC nesse ano. Está sendo objeto de discussões das associações particulares da ABRADÉE, com a agência, aprofundamento e definições maiores.

Gustavo Gattass:

Está bom. E só se me permitirem, uma pergunta rápida para o Filippo, no 4T, da parte financeira, teve alguma coisa extraordinária na performance financeira que vocês tiveram, ou foi tudo feijão com arroz? Teve alguma coisa de derivativo, alguma coisa assim que ajudou?^

José Antônio de Almeida Filippo:

Não, não teve nada de especial.

Gustavo Gattass:

Então está ótimo.

José Antônio de Almeida Filippo:

O lançamento dessas provisões, ajustes que impactaram foram ativados, em função do estoque de crédito que você tem, e com a perspectiva que você ativou, mas de uma maneira geral, exceto a correção monetária da RTE, da SELIC sobre a RTE, não teve nada material, não.

Gustavo Gattass:

Então está ótimo. Obrigado, Filippo.

Sergio Tamashiro, Itaú:

Só uma pergunta rápida. Com relação ainda ao imposto de renda, o crédito tributário de 72, eu estava imaginando que aquilo fosse um [...] mas de acordo com o que tinha falado, Wilson, você falou que tem ainda mais R\$ 500 milhões, ou seja, tem mais ou menos mais R\$ 440 milhões. Então, pelo menos nesses dois primeiros trimestres, nós devemos ter ainda uma taxa efetiva de imposto de renda bem mais baixa. É isso, ou?

José Antônio de Almeida Filippo:

Não, na verdade o que acontece, você tem esse estoque de R\$ 500 milhões, que na verdade é um terço de R\$ 1,5 bilhão, que você passa a aproveitar, existem regras que você tem que considerar para poder aproveitá-los, ou seja, ele tem que ter um check list que tem que ser cumprido, que seja perspectivas de crescimento e consistência de lucro, utilização em 10 anos, enfim, essas regras têm que ser atendidas para você poder creditar.

O que aconteceu foi que nós trabalhamos nessas premissas, e em função das projeções futuras, ativamos esse volume. A tendência é que você aos poucos vá ativando, acho que não tem necessariamente uma aceleração disso, não.

Wilson Ferreira Jr.:

E a divisão é anual, não é feita trimestralmente. Será objeto de nova consideração, provavelmente no final do exercício de 2006, e todos os exercícios futuros, dada a possibilidade que a companhia tem, o volume de créditos que ela tem.

Sergio Tamashiro, Itaú:

Tentei procurar aqui, é um volume bem mais baixo. Você está falando que você está ativando daquele que não está ainda contabilizado?

Wilson Ferreira Jr.:

Não, é na CPFL Energia que você vai encontrar. Exatamente, ele está no livro, no LALUR, mas não está ativado. Esse é o volume que foi ativado.

Sergio Tamashiro, Itaú:

Então no total ainda não reconhecido tem mais ou menos R\$ 1,5 bilhão?

José Antônio de Almeida Filippo:

Para a base, que você aproveita um terço, então seriam R\$ 500 milhões.

Wilson Ferreira Jr.:

Só queria aproveitar o que você está falando, Sérgio, que eu te passei uma informação não muito correta no que diz respeito ao crescimento de mercado, só queria passar dois números. Eu não quero me deter no da comercializadora, mas na distribuidora. A estimativa de crescimento de mercado nosso no ano de 2006 é de 3,7%. E 2007 é de 4,5%.

E o que nós tivemos 7,5% foi nos dois primeiros meses deste ano, que incorpora um crescimento na nossa comercializadora na mesma comparação do ano passado de 70%. Visto que você tem no conjunto das vendas a consumidores finais os 7,5%, então é o impacto do crescimento [Inaudível], e o impacto do crescimento um pouco maior na comercializadora. Está bem?

Sergio Tamashiro, Itaú:

Então acho bem mais.. Obrigado.

Operadora:

Temos uma pergunta feita pela internet.

Eduardo Kirschner, Omaha Investimentos (pela Internet):

Quais são os principais clientes do segmento industrial, e o crescimento depende de estratégias comerciais da CPFL?

Wilson Ferreira Jr.:

Posso passar depois os principais clientes da companhia, eu não saberia falá-los todos agora. Nós temos uma relação de..

Nominal não seria colocado, mas o principal cliente é da área de alimentos, da área têxtil, e área de metalurgia, isso na Paulista. Na área da Piratininga, são consumidores da área de metalurgia, química e minerais não-metálicos. A área de alimentos na Paulista algo, em termos de participação, de 20%, a mesma coisa na área têxtil, e algo como 6% na metalurgia. Somente essas três categorias de consumidores representando mais de 50% do nosso mercado.

Na área da Piratininga, nós estamos falando aqui do setor de metalurgia respondendo por cerca de 35% das vendas da Piratininga, e o setor químico algo como 20%, e o setor de minerais não-metálicos algo como 10%, esses três segmentos da nossa companhia respondendo aqui por cerca de 70% do volume de energia.

E na área de CPFL Brasil, o setor metalúrgico, o químico e o têxtil, com participações de 17,7%, 15%, e 10%, respectivamente.

A segunda parte da pergunta era relativa à estratégias comerciais, não é?

Operadora:

Comerciais da CPFL, ou da demanda do cliente.

Wilson Ferreira Jr.:

No caso, sempre dominado pelo cliente, quer dizer, a estratégia do cliente é que determina, a companhia de distribuição de energia tem um contrato de energia com o consumidor, onde ela tem obrigação de fornecer dentro de bases que são previamente negociadas, em termos de demanda contratada. E onde nós podemos, naturalmente, ter custos adicionais, caso aquela demanda não se verifique, seja pra cima, seja para baixo. Para cima um ônus para o consumidor, dada a não previsibilidade da companhia, para baixo ele também tem um ônus,

porque ele é obrigado a manter uma relação daquilo que ele contratou originalmente.

Mas ele é que comanda essa contratação, os parâmetros de contratação, é estabelecido pelo consumidor, e ele tem regras, regulamentos da própria agência para cobrança dessa demanda. Quanto ao volume de energia, medida em GWh ou MWh, esse é o resultado do faturamento, e ele vai estar naturalmente associado às estratégias dos segmentos de mercado, onde a companhia não tem influência, ela tem obrigação de fornecer essa energia e praticar todo o regulamento estabelecido pela ANEEL para estabelecer o que são preços praticados em tabela.

[...]

Só aproveitando, e deixando claro, só fazendo um complemento dessa pergunta, o que acaba determinando o maior ou menor sucesso das distribuidoras, ou das comercializadoras na atividades de venda de energia a consumidores industriais são principalmente, no caso das distribuidoras, a are em que elas operam. Então, este ano por exemplo, nós somos particularmente bem influenciados, com uma dinâmica maior do Estado de São Paulo, em particular o interior do Estado de São Paulo, onde características [...] segmentos que eu acabo de mencionar, em função, inclusive, de estratégias voltadas à exportação, pólos exportadores, acabaram sendo beneficiados, e a companhia se beneficiou porque os segmentos cresceram e ela atendeu a esse crescimento com sua energia.

Do outro lado, na área das comercializadoras, são contratos com um maior grau de flexibilidade negociados de forma bilateral, então aí a estratégia é difusa, naturalmente, mas nós estamos falando de consumidores de um porte muito maior, e nós tivemos, ano passado, só para dar um exemplo, quer dizer, enquanto o crescimento industrial, em termos de resultados – de volume de energia – foi da ordem de 3,1% bruto, na área da nossa comercializadora elel cresceu quase 15%.

Então, isso reflete a potencialidade desses grandes grupos industriais, com estratégias definidas e com, naturalmente, [...] com a própria companhia.

A participação da indústria, no caso da Piratininga, é de cerca de 57% das vendas; na CPFL Paulista e na RGE é de cerca de 40% das vendas, dando um total, no grupo, de cerca de 44%.

Temos a pergunta da internet? Por favor.

[...] JP Morgan:

A ativação de créditos fiscais de 1/3 do R\$ 1,5 bilhão poderia ser feita a partir da melhor perspectiva de rentabilidade proveniente da fusão ou incorporação de ativos de transmissão da Geração, que hoje não pertencem à CPFL Energia?

Wilson Ferreira Jr.:

Na verdade, especificamente esse crédito fiscal que foi ativado, ele está na CPFL Energia e, se me recordo, ele é oriundo de despesas financeiras incorridas no tempo em que a CPFL Energia carregava dívidas e ela acumulou essas despesas financeiras. Então ela tem algum estoque por conta disso.

Obviamente que a companhia busca otimizar os seus ativos fiscais também, então, havendo possibilidade de fazer algum tipo de movimento de incorporação de companhias e com isso gerar um aproveitamento, isso será sempre considerado; vale lembrar que companhias que nesse segmento de geração, transmissão, e distribuição, são reguladas licitações para isso, então, dentro das possibilidades regulatórias, essas alternativas são sempre avaliadas e certamente serão lançadas às mãos se for possível, mas temos de ver essas licitações.

Então, esse prejuízo específico não é o caso de se estar tratando na CPFL Energia, mas existem outras possibilidades que nós podemos aproveitar seguramente situações operacionais das companhias e otimizar o aspecto fiscal.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, gostaríamos de passar a palavra ao palestrante para suas considerações finais.

Wilson Ferreira Jr.:

Perfeito, eu queria, mais uma vez, agradecer a participação de todos vocês nem nossa conferência. Acho importante pontuar novamente o lucro da companhia, a primeira vez que uma empresa privada no setor de energia elétrica supera a cada de R\$ 1 bilhão. É uma recuperação importante na história do grupo, ele vem apresentando crescimentos relevantes ao longo do tempo, em particular nos últimos três anos, data em que criamos a CPFL Energia. Ele reflete, sem dúvida nenhuma, o acerto de uma estratégia voltada para o crescimento consistente e seguro na área de geração. Nós estamos entregando os projetos, e naturalmente os nossos resultados são afetados positivamente pela entrada em operação desses projetos e da magnitude deles, e revela também uma estabilidade regulatória muito importante no setor. De um lado, pela finalização de processo, é lógico, já vi hoje que a gente está conversando aqui sobre o que vai acontecer na revisão tarifária de daqui a 2-3 anos.

E o dado relevante é que na época em que as revisões tarifárias foram propostas, elas foram propostas 4 meses do evento de revisão; então, temos dois anos e eu acredito que tanto a ANEEL quanto a própria orientação do governo é no sentido de você trazer e consolidar essa estabilidade regulatória como um instrumento, principalmente, de mobilização da iniciativa privada para fazer frente a oportunidades de investimento muito grandes nesse setor, que começam a aparecer com a vinda dos leilões de energia nova, de transmissão nova que já começaram no ano passado. Eu acho que esse é o sinal positivo e tem sido acompanhado por manifestações muito claras, seja da ANEEL institucionalmente, seja dos diretores em geral, as diversas conferências e possibilidades de manifestação que tem tido através da imprensa, também, o seu desejo de estabelecer a justiça no processo – quer dizer – que tenhamos uma remuneração

que permita ao Brasil ser competitivo em termos de energia, e que se promova também a justiça social à medida que você tenha motricidade tarifária.

Quer dizer, esse compromisso, esse trade off em sido a principal régua utilizada pelo regulador, e eu acredito que ele tenha um compromisso até pessoal em torno dessa estabilidade e do reconhecimento de problemas passados que possam ser solucionados e também do reconhecimento dos avanços que têm sido verificados para que o consumidor possa reconhecer, mas a palavra de ordem é de estabilidade, ela tem sido naturalmente reconhecida pelo mercado financeiro e a maior evidência disso, não só a situação das próprias empresas – no nosso caso é um pouco diferente porque são valores maiores, são desempenhos um pouco melhores –, mas isso é uma situação geral no setor.

O setor elétrico melhorou muito, e a sua percepção de risco melhorou muito e ela reflete principalmente a melhora das empresas e a estabilidade regulatória. E do outro lado de novo, se nós vivermos aqui por 2-3 anos utilizando e sendo competitivo, permitindo às indústrias serem competitivas pela sobra de energia há que se reconhecer que temos uma agenda importante decrescimento desse setor na forma de investimentos novos privados, seja na área de geração, de transmissão e, sem dúvida nenhuma, também de distribuição, porque se usou muito de uma capacidade represada no passado por conta do evento de racionamento, capacidade essa que se esgotou; investimentos novos deverão ser feitos especialmente porque o instrumento regulatório de formação da base de remuneração de ativos impõe esta situação, quer dizer, é vantagem para a companhia fazer os investimentos necessários para serem reconhecidos na devida data da sua revisão tarifária.

Então, as estratégias das companhias, e a nossa também, naturalmente considera isso no segmento de geração, no segmento de distribuição, e, óbvio, estamos olhando aí com boa perspectiva também o segmento de transmissão. Eu acho que esta estabilidade, essa boa performance do setor estabelece aqui a agenda importante, a chamada segunda onde desse setor, para um momento de consolidação em que a capacidade e a experiência de cada grupo e o seu interesse em formar uma escala melhor para produzir melhores resultados vão começar a determinar um novo pano de fundo para esse setor, vai atrair mais capital privado, vai atrair mais investimentos, e deve ser seguramente mais rentável e mais bem visto por vocês.

Acho que o exemplo do grupo CPFL nesse contexto é um exemplo que tem que ser reconhecido, e acho que a tendência de resultados, a consistência de resultados é o que nos inspira a continuar reforçando a nossa estratégia, esse nosso compromisso com o país e com essa atividade em particular.

Nós somos muito gratos a atenção de vocês e estamos sempre à disposição para qualquer tipo de esclarecimento, e mais, destacando aqui um ano muito bom que confirma o acerto das estratégias.

Muito obrigado.

Operadora:

O conference call da CPFL Energia está encerrado, agradecemos a participação de todos e tenham uma boa noite.