

Operadora:

Boa tarde e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da CPFL Energia para a discussão dos resultados referentes ao 3T06. Estão presentes hoje conosco os senhores: Wilson Ferreira Junior, Presidente; José Antonio Filippo, Vice-presidente Financeiro e de Relações com Investidores; Miguel Saad – Vice-Presidente de Geração, e outros representantes 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 sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Esse 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 desse evento estará disponível logo após 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 Junior, Presidente da CPFL, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Ferreira Jr., pode prosseguir.

Wilson Ferreira Jr.:

Boa tarde a todos, senhoras e senhores investidores e analistas. É um prazer tê-los conosco nessa conferência para o anúncio dos resultados do 3T06.

Vocês devem ter disponível com vocês uma apresentação, nós estamos na página dois, hoje temos aqui uma agenda para cobrir os assuntos nessa tarde, onde nós temos três itens começando pelos resultados; seguindo, um breve balanço do mercado de capitais, que vai ser feito pelo nosso Vice-Presidente de Finanças, Jose Antonio de Almeida Filippo; e nós aí concluímos a apresentação fazendo um update da nossa agenda de criação de valor.

Então, iniciando pela página três, onde nós temos os destaques desse 3T. os destaques estão aqui do lado direito. Na verdade, a nossa receita líquida subindo praticamente 20%, superando R\$ 2,3 bilhões. O nosso EBITDA subindo quase

39%, atingindo então R\$ 792 milhões. E o lucro líquido, um lucro bastante forte, também com um crescimento de 86% em relação ao mesmo período do ano passado, atingindo R\$ 447 milhões.

Esses três resultados são, naturalmente, decorrentes do que a gente tem aqui do lado esquerdo, ou seja, um crescimento forte nas vendas de energia do grupo tanto no mercado regulado, quanto no mercado livre – nós vamos detalhar isso um pouco mais a frente. Por enquanto, o conhecimento de que são 11% o crescimento dessas vendas. Você tem aqui uma notação de número um, onde essas vendas também são contaminadas pela aquisição que nós fizemos da RGE – sem a RGE nós teríamos 6,7%, o que continua sendo um resultado bastante expressivo.

Nesse trimestre nós adquirimos a Companhia de Luz e Força Santa Cruz, ainda aguardamos a autorização final da Aneel, aguardamos para os próximos dias. Tivemos uma valorização das ações da CPFL acima do IEE e do IBVoespa, no montante de 10%; tivemos o reajuste tarifário da Piratininga, com efeito também retroativo, detalharemos a frente, por enquanto 10,79%. E dois eventos positivos não-recorrentes também de grande relevância.

O primeiro, a venda da nossa participação minoritária do capital ordinário da Comgás, auferindo um lucro de R\$ 41 milhões; e o segundo, decisão favorável sobre o recurso do PIS/COFINS, aplicado à Paulista e a Piratininga com uma reversão de provisões, o que gera um ganho líquido de R\$ 75 milhões. Portanto, os números falam por si só, são resultados realmente bastante expressivos na história do grupo.

Na transparência seguinte, número quatro, vocês têm então a estrutura societária, que se alterou bastante ao longo do ano de 2006, três movimentos: o primeiro movimento em maio, com a aquisição do capital remanescente da RGE, adquirido junto à PSEG; o segundo movimento em agosto, onde nós adquirimos 11% de participação adicional da usina de Foz do Chapecó, passando a deter 51% desse consorcio, e liderando então esse empreendimento; e, finalmente, o último movimento em outubro com a aquisição da quase totalidade das ações da distribuidora Companhia Luz e Força Santa Cruz.

Com isso, em três trimestres, um caminho exatamente conforme as nossas previsões, ou pelo menos a nossa estratégia de consolidação na área de distribuição e de fortalecimento da nossa participação no mercado de geração.

Na página oito, nós temos aqui o detalhamento exatamente das vendas de energia, iniciando esse detalhamento pelas vendas na área de concessão das nossas distribuidoras. Vocês têm aqui um conjunto em números: primeiro destacar que, em azul escuro, nós temos as vendas realizadas diretamente pelas distribuidoras aos consumidores. Em azul mais claro, a parte de cima do gráfico, a energia que transitou pela rede de distribuição das nossas distribuidoras – nós não vendemos energia, mas é como se tivéssemos locando a nossa rede para grandes consumidores.

O que pode ser observado aqui é um crescimento importante, da ordem de 10,8% no total. Se excluíssemos aqui a aquisição da RGE, que já nesse trimestre se incorporou aos resultados da companhia, nós teríamos um crescimento de 4,8%. Em cada um dos segmentos, como vocês podem observar abaixo, o resultado é muito forte, então nós temos aqui 11,9% de crescimento na área residencial.

Embaixo vocês têm os valores sem a RGE, 31% na área rural; 11,5% na área comercial; e um valor que não está aí destacado, mas que eu gostaria de destacar é que na área industrial tivemos 8,1%. Na área industrial, sem o efeito da RGE nós teríamos 2,9%.

Então são resultados que demonstram a pujança do mercado nas áreas de concessão das nossas distribuidoras, e nós entendemos aqui que é realmente um caminho de crescimento sustentável.

É importante destacar também que, como eu havia colocado, 29,4% de crescimento nas vendas de TUSD. Esse valor é um pouco inferior sem a RGE, tanto que na RGE nós temos poucos clientes livres que se utilizam da rede da companhia, mas também é um crescimento importante nessa área.

Na próxima transparência, número nove, nós fazemos um detalhamento aqui das vendas totais que correspondem, na verdade, à somatória das vendas diretas – esse azul marinho do lado esquerdo – somadas às vendas do mercado livre – as vendas na área de concessão das distribuidoras e as vendas realizadas em particular pela CPFL Brasil no mercado livre – totalizando então um crescimento de 11,5%, como eu havia falado no início 6,7% sem o efeito de aquisição da RGE, totalizando então 10.488 GWh.

Esse crescimento naturalmente é bastante impactado pelo crescimento que tivemos no mercado livre, um crescimento, na comparação dos trimestres, de 35,6%. Você tem embaixo o detalhamento também, mostrando que as vendas no mercado total, ao longo dos primeiros nove meses aumentaram 7,7% e 43,6% no mercado livre.

Então, resultados de uma companhia que vende energia no mercado cativo e no mercado livre, sendo impactada positivamente pelo crescimento nos dois mercados. Nós vamos agora para página dez, detalhando então um pouco dos resultados que essas vendas na área de distribuição, comercialização e também na área de geração resultaram, sob o ponto de vista da receita líquida do grupo.

Nós reportamos aqui uma receita líquida de 2.344, um crescimento de praticamente 20% em relação ao mesmo período do ano anterior; com isso, temos principalmente os efeitos que estão determinando esse aumento: um aumento na receita de venda de energia, de 17,3% - nele nós incorporamos aqui esse crescimento de 11,5% nas vendas totais, e há que se destacar também o efeito decorrente de ajustes tarifários nas três distribuidoras do grupo.

Estamos reportando aqui os reajustes que tivemos na Paulista e na RGE em abril desse ano, e naturalmente o aumento que tivemos na Piratininga, do ano passado, de 1,54%.

Além disso, e isso detalharemos um pouco a frente, um efeito retroativo decorrente da revisão tarifária da Piratininga, somando aqui R\$ 24 milhões. Esses três eventos, vendas, tarifas e reajuste retroativo são responsáveis aqui pela quase totalidade do aumento das nossas vendas. Há que se destacar também o aumento de 41% na receita de TUSD. Vocês se recordam, em volume nós crescemos praticamente 30%, essas tarifas, por aquela questão relativa ao realinhamento tarifário da indústria tem um valor adicional, resultando então em um acréscimo de receita de 41%, para 30% em volume. E aí o abatimento na receita líquida do ICMS e outras reduções, no total de R\$ 115 milhões.

Dessa maneira nós cobrimos aqui s três itens, como eu havia colocado: R\$ 450 milhões de receita de venda; mais R\$ 53 milhões de receita de TUSD; com abatimento de R\$ 115 milhões dos impostos.

Observem que, ao longo dos primeiros nove meses, a receita do grupo cresce praticamente 15%, atingindo o valor um pouco superior a R\$ 6,5 bilhões.

Na página 11 temos aqui agora a variação do EBITDA. Estamos reportando R\$ 792 milhões, ou seja, um crescimento de 39% em relação aos R\$ 570 milhões do mesmo período do ano passado. O principal elemento de adição de valor se refere exatamente ao aumento na receita líquida, que acabamos de reportar de R\$ 387 milhões. E nós temos aqui, óbvio, a receita de vendas, tivemos que comprar energia para suportar essas vendas, no total de R\$ 186 milhões, os custos de energia e de CCC – na verdade energia com R\$ 110 milhões e na avaliação de CCC e CDE, dois encargos, nós tivemos R\$ 76 milhões – além do aumento de despesas para que a gente pudesse operar esse aumento de vendas.

São R\$ 51 milhões, com destaque para que R\$ 17 milhões deles são exatamente o pró-rata da nossa participação adicional na RGE. Então, descontado esse evento, nós estaríamos com um aumento de custos e despesas operacionais na casa de 15%.

E temos aqui um resultado importante não-operacional, que será detalhado mais a frente, de R\$ 71 milhões, decorrente da venda da nossa participação minoritária com as nossas ações da Comgás. R\$ 71 milhões então esse evento, chegando então ao que eu falei, R\$ 792 milhões. Para facilitar, especialmente para analistas, nós estamos disponibilizando um pro forma sem esse resultado, que é não-recorrente, da venda da Comgás, o que faria com que o nosso EBITDA do 3T totalizasse R\$ 729 milhões, o que corresponderia a um crescimento de 27,8%.

Há a possibilidade de comparação também do EBITDA acumulado ao longo dos primeiros nove meses, totalizando R\$ 2,1 bilhões, um crescimento de 29% em relação ao mesmo período do ano passado.

Vamos então agora para página 12, para reportar aqui as diferenças no lucro líquido. Estamos aqui apresentado um lucro líquido de R\$ 447 milhões, crescimento de 86% em relação ao ano anterior. Compomos esse resultado através da adição do EBITDA de R\$ 221 milhões, que acabamos de reportar,

crescimento de 38,8%. E temos aqui também o benefício de uma melhora no resultado financeiro, quase que totalmente liderada pela decisão favorável sobre o recurso de PIS/COFINS, como eu falei, um estorno de provisão no valor de R\$ 114 milhões.

A companhia nesse período opera com menos caixa, até para fundiar algumas das aquisições, razão pela qual tem uma pequena redução nas suas receitas financeiras, e obvio também compondo esse funding pró-rata da RGE, nós adicionamos aqui 11% nas nossas recitas financeiras.

O resultado final é positivo ao grupo em R\$ 72 milhões. Então, o crescimento operacional de EBITDA de R\$ 221 milhões, crescimento do resultado financeiro de mais de R\$ 72 milhões, e a contraparte disso é um imposto de renda de R\$ 87 milhões adicional, e há também um detalhamento, que dois eventos apontados no imposto de renda são não-recorrentes – então vocês observem que, dos R\$ 87 milhões no imposto de renda, R\$ 60 milhões vem exclusivamente das operações de venda da Comgás e do recurso sobre o PIS/COFINS.

Atingindo então, com esse montante, R\$ 447 milhões de lucro líquido, que também no mesmo formato do anterior, excluído o efeito não-recorrente, nós estaríamos com R\$ 330 milhões, ou seja, um crescimento em relação á mesma base do ano passado, de 37.6%.

O lucro nos primeiros nove meses atingiu R\$ 1,059 bilhão, portanto supero o próprio resultado que tivemos ao longo do ano de 2005, que foi de R\$ 1,020 bilhão, e corresponde a um crescimento sobre o mesmo período do ano passado de 65,3%.

Como sempre, disponibilizamos aqui na página 13 a série de 12 meses findos a cada trimestre, para evidenciar novamente o crescimento constante da CPFL, resultado do seu crescimento orgânico, da conclusão de empreendimentos de geração e das aquisições recém-anunciadas, totalizando então, ao longo dos últimos 12 meses no trimestre findo em setembro de 2006, R\$ 2,593 bilhões, o que equivaleria também, em um comportamento pró-rata, a R\$ 1,439 bilhão de lucro líquido.

Isso é só apenas uma demonstração do que a companhia tem, conforme suas previsões, um crescimento operacional e na última linha, crescente e constante.

Na página 14 uma apuração da margem EBITDA, que tem oscilado em torno de 31%, exatamente excluindo esses eventos não-recorrentes, de 31,1%, que é um valor exatamente em cima das provisões, e que corresponde, em relação aos valores do ano passado, em um acréscimo de cerca de 3%.

Na página 15, só demonstrando, aquele item inicial, um crescimento da ação da companhia ao longo do trimestre, acima dos seus comparáveis em energia elétrica, e bem acima do Ibovespa, uma valorização também equivalente em NYSE, 10%, dado que não tivemos nenhum efeito cambial de apreciação ou depreciação nesse trimestre, mas superando bastante o Dow Jones Brazilian

Titans, e com destaque aqui para o volume, quando na comparação desse trimestre, um crescimento de 145%.

Importante destacar, aqui nas comparações do lado esquerdo, a CPFL contra os principais indicadores, ou os índices de governança corporativa diferenciada, que tem performado acima do Ibovespa; a CPFL também, comendo cada um deles, performa um pouco superior.

Passa a lavra agora ao Filippo, para que ele discorra um pouco sobre esse balanço de dois anos do IPO, e depois retomamos a agenda de criação de valores.

Jose Antonio Filippo:

Então, na página 17, nós fazemos um balanço desses dois anos. No último mês de setembro a companhia completou dois anos que fez a sua abertura de capital. Procuramos aqui avaliar então o desempenho nesse período com alguns indicadores.

Começando então com o gráfico à esquerda, por cima, a variação das ações na Bovespa, a variação de 84,8%, praticamente 85%, contra 83% do índice do setor elétrico, superior ao Ibovespa de 57%. Vale lembrar que o índice do setor elétrico esse ano teve uma valorização puxada por algumas geradoras, especialmente pelo processo de privatização da CETEP, que veio junto com a CESP, puxaram o índice para cima, mas, ainda assim, a CPFL tem performado superior ao índice do setor elétrico nos dois últimos anos, se pegarmos o período.

Analisando o gráfico à direita, que é o desempenho em NYSE, a variação já é mais expressiva, já com benefícios da valorização do real frente ao USD, a CPFL então, no período, na NYSE foi de 144,3%, e aí comparado com o nosso benchmark, que seria o Dow Jones Brazil 20 – as 20 ADRs mais negociadas em NY – de 94%. Isso, obviamente, vale lembrar que quando nós fizemos a abertura de capital a companhia mencionava como objetivos para a estratégia de futuro participar ativamente como um player na consolidação do setor elétrico, e crescer não só organicamente, como também através do empreendimentos que vem desenvolvendo; e ser um player ativo também na comercialização de energia.

Então, aqui à esquerda, embaixo, a mostra um pouco do que foi esse período. Então, o crescimento de distribuição exatamente pela aquisição da RGE nesse ano, seguida da aquisição da Companhia Luz e Força Santa Cruz – o nosso crescimento orgânico note-se 419 mil novas ligações nesse período de dois anos. Falando um pouco de geração, não só aquisição de 11% de Foz do Chapecó, como o Wilson mencionou anteriormente, mas também o crescimento da potência instalada e assegurada de cerca de um pouco mais de 30%, com a conclusão de dois dos seis empreendimentos que nós desenvolvendo, Monte Claro e Barra Grande. E, por último, o crescimento em comercialização – um aumento de 114% em quantidade de clientes, e um crescimento de 13 pontos percentuais no market share.

À direita a gente mostra a evolução do market gap da companhia, partindo do momento do IPO pela quantidade de ações vezes a cotação, na ocasião de R\$ 7,1 bilhões, chegando agora a R\$ 13,3 bilhões, portanto um crescimento expressivo no valor da companhia, o que reflete a percepção e a agregação de valor através do desempenho da companhia nesse período.

Na página 18 nós destacamos um aspecto importante, que é liquidez da companhia. O gráfico em cima, a gente percebe evoluindo trimestre a trimestre o volume médio diário de negociação somando os dois mercados, São Paulo e Nova Iorque, percebemos um crescimento também muito expressivo - 145%, se comparado o 1T05, logo após a abertura de capital, e agora o último trimestre, que é o 3T06. Nós verificamos, então, nós estamos chegando a R\$ 17,2 milhões de média diária de negociação. É um volume bastante expressivo, refletindo o interesse na companhia e a maior atividade com as ações.

Mas, mais do que isso, o gráfico imediatamente abaixo confirma que esses volumes não são exatamente refletindo o volume da Bolsa de São Paulo. Por exemplo, em Nova Iorque – na verdade, esse percentual, a participação diária da CPFL no mercado da Bovespa, por exemplo, ele vem crescendo, também; e não só em volume nominal, mas como percentualmente no que diz respeito a mercado da Bovespa, chegando aí a mais de 0,5% agora, no último trimestre.

E, da mesma forma, no último gráfico dessa página, nós verificamos o número de negócios, que também tem experimentado crescimento expressivo, chegando a 377 negócios médios diários. Portanto, demonstra aí uma diluição, uma pulverização desse papel – quer dizer, volumes expressivos, mas também com muitos negócios. Isso reflete exatamente esse trabalho que foi feito ao longo desse período de dois anos. É bom a gente lembrar o balanço da nossa participação, especialmente da área com RI, a proximidade dos investidores, atendimento a reuniões individuais, a presença nas APIMECs e ABAMECs, as associações de investidores, com a presença do Presidente da companhia, da alta direção da companhia, sempre próxima ao investidor. A gente destaca aqui 503 reuniões individuais nesse período, quase uma reunião a cada dois dias úteis; o desenvolvimento e o apoio a instituições que fazem a cobertura – nós temos, hoje, 18 instituições fazendo cobertura e emitindo relatório sobre a CPFL.

E alguns movimentos importantes, que foram a migração dos minoritários das subsidiárias da companhia, agregando a quantidade de investidores na empresa holding, e também o ingresso em diversos índices, especialmente os índices de governança corporativa diferenciada.

Na próxima página, 19, é só uma confirmação e um reconhecimento por parte das entidades de classes de investidor e entidades relacionadas ao mercado de RI, das premiações e reconhecimentos da companhia por essa exatamente assiduidade e efetividade que tem junto aos seus investidores.

Wilson Ferreira Jr.:

Então, agora nós entramos na agenda de criação de valor, na página 21. Só recordando a vocês, a companhia, caracterizada por cinco estratégias básicas, as

duas primeiras praticamente relacionadas, ou seja, a companhia dá preferência a um processo de crescimento sinérgico, visando integrar as suas funções, compartilhar a sua escala. Uma marca de eficiência operacional, se comparando aos benchmarks sob a ótica operacional, qualidade do serviço, eficiência de custos etc.. Dado que é um setor que operamos aqui alavancado, então, uma marca de disciplina financeira, um conjunto de parâmetros e de instrumentos que são seguidos pela companhia para que se mantenha a sua questão financeira absolutamente sob controle dentro das melhores práticas.

E duas questões que transcendem a atividade da companhia, que são fundamentais: a sua governança corporativa diferenciada – ela foi pioneira no ingresso do setor elétrico no Novo Mercado, continuou sendo a única empresa privada simultaneamente listada em Novo Mercado e ADR nível 3 em Nova Iorque; além de uma preocupação com a sua inserção nas comunidades onde atua, no sentido de promover a sustentabilidade e responsabilidade corporativa. Há alguns programas, eu vou ter o prazer de compartilhar alguns deles com vocês.

Primeira coisa, na página 22, já um primeiro discloser do trabalho que fizemos ao longo dos últimos três meses na RGE, estamos liderando a companhia desde meados de julho, e já trazemos aqui para vocês um primeiro balanço dos nossos planos para a empresa. Nós acabamos duas semanas atrás de definir uma nova estrutura organizacional, já tentamos compartilhar sinergias com o Grupo CPFL, trazer uma nova ótica de gestão, e nós, a partir disso, fizemos uma redução de 45% no número de áreas funcionais, isso nos quadrados dos organogramas das companhias.

Uma gestão mais focada na questão operacional, para que a gente possa ter elementos de eficiência aplicados, inclusive, em investimentos adicionais que estamos colocando na companhia, de tal maneira a nos permitir redução de custos na seqüência disso. Por conta disso, nós já aumentamos o nosso CAPEX do ano em mais R\$ 40 milhões na companhia, eles eram R\$ 92 milhões orçados, nós acabamos de aprovar ir a R\$ 132 milhões, e adicionamos, também para o orçamento de 2007, R\$ 66 milhões. Isso tudo como parte de uma estratégia de melhorar a confiabilidade do sistema elétrico, tendo como decorrência a redução de custos, e, naturalmente, investimentos que são focados também no aumento da base de remuneração da empresa, que será apurada para efeito da revisão tarifária de 2008.

Há que se compartilhar com vocês também um conjunto de iniciativas que já estão em curso, que além da reestruturação organizacional, a possibilidade de centralização das nossas compras de materiais, especialmente, materiais principais, cabos, medidores, transformadores tal sorte a reduzir os nossos custos unitariamente. A centralização de todos os processos de RH, incluindo a folha de pagamento, a unificação virtual do call center, o call center da RGE tinha uma operação de complementar, chamada de 'transbordo'. Com a operação de uma empresa privada, nós passamos a fazer esse transbordo diretamente com o call center do próprio Grupo CPFL em Campinas, e esse também utilizando a RGE como transbordo, então eles estão complementares.

Otimização de licenças de software, de serviços de suporte, de empresas de prestação de serviços na área de informática; a própria parte de otimização de infra-estrutura – nós tínhamos dois prédios em Porto Alegre, que é fora da nossa área de concessão, estamos reduzindo um já a partir de janeiro.

Recuperação de inadimplência – a empresa tem praticamente R\$ 60 milhões de créditos a receber, notadamente junto a prefeituras, uma atividade importante que fizemos, negociamos já com 16 prefeituras, entramos com demanda judicial em mais cinco, e estamos agora nesse trimestre concluindo mais 40 delas. Já temos redução importante na inadimplência, vamos demonstrar isso.

Com redução do custo da dívida, os parâmetros que eram utilizados para companhias diferentes do Grupo CPFL, então ela vai se beneficiar de reduções de custos de dívidas, de taxas bancárias, de prêmios de seguro; além, naturalmente, da possibilidade de otimização do crédito fiscal do ágio, na medida em que tivermos como parte do processo de reestruturação do setor elétrico o descruzamento das ações da RGE ao longo do 1T do ano que vem. Isso tudo deve levar a gente a ter um resultado, sob a óptica de vocês analistas, de acréscimo de EBITDA na companhia da ordem de R\$ 32 milhões anuais.

Segundo evento, página 23, aquisição da Companhia Luz e Força Santa Cruz. O objetivo – apertando mais uma vez, na página 24 – é demonstrar a área de concessão, que é perfeitamente contígua à área da Paulista, e já colocando o grupo em três municípios no Estado do Paraná, estado em que nós não estávamos presentes. Com essa aquisição, nós superamos 5,750 milhões de clientes, hoje já estamos, desde hoje, com cerca com 5,850 mil, e chegando aqui a uma área de concessão próxima de 200 mil km².

Na página 25, apenas a contabilização da nossa capacidade instalada atual, de 1,1 mil MW, entre as diversas companhias, CPFL Centrais Elétricas, as PCHs do Estado de São Paulo, CPFL Sul, as PCHs do Estado do Rio Grande do Sul, Semesa a nossa participação na Usina de Serra da Mesa, Seram nossa participação na Usina de Monte Claro, além de Baesa, onde nós temos 25% de participação – atingindo, então, 1070 MW instalados, 570 MW médios de energia assegurada.

Eventos que se seguem – demos início aqui à repotenciação de mais duas PCHs no Estado de São Paulo, um investimento adicional de cerca de R\$ 20 milhões, para a sua operação já modernizada a partir do final do ano que vem.

Na página, na página 26, está por vir, devemos concluir, acho que temos um slide sobre isso – Enercan, a obra, ao longo dos próximos dias; aguardando já o posicionamento da ANEEL, e entregaremos também, no ano que vem, a Usina de Castro Alves, e, ao final do ano, início do ano, a Usina de 14 de Julho. E deveremos a obra de Foz do Chapecó agora já no mês de dezembro, finalizando todos os detalhes relativos ao IPC, e estaremos aqui agora já em processo de ingresso junto ao BNDES, toda a documentação para que essa obra seja financiada.

Na página 27, alguma demonstração justamente do estágio atual da Usina de Campos, apenas uma demonstração da conclusão das suas obras. Então, vocês analistas acompanharam, tínhamos algumas fissuras na face da barragem; totalmente concluídas, todas as máquinas montadas, já em estágio de comissionamento com água – cada uma delas demandará apenas sete dias de comissionamento com água para que elas entrem em operação.

Nós estamos aguardando, então, a avaliação da ANEEL para que tenhamos autorização para o enchimento dessa usina. O enchimento, nós imaginamos que em função do volume e da média de longo-termo, temos um enchimento da ordem de 45 dias, podendo ser um pouco maior ou um pouco menor, em função de vazões de água diferenciadas dos valores de longo-termo. Mas a obra, então, um dado importante é que está em fase final de conclusão, aguardando a aprovação da ANEEL para um novo enchimento desse reservatório.

Com isso, concluímos aqui o item relativo a crescimento sinérgico; gostaria de compartilhar com vocês alguns números na página 29 relativos a eficiência operacional. O primeiro deles, um dado que é muito relevante para setor elétrico em distribuição, a redução de perdas comerciais – continuamos performando positivamente em Paulista e Piratininga; apuramos novamente todos os números da RGE, temos aqui, então, reduções em Paulista e Piratininga; e um novo número para a RGE, de 2,53, em cima do qual nós passaremos aqui, com a mesma dedicação que tivemos em Paulista e Piratininga, obteve adições na RGE.

Fizemos no trimestre mais de 140 mil inspeções, e apuramos como resultado desse trabalho R\$ 37 milhões. Vejam, eu havia falado no início sobre inadimplência – continuamos reduzindo a inadimplência na Paulista, 3%, chegando a um nível de 1,44; praticamente estável na Piratininga, ela é a menor do setor. E, já como resultado dessa ação intensa de cobrança na RGE, nós já tivemos uma redução na inadimplência de 14%, chegando a 3,86, e temos um potencial adicional da ordem de R\$ 60 milhões para ser obtido nessas negociações com o poder público e privado.

Na página 30 vocês têm um pouco também de alguns resultados no que diz respeito à confiabilidade do sistema. Então, nós temos aí a Paulista e a Piratininga com os melhores resultados das empresas brasileiras em termos de duração e frequência de interrupções, mas já podem ver do lado direito, também, o reflexo dessa ação na RGE com uma redução importante aqui de 32% na duração das interrupções, e de 21% na frequência das interrupções. Nós imaginamos ser possível reduzir ainda mais ao longo dos próximos dois anos, chegando muito provavelmente a 13, 15 horas de duração de interrupções, e algo próximo de entre 10 e 12 interrupções. Então, há espaço em função dos investimentos que estamos fazendo de melhorar ainda mais a confiabilidade. E vocês sabem que, na medida em que fazamos isso, podemos ter uma estrutura operacional um pouco inferior, o que nos gerará redução de custos para o grupo.

Página 31. Reportando aqui o trabalho da nossa comercializadora, na atividade de comercialização. Como o Filippo já havia colocado, desde o início da sua operação nós duplicamos o market share da empresa, atingindo 27%, e nesse trimestre adicionamos aqui o número de clientes, atingindo 90 clientes livres.

É importante destacar no gráfico de baixo como é que está o fluxo desses consumidores. Ora, nesse trimestre nós teríamos, então, 996 GW/hora, praticamente 1000 GW/hora em “risco” – consumidores que encerravam os seus contratos e que poderiam, então, tomar decisões de ficar ou não nas distribuidoras e migrar para o mercado livre. Vocês observem que 73% deles renovaram seus contratos com as distribuidoras do grupo, 13% desse volume foi negociado com a CPFL Brasil, e nós ainda conseguimos, em mercados fora da nossa área de concessão, adicionar mais 23% desse volume. Estamos com um saldo ainda positivo de 90 GW/hora. Então, é uma ação que vem sendo uma marca do grupo, e que se manteve também nesse trimestre, ampliando, então, um pouco dos volumes, e que justificam exatamente aquele crescimento que eu apresentava ao início dessa nossa conferência, de cerca de 35% o crescimento no mercado livre.

Página 32, um detalhamento sobre este efeito da revisão tarifária da Piratininga – como vocês sabem, há um vínculo na primeira revisão tarifária entre Bandeirante e Piratininga, a Bandeirante teve reconhecido pela ANEEL o aumento na sua base de remuneração, o que fez com que aquele reajuste aplicado em 2003, que era mandatário o menor deles, aplicando as duas empresas, aumentasse no caso da Bandeirante de 9,67 para 10,14, mesmo percentual que foi estendido à Piratininga. Os efeitos no resultado estão aqui apontados, um acréscimo na receita de R\$ 27 milhões; um efeito no lucro líquido e, de novo, eles retroativos a 2003, de R\$ 16,2 milhões. Isso equivale dizer que, a partir desse momento, nós temos nas suas previsões, dos analistas, ano a ano, um acréscimo de R\$ 8,4 milhões de EBITDA na Piratininga nos próximos 12 meses.

Na página 33, apenas fazendo um recorte com vocês das perspectivas do segundo ciclo de revisão tarifária; é muito importante estar discutindo ainda sem números com vocês, mas dado o conjunto de manifestações já públicas, do próprio regulador, em eventos de audiência pública, a nossa boa perspectiva em relação a esse processo. Nós apontamos aqui em cima os momentos em que teremos revisões tarifárias nas empresas do grupo, em outubro do ano que vem com a Piratininga, em fevereiro de 2008 com a Santa Cruz, e em abril de 2008 com Paulista e RGE.

Mas é importante nesse momento ressaltar que a primeira coisa, a base regulatória definida no primeiro ciclo se mantém blindada. Então, ela é o elemento-chave que vai ser utilizado para aproxima revisão, e ela não será alterada.

As alterações que nós teremos nesta base blindada são, primeiro, a correção de IGP-M do período, os investimentos realizados, que adicionam, então, a essa base, e a depreciação regulatória e as baixas que terão. Então, um processo que é absolutamente, pode ser acompanhado por vocês na medida do movimento de investimentos adicionais e de depreciação apurados em cada uma das distribuidoras. Primeira coisa importante aqui, além da blindagem, preservando, então, o valor já apurado nesse primeiro ciclo, é o aperfeiçoamento da metodologia com a inclusão de alguns itens que não foram considerados no

primeiro ciclo. Primeiro, os juros sobre obras em construção; o segundo, os custos adicionais dessas obras; e esses chamados componentes menores.

Vocês se recordam que havia um conjunto de coercionamentos, tivemos aqui, então, o aperfeiçoamento desse processo, incorporando cada um desses itens. Além disso, a efetivação da chamada Regulação por Incentivos. No primeiro ciclo, também, foi-se utilizado um menor valor, para precificar a base, os menores valores apontados pela companhia nas suas compras. E agora nós temos a criação de um banco de preços referenciados pela ANEEL, estimulando, naturalmente, aquelas companhias que conseguem comprar em um valor menor do que esse preço, criando aí um incentivo para que você tenha, realmente, a prática de preços menores, garantindo a você um benefício em função disso.

O segundo item importante é o custo de capital. Então, aqui nós teremos uma revisão da estrutura de capital, considerando referências no mercado nacional e internacional, o que também é o dado importante. Há uma possibilidade de movimentar esses itens, mas o regulador tem que colocar de uma forma muito transparente que vai utilizar essa estrutura de capital, que hoje é 50/50, considerando referências no mercado nacional e internacional.

Essa não é uma ação discricionária, simplesmente é uma ação completamente fundamentada em mercado. E o custo da dívida que comporá o WACC será único para todas as companhias também. Essa era uma outra dúvida que se tinha, e que foi esclarecida pelo regulador.

A página 34, nós ainda temos aqui outros elementos relativos, por exemplo, à empresa de referência. Então, a primeira coisa: é a manutenção do conceito de empresa referência teórica, por área de concessão, incentivando a eficiência operacional. E com reprodutibilidade, que não será feito um método para cada companhia; nós teremos um único método, que será aplicado a todas as empresas, seguramente incentivando aquelas mais eficientes, que se beneficiam desse método.

Outra coisa importante, nós tínhamos serviços taxados, que eram colocados para amortização tarifária, e agora serão considerados como parte dos custos da empresa de referência. A maior parte das empresas não tinha esse custo reconhecido, e tinha sua receita utilizada para amortidade. Então, há aqui o reconhecimento de que, para se prestar esse serviço, custos são aferidos, e eles serão considerados.

E, finalmente, a revisão da chamada inadimplência regulatória, considerando o histórico de perdas efetivamente incorridas, de tal maneira a ficar alguma coisa mais factível do que aqueles índices que eram praticados anteriormente.

Outro dado importante, o reconhecimento do regulador em relação àquele índice que podia determinar uma ampliação de um fator x, que é o índice de satisfação dos consumidores, que era absolutamente assimétrico – o consumidor se beneficiava, manifestando insatisfação com a companhia. Então, esse será retirado do fator x.

E nas outras receitas, também era um objeto de... algumas empresas trabalharam para rentabilizar a sua infra-estrutura, aluguel de posse, etc., e isso também era utilizado para amorticidade tarifária. E agora nós teremos aqui 10%, pelo menos, apropriados à própria concessionária. Então, é também uma avanço importante. Com isso, concluo o item de Eficiência Operacional.

Passamos à página 36. Vou pedir ao Filippo que discorra um pouco sobre a questão da disciplina financeira, e recorte aqui os principais índices de financiamento da companhia.

José Antônio Filippo:

Algumas considerações na página 36 sobre a nossa dívida, temos aí a composição da dívida financeira partindo da dívida bancária, de R\$ 5,1 bilhões, adicionando à dívida com a Fundação CESP, que é uma dívida financeira, mas não bancária, adiciona-se a esse valor, e chegamos então à dívida total bruta de R\$ 6,37 bilhões. Partindo daí, nós fazemos as deduções, primeiramente as disponibilidades – que é o caixa e aplicações – e depois o ativo regulatório – que é a RGE, que está incluído na tarifa e ao mesmo tempo incluído na dívida, então ele é retirado R\$ 1,1 bilhão, chegando a uma dívida líquida R\$ 4,4 bilhões ao final do 3T06.

O gráfico á direita, em cima, mostra a evolução dessa dívida, e nós percebemos, comparando com o final de 2005, um acréscimo da dívida líquida – de R\$ 3,7 foi a R\$ 4,4. O principal fator que explica essa variação é exatamente a aquisição da RGE na medida em que a gente incorporou o percentual de aquisição da parcela da dívida da RGE referente a esse percentual de aquisição. Portanto, levamos nossa dívida líquida a um valor maior.

No entanto, se observarmos a curva da relação dívida líquida e EBITDA, essa diminuiu, chegando então a R\$ 1,71 bilhão no final do 3T – quer dizer, 1,71 vezes – o que indica que a dívida que foi incorporada da RGE foi inferior, proporcionalmente, ao EBITDA da aquisição. Isso nos deve, e então, a uma posição bastante confortável de relação dívida/EBITDA.

Na parte de baixo, nós verificamos custo nominal da dívida. Os custos estão, coincidentemente, iguais, comparando do 3T05 com o 3T06, apesar de na verdade identificarmos uma queda de juros, especialmente do CDI, nesse ano de 2006 comparado com o anterior, mas na ocasião, em 2005, nós tivemos uma deflação do IGP-M. Portanto o custo ponderado da dívida em 2005 estava inferior, por conta dessa deflação do IGP-M, e a partir daí a gente explica essa igualdade de custos – mas, ainda assim, um custo bastante baixo, compatível com o nível de risco da companhia e o nível de captação hoje.

Analisando os indexadores, o destaque vale para o aumento percentual da TJLP, chegando a quase um terço da dívida – 31% em relação aos demais. A TJLP, obviamente, reflete as liberações dos financiamentos do BNDES para o CAPEX das distribuidoras, e também para os empreendimentos de geração.

O último detalhe, só para reforçar, os 6% que nós temos nominalmente indexado em USD estão hedgiados por ativos na CPFL Paulista; portanto, a companhia, em termos consolidados, não possui nenhuma indexação em USD na sua dívida.

Na próxima página, página 37, nós fazemos algumas considerações sobre um evento que nós classificados como não-recorrente, ocorrido agora no 3T, que é a venda da participação na Congás, que nós detínhamos. E no gráfico acima, buscamos destacar que a participação de 3,93% nas ações ordinárias, apesar de um percentual de quase 4%, não tinha nenhum valor estratégico na medida em que o controle da companhia era compartilhado por dois outros investidores, que detinham 76%, e cerca de 20% - que é a Shelle a integral que é BG. Então, essa participação nossa, embora uma ação dava direito ao voto, ela não tinha direito a nenhuma participação quanto à gestão da companhia.

Então, ela não tinha um caráter estratégico. Na medida em que nós tivemos uma oportunidade de fazer a venda desse ativo, como não era um investimento estratégico nosso, nós fizemos então, no início do trimestre. Vendemos então os R\$ 369 milhões em ações que tínhamos, a um valor de R\$ 243,65, recebendo portanto cerca de R\$ 90 milhões, cujo equivalente, o valor contábil, de R\$ 27,2 milhões nos deu um lucro operacional de R\$ 62,7 milhões. O lucro líquido de R\$ 41,4 milhões, um reconhecimento não-operacional mas importante para a companhia na monetização desse ativo que nós tínhamos no nosso balanço.

Wilson Ferreira Jr.:

Nos próximos quatro anos, aqui na página 38, estamos consignando aqui o novo CAPEX da companhia, já incorporando os investimentos previstos para Foz do Chapecó e para RGE, totalizando então, no ano de 2007, R\$ 1,77 bilhão. Obviamente, isso não inclui possíveis aquisições, é só o crescimento orgânico contratado pela companhia, dividindo-se aqui em R\$ 487 milhões na área de geração, e R\$ 590 milhões na área de distribuição.

Lembrando que neste ano aqui, nós já tivemos investimentos de crescimento orgânico na casa de R\$ 560 milhões nos nove primeiros meses, adicionados aqui por R\$ 390 milhões, resultado da aquisição de RGE e da nossa participação de 11% em Foz do Chapecó.

Temos planejados ainda, para este 4T06, investimentos na casa de R\$ 260 milhões, na expansão da nossa utilidade de distribuição e geração, e o closing da operação de aquisição de Santa Cruz, em um total de R\$ 200 milhões, o que deve colocar a posição do grupo sob o arco de investimentos no ano de 2006 na casa de R\$ 1,45 bilhão de investimento total.

Finalizamos então este item, só gostaria de tomar a atenção de vocês mais dois minutos, referentes à questão de sustentabilidade e responsabilidade corporativa. A companhia tem uma preocupação com a sua inserção comunitária, desenvolve um conjunto de programas. Destaco dois: o programa de Rede de Valor, onde nós somos disseminadores de boas práticas de governança corporativa e responsabilidade social, o 5º Encontro de Fornecedores da CPFL, realizado em agosto, com mais de 90 fornecedores. Com base nessa capilaridade que a

companhia foi escolhida, no setor, como a empresa que vai reproduzir esses bons conceitos ao longo de sua cadeia de fornecedores.

E a conclusão do primeiro ano do Programa de Revitalização de Santas Casas de Misericórdia, hospitais filantrópicos, onde nós tivemos a capacitação de mais de 1.600 participantes – empregados e funcionários desses hospitais – então ainda podemos melhorar a qualidade e a performance desses hospitais.

Para isso tudo, temos um conjunto de parceiros, destacando a ONG Compromisso com Qualidade Hospitalar, que é vinculada ao PNQ, onde nós temos uma certificação da evolução dessa qualidade de gestão. Nosso objetivo aqui é que os hospitais possam ter custos menores, possam ter maior eficiência, assertividade de diagnósticos, menos tempo para tender as pessoas... E nós já tivemos, dos seis hospitais avaliados, cinco deles foram classificados como qualidade de gestão Boa ou Ótima.

O segundo item importante é na questão ambiental, página 41. O início da... também outro pioneirismo da CPFL, comercialização de créditos de carbono. Tivemos um reconhecimento e um volume de créditos de 120.000 toneladas de CO2 equivalente. Pelas repotenciações que fizemos nas CPFLs centrais elétricas, isso deve garantir à companhia, ao longo dos próximos anos, receber pela comercialização desses créditos cerca de € 1,2 milhões. Teremos esse reconhecimento aqui do Clean Development Mechanism em dezembro deste ano, e já estamos trabalhando no reconhecimento de créditos da usina de Monte Claro, também uma usina sem nenhum impacto ambiental, em um montante de R\$ 850 mil.

Então, esses trabalhos são importantes na medida em que passamos a ter uma receita adicional, e temos reconhecida aqui a qualidade dos projetos hidroelétricos sob a ótica de crédito de carbono, para evitar a poluição atmosférica.

Como complemento, as atividades de lançamento de alevinos – mais de 400 mil nas bacias hidrográficas de São Paulo, e também a doação de mudas, mais de 70.000, para que a gente tenha a arborização urbana.

Passamos à página 43. Falando só um pouco, finalizando nossa exposição, sobre a questão de governância corporativa. Tal qual recomendado pela Sarbanes-Oxley e consultorias internacionais, fizemos uma revisão do nosso código de ética; submetemos à aprovação do nosso Conselho, estaremos disponibilizando na nossa página da Internet essa revisão, onde nós temos a explicitação de um conjunto de compromissos éticos e, especificamente, dos dirigentes e colaboradores, para que a gente possa ter uma evolução no tema da ética com diversos públicos com a companhia se reportam.

São essas as considerações, eu e meu grupo estamos agora à disposição dos senhoras e senhores analistas e investidores para questões que devam ter sido cobertas. Obrigado.

Eduardo Haiama, Banco Pactual:

Boa tarde a todos. Eu teria duas perguntas, basicamente. A primeira é ainda em relação à RGE; vocês estão comentando aí que uma análise que vocês já fizeram estaria dando um ganho de R\$ 32,5 milhões anuais. Eu queria saber se isso já seria um estudo final ou se você acha que ainda pode ter mais ganhos para frente, a partir do momento em que vocês vão tendo um conhecimento um pouco maior da situação.

A segunda questão é em relação à expansão. Tendo em vista que tem agora uma usina da CELESC que está sendo posta à venda em 1º de dezembro, no leilão, gostaria de saber se vocês estariam com interesse ou não de estar participando nesse processo. Obrigado.

Wilson Ferreira Jr.:

OK. Bom, com relação à RGE, na verdade esse estudo foi um estudo de 90 dias, nós entendemos que nós cobrimos adequadamente, diríamos que o potencial é em torno desse valor, os valores médios. É óbvio que podem ter pequenas variações, em função da nossa capacidade de fazer investimentos e de fazê-los ser reconhecidos na base der remuneração.

Mas eu diria que já é um estudo bastante abrangente e profundo, de tal maneira que nós somos bastante seguros no que diz respeito a esse valor de benefício apurado anualmente. Não é de um ano só, isso é um acréscimo que nós imaginamos que possa haver no nosso lucro operacional de forma permanente.

No que diz respeito à possibilidade do leilão da Celesc, há de se colocar, primeiro, o direito do exercício de preferência dos sócios que fazem parte aqui do empreendimento. No caso, você deve se referir a Machado. Qualquer alternativa a essa – e, aparentemente, deve haver um exercício de preferência, a companhia não participa desse empreendimento, portanto não poderá participar.

Eduardo Haiama:

Só uma pergunta em relação à RGE. Quando vocês acham que vão estar chegando nesse patamar de R\$ 32,5 milhões por ano? Em quanto tempo vocês acham que conseguem estar implementando isso aí?

Wilson Ferreira Jr.:

Esse valor de R\$ 32,5 milhões é um valor médio; eu diria que já no ano que vem nós já estamos com esse valor, com certeza, colocado. A gente pode ter valores maiores do que esse nos primeiros anos, em função da efetividade que fizemos aqui, basicamente, em dois itens: o item Recuperação de Inadimplência; já tivemos algumas sentenças favoráveis, como eu falei, tivemos negociação com 16 prefeituras, e tivemos sentenças favoráveis em ações de responsabilidade fiscal que nós tivemos. Mas como depende da Justiça, nós colocamos aqui, para um resultado que eu não queria divulgar, mais extenso, mais longo. Mas nós podemos ter surpresas positivas aqui nesse número, se nós tivemos a antecipação desse número.

E a segunda no que diz respeito a perdas comerciais. Nós estamos montando uma estrutura, tal como fazemos aqui em São Paulo, para ter uma efetividade maior em relação a perdas comerciais, e podemos ter um benefício maior do que o previsto. Na verdade, nós estamos estabelecendo um ritmo e redução de perdas já de três a quatro anos para chegar no valor de 1%; se nós formos mais efetivos, isso pode surpreender positivamente.

Eduardo Haiama:

Está ótimo, obrigado.

Gustavo Gataz, UBS:

Boa tarde, pessoal. Eu tenho algumas perguntas, menos sobre o resultado e mais sobre o que vem por aí. Eu queria primeiro entender, Wilson, você mencionou na apresentação que a posição da ANEEL agora leva em consideração que a inadimplência estaria baseada no histórico; eu, honestamente, não tinha ficado com essa impressão, eu só queria saber se isso daí é um entendimento que vocês já discutiram com eles, e se realmente vai ser empresa por empresa ou é um histórico generalizado.

Wilson Ferreira Jr.:

Olha, a avaliação é de que – isso obviamente não tem nenhuma definição, isso é um pouco do sentimento que também, em alguns casos, nós temos, de que a inadimplência assim como perdas serão tratadas por empresa, com base no histórico, de tal maneira a ter um traçado que seja mais compatível. E a avaliação que tivemos é que seriam feitos por clusters, aonde deveriam colocar um conjunto de empresas relativamente equivalentes, ou parecidas, de tal maneira a poder estabelecer esses parâmetros.

Mas é uma visão que, eu diria assim, já é mais ou menos compartilhada pelos agentes do setor, de que nós teríamos as receitas irrecuperáveis e a utilização de um percentual por empresa, considerando o histórico efetivo na afiação do target que seria utilizado.

Gustavo Gataz:

Está ótimo. Outra pergunta que eu tinha era a respeito de Campos Novos. Primeiro um ângulo de resultado, depois um ângulo mais estratégico. Teve alguma compensação dos seguros, agora no 2T, relacionado com Campos Novos, ou tudo que pode vir a acontecer vem no final da história?

Wilson Ferreira Jr.:

Tudo o que pode acontecer vem no final da história.

Gustavo Gataz:

Está ótimo.

Wilson Ferreira Jr.:

Mas você só deve considerar duas coisas: são dois tipos de seguro, um seguro relativo à questão dos custos de reparo, esses todos já cobertos, vão direto na obra e não há nenhum ônus ao empreendedor. E o segundo são os seguros decorrentes da indenização dos danos econômicos, e se ele entra em esquema de regulação de seguro, os resultados serão incorporados no ano que vem.

José Antônio Filippo:

Gustavo, só uma informação complementar sobre Campos Novos; na medida em que a operação não é operativa, não está em operação, todos os custos relacionados são diferidos, ainda estão sendo capitalizados e só passam ser amortizados a partir do momento em que ela for considerada operacional – sejam eles custos que estão correndo hoje, operacionais, ou mesmo custos financeiros, que nós estamos ainda na carência do financiamento, que ela é estendida na medida em que a empresa não entrou em operação.

Gustavo Gataz:

Mas Filippo, deixa eu só entender se isso daí também cobre um outro lado; a parte dos contratos de compras de energia também tem algum tipo de diferimento ou é só a parte da usina, mesmo?

José Antônio Filippo:

Não, a parte da usina; eu estou falando do projeto.

Gustavo Gataz:

Está ótimo. Então, assim, o que você teve que comprar para cobrir o custo da usina transitou nos resultados?

José Antônio Filippo:

O que tiver que acontecer nesse sentido está absorvido, está refletido.

Gustavo Gataz:

Está ótimo, perfeito.

No que diz respeito a história de Foz do Chapecó, a apresentação de vocês ainda está colocando 2010 como ano de potencial entrada em operação, mas vocês acabaram não entrando no leilão de energia nova com ela. É plausível, não é plausível? Qual é o cronograma de, realmente, início de obra ou alguma coisa assim, para a gente poder começar a ficar de olho nisso?

Wilson Ferreira Jr.:

O programa de início de obra é agora, dezembro. E sendo dezembro, o cronograma de produção é meados de 2010; ela entra inteira até o final de 2010, as quatro máquinas. Nós não entramos mas nós temos... Você deve imaginar que essa energia vale dinheiro em 2010 e 2011.

Gustavo Gataz:

Então a Eletrobrás entrou com disposição de custear o projeto, mesmo que não tenha sido aprovado o pedaço deles nem o adicional de vocês, ainda no leilão de energia nova?

Wilson Ferreira Jr.:

Sem dúvida.

Gustavo Gataz:

Perfeito. E só minha última pergunta – quer dizer, eu tinha mais duas, se puder... Vou tentar fazer rápido. Campos Novos vocês tinham, inicialmente indicado na última conference call que podia entrar em operação agora em outubro. Pelo que a gente está sentindo, o enchimento do reservatório ficou um pouco mais para frente; eu só queria entender: teve algum atraso inesperado ou é mais só procedimento de segurança mesmo, para garantir que esse negócio entre em operação corretamente?

Wilson Ferreira Jr.:

Na realidade, nós tínhamos apontado que em outubro nós concluiríamos as obras. Elas avançaram um pouco, há um conjunto de boards e consultores representando a ANEEL, pediram alguns reparos adicionais, nós estamos concluindo-os já para que eles façam a fiscalização e autorizem o enchimento. Então, nós tivemos um atraso de, talvez, 20 dias, alguma coisa em torno disso.

Mas entramos em um cronograma que, sob a ótica de afluência de água, é inferior ao que nós teríamos nesse período anterior, razão pela qual eu diria que essa obra entra em operação, efetivamente, com o condicionamento do 1T07. Pode ser mais no começo, se a gente tiver mais volume de água, ou um pouco mais para o meio, se tivermos um volume de água mais próximo das previsões.

Gustavo Gataz:

Está ótimo. Perfeito. E a minha última, essa é mais estratégica. Como vocês fecharam a aquisição da Santa Cruz, que realmente tem um contrato de concessão de, hoje em dia, quase oito anos já. Que premissa vocês tomaram no que diz respeito ao final da concessão? Devolução, perda de sinergia? Tem alguma posição oficial de vocês sobre como vocês fizeram?

José Antônio Filippo:

Obviamente que isso foi levado em consideração, e ela considera que ela renova e aí ela tem premissas – que a gente preferia não estar fazendo um disclosure específico aqui – mas isso está precificado.

Gustavo Gataz:

Está ótimo. Obrigado Filippo, obrigado Wilson.

Sérgio Tamashiro, Banco Itaú:

Boa tarde a todos. Ainda com relação a Campos Novos; a apresentação anterior também falava daquele EBITDA adicional de R\$ 12 milhões por mês. Eu queria entender melhor: então quando ele tiver no final do período, ou seja, final do 1T, esse EBITDA que não foi realizado R\$ 12 milhões por mês, pode vir um worn-off no final do 1T?

Wilson Ferreira Jr.:

Depende muito da regulação de seguro. Para que haja um reconhecimento, o seguro tem que ser regulado, e tem que emitir sua posição; tão logo ele faça isso – e ele só pode fazer a regulação do seguro a partir do momento que você tiver a operação efetiva da companhia – a partir daí, a qualquer momento o seguro pode regular e deliberar sua decisão.

Sérgio Tamashiro:

Mas de qualquer forma vai ter um EBITDA extraordinário no ano que vem?

Wilson Ferreira Jr.:

Extamente.

Sérgio Tamashiro:

OK. A segunda é com relação agora ao aumento do free flow que vocês tinham naquele período de cada três anos – vai vencer agora em setembro do ano que vem. Com a decisão do Bradespar, embora não sejam vocês, mas se realmente ele ficar fora do bloco de controle, já se alcança ou até passa do free flow de 25%. Vocês vão estar conduzindo um processo paralelo, para ficar independente da Bradespar, ou realmente a Bradespar já saindo vocês não vão mais fazer um programa de colocação secundária?

Wilson Ferreira Jr.:

Nós não temos essa decisão ainda, Sérgio. Na verdade nós vamos aguardar para saber exatamente o que a própria Bradespar vai fazer com as suas ações – isso não é público, eles devem ter uma estratégia; até para se, eventualmente, forem colocar, a companhia deve ser envolvida nisso. Então, nós vamos aguardar o posicionamento e as decisões da Bradespar, para tomar as nossas decisões aqui.

Óbvio que o que nos estimulava, até então, a uma posição principalmente primária e secundária, era a perspectiva de consolidação. Nos três negócios que nós fizemos este ano, nós pudemos utilizar estrutura de capital próprio disponível, o caixa da companhia, e mais acesso a alguns financiamentos. Não houve necessidade de acessar o mercado de capitais, mas na medida em que venhamos a ter eventuais oportunidades, nós consideraremos novamente.

Sérgio Tamashiro:

Mas aí não pode ter uma questão de timing, ou seja, tomar a decisão deles pode demorar muito mais tempo, e vocês vão ficar meio travados nesse processo?

Wilson Ferreira Jr.:

Olha, a Bradespar anunciou que concluiria esse processo, pelo Fato Relevante, em dezembro. Dá tempo de a gente esperar.

Sérgio Tamashiro:

E por último, sobre o CAPEX, agora. Se você pudesse dar alguma nova indicação, pelo fato de estar incluindo agora 33% da RGE, se vai ter uma revisão um pouco para cima dos números...

Wilson Ferreira Jr.:

Nós fizemos uma revisão para cima, no caso da RGE, de R\$ 40 milhões, neste ano já, e fizemos mais R\$ 60 milhões para o ano que vem.

Sérgio Tamashiro:

OK, Você poderia dar os números totais consolidados?

Wilson Ferreira Jr.:

O Vitor pode.

Vitor Fagá:

Os números de distribuição, Sérgio: R\$ 590 milhões em 2007. E para geração, R\$ 487 milhões, o que totaliza R\$ 1,77 bilhão para 2007. Lembrando que isso exclui qualquer investimento adicional em novas aquisições; isso aqui é só o atual business plan da empresa, considerando já os 11% de Foz de Chapecó para geração, considerando os investimentos adicionais em RGE, e não considerando ainda qualquer investimento adicional em Santa Cruz, uma vez que não foi aprovado ainda pelos órgãos reguladores.

Os outros investimentos detalhados de 2008 a 2010 você tem no slide de Disciplina Financeira.

Sérgio Tamashiro:

OK, obrigado.

Lilianna Yang, JP Morgan:

Boa tarde a todos. Falando em aquisições, eu gostaria de saber se vocês agora estão focando em aquisição de geração e transmissão, e se vocês poderiam comentar se CESP é uma possibilidade ou se seria um ativo grande demais, e o que vocês achariam de ativos novos de transmissão.

Um follow-up também: para o ano de 2006, não havendo aquisições, vocês esperam pagar próximo de 100% do lucro ? Obrigada.

Wilson Ferreira Jr.:

Começando pela última, nós temos tido capacidade de pagar esses 95% - 100% no semestre, 95% se ajustam no pagamento do ano. Então, em princípio, sim, esse é o drive que nós temos.

No que diz respeito a aquisições, eu diria que sim, que poucas opções, tanto no campo da geração, poucas ou nenhuma nesse momento, já são como transmissão. O caminho escolhido pela companhia para crescimento na área de geração são os próprios leilões; não encontramos ainda, pelo menos nesse último leilão – dos dois aproveitamentos nós estudamos um deles – não identificamos o preço pago com o preço que é adicional ao valor, razão pela qual não participamos.

Nós entramos agora em uma fase, eu diria assim, mais produtiva, sob a ótica de crescimento, onde a gente vai ter que ter adição de cerca de 4.000 mW todo ano, então eu imagino que o governo vá disponibilizar e vá, de alguma forma agora, reconhecer com maior clareza a necessidade de o capital privado estar participando, e nós entendemos que temos capacitação, tanto técnica quanto financeira, para poder desenvolver projetos, desde que eles sejam colocados nesses leilões.

Esse é o caminho preferencial na área de geração. Na área de transmissão nós fizemos a qualificação do grupo, já formamos uma equipe e, mais do que isso, nos qualificamos nos próximos dois leilões. Tem principalmente o objetivo de a gente se desenvolver nessa área, identificar as capacitações chave, os profissionais, as empresas que podem, em parceria com CPFL, vir a desenvolver projetos vencedores. Eu não tenho uma decisão do nosso Conselho, ainda, com relação a essa participação; nós vamos estar compartilhando os resultados das nossas análises desse primeiro leilão na semana que vem.

Lilianna Yang:

Vocês poderiam comentar sobre potencial compra de ativos existentes em geração, por exemplo, uma CESP? Ou ativos desistentes de transmissão, mas linhas novas, construídas após 1999, sob o modelo novo? Obrigada.

Wilson Ferreira Jr.:

Olha, no que diz respeito a CESP, o conhecimento que nós temos é das especulações que têm sido feitas no mercado. Eu não tenho muita certeza, visto o embate entre privatizantes do momento da eleição, que isso possa ocorrer. Óbvio que é um ativo que faz muito sentido para o grupo, embora seja um ativo muito grande. Eu imagino que uma operação desse tipo tenha que ser feita... - e aí precisa ver, se houver uma decisão do Estado em fazê-la, como é que ele iria fazer.

Tanto que ele tem a possibilidade, inclusive, de repartir esse ativo em usinas menores; quer dizer, tem uma usina muito grande, tem a usina de Ilha Solteira, que corresponde a praticamente metade do ativo CESP, mas ele tem também Porto Primavera, Três Irmãos, Jupia... Daí depende muito do modelo que vier a ser desenvolvido pelo regulador. Certamente, nós teríamos interesse nesse ativo, especialmente se ele fosse estruturado de formas menores e tamanhos, e poder participar.

No que diz respeito a transmissão, nós não temos conhecimento de operações relevantes de venda de ativos já constituídos; não vimos nenhuma delas,. Como eu falei, tínhamos tomado uma decisão estratégica de entrar na transmissão pela via de uma privatização de um ativo grande, que era a CETEP. Não tivemos sucesso nessa operação, constituímos um grupo para tentar, tal como estamos fazendo em geração, entrar em greenfields.

Lilianna Yang:

Ótimo, obrigada.

Operada:

Gostaria agora de devolver a palavra ao senhor Wilson Ferreira Jr. para as considerações finais.

Wilson Ferreira Jr.:

Mais uma vez, eu queria agradecer a atenção de vocês pela presença na nossa conferência de resultados, e reafirmar a confiança na estratégia que nós acabamos de compartilhar com vocês, a satisfação de tê-la cumprido, de estarmos cumprindo de forma determinada essa estratégia, já com elementos ilustrativos das três aquisições que fizemos ao longo do ano.

E, especialmente, da satisfação da percepção que temos de uma melhora crescente no mercado de venda de energia, notadamente nos segmentos de baixa tensão, que adicionam mais valor para a companhia – em conjunto, naturalmente, com perspectivas bastante positivas e equilibradas, no que diz respeito ao processo de revisão tarifária, tem sido encarado pelo regulador de uma forma muito serena, e com interações bastante produtivas com os agentes.

Por tudo isso, a gente é muito otimista com relação aos próximos trimestres, exercícios na área de energia elétrica, tendo a certeza também que esse

crescimento exigirá, por parte do governo, a colocação de oportunidades para desenvolver tanto na área de geração quanto de transmissão. E nós imaginamos que a CPFL, pelas demonstrações, pelos resultados, pelo porte, estará presente nesse novo momento de crescimento do setor elétrico.

Eu agradeço novamente a atenção de todos, esperamos encontrá-los no próximo ITR. Obrigado.

Operadora:

O conference call da CPFL está encerrado. Agradecemos a participação de todos, e tenham uma boa tarde.