

Operadora: Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência dos Resultados do Quarto Trimestre de 2009 e do ano de 2009 da CPFL ENERGIA.

Conosco hoje estão presentes os executivos: Wilson Ferreira Júnior, Presidente da CPFL Energia e José Antônio de Almeida Filippo – Vice Presidente Financeiro e de Relações com Investidores e outros diretores da companhia.

Esta teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela Internet no Site de Relações com Investidores da CPFL ENERGIA, no endereço: www.cpfl.com.br/ri. Onde poderá ser encontrada a respectiva apresentação para “download”. Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0. Cabe lembrar que esta teleconferência esta sendo gravada.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da CPFL ENERGIA, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da CPFL ENERGIA e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

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

Sr. Wilson Ferreira Junior: Muito obrigado, muito bom dia a todas e a todos. É uma satisfação estar aqui compartilhando com vocês os resultados da CPFL do quarto trimestre do ano passado e os resultados anuais.

Nós temos uma folha de rosto na página 2 onde nós temos aqui os principais destaques, começando naturalmente pelos resultados econômicos, então só facilitando a vida de vocês. Da esquerda nós temos os resultados comparáveis de quarto trimestre - quarto trimestre de 2009 contra o de 2008 - e do lado direito dessa figura nós temos os resultados anuais.

Então, muito rapidamente, nós apontamos então um crescimento na nossa receita líquida do quarto trimestre de 2009 em 2.840 bilhões, um crescimento de 12,8% contra igual período do ano anterior, o que no ano nos fez ultrapassar a faixa de R\$ 10 bilhões, chegando a R\$ 10.566 bilhões, um crescimento anual então de 9,1%.

Nós vamos para o lado operacional, medido pelo Ebitda. Temos aqui uma comparação do quarto trimestre, um crescimento de 6,7%, chegando a R\$ 746 milhões, e na posição anual chegando R\$ 2.765 bilhões, uma queda de 1,5%.

Na última linha, beneficiada naturalmente pela estratégia financeira, nós temos um crescimento no lucro líquido do quarto trimestre de 25%, chegando a R\$ 425 milhões, e na posição anual chegando a um crescimento leve de 0,8%, chegando a R\$ 1.286 bilhão.

É importante destacar então, agora passamos aqui aos destaques, que esse resultado, ele é fundamentalmente influenciado pelo crescimento nas vendas totais de energia, nós estamos apontando e vamos detalhar mais a frente 4,9% de crescimento no quarto trimestre e 4% no ano de 2009, esse é o lado positivo. Evidentemente, do outro lado nós temos a divulgação dos índices definitivos de revisão tarifária das distribuidoras do Grupo, o que impactou as receitas do lado de distribuição em -12,5%.

Só lembrando, na verdade as revisões tarifárias ficaram provisórias em função daquela metodologia relacionada à empresa de referência, então a aplicação dessa metodologia integralmente em todas as companhias ao longo do ano passado impacta a tarifa média do Grupo na área de distribuição em 12,5%.

Alguns destaques que ocorreram ao longo do ano, mas que são importantes destacar, a emissão de R\$ 1 bilhão em debêntures, com taxa média de 110% CDI; captação também de recursos no BNDES para viabilizar a nossa construção da Baldin, Biomassa Baldin; e de R\$ 228 milhões em debêntures para Epassa, nossa operação térmica já em dezembro de 2009. É importante destacar também a distribuição de R\$ 1,2 bilhão em dividendos em 2009, o que deu um *dividend yield* de 7,9% nos últimos doze meses.

É destaque também o resultado do Leilão de Reserva de eólica em dezembro de 2009, onde nós conseguimos vender toda a energia dos sete parques com os quais nós concorreremos, em um preço superior à média do leilão - chegando a R\$150/MW. Evidentemente, os resultados que ocorrerão ao longo do ano decorrentes de aquisições, a UTE Epasa, a Biomassa Baía Formosa, e os parques eólicos Santa Clara e Eurus, que adicionarão no nosso portfólio de geração 402 MW instalados, que corresponde a 23% da potência instalada atual do Grupo.

E alguns reconhecimentos importantes públicos: a empresa mais sustentável da América Latina; a segunda em transparência em sustentabilidade no mercado de capitais; a Paulista sendo reconhecida como a melhor distribuidora de energia do Brasil pela ABRADÉE; a Piratininga ganhando o Prêmio Nacional de Qualidade 2009; e a RGE, também uma grande distribuidora do Grupo, como finalista do PNQ.

E um reconhecimento muito importante para nós é que pela primeira vez a nossa companhia se enquadra entre as dez melhores empresas para se trabalhar no Brasil, segundo o *ranking* promovido pela revista Você S/A Exame.

Então são alguns destaques deste ano, nós passamos imediatamente para a página 3 onde nós avaliamos aqui a nossa estrutura societária. Destacando o *free float* de 30.5%, e do outro lado onde estão conectados os empreendimentos mais recentes, a CPFL Bio Formosa, o veículo de investimento então na biomassa em Baía Formosa. E do lado direito, na área de geração, os parques eólicos, Santa Clara, Eurus e a Epasa, já adicionando então esses veículos de investimento na estrutura societária do Grupo, esse é o destaque deste trimestre.

Passamos então à página 4, nas páginas 4 e 5 nós vamos ter avaliações do comportamento de vendas de energia no mercado cativo, no mercado livre, e também o comportamento do mercado livre nas áreas de concessão. Aqui um primeiro *disclaimer* importante é relacionado à emissão da Portaria CAT 97, da Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo, que passou a obrigar as distribuidoras a faturarem todos os clientes livres no dia 1º de cada mês.

Evidentemente isso impacta os valores de energia faturados, razão pela qual nós fazemos um pro forma, até para facilitar a avaliação dos senhores e senhoras analistas e investidores. Então o resultado pro forma seria aquele resultado que seria verificado, não houvesse essa portaria que passou a ser aplicada, como eu falei, no início do mês de dezembro.

Obviamente, essa portaria acaba reduzindo o número de dias lidos em dezembro de 2009, dá aproximadamente 15 dias. Obviamente sobre o ponto de vista econômico ela não tem efeito porque há uma compensação através do registro na nossa contabilidade de energia não faturada, então o efeito no resultado é nulo, mas o efeito na apuração dos volumes de energia faturados é observado, ou é ajustado por este efeito que nós acabamos de destacar.

Então vale a pena, vocês vão encontrar do lado esquerdo, no primeiro gráfico, os valores efetivamente faturados, e no pro forma aqueles que seriam no procedimento que até então nós utilizávamos. Vale a pena então, para uma avaliação mais correta do volume de energia, a gente avaliar o pro forma.

Então nós, com isso, teremos aqui o nosso mercado faturado nas áreas de concessão, ou seja, os consumidores cativos, crescendo no quarto trimestre 2,2%. E os consumidores livres atendidos na área de concessão das distribuidoras crescendo 6,7%, esse é o valor real, o que dá no todo, na área de concessão, um crescimento de 3,2%.

Esse dado é importante porque ele já destaca então a retomada efetiva da economia, particularmente no mercado livre, onde nós temos a grande parte dos grandes consumidores industriais, então esse crescimento de 6,7% é relevante na avaliação, principalmente no perfil da economia, nós vamos detalhar alguns dados adicionais para demonstrar o vigor da economia brasileira e a boa expectativa que podemos ter para este ano de 2010.

É destaque também, olhando na parte de baixo deste gráfico, o comportamento de consumo nas diversas classes de consumo atendidas pela concessionária. Então um crescimento de 5,7% no residencial nesse quarto trimestre; 6% no comercial; o industrial aí incorporando os livres e os cativos de 2,9%; e no segmento outros uma queda de 2,8, especialmente por conta do comportamento da classe rural, notadamente pela pouca necessidade de uso de energia para irrigação, dado o grande volume de chuvas que nós tivemos neste quarto trimestre. Verdade então é que o consumo como um todo, como eu já havia reportado, cresce 3,2%.

Do lado direito nós temos aqui o efeito do volume faturado, já destacamos aqui chegarmos a 9.871 mil GWh na classe cativa, um crescimento de 2,2%. Mas destaque aqui o comportamento no mercado livre, um crescimento da companhia nesse quarto trimestre de 16,4%, obviamente alinhado a essa recuperação também do mercado livre. Nós chegamos então a 2.717 mil GWh no mercado livre, um crescimento de 16% que perfaz no volume faturado pela

companhia, no todo, um crescimento de 4,9% que havíamos destacado no início desta apresentação.

Quando vamos à página seguinte, na página 5, nós vemos esse mesmo comportamento na base anual. Então olhando de novo pelo pro forma, um crescimento da base cativa de 1,3%, e na base livre ainda uma queda de 6,2%, como nós falamos, a recuperação do mercado livre ocorreu particularmente no segundo semestre do ano passado, com vigor no último trimestre, o que dá, no todo, na área de concessão das distribuidoras, uma queda de volume de -0,5%.

É importante destacar que ela é influenciada diretamente pelo mercado industrial, como vocês podem ver na parte de baixo, então nós verificamos ao longo do ano passado um ano dito de crise, nós tivemos um crescimento de 6% na classe residencial, de 5,2% na classe comercial, e uma queda de 5,7% no segmento industrial. Os outros segmentos, 0,5% de crescimento influenciado, como eu havia falado, pela parte rural.

Vamos para o lado direito, verificamos aqui as vendas totais de energia faturadas pelo Grupo. Então na área das concessionárias e distribuição crescimento de 1,3%, chegando a 37.821 mil GWh faturados, e aí um crescimento de 15% no mercado livre, chegando então a 10.243 mil GWh no ano, crescimento de 15%, o que perfaz um crescimento no todo do volume faturado no mercado cativo e no mercado livre de 4%, atingindo 48.064 mil GWh.

Evidentemente, como costumamos fazer, uma avaliação do perfil das áreas de concessão. Nós temos aqui por região no ano passado o crescimento do Grupo - o Grupo decresce em 0,9% nas áreas de concessão, contra o Brasil caindo 1,1%, então um comportamento melhor fortemente influenciado pela região sudeste e a recuperação foi importante, há uma queda de 1%, mas ela se compara com 2,4% na região sudeste como um todo.

Ainda no Rio Grande do Sul, onde a economia caminha em um processo de crescimento mais lento, em particular na área industrializada onde nós atendemos, uma queda de 0,9% na operação da RGE, contra 0,7 do sul. No todo, o Grupo continua tendo um comportamento melhor que a média da economia brasileira.

Seguimos em frente agora detalhando um pouco das razões pelas quais nós verificamos esses resultados. Começando aqui especialmente pela parte residencial e comercial que é um destaque positivo, seja na medição comparativa do quarto trimestre, seja na comparação anual, são valores importantes, vigorosos, e eles são influenciados diretamente, como pode ser visto, pelo crescimento da massa salarial, especialmente puxado pela região de São Paulo, pela

venda de móveis e eletrodomésticos, ambas em comportamento positivo, e pelas vendas no comércio varejista.

Há, obviamente, elementos que se adicionam a esse comportamento positivo, sob o ponto de vista de vendas, que são: a própria redução dos juros, medido pela própria Selic, e o aumento da concessão de crédito no Brasil. Em um ano de crise a gente tem uma expansão da base de crédito importante, de 26 bilhões para R\$ 30 bilhões, e, além de tudo, nós adicionamos consumidores à nossa plataforma, 2,2%, mais de 140 mil novos clientes atendidos pela base fixa das distribuidoras.

Há também um efeito que pode ser observado no gráfico debaixo, à direita, referente à questão... de uma comparação, principalmente, de temperatura. Nós temos então, especialmente no quarto trimestre, um trimestre mais quente e ele influencia diretamente as vendas nos segmentos residencial e comercial, ele é um pouco mais quente em todas as regiões atendidas... das principais regiões atendidas pelo Grupo. Então um efeito também importante a ser destacado.

Nas páginas seguintes a gente faz uma observação, são elementos que são considerados no nosso processo de planejamento de mercado de vendas de energia nas nossas distribuidoras, então aqui o detalhamento do comportamento da massa salarial ajustada sazonalmente, vocês vêem que os valores já são maiores, ou bem maiores, inclusive, do que antes da crise, então nós olhamos isso de forma permanente.

Uma evidência desse comportamento também é a criação de postos formais, o ano se apresentava, no início, muito negativo e há uma recuperação extraordinária, que se complementa aqui já com dados de janeiro, criação de 175 mil empregos. No ano passado nós tivemos um crescimento de 995 mil empregos formais, o que é uma vitória extraordinária do nosso país.

Vamos para a página seguinte, a página 8, onde a gente avalia também a concessão de crédito para pessoa física. Tirando aqui desses créditos os relativos a automóveis, imóveis e cheques especiais, vocês vêem que a tendência dessa curva é bastante positiva, então a recuperação é plena. Do mesmo lado, embaixo, nós temos aqui o comportamento das vendas no comércio varejista. Olhando uma comparação do Brasil, em verde, no estado de São Paulo que está por cima do Brasil, e já o estado do Rio Grande do Sul apresentando um comportamento também de retomada, então nas áreas onde atuamos temos esse comportamento.

Na página 9 nós vemos aqui o desempenho agora do consumo industrial, onde nós podemos observar que o ápice da crise foi exatamente no primeiro trimestre do ano passado. Há uma recuperação leve no segundo trimestre, mas ainda sempre abaixo do ano anterior. O mesmo ocorre já no terceiro trimestre, quando a recuperação é mais vigorosa. E no último trimestre a gente já viu o comportamento industrial por cima, de forma positiva, 2,9% acima do ano anterior.

Nós fazemos um detalhamento embaixo dos setores que apresentaram essas variações positivas e negativas para que a gente tenha idéia e possa estabelecer, naturalmente, perspectivas futuras. Nós observamos aqui que na comparação do quarto trimestre do ano já 78% dos segmentos já apresentavam variações positivas, eles estão detalhados aqui, com destaque para a questão de alimentos, química, têxtil, transporte, a parte de automóveis, minerais metálicos, borracha, papel e papelão.

Na comparação anual somente três segmentos tiveram comportamento superior em termos de volume de consumo total - setor químico e o setor de minerais não metálicos - são 18% então de variação. Quando a gente olha do outro lado, há os segmentos que apresentaram variação negativa. O importante a destacar, obviamente 82% deles tem consumo menor no ano de 2009 do que tiveram no ano de 2008.

Mas observem, e isso que é a evidência da recuperação, que no quarto trimestre somente dois segmentos ainda estão levemente por trás, em termos de consumo, que é o setor metalúrgico e o mecânico, que a gente acompanha mais proximamente, é a parte de automóveis. Isso especialmente nada a ver com o mercado interno, tudo a ver com a redução desses volumes para a exportação. Findo isso, nós teremos um comportamento já no ano de 2010 seguramente superior.

Uma evidência desse comportamento a gente encontra na página 10, olhando aqui a produção industrial no Brasil dessazonalizada, então nós tivemos aquela queda de 20%, há uma recuperação de 18% ao longo do ano de 2009, mas ainda remanescem, naturalmente, 6,2% em termos de produção. Nós ainda estamos em uma recuperação, mas ainda para readquirir os valores que nós tínhamos de produção industrial, usando como referência o início da crise em setembro, nós temos ainda uma queda de 6,2%.

Quando a gente olha o efeito que eu havia colocado na questão da exportação, aí evidentemente a gente tem a justificativa para que alguns setores ainda não tenham uma performance semelhante ao antes da crise, nós tivemos uma queda de 25% nas exportações de

bens, olhado aqui pela média diária em milhões de dólares, com ajuste sazonal. Há uma recuperação ao longo do ano de 4,5%, mas evidentemente comparando-se com a referência antes da crise, nós ainda temos uma queda na exportação superior a 21%.

Vamos agora para a página 11, onde nós temos aqui alguns elementos relacionados ao desempenho da atividade industrial. O primeiro é a evolução do nível de utilização da capacidade instalada, superior a 80%, então já próximo de valores antes da crise. Vemos isso também na expectativa da demanda por exportações, o que mobilizaria aquele último indicador da página anterior, então nós vemos aqui a demanda crescendo, as exportações ainda nem tanto, mas já chegando a um nível muito próximo a aquele verificado antes da crise.

Então diria que as expectativas é objeto de uma sondagem industrial na CNI, e os valores maiores do que 50 indicam uma expectativa de crescimento para os próximos seis meses. Então nós já estamos muito próximos desse ponto, e nós acreditamos que a perspectiva para o setor industrial no ano será bastante positiva, uma recuperação vigorosa, alinhada, naturalmente, a todas as expectativas que tem sido compartilhadas pelo Sistema Financeiro na evolução do produto interno bruto brasileiro.

Vamos agora então a um detalhamento do comportamento dos nossos resultados no quarto trimestre. Na página 12 nós temos a avaliação do Ebitda da companhia. O Ebitda 2008 de 700 milhões, estamos reportando em 2009, 746, o que é um crescimento de 6,7%. Ele é influenciado diretamente pelo aumento da receita de 12,8% e esta, naturalmente, de um lado pelo volume de vendas totais crescendo 4,9%, pelo aumento do preço médio de venda de 11,8%.

Aqui destacando que o efeito principalmente da tarifa de energia é o repasse, ele é bastante influenciado no ano de 2009 pelo repasse de dois grandes volumes de preços que são repassados para os consumidores. O primeiro relativo ao câmbio de Itaipu, e o segundo relativo ao despacho das térmicas que ocorreram... o despacho de térmicas ao longo de 2008, mas o câmbio no final do ano por efeito da crise, e eles têm o seu repasse feito no ano seguinte, no ano de 2009, eles impactaram diretamente os preços de energia.

Digo isso porque, obviamente, do outro lado nós vamos encontrar, na linha de custos, um aumento expressivo do custo de energia e encargos, 16,4%, com destaque, como eu havia colocado, para Itaipu, 8,7% real na tarifa em dólar, mais o efeito de câmbio de 18% no IRT, e o aumento de 49% nos custos com encargos do sistema, principalmente pelo maior despacho de térmicas em 2008. Esses dois temas somaram, na grande maioria, mais de R\$ 200 milhões no

Grupo, são responsáveis então por essa contraparte do aumento de receita com o aumento de custos.

É um destaque importante a gente salientar o aumento de 8,3% nos custos e despesas operacionais, o que perfaz R\$ 27 milhões. Destacando aqui que nós temos nesses 27 milhões o adicional de custos para operar a usina de 14 de Julho que entrou em operação no ano de 2009, e também o complemento do passivo de energia livre - aquela resolução da Aneel ao final do ano que determinou um ajuste da energia livre entre as distribuidoras e geradoras.

Excetuando-se esses efeitos, nós temos um crescimento do custo gerenciável de pessoal, material, serviço de terceiros e outros de 2,7%. É importante destacar que ele se compara mais proximamente com o IPCA de 4,3%, que é o principal indexador, especialmente da folha de salários da companhia e dos prestadores de serviço, então isso denota crescimento de eficiência e de produtividade no Grupo, o que é muito importante.

Seguindo em frente, vamos aqui para a apuração do lucro líquido. Estamos apurando um lucro líquido de R\$ 425 milhões, como destacamos à frente, 25% de crescimento em relação ao mesmo período do ano anterior. Ele é influenciado pelo crescimento do Ebitda de 6,7 que nós acabamos de destacar; pela melhora do resultado financeiro, é importante, aqui destacando a redução de 26% nas receitas financeiras, naturalmente o principal indexador das nossas disponibilidades é a própria CDI, que caiu ao longo do ano, o quadro à direita detalha isso.

Mas evidentemente esse impacto da queda da Selic é maior ainda na despesa financeira da companhia, fruto da estratégia de indexação, praticamente 60% do nosso endividamento é indexado a CDI, e aqui nós temos uma redução de 28% nas despesas financeiras, o que significou 75 milhões, dando então um *net* de receitas e despesas, uma melhora no resultado de 31%.

A ele se juntam o aumento de depreciação, fruto da imobilização de novos ativos e o efeito comparativo, principalmente com o ano anterior, da entidade de previdência privada. Além disso, se junta aqui a redução de imposto de renda, fruto da constituição de crédito fiscal, na *Holding* R\$ 77 milhões, o que foi muito importante para o resultado deste trimestre. Então nós apuramos aqui no ano de 2009 um resultado líquido de 1.286 bilhão, e no último trimestre praticamente um terço disso, com R\$ 425 milhões.

Vamos à página 14, temos aqui uma avaliação comparativa da mudança da companhia do quarto trimestre de 2008 para o quarto trimestre de 2009 fruto, naturalmente, no lado da distribuição, os

reajustes tarifários de mercado, readquirindo aqui importância relativa, somando então 66% do Ebitda das companhias, findo o processo de revisão tarifária.

Na área de geração, contínuo crescimento, chegando então agora a 25% com a entrada de 14 de Julho. Nós vamos destacar que essa participação aumenta na medida em que alguns projetos, de geração especialmente, são concluídos ao longo do ano de 2010. Obviamente no lado da comercialização, fruto de um mercado mais competitivo, mais ofertante, uma redução de margens, também tivemos uma redução na área de serviços, chegando então o Ebitda dela a 9%.

A gente observa aqui, na parte debaixo, a margem Ebitda recorrente do quarto trimestre. O destaque aqui para a margem da geração com 80%; na área de distribuição, 22%; e a CPFL Energia, 28,3%; e na última linha, na margem líquida, chegando a 16,5%.

Como eu havia colocado, é esperado, fruto dos novos projetos, a nossa unidade Biomassa Baldin, que entra agora no final desse mês, começo de abril. A Epasa, que entra no segundo semestre deste ano. Foz do Chapecó idem, em julho ela já entra em operação. A Biomassa Baía Formosa e as eólicas, essas duas nos próximos 18 meses. Nós teremos aqui então o nosso perfil, o *breakdown* de Ebitda composto por 58% na distribuição; 34% na área de geração, então essa geração que está entrando é importante; e na área de comercialização com 8%.

Vamos agora para esse resultado, especialmente na última linha, na página 15 nós podemos observar o perfil de dividendos. Nós tivemos R\$ 655 milhões de dividendos declarados referentes ao último semestre do ano, segundo semestre de 2009, isso distribuído perfaz aqui, considerando o valor médio da ação no mesmo período, um *dividend yield* de 7,9%, o que na base anual corresponde a uma distribuição de R\$ 1,2 bilhão em 2009, com R\$ 2,55/ação. Nós vamos estar distribuindo agora então, ao final do mês de abril, R\$ 1,36/ação.

E agora passamos aqui nas próximas páginas, só fazer um reporte relativo aos projetos em construção. Aqui nós estamos reportando um investimento realizado na Baldin de 72 milhões, atingindo, sob o ponto de vista de cronograma, em dezembro 90% de realização, nós entramos em operação com este empreendimento em março.

Destaca-se aqui aos financiamentos já obtidos, em particular o enquadramento no FINEM e no FINAME, nós temos 4,5% ao ano pré, então esses empreendimentos foram todos eles financiados, esse empreendimento, pelo BNDES, utilizando essas duas linhas, cujo detalhe, em termos de duração, está aí apurado. Isso vai permitir a

gente trabalhar com estrutura de capital – 24% capital próprio e 76% capital de terceiro, um investimento total próximo de R\$ 100 milhões.

Vocês vêem na página seguinte um empreendimento que é transformacional no Grupo, a entrada da usina de Foz do Chapecó, que em dezembro encontrava já 85% das suas obras concluídas. Vocês têm uma visão da barragem, destacando-se aqui do lado esquerdo os vertedouros - esse é o segundo maior vertedouro em termos de volume de água brasileiro. E já do lado direito vocês vêem a área que vai corresponder à barragem, já ensecada, à espera. Agora nós devemos estar concluindo essa barragem no mês de abril, e passamos então aos ajustes finais da construção dessa usina que já tem um investimento de R\$ 1.328 bilhão, e eu falo transformacional porque ela incorpora ao Grupo uma receita de R\$ 290 milhões por ano, vocês têm a avaliação da nossa margem Ebitda, já podem imaginar o que isso significa.

Na seqüência, na página 18, nós temos também uma apuração da Epasa, onde nós temos 51%, um investimento estimado de R\$ 310 milhões para compor 174 mega de potência instalada. Aqui também teremos uma receita anual fixa superior a R\$ 80 milhões.

Destaque nesse trimestre é exatamente a primeira emissão de debêntures, um empréstimo ponte de 228 milhões a 112% do CDI, pelo prazo de um ano, estamos aqui já trabalhando no *take out* dessa operação. Aqui é importante que ela entra também operação no terceiro trimestre deste ano. A soma de Epasa com Foz do Chapecó, e mais Baldin, é que determina muito rapidamente o crescimento da atividade de geração e a sua participação nos resultados totais do Grupo.

Chegamos, do lado direito, a Bio Formosa, começamos a construir essa usina, essa termelétrica a bagaço de cana, neste mês, um investimento total de R\$ 127 milhões. Lembrando que essa usina vendeu parte da sua energia no Leilão de A-5 de 2006 a tarifa de R\$ 169/MWh na base de dezembro do ano passado, e 30% será transacionado por intermédio da CPFL Brasil. No mercado livre essa usina entra em operação em julho de 2011.

Finalmente, destacando aqui na página 19 os parques eólicos. Nós tínhamos anunciado no terceiro trimestre do ano passado a compra desses parques, os sete parques. Estamos aqui com projeto para colocar 94 torres de 2MW, o que fará 188 MW de potência instalada, um investimento total de R\$ 768 milhões, um preço de venda do leilão, acima da média do leilão, de R\$ 150 MWh. Nós começaremos a construção desse empreendimento no segundo semestre desse ano, em agosto, a entrada em operação até julho de 2012. Esse empreendimento terá uma receita estimada de R\$ 100 milhões por

ano, então um dado bastante relevante, um projeto também importante, o ingresso da CPFL, o esforço da CPFL na sua atuação com energia renovável.

Na página 20 a gente vê um pouco... nós estamos completando nesse ano aqui dez anos da operação da nossa geradora, lembrando que ela começou com o *split*, a cisão das unidades PCHs, as pequenas centrais hidrelétricas da CPFL Paulista, foi uma obrigação regulatória e desde então vem crescendo. O crescimento é vigoroso, a razão de 38% ao ano, sendo que somente neste ano ela crescerá 36% em capacidade instalada, com a entrada em operação das usinas que acabamos de detalhar. É sempre bom lembrar, tratam-se de empreendimentos em concessões bastante longas, todas elas próximas ou superiores a 2030, todas elas com sua energia, em grande medida, contratada dentro do próprio Grupo.

Na página 21 nós estamos destacando a ação ligada à comercialização de crédito de carbono, tentando dar uma avaliação mais precisa dos créditos já reconhecidos, os que acabaram de ser reconhecidos, o destaque é para 14 de Julho, potencial de comercialização de mais de 286 mil créditos equivalentes de carbono. Nós já faturamos, na avaliação colocamos embaixo, algo próximo a € 4 milhões, e temos aqui cerca de € 9 milhões nos valores já reconhecidos, a faturar até o ano de 2012. Estamos trabalhando, naturalmente, na certificação, no reconhecimento agora dos créditos das usinas de Biomassa, ainda de uma usina do CERAN, a usina de Castro Alves, também das nossas plataformas eólicas, então essa atividade ganha corpo no Grupo ao longo dos próximos anos.

Na página 22, só um detalhamento aqui da questão de serviços. No lado esquerdo nós vemos aqui o contínuo crescimento da nossa atuação na arrecadação de contas – contas de energia, telefone, enfim, um conjunto de recebimento de contas de várias atividades – a participação do Grupo nas contas de energia é da casa de 6,8% das contas do Grupo são recebidas aqui. Isso corresponde a cerca de 30% das transações que nós temos dentro da CPFL Total. Uma participação relativamente pequena do Grupo, então mostra que a atividade da Total tem uma abrangência muito maior do que as contas de energia. Quando a gente olha a receita bruta da área de serviços, nós vamos ver também que 1/3 é relativo ao Grupo, mais de 66% são de terceiros, chegando no ano passado a R\$ 15 milhões.

O destaque, talvez, importante nessa apresentação diz respeito a futuro. Aqui nós estamos detalhando na página 23 o Capex aprovado para investimento no ano de 2010, chegando a 1.7... um pouco superior a R\$ 1.7 bilhão, chegando à marca de R\$ 1 bilhão, um pouco superior na área de distribuição, e 670 milhões na área de geração, com os projetos já contratados. Há o detalhamento na área de

distribuição referente à expansão e manutenção, evidentemente ligado à base de remuneração de ativos, dados importantes.

E na área de geração a cada um dos projetos, do lado direito, relacionados até então. Na geração nós estaremos investindo no período de cinco anos R\$ 1,4 bilhão com esses projetos, e na área de distribuição de 4.6 bilhões, então em cinco anos o Grupo somente com investimentos de crescimento orgânico ou de geração já contratada, estará investindo R\$ 6 bilhões, ampliando então a sua capacidade de geração de caixa.

Vamos à página 24 avaliar aqui o perfil da dívida do Grupo. A dívida líquida ajustada chega 6.370 bilhões em 2009, o *rating* do Grupo de junho de AA+ desde o ano passado, e chegamos aqui a uma relação dívida/Ebitda de 2.3 vezes para essa dívida de 6.370.

Destacando aqui que alguns empreendimentos que já tem financiamentos tomados, e que constam então desse endividamento líquido, ainda não produzem Ebitda, excluindo-se os financiamentos relativos a esses investimentos, nós teríamos uma relação do Grupo de 1.9 vezes.

O que é bastante salutar, uma posição confortável, e que mostra, na página seguinte, uma estrutura de capital já muito próxima do ótimo, 44% do capital próprio, 56% dívida, bem indexada, 61% em CDI, 31% em TJLP, e fruto dessa qualidade de indexação, e obviamente olhando aqui para a parte de cima desse gráfico, fruto dessa queda do CDI a 9,9% o ano passado, nós temos o nosso custo real, dívida de 4,9%, nominal de 9,4, o que corresponde, como vocês podem ver, uma queda em percentual do CDI do ano de 2008, que era de 107, para 95% do CDI nesse ano.

Obviamente, além da queda do CDI, é importante no Grupo esse crescimento de participação em TJLP, dos financiamentos do BNDES e, como eu falei, no caso de algumas usinas, particularmente na área de biomassa e termelétrica, nós conseguimos enquadrá-los em financiamentos do FINAME, com taxa fixa de 4,5%. Esses financiamentos serão importantes para continuar diminuindo o custo da nossa dívida.

Página 26, um comportamento aqui uma variação do comportamento das nossas ações. Nós temos aqui no gráfico do lado esquerdo o acumulado de janeiro de 2008 e dezembro de 2009, até para eu poder fazer uma avaliação mais fera, nossa ação foi uma das poucas que não caíram no ano de 2008, então obviamente ao cair menos, foram as que menos subiram no ano de 2009.

Então a gente tem uma comparação aqui com o Ibovespa, deu 22% contra 7 do Ibovespa, foi menor do que é, mas aqui também há temas referentes a algumas aquisições no setor elétrico, basicamente em térmicas e etc., que valorizaram essas ações. E do outro lado, uma comparação em Nova York, onde a gente tem um comportamento de 27% de crescimento, contra uma queda do Dow Jones Brazil Titans de 4,2, e uma queda do Dow Jones nesse mesmo período de 21%.

Olhando o acumulado de 2010 até 17 de fevereiro, há uma recuperação também, já repercutindo um pouco do próprio leilão do final do ano, a as nossas ações então tem uma performance superior ao IR e ao Bovespa, crescendo 8,1%. Mesmo comportamento verificado em Nova York, onde ela cresce 2,7%, e aumenta o seu volume médio diário, como pode ser visto embaixo, chegando a R\$ 27 milhões, com 1.366 mil MW diariamente.

Concluindo a nossa apresentação, queria fazer menção novamente a alguns reconhecimentos, a atividade de gestão é importante por ser acompanhado por reconhecimentos públicos. Aqui no que diz respeito à gestão das distribuidoras, a satisfação de ver a Piratininga como a segunda empresa do Grupo a vencer o Prêmio Nacional da Qualidade, que a coloca como uma empresa de classe mundial. A RGE muito próxima dela, chegando a ser finalista, é um reconhecimento importante.

Ele é semelhante, em termos de reconhecimento, na Abradee, onde mais uma vez a Paulista foi a melhor distribuidora nacional. E o conjunto de destaques no que diz respeito aos indicadores do Grupo Abril, da revista Exame, em particular, as melhores empresas para se trabalhar, o guia de sustentabilidade - nós estamos em há mais de oito anos nesses *rankings*, sempre evoluindo a nossa posição.

E finalmente aqui da Management & Excellence, a companhia ser a primeira colocada no *ranking* das 50 maiores empresas em sustentabilidade na América Latina, tema que adquiri bastante relevância nos próximos anos, a companhia tem práticas diferenciadas, e é a segunda no *ranking* de transparência em sustentabilidade das empresas do Bovespa.

Bem eram essas as colocações. Eu, junto com minha equipe aqui, estaremos à disposição de perguntas. Muito Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Com licença, senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por

favor, digitem asterisco (*) um (1). Para retirar a pergunta da lista, digite asterisco (*) dois (2).

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Vinicius Canheu, do Credit Suisse.

Sr. Vinicius Canheu: Oi Wilson, bom dia, obrigado pela apresentação. Eu tenho duas perguntas, a primeira eu acho que é mais objetiva e a segunda um pouco menos. A primeira, em relação à Comercializadora, a margem caiu nesse último trimestre - até vi ali no slide, que você comentou que o recorrente é mais alto - queria começar a entender um pouco o motivo dessa queda?

E a segunda em relação à consolidação, a gente tem visto todos os dias aí no jornal notícias sobre consolidação de CPFL, o governo estaria disposto a ajudar. Eu queria saber o que você pode comentar sobre isso?

E também em relação.. quer dizer, parte dessas notícias comentam a participação da Camargo Correa diretamente, eu queria saber se pelo acordo de acionistas, pela relação de Camargo Correa com CPFL, se a Camargo Correa poderia fazer diretamente alguma aquisição, ou se a CPFL necessariamente tem que ser o veículo de movimentação do Grupo no setor elétrico, especialmente na área de distribuição? Obrigado.

Sr. Wilson Ferreira Junior: Muito bem. Com relação à colocação da Comercializadora, evidentemente em volume... ele realmente teve redução de margem, ela não é expressiva. O resultado da Comercializadora no último trimestre, sob o ponto de vista de margem, ele está mais relacionado a um conjunto de aquisição de materiais que são utilizados na prestação de serviços.

Há uma recuperação importante na nossa carteira de serviço no final do ano, nós acabamos incorporando um conjunto de materiais a esta base, e ela dá a impressão equivocada de uma redução maior de margem, você vai verificar comportamento um pouco diferente ao longo deste ano aqui na prestação de ano, na prestação desse serviço. Há uma expectativa de crescimento já nesse trimestre de 5%.

Do outro lado, no que diz respeito à consolidação, de novo, são notícias, são especulações. Nós não estamos fazendo nenhuma operação, eu até hoje dou uma declaração no jornal sobre esse tema. Agora, evidentemente o movimento de consolidação, como eu sempre tenho dito, é esperado especialmente em vista da própria regulação de distribuição que, com o final das revisões tarifárias,

mais recentemente com a própria proposta de aditivo, reduz-se expressivamente as margens dessas operações.

Obviamente a contrapartida para que a gente possa evoluir nesse negócio está relacionado à questão da escala. Então eu diria que a busca de escala é hoje um elemento importante para que você seja vencedor nesse segmento. Não podemos negar também do outro lado, que eu próprio coloco lá, a crise claramente, pelos nossos números, passou pelo Brasil e já está saindo. Se a gente recuperar a questão de exportações, a crise terá ido embora definitivamente, mas o mercado interno foi vigoroso no ano passado.

As instituições brasileiras, o Sistema Financeiro, a própria parte de infra-estrutura está tendo hoje uma missão de viabilizar e sustentar esse processo de crescimento, o que é muito bom e os resultados haverão de mostrar exatamente essa vantagem. Agora, não é a mesma situação que está se verificando no resto do mundo, até com alguns soluções, em particular na Europa.

Eu acho que diante disso há um processo especulativo e que é natural, evidentemente a companhia tem interesse nesse crescimento, fará isso daqui na medida em que tenha oportunidades, onde ela possa compartilhar com o mercado aquilo que sempre fez ao fazer aquisições, ou seja, há uma componente de racionalidade e de perspectiva de criação de valor, de aumento de eficiência, de competitividade, nós faremos isso e estamos atentos a essas oportunidades, mas não estamos fazendo nenhuma operação nesse momento.

Acho que há um tema também que você mencionou da questão da Camargo e da Previ, evidentemente o acionista ele é acionista da CPFL, mas ele tem operações também na área de geração, mas tem trabalhado no sentido da sua desmobilização. Então eu diria assim: não há nenhum impedimento para que ele pudesse vir a fazer uma aquisição. Eu acredito pessoalmente, não tenho delegação dele para colocar, que a Camargo tem colocado mais publicamente que o veículo de investimento dela no setor é a própria CPFL, então evidentemente se alguma coisa houver, não me parece ser... deve ser também uma especulação e não uma posição real.

Sr. Vinicius: Tá ótimo. Obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcos Severine, do Itaú Securities.

Sr. Marcos Severine: Bom dia Wilson, obrigado pela apresentação. Duas questões rápidas aqui - a primeira é em relação ao aditivo dos contratos de concessão, eu vi que vocês aceitaram os

termos propostos pela Aneel nesse aditivo. Gostaria de entender se houve alguma contrapartida por parte da Aneel, ou seja, se ela sinalizou para reposição das perdas ainda referentes ao racionamento de 2001, ou se apenas vocês aceitaram sem nenhuma contrapartida?

A segunda questão ainda falando um pouquinho sobre o processo de consolidação do setor, eu queria entender se essa consolidação, no caso da CPFL, passa apenas por ativos aqui no Brasil, ou se a gente poderá esperar algum tipo de internacionalização da companhia através da aquisição de ativos localizados na América Latina, tanto em geração, distribuição e também alguma coisa ligeiramente fora do *core business*, a parte de distribuição de gastos? São essas duas questões. Obrigado.

Sr. Wilson: Ok, Severine, obrigado pela pergunta. Com relação ao aditivo, o que nós entendemos mais positivo no aditivo, primeiro, a limitação de escopo, realmente é o efeito que poderia ser objeto de uma controversa claramente por conta de um acréscimo em função de políticas públicas, política de governo no crescimento dos encargos. Os encargos que no momento em que nós adquirimos as concessões eram na casa de 3% e que foram a 13%.

Então, evidentemente, isso estabeleceu uma distorção, é objeto de um processo negocial, sem preservando a natureza e a característica do contrato no que diz respeito a sua formulação algébrica. Se você olhar o aditivo proposto originalmente, ele tirava essa formulação. Ele não obtinha mais a "Parcela B" por diferença da receita verificada, o que também era essencial nos nossos pontos. Então eu diria que ele foi objeto de um processo de interação das companhias com a Agência também, com a participação da Abradee, e nós entendemos que para se colocar uma agenda positiva em relação a temas que são importantes de serem discutidos, era importante resolver esse problema.

Então ao se endereçar adequadamente qual era o escopo da controvérsia, não era a "Parcela A" inteira, era uma parte da "Parcela A", que significa algo como 13%, como eu falei, ou seja, a parcela dos encargos setoriais fixos, com a perspectiva de uma agenda que possa construir objetivamente uma regulação que seja mais transparente, uma maior capacidade de reprodutibilidade, incorporando temas que são penderes de avaliação, mas que estavam sendo impedidos de serem feitos no momento em que há um conflito desse tipo, e até uma exploração equivocada desse tema, nós entendemos que era mais adequado ter um instrumento correto, que é o aditivo, que preservasse todos os atos até a data, que estabelecesse uma nova relação... uma relação melhor das empresas com a Agência.

Não foi objeto de um processo de contrapartida, mas nós temos a expectativa, naturalmente, de que essa agenda que ficou interrompida pela magnitude das manifestações, especialmente imprensa e etc., ela possa agora ser retomada e isso poderia, sem dúvida nenhuma, criar melhores condições para desenvolver o setor.

E só importante também destacar que os efeitos desse processo negocial dão conta, e no jornal até não está adequado, em torno de 4% do chamado "Ebitda regulatório" das companhias, na média. Isso, em função das nossas empresas, deve significar de forma semelhante, ele é menor no começo e maior no fim do ciclo, então talvez uma *proxy* passa a ser observada, as empresas que nós tivemos agora em fevereiro, com valores próximos a 1%. Então, evidentemente, ele não é grande no começo e este tema é do Ebitda regulatório o montante que eu havia feito referência.

Do outro lado no que diz respeito à consolidação. Sua pergunta: se nosso interesse é no Brasil, geográfico ou até internacional. Veja, nosso interesse, objetivamente, nós entendemos que há espaço de consolidação no Brasil ainda, especialmente na atividade de distribuição, e somente o processo de consolidação é capaz de, ao longo prazo, criar empresas mais eficientes, empresas que possam produzir e distribuir energia com mais qualidade para os consumidores, algo que tem sido muito observado aqui nos últimos tempos. Especialmente em empresas, ao serem eficientes, possam compartilhar no longo prazo essa eficiência com os consumidores e promoverem moticidade.

Então esse é um tema a ser feito e se você olhar o nível de consolidação brasileiro, os três maiores grupos detêm algo próximo a 35% do setor, quando no mundo inteiro, consolidado, esses valores são superiores a 60, há naturalmente um espaço para consolidação que tem sido, acredito, acompanhado com atenção pelos órgãos de governo.

Eu acho, não tenho também autorização ou delegação para falar em nome do governo, mas sinais emitidos pelo governo, em particular em outros setores da economia, acho que o setor de papel, setor de mineração, o setor de carnes, são vários os exemplos da formação, ou do apoio a formação de grandes empresas, e eu acredito que no setor estratégico como o de energia, em particular o de distribuição, seria adequado esperar um comportamento semelhante, ou um apoio semelhante àquele que tem sido verificado.

Evidentemente, nesse contexto, a CPFL está bem posicionada, nós acabamos de avaliar aqui a sua estrutura de capital, os seus principais itens de eficiência, sua localização geográfica, e eu acredito que nós somos naturalmente um consolidador, ou um grande

consolidador a ser verificado nos próximos anos e que possa, naturalmente, trazer, além da eficiência, essa coisa de qualidade de serviço – que é uma marca do Grupo já reconhecida.

Evidentemente que em um processo de consolidação, tendo oportunidades no Brasil, ela é preferencial. Nós fizemos até alguns estudos de internacionalização, essa internacionalização no setor elétrico ainda é muito pequena na América Latina. O que pode se verificar no futuro são parcerias para alguns empreendimentos de geração e etc., mas naturalmente no bojo que de algum tipo de aquisição que para ela ser viabilizada, a gente possa ter que avançar levemente em algum outro tipo de ativo internacional, isso pode ser considerado, mas de maneira nenhuma fora daquilo que é o *core business* da companhia.

Nós somos, como nós estamos procurando deixar claro para o mercado, uma companhia integrada, com uma participação relevante e eficiente na área de distribuição, mas bem posicionada no segmento de mercado livre, o que nos colocam uma competência competitiva importante. Esse DNA de competição nos é caro e importante para ser desenvolvido como capacitação do quadro de executivos da companhia, e obviamente acompanhado de um crescimento na área de geração, os sinais que a companhia tem dado nessa direção são evidentes.

Também, aproveito até a sua pergunta para deixar claro que no caso de Belo Monte, nós estamos negociando naturalmente com o consórcio de Camargo e Odebrecht para participar desse empreendimento, que nós entendemos ser um empreendimento relevante na história de crescimento da geração da CPFL. Nós temos aqui contratos hoje na casa de 2.6 mil MW, o que nos vai permitir nos próximos dois anos, realmente já nesse ano, ultrapassar a Duke, que é um terceiro *player* privado.

Temos aqui, naturalmente também em outros empreendimentos, particularmente eólica, que vai nos permitir avançar à segunda posição. Houve um exagero aqui da posição da repórter no que diz respeito à Tractebel, mas, evidentemente, com todo o respeito por um grande *player* que já tem uma dimensão muito maior, nós continuaremos crescendo. Se eles não crescerem o suficiente, obviamente nós temos a chance de passá-los também.

Mas nós somos muito *step-by-step*, o momento atual aqui é de consolidar essa operação de geração com a diversificação em segmentos de renováveis, como biomassa e eólica, principalmente, PCH, nós estamos estudando bastante isso em desenvolvimento, continuar crescendo para ter uma participação sempre relevante em um Grupo integrado como o nosso, que tem, grosso modo, próximo

de 60% na área de distribuição, 30% na área de geração e 10% em comercialização, era isso.

Não vamos para gás, então, para deixar bem claro no teu exemplo, nós nos manteremos nesses *core business*: distribuição, geração e comercialização. São as nossas capacidades, capacitações que tem que ser aprofundadas e se para viabilizar um processo de crescimento for importante ter uma participação internacional, nós, na América Latina, evidentemente poderemos considerar. Não é o *target*, mas é algo que tem que ser considerado à luz de um processo de negociação para crescimento.

Sr. Marcos: Obrigado Wilson, muito claro.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcio Prado, do Santander.

Sr. Marcio Prado: Boa tarde a todos, boa tarde Wilson. Eu queria fazer duas perguntas, uma na área de geração e outra na área de distribuição. Na área de geração eu queria uma pergunta um pouco mais específica sobre os projetos em desse movimento agora - Baldin, Epasa, Bio Formosa. Nessa parte, primeiro sobre a comercialização da energia, se a Energia de Baldin, os 24 MW já estão vendidos, e a mesma coisa para os 25 MW de Bio Formosa que entram em 2011, já há uma negociação via CPFL Comercializadora para a negociação dessa energia? Se sim, se puder fazer um comentário sobre como está o mercado livre em termos de preço?

E ainda nesses projetos, dois *updates* rápidos em relação à Epasa. Se no nosso entendimento que há um pequeno atraso está correto? E como a energia entregue, dado que essa energia foi vendida em A-3, como a empresa vai comprar essa energia? Em relação à eólica, se há a visão de expandir os parques eólicos ao redor desses projetos que já foram vendidos agora no leilão... no primeiro leilão de eólica no Brasil?

Em distribuição, sem me estender aqui, só um comentário rápido, Wilson, também como presidente da Abradee, em relação a esses volumes muito fortes que a gente tem visto. No jornal tem saído muita coisa só da qualidade da rede de distribuição, não da CPFL especificamente, mas em geral. Se puder fazer um comentário mais técnico sobre a qualidade dessa rede, se há uma necessidade de investimento maior agora no curto prazo, dado esses volumes aí realmente muito fortes que a gente tem observado? Se puder fazer um comentário genérico sobre esse assunto, tá bom? Obrigado.

Sr. Wilson: Você inflacionou as perguntas, você falou que eram duas, mas você passou quatro, mas eu acho que são perguntas muito

boas, eu vou tentar endereçar aqui, Marcio. A primeira, no que diz respeito à geração, você me pergunta se os projetos Baldin, Epasa, etc., têm PPA, você pergunta do mercado livre. Todos projetos, principalmente de biomassa, Baldin, no caso Bio Formosa, nós estamos aqui em vias de anunciar um terceiro empreendimento, todos eles têm como o modelo de negócio, a CPFL Brasil dá um firme, dá um PPA para esta operação. Então ela é um firme a preço de mercado, e aqui é bom diferenciar, Marcio e colegas, o tema do mercado livre.

O mercado livre hoje... a gente pode caracterizar dois tipos de mercados: o mercado de volume, principalmente para consumidores A1, A2, até A3, onde você está com oferta maior, embora com pouco lastro. Então os *spreads* em cima do PLD são maiores, os preços estão baixos, mas é uma situação de curto prazo, quem tem operações longas está com preços maiores.

Agora, há o tema relacionado principalmente ao crescimento do mercado livre que se expande especialmente no mercado do subgrupo A4, que são aqueles médios consumidores que têm entre 500 KW e 3 MW que podem ir para o mercado livre desde que e somente se forem atendidos por uma fonte renovável como biomassa ou PCH.

Então, veja, as operações que nós estamos desenvolvendo na área de biomassa e de PCHs têm sempre com essência um PPA da CPFL Brasil, e a CPFL Brasil dá ao PPA em um volume em que ela consiga colocar essa energia no subgrupo A4. Por quê que é importante isso? Subgrupo A4 é um subgrupo tomador de energia, há muitos consumidores nessa condição e há muito menos fontes capazes de atendê-los, e há um incentivo tarifário, uma redução do custo da TUSD para ingressar nesse mercado.

Então é um mercado que está aquecido e crescendo, onde nós temos uma participação relevante, dadas as fontes que nós temos já em operação, e as que nós estamos constituindo. Então é um segmento que tem características particulares, e em particular nesse momento, dado que existem poucas fontes com capacidade de atendê-los, e nós somos o principal *player* dele.

No segundo tema que você perguntou, da Epasa, sim, há um atraso, essa usina deveria ter entrado em janeiro, ela deve entrar agora no segundo semestre. Nós estamos fazendo um esforço até para adiantá-la, ela está originalmente orçada para entrar em outubro, mês 10, é possível que nós consigamos entrar com ela antes.

Mas nós tomamos... também como parte do investimento aqui associado, nós tomamos um *hedge*, então a posição vendida dela está integralmente coberta por compras de energia dentro da regulação, então não há nenhum efeito a ser considerado além disso. Há um esforço aqui de que ela entre em operação antes do prazo previsto e o *hedge* é integral ao longo da posição exposta dela.

No que diz respeito à eólica, se temos interesse de expansão? Temos, sim. Eu acho que a eólica adquiriu aqui a partir do leilão uma posição estratégica, é uma fonte relevante a ser desenvolvida, em particular no nordeste do país. Há uma vantagem de escala, nós optamos por entrar com sete parques simultaneamente no mesmo preço para tomar benefício dessa vantagem, em particular na questão de conexão, da sua capacidade de negociação com o fornecedor, e é uma fonte que trabalha também com fator de capacidade relativamente alto. No nosso caso aqui nós declaramos 42, mas tem elementos aqui que permitem a gente chegar a 44% de fator de capacidade.

Então é algo que a gente, sim, está atento, temos no nosso *pipeline* uma variação de alguns projetos, há uma perspectiva real de que a gente tenha neste ano, diferentemente do que a gente tinha, um novo Leilão de Reserva no segundo trimestre deste ano, onde você vai ter aqui uma comparação, nesse Leilão de Reserva, de eólica, biomassa e PCHs, uma perspectiva de demanda para este leilão na casa de 500 MW médios, algo em 450 e 550, a ser considerado.

Se pegar o Leilão de Fontes Alternativas em 2007, nós tivemos 186 MW médios, o Leilão de Reserva para biomassa anterior teve 548 MW médios, então nós temos aqui uma possibilidade real de termos um leilão com uma competição de três fontes e com preços superiores ou semelhantes àqueles que foram verificados agora no leilão de eólica. É algo que nós estamos, sim, atentos, e consideraremos na nossa estratégia de crescimento.

Finalmente você perguntou sobre a questão de distribuição, da qualidade da rede, da necessidade de investimentos e etc. Veja, eu vou colocar para você com muita franqueza, eu devo fazer uma matéria breve em jornal até para esclarecer esse tema. Nós tivemos aqui ao longo dos últimos dez anos uma evolução expressiva ta certo da qualidade do fornecimento quando você compara, ou utiliza como indexador a duração e a frequência das interrupções - DEC e FEC.

Isso, de uma forma geral no Brasil há, sem dúvida nenhuma naquelas companhias que são privatizadas ou privadas, fruto principalmente do seu maior acesso a capital de terceiros, investimentos que foram mais robustos ao longo do tempo, maiores

do que as empresas estatais, e que permitiu aqui um aumento maior de qualidade, ou uma redução maior de duração e de frequência das interrupções, esse é um dado real.

E há, naturalmente, algumas características que não podem ser negligenciadas por nós. O sistema elétrico brasileiro na área distribuição é um sistema simples, ele é próprio de países com a nossa dimensão, é um sistema aéreo - e quando a gente olha sistema aéreo não vamos falar assim "nos Estados Unidos não é, no Japão não é", esse sistema é típico de países como os Estados Unidos ou o próprio Japão, com características talvez de alguma sofisticação, mais eu gosto sempre de usar...

Uma vez eu tive uma viagem à Califórnia onde eu fui passar na frente da casa do Bill Gates, que é atendido por uma rede aérea com poste de madeira. Então esse dado é importante, o sistema brasileiro é um sistema semelhante a esse, com a simplificação pelo tamanho dele. Um poste brasileiro tem 11 metros, um poste japonês trabalha com 17 metros. Os postes brasileiros têm muita madeira, o que é bom porque robustece mais o sistema, o nível de insolação do poste de madeira para a terra é maior do que os postes de concreto, mas a gente mantém muito pouco... esse tema tem que ser também endereçado.

O fato é o seguinte: a esse sistema aéreo correspondem providências que deveriam ser dadas para que a gente pudesse operar e mantê-lo com o máximo de eficiência. Uma delas é a questão, o quê que interrompe o sistema aéreo é exatamente vegetação. As empresas... uma empresa como a CPFL trabalha preventivamente nessa área - desenvolveu um manual de arborização, desenvolveu as mudas, doa as mudas para as prefeituras, e as árvores que crescem embaixo da rede crescem abaixo da rede, portanto elas não têm altura para interromper a rede. Isso é algo que está acontecendo de uma forma generalizada no Brasil, talvez não com o cuidado que nós temos, mas a questão da vegetação é algo que tem que ser endereçado.

A alternativa àquelas árvores que já estão colocadas é o isolamento da rede, então isso também tem sido perseguido pelas empresas e isso justifica investimentos unitários maiores e tem sido reconhecido pela Agência como um investimento prudente. Então eu diria que nós estamos vivendo aqui o que seria talvez a segunda geração das redes de distribuição, as redes mais compactas, as redes isoladas, e as redes que vão trazer mais confiabilidade para esta rede.

Ela avança, de novo, melhor naqueles que têm uma capacidade maior de investimento, e isso é muito importante que a gente

reconheça. Quando eu falo que o sistema é de escala, é porque para viabilizar essa mudança de padrão que nós já adotamos há seis anos no nosso Grupo, você tem investimentos maiores, você tem um esforço de capital maior.

Eu diria que nós estamos vivendo em paralelo nesse momento dessa geração que é de rede compacta, rede isolada, e isso traz, sim, mais investimentos anuais para as distribuidoras, e isso é muito bom e tem sido utilizado pelas concessionárias de forma a endereçar principalmente os grandes centros urbanos, aonde você tem uma maior facilidade e uma maior necessidade de implementar esse tipo de rede.

Do outro lado, o que seria a terceira geração desse sistema que é o chamado *smart grid*, nós estamos discutindo agora em termos de desenvolvimento tecnológico com a própria Agência, na Abradee, e que vai estabelecer também vantagens para os consumidores, o uso das tarifas hora sazonais e etc. Isso é algo que a gente vai começar a ver, acho que de uma forma mais evidente, ao longo desta década, mais no meio dela. A rede compacta, a rede isolada a gente já está vendo agora. Não vejo, a não ser por alguns problemas isolados, eu não vejo nenhum déficit de investimento relevante que seja responsável pelo que a gente chama de "falta de qualidade".

A gente tem que reconhecer, de um lado, que nós nunca tivemos tanta chuva como tivemos nesse verão na maior parte do país. Ela vem acompanhada de ventos também, poucas vezes vistos, e eles mexem as árvores, e às vezes a própria construção vem em cima da rede. Infelizmente e com um sistema... como nós estamos impermeabilizando o solo, em particular nos grandes centros, há uma dificuldade de evasão desta água, o que torna muito difícil você se movimentar ou se movimentar em torno para chegar ao local do evento de interrupção.

São coisas que estão sendo agora trabalhadas com mais automação pelas empresas. Nós temos na nossa rede principal a automação com contingência, então a gente opera isso aqui de uma base de computador, alguns de vocês já tiveram a oportunidade de presenciar isso na CPFL, e isso é uma evolução que o setor elétrico de distribuição vai estar implementando ao longo do tempo - algumas empresas, como a nossa, que são mais desenvolvidas fizeram isso primeiro, mas outras já estão fazendo e isso vai robustecer ainda mais.

Agora, eu gosto de usar sempre o tema... nós temos aqui na área do Grupo empresas, na sua grande maioria, com duração de 6 horas de interrupção por ano. Isso se compara com 8.720 mil horas disponíveis no ano, nós estamos falando de um sistema que tem

99,999% de eficiência ou de confiabilidade, é bastante alto, vis-à-vis o padrão que é utilizado. Evidentemente há o que evoluir? Há, sem dúvida nenhuma, mas nós já chegamos a um nível de excelência para o padrão que nós estamos utilizando, ele melhora mais com o isolamento das redes.

Peço desculpas por ter sido mais detalhado nesse último tema, mas eu acho importante destacar. E quando eu falo em agenda positiva junto com a Agência, essa agenda é que permitirá essas mudanças de tecnologia e o reconhecimento como prudente de investimentos em automação, de investimentos em isolamento de rede, de investimentos em reserva de capacidade em subestações, de investimentos em *smart grid*, tudo isso tem que ser detalhado, trabalhado e viabilizado com a Agência para que ele possa ser implementado. É isso, Marcio.

Sr. Marcio: Perfeito, muito obrigado. Eu que peço desculpas, é que eu confundi... eu falei de dois temas, mas, de fato, foram quatro perguntas, te agradeço. Obrigado.

Sr. Wilson: Imagina, eu que estava brincando com você.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Brito, do Citigroup.

Sr. Marcelo Brito: Boa tarde Wilson, boa tarde pessoal. A minha pergunta diz respeito à CPFL... perdão, diz respeito a Belo Monte, já que vocês estão efetivamente interessados em tomar parte nesse empreendimento. Eu queria ter um sentimento seu, Wilson, de como é que você está vendo esses orçamentos divulgados pela EPE de 16 bilhões, mais a parte ambiental ainda a ser adicionada, e o reflexo no preço final do empreendimento?

Se você pudesse tecer alguns comentários se é possível construir uma planta desse tamanho entre 1.5 mil e R\$ 2 mil/KW instalado na sua percepção e na sua experiência?

Sr. Wilson: Boa pergunta, Marcelo. Eu acho muito difícil que você faça um empreendimento desse porte por esse preço. Não acredito, sinceramente, que o preço para viabilizar uma obra dessa se encontre nesse valor. Não somos construtora, mas, veja, se você olhar o preço que tem sido declarado para Santo Antonio e para Jirau, que estão todos na casa de 10, R\$ 11 bilhões para 3 mil MW, eu acho que, sinceramente, nunca vi, nenhuma obra nossa têm preços semelhantes a esse. Então eu acho difícil, em que pese à escala que seguramente será possível é que não acredito que seja possível ter preços desta natureza.

Eu gosto de utilizar essas comparações de que uma parte desse empreendimento é máquina, e a máquina é uma derivação quase que de *commodities* internacionais, alumínio, cobre, aço, isso se vende por peso, e essa relação é conhecida, se gasta sempre normalmente em torno de 400, US\$ 500/MW só de máquina, além de uma barragem que tem desafios extraordinários - são mais de dois *sites* só para fazer a barragem... barragem e casa de força. Nós teremos aqui barragens com dois tipos de máquinas de grande porte, de pequeno porte, para viabilizar esse empreendimento, além do fato de você ter um canal.

Então é um projeto muito, muito complexo, que de 11 mil MW, é só você comparar: se você pegar o Madeira como um todo, Santo Antonio e Jirau, ele sozinho para colocar 6 mil MW em condição extraordinária, porque trata-se de empreendimentos com um fator de capacidade, um com 60%, outro com 70, então 65% na média, dado que as usinas têm capacidades instaladas semelhantes, na casa de 3 mil mega, ou 6.3 mil os dois empreendimentos, esse daqui está saindo por mais de 20 bilhões e não tem o canal. Do outro lado tem 65% de capacidade de produção firme daquela energia.

Então seria razoável imaginar que Belo Monte devesse custar no mínimo isso, no mínimo isso, adicionado pelo desafio que é fazer um canal de 33 km semelhante ao canal do Panamá. Obviamente, na contraparte do outro lado, sobre o preço da tarifa, que se considerasse que diferentemente de Santo Antonio e Jirau, Madeira, onde você tem 65% de fator de capacidade, nesse empreendimento você terá menos do que 45, o que já dá uma diferença de produção de uma para outra por MW instalado próximo de 50%. Ou seja, uma máquina no Madeira produzirá 50% mais energia do que uma máquina em Belo Monte, então isso também não pode ser ignorado porque no final das contas a tarifa é por MWh, ou seja, por cada uma das unidades produzidas, isso também não pode ser ignorado.

Então eu diria assim que deva estar havendo um debate nessa direção, de avaliar qual de fato é o desafio de investimento nesta obra, e depois considerar temas como o que eu coloquei: um, o fator de capacidade é diferente do outro, esse é um ponto. E eu colocaria um segundo para você, se você olhar também no Madeira, a sistemática vitoriosa, inteligente de comercialização de energia colocou 70% da energia no mercado cativo e 30% no mercado livre.

Só que vamos lembrar que o mercado livre daquela usina que se conecta aqui no sudeste por aquela linha de transmissão, um mercado que é muito líquido, muito grande, etc. Lá nós não vamos ter 70%, lá nós vamos ter, teoricamente, 90% no cativo, dado que com os autoprodutores que saem no mesmo preço do cativo, você

teria 90%, só 10% no livre, só que esse livre na região norte, não na região sudeste, então menos valor, menos liquidez.

Lembrando que, e você faça esses cálculos também na suas avaliações, o preço do livre no Madeira puxou o preço do cativo para baixo. A usina tem um preço só, ela vai vender dois produtos - um, no livre, pelos números que vocês divulgam, a 130, a R\$ 140, e o do cativo a algo entre 72 e 79, o que está hoje R\$ 75, quer dizer, foi a média dos 70% com os 75, com a média de 30% a 130, que permitiu a usina ser construída, esse é o preço médio da usina. Quando você for colocar menos livre a um valor mais alto, evidentemente o preço do cativo debaixo sobe junto. Ele vai subir porque a obra é mais cara, ele vai subir porque a obra tem o menor fator de capacidade, ele vai subir porque vai ter menos mercado livre de alto valor para contrapor o valor do mercado cativo.

Eu acho que esse tem que ser o desafio, imagino, sério que está sendo desenvolvido aqui pela EPE, pelo Ministério, para viabilizar a obra, porque o que importa nesse momento aqui é viabilizar essa obra – ela vai ser de boa qualidade, o preço da tarifa vai ser competitivo com as fontes que já tem hoje, e não tenha dúvida disso. Se você compara com R\$ 150 de eólica que nós acabamos de colocar, eu falei desses outros empreendimentos de PCH, de biomassa, todos eles têm valores acima disso, é certo que a usina de Belo Monte vai ter um preço inferior a esse.

E o que importa no final, eu colocava isso até ontem também nessa entrevista que dei, não é o preço teto, o que importa, e que eu acho que o governo foi muito eficiente, foi no sentido de desenvolver competição. Tendo dois competidores de porte, dos que estão se apresentando dos dois lados, a competição será relevante. E, de novo o que eu falei ontem, eu falei assim: você lembra que o preço teto de Santo Antonio foi 122 ou você lembra que o preço final foi 78? O que importa para o consumidor, o preço teto? Não, o que importa para o consumidor é o 78 – para o consumidor, para a sociedade, para o governo, para todos os agentes.

Então eu acho que a gente evoluiu muito no caso de Belo Monte no projeto, questão ambiental, evoluímos muito na questão do financiamento, tal como tudo que tem sido feito na área de infraestrutura, com o apoio do BNDES muito relevante, e a gente tem que reconhecer que o valor da competição, o valor de mercado, como um instrumento necessário para se atingir o menor preço possível daquele empreendimento, atribuindo o risco a quem vai fazer. Então é nesse contexto que eu avalio esse projeto, Marcelo.

Sr. Marcelo: Obrigado, Wilson. Só um complemento, você diria, por tudo que você comentou nesse momento, que esse projeto é chave para autoprodutor localizado no norte?

Sr. Wilson: Eu diria que é importante, até porque uma boa parte dos autoprodutores que já estão nominados ou identificados, todos eles têm operação no norte. Então, sem dúvida nenhuma, ele é importante para esses outros produtores.

Sr. Marcelo: Agradeço as explicações. Obrigado.

Operadora: Com licença. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Wilson Ferreira Junior para as considerações finais.

Sr. Wilson Ferreira Junior: Mais uma vez agradeço a atenção, o atendimento de vocês a essa conferência. Entendemos que o resultado do ano passado, ou do segundo semestre, do quarto trimestre, são resultados que denotam aqui a eficiência da estratégia que tem sido perseguida pelo Grupo. Acho que a questão boa sob o ponto de vista de perspectiva é: passamos pela revisão tarifária, acho que passamos aqui por essa discussão no que diz respeito ao questionamento da obesidade de "Parcela A", acabamos com isso, aprovamos esses aditivos no nosso Conselho de Administração.

Estabelecemos agora com a Agência uma agenda positiva, uma agenda de criação de valor, uma agenda que enderece esses temas, alguns dos temas que foram colocados por vocês na questão de eficiência e qualidade, o que reforça a necessidade de investimento nesta atividade onde nós já estamos bem posicionados, acreditamos que possamos criar valor, compartilhar esse tipo de tecnologia de gestão com outros empreendimentos na área de consolidação e etc.

Estamos apresentando para vocês uma agenda de crescimento em geração importante. Falamos isso no ano passado quando nós desenvolvemos essa estratégia. Coloquei muito claramente o nosso interesse em ir para eólica, fomos vencedores. O nosso interesse em conhecer termoeletricidade, entramos em um empreendimento desse tipo, já em fase final de conclusão. Entramos na questão de biomassa, desenvolvemos um modelo de negócio vencedor. Nós estaremos aí nos próximos dias anunciando um terceiro empreendimento também de porte.

Então eu diria que a agenda que se apresenta para o país neste ano, com a sua perspectiva de crescimento de PIB ao redor de 6%. A agenda de infra-estrutura que tem no BNDES um parceiro importante, seja no financiamento desse crescimento na infraestrutura, onde vai se destacar claramente o empreendimento de

Belo Monte, mas não só ele, há outros empreendimentos nessa direção sendo desenvolvidos em todas as áreas – biomassa, eólica, PCH e outras usinas hidrelétricas.

Acho que do outro lado a questão da consolidação. A consolidação é o elemento na distribuição, é o elemento importante para que a gente viabilize crescer com qualidade de serviço, crescer com eficiência, crescer com moticidade tarifária. Então, em todos esses temas, em um momento em que sustentabilidade é a palavra chave, a CPFL está bem posicionada.

Evidentemente a nossa expectativa, a nossa perspectiva para o ano é muito positiva, não podia ser diferente disso. Nós esperamos nas próximas reuniões com vocês poder estar compartilhando um pouco desse otimismo na forma de resultados. Agradeço a cada um de vocês novamente aqui e minha equipe por estarmos juntos. Muito obrigado.

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