

**Operadora:**

Boa tarde e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da CPFL Energia para a discussão dos resultados referentes ao 1T07. Estão presentes hoje conosco os senhores: Wilson Ferreira Junior, Presidente, José Antonio Filippo, Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores e demais diretores da Companhia.

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.:**

Muito boa tarde, senhoras e senhores, analistas e investidores. É com muito prazer que vamos compartilhar com vocês o resultado desse 1T07 que, na verdade, corresponde ao décimo anúncio de resultados da Companhia após o IPO, lançado em setembro de 2004.

Nós temos aqui uma apresentação de cerca de 35 slides. Na página dois, sempre olhando para o lado esquerdo, a nossa agenda dessa conferência dessa tarde.

Então, basicamente, dois itens. Vamos falar sobre os destaques e resultados da CPFL Energia nesse 1T07 e vamos fazer um acompanhamento, como de costume fazemos, da agenda de criação de valor.

Então, iniciando na página três, onde estão os destaques desse 1T. Os destaques são, principalmente, sob o ponto de vista econômico, um acréscimo de 18% na receita líquida da Companhia, superando R\$2,1 bilhões, um acréscimo de quase 33% no EBITDA da empresa, atingindo cerca de R\$870 milhões e, finalmente, o principal resultado da empresa, o lucro líquido que atinge R\$473 milhões nesse 1T, um acréscimo de 54% em relação ao mesmo período do ano de 2006.

São destaques, também, na composição desse resultado, principalmente, o acréscimo nas vendas na área de **[falha no áudio 3:34 – 3:47]** operações que incorporam resultados nesse lucro líquido, principalmente o descruzamento societário da RGE e a incorporação da CPFL Centrais Elétricas e Semesa pela CPFL Geração.

Ainda com destaques importantes dentro da nossa agenda de criação de valor, o ingresso da Companhia no Ibovespa, em abril de 2007. Já tínhamos entrado no IBX50 em janeiro. E, finalmente, a aquisição dos ativos da CMS Brasil, que encontra-se no período de submissão aos órgãos reguladores para autorização dessa operação.

Então, é um trimestre recheado de bons resultados, e nós vamos poder compartilhá-los ao longo da apresentação.

Na página quatro, primeiro o detalhamento em relação às vendas de energia nesse 1T. Como pode ser observado, no primeiro bloco de cima, as vendas na área de concessão das nossas distribuidoras superaram 14,6%, e nós colocamos embaixo sempre os efeitos sem a aquisição da RGE de Santa Cruz, aquisições que ocorreram, respectivamente, em junho e dezembro do ano de 2006. Portanto, mesmo sem estes efeitos, nós teríamos um crescimento de mercado da ordem de 6,1%, o que é bastante forte, o que mostra a potencialidade das áreas de concessão das distribuidoras do grupo CPFL.

Vocês têm alguns detalhamentos. Acho que vale a pena destacar o crescimento na área residencial, de cerca de 9,8%, sem os efeitos das aquisições, e de 18,5%, com os efeitos das aquisições. Na área comercial também, o crescimento de 6,4% e 14% com as aquisições e aí, em um movimento já mais comportado, saída de consumidores livres, mas um crescimento do volume de energia comercializado pelo uso do sistema de distribuição da ordem de 18,9%.

São resultados que demonstram claramente não só a potencialidade das áreas, mas, especialmente, uma composição importante, notadamente no segmento residencial e comercial, do que seria o acréscimo de renda, o aumento do emprego e, ainda, o auxílio, naturalmente, da continuada expansão do crédito ao mercado consumidor. Esses três elementos, aliados ainda a uma temperatura que nesse trimestre foi cerca de três graus superior ao mesmo período do ano passado é que justificam a grandeza desses resultados, notadamente, como eu falei, nas áreas residencial e comercial.

O segundo bloco de informações corresponde às vendas do mercado livre. Tal qual falado já há algum tempo, nessas vendas, nós estamos agora com uma oferta e demanda já bem mais equilibrada, então movimentos como os que nós

apresentamos nesse trimestre, embora sem... Nós vamos poder ver que a estratégia da Companhia faz uma compensação em relação a essa redução de volumes, cerca de 24%. Mesmo assim, é importante também destacar que no 1T06, nós tínhamos ainda efeitos de uma operação importante que fizemos, mas que não era uma operação de longo prazo. Mesmo assim, então, o mercado livre tem uma queda de 24,9%, mercado esse que, na composição brasileira, supera hoje 20% no total das vendas de energia.

E, falando das vendas totais de energia do grupo, temos, na composição do mercado cativo, além das vendas no mercado livre, o grupo inteiro apresenta um crescimento da ordem de 4,1%, atingindo 10.368 GW/hora. Então, resultados de venda bastante importantes, uma mudança relevante, fortalecendo-se o mercado cativo e diminuindo-se um pouco a preferência pelo mercado livre.

Na página sete, já temos aqui, então, a primeira abordagem sob o ponto de vista dos principais componentes econômicos desse balanço. A abordagem sobre a receita líquida aumenta 18,2%, motivada, principalmente, pelo acréscimo de venda de energia. Vocês têm aqui, no primeiro bloco, um aumento de 19,4%, e ele é composto, basicamente, do crescimento de vendas do mercado cativo, cerca de 13,4%, associados a esse volume os aumentos tarifários verificados na Paulista, na Piratininga e na RGE, conforme aqui referenciado.

A este aumento de vendas de energia, nós também temos o aumento de receita pelo uso do sistema de distribuição, que há pouco falava em 18,9% em volume, e que em valores financeiros significa 29%, ainda resultado, naturalmente, do processo de realinhamento tarifário que se conclui neste ano. A esses dois elementos, naturalmente, a dedução de ICMS e outras deduções, de 22,8%, fecham, então, as principais explicações para o aumento da receita líquida.

Na página oito, nós temos o detalhamento do crescimento do lucro operacional da Companhia, medido pelo EBITDA. Este valor se acresce em 32,8%, motivado, principalmente, por um aumento de 18% na receita líquida, conforme mostramos há pouco, com um aumento de 12,5%, portanto, inferior em termos percentuais, no custo de energia. Além disso, uma diminuição de custos e despesas operacionais da ordem de R\$2 milhões. Isso mostra a potencialidade das nossas aquisições, que acabaram determinando, então, aumento de receita líquida, conforme mostramos há pouco, e já a captura de sinergias, dado que os aumentos de receita e de volumes de energia não foram acompanhados na mesma proporção nem pelo custo da energia e, especialmente, por custos e despesas operacionais. É a estratégia do grupo, sendo absolutamente demonstrada nesse quadro aqui, portanto, o aumento de cerca de 32,8% no nosso EBITDA.

É importante ressaltar que um efeito não-recorrente está presente aqui, resultado da nossa ação regulatória, conduzida por profissionais competentes. Nós temos aqui um efeito do recálculo dos IRPs - os Índices de Reajustamento Tarifários - vindos desde 2004, em razão de pleitos que havíamos formalizado na ANEEL. Eles foram reconhecidos e nós temos aqui um efeito não-recorrente de cerca de R\$79 milhões. Descontado esse efeito, nós estaríamos então com um EBITDA

recorrente de R\$790 milhões, que corresponderia a um acréscimo de 21% em relação ao ano de 2006.

Finalmente, na página nove, temos a abordagem do lucro líquido da empresa. Ele cresce 54,3%, motivado, principalmente, pelo crescimento do desempenho operacional, medido pelo EBITDA, cerca de 33%, conforme há pouco referenciamos, com pequenos ajustes relativos ao aumento de 30,6% no nosso resultado financeiro, que é negativo, então ele ficou mais negativo, em cerca de R\$25 milhões.

Isso explica, claramente, que em função de processos de aquisição a Companhia teve menos caixa disponível, portanto, uma receita financeira um pouco inferior à que tivemos no 1T06, muito embora tivemos, também, uma redução de 7,5% na nossa despesa financeira, recorrente principalmente da estratégia de alavancagem focada em CDI, que nos reduziu os nossos custos. Isso será demonstrado a frente.

Além disso, naturalmente, pelo aumento expressivo do resultado operacional, nós temos também um aumento de Imposto de Renda, contribuição social e outros, mas ele também foi afetado, de forma não recorrente, por uma operação de incorporação da CPFL Centrais Elétricas e Semesa por CPFL Geração. Esta operação nos trouxe um crédito fiscal não-recorrente sobre o ágio incorporado nessa operação da ordem de R\$40 milhões. Fazendo-se, então, o resultado recorrente da empresa, descontados, então, esses dois efeitos, nós teríamos um lucro líquido de R\$381 milhões, ou 24% maior do que no 1T06. São resultados expressivos, importantes, e que confirmam, como eu falei, a estratégia da Companhia, que vem sendo desempenhada nesses últimos dez trimestres, pelo menos, como explicamos a vocês.

Na página dez, a gente tem um pouco desses efeitos. Utilizando-se aquele critério de anualização de resultados trimestrais, nós temos, então, o EBITDA no 1T, considerando-se os últimos doze meses, um EBITDA que ultrapassa, então, a barreira de R\$3 bilhões, um crescimento de 32,5% em relação a igual período do ano de 2006 e no lucro líquido ultrapassa R\$1,560 milhão, um crescimento de 35%. Observem, do lado direito, a origem desses resultados, já com uma participação, pela primeira vez, maior, da área de geração, resultado da entrada em operação de Campos Novos, já com 14% do EBITDA e na última linha, afetado ainda por esta operação de crédito fiscal que acabamos de abordar, em 17%, a geração.

A Companhia continua sendo de uma base importante de distribuição, desenvolvendo os negócios na área de geração e comercialização, que já representam praticamente 1/4 do nosso resultado.

Na página 11, a abordagem desses resultados por atividade de distribuição, de comercialização no mercado livre e de geração, destacando-se aqui, na área de distribuição, este crescimento, não só pela via orgânica, mas também pela via das aquisições. Esse crescimento repercute, na última linha, um crescimento de 53,4%. Fica absolutamente clara a manutenção e a estabilidade do nosso negócio de comercialização, em níveis bastante elevados, a liderança desse mercado,

atingindo-se aqui um lucro líquido, nos últimos 12 meses, na atividade de comercialização... É pouco inferior a R\$200 milhões, mas um crescimento de 7%. E na área de geração, o crescimento, na última linha, de 51% e destacando-se aqui no EBITDA da geração, atingimos R\$450 milhões, com crescimento de 20%, que repercute a maior produção de energia, dada entrada de novos empreendimentos, notadamente Campos Novos.

Na página 12, a evolução da nossa margem EBITDA, que atinge, então, 36,7%, descontados os efeitos não-recorrentes, e esse crescimento da nossa margem EBITDA sobre receita líquida se deve, naturalmente, à maior participação de geração e também à maior lucratividade das nossas operações de comercialização.

Na página 13, nós temos aqui a abordagem em cima do valor e dos volumes negociados com as ações da CPFL, tanto no mercado brasileiro, na Ibovespa, quanto no mercado americano na bolsa de Nova York, o índice Dow Jones. Pode-se observar que CPFL performa melhor que Bovespa e IEE no mercado brasileiro, 19%, contra cerca de 14% dos outros dois índices. E no Dow Jones, 28,3% contra 13% das 20 ADRs brasileiras mais negociadas naquela Bolsa, contra cerca de 6% do índice Dow Jones.

O destaque, naturalmente, fica por conta do volume médio diário negociado das ações de CPFL nas duas Bolsas, tanto na Bolsa brasileira quanto na Bolsa americana.

Então, nós temos aqui, no 1T07, atingindo-se um volume total diário pouco superior a R\$30 milhões, 1/3 disso, praticamente, na Bolsa de Nova York, e 2/3 na Bolsa de São Paulo, um volume que cresceu em relação ao mesmo período do ano passado cerca de 76%, e que permitiu à Companhia, vamos abordar mais a frente, na próxima página, na página 14, a entrada nesse trimestre em dois importantes índices, os últimos dois que a companhia não participava, o IBX50, que nós acessamos em janeiro desse ano, e o Ibovespa, que atingimos agora, em abril passado.

É importante destacar a participação da CPFL nessa carteira, no Ibovespa, em cerca de 0,8%, e no IBX50, cerca de 0,7% e, naturalmente, o acesso que essa ação terá por conta dos principais fundos que são atrelados a esses indicadores. No Ibovespa, mais de R\$14 bilhões e no IBX50 algo próximo a R\$8 bilhões. Então, é importante a entrada da CPFL em dois índices dos mais importantes do Brasil para ações negociadas na Bovespa.

Na página 15, nós passaremos agora a cobrir o segundo item da nossa agenda, ou seja, a agenda de criação de valor. Como sempre costumo abordar, nós temos uma estratégia focada nestas cinco linhas de ação, crescimento sinérgico, eficiência operacional, disciplina financeira, a sustentabilidade e responsabilidade corporativa e a governança corporativa diferenciada. Vamos falar sobre a parte do crescimento sinérgico, dos progressos que temos tido na integração de ativos que foram objetos de aquisições da empresa ao longo do ano de 2006.

Em primeiro lugar, falando um pouco da RGE. Essa aquisição feita no final do 1S06, que tem um plano de integração gerando ganhos de sinergia na casa de

R\$32 milhões, e já com conjunto de etapas concluídas, já abordadas junto a vocês, mas com alguns resultados importantes do andamento dessa estratégia. Na inadimplência, a Companhia tinha índices de inadimplência maiores que a média das nossas Companhias, já podemos verificar uma redução de 12% na inadimplência na comparação desses trimestres.

A otimização de créditos fiscais, decorrente das operações descruzamento societário, estabelecidas pela ANEEL e concluídas no mês passado, o que vão nos permitir, então, a incorporação do ágio desta aquisição, e já algumas iniciativas importantes no campo financeiro, trazendo os principais índices de custos e dívidas da RGE, os padrões do grupo CPFL e aqui abordando algumas iniciativas nesta área.

A primeira delas, uma renegociação de um empréstimo de valor superior a R\$100 milhões, que era cotado originalmente a CDI mais 1,75 para 106% de CDI, já a partir de março. É um ganho importante da Companhia, uma redução de cerca de 130% de CDI mais 1,75 para cerca de 106% de CDI. Um ganho de cerca de R\$1 milhão por ano, somente com despesas de arrecadação, utilizando sistemas de boletos implantados pelo grupo CPFL, e também um redução de 32% no custo com seguros, trazendo para apólice do grupo todas as apólices de seguro da RGE.

São resultados que contribuem, efetivamente, para essas sinergias apontadas, de R\$32 milhões. O mesmo trabalho foi feito para integração da Santa Cruz ao grupo.

Na página 18, nós temos uma prévia dos resultados que precisamos ter. Esses resultados dão conta de cerca de R\$16 milhões de sinergias identificadas. Estas sinergias decorrem, naturalmente, de planos de integração organizacional, administrativa e operacional, além de um conjunto de resultados que vão ser consolidados. Estão em andamento a implantação de uma nova estrutura organizacional que permite essa integração, a centralização processos administrativos e operacionais, com a transferência da sede de processos para a área de concessão, uma melhoria na qualidade dos serviços prestados com uma otimização da nossa estrutura de atendimento, o *call center*, e já tivemos então, por conta disso, uma redução de superior a 10% no quadro de pessoal e, finalmente, a implantação do sistema de gestão SAP-R3, integrando a Companhia ao grupo CPFL, na nossa plataforma multi-empresa, cuja conclusão está prevista para dezembro deste ano. E estamos agora identificando as possibilidades de alavancagem financeira para essa empresa, que não tem nenhum endividamento.

É importante destacar a vocês, na página 19, que todo esse processo de integração se faz segundo um modelo CPFL de operação. Nele, são definidos todos os processos, todos os serviços de campo, de distribuição, de transmissão e de gestão de ativos, identificando, claramente, pelo menos quatro pontos: a logística operacional, ou seja, onde localizar pessoas e recursos dentro da área de concessão, de tal sorte a termos o máximo de eficiência. Quais são as atribuições e atividades que vão ser desenvolvidas por cada tipo de base operacional, nós trabalhamos com pelo menos três modelos de base, em termos de tamanho, para operar as nossas distribuidoras.

Há também, neste modelo, um completo critério para dimensionamento de quadro de colaboradores, envolvendo não só a quantidade e a qualificação, mas também a escala de trabalho, tipo de equipes e de veículos e ferramentais que vão ser utilizados por toda nossa força de trabalho avançado. E, naturalmente, dentro desse modelo, o que pode ser centralizado e gerar sinergias corporativas para as atividades de planejamento, gestão, projeto, finanças, recursos humanos, etc.

Para suportar esse modelo, nós temos sistemas, principalmente de Tecnologia da Informação, utilizando uma solução de informação geográfica e todos os processos de trabalho que são certificados pela ISSO 9000 e pela OHSAS 18000, no que diz respeito à qualidade do serviço e a segurança e a saúde no trabalho. Tudo isso dentro de um completo programa de gestão, sistema de gestão integrado, dos nossos programas de certificação.

Esse mesmo modelo deverá ser naturalmente utilizado quando nós formalizarmos, concluirmos a aquisição da CMS, que foi objeto da nossa última aquisição, anunciada ao mercado cerca de um mês atrás, uma aquisição cujo valor somou US\$211 milhões. Nessa aquisição, nós temos sete empresas envolvidas, são todas as empresas do grupo CMS no Brasil, então são quatro empresas de distribuição, uma empresa de geração, uma empresa de comercialização e uma empresa de serviço.

Submetemos esse processo à aprovação dos órgãos reguladores, em particular, a ANEEL, e a uma Companhia que, de forma consolidada, trouxe cerca de R\$300 milhões de receita ao grupo CMS no ano passado, um EBITDA pouco superior a R\$73 milhões, com lucro líquido de R\$35 milhões.

Observe no mapa que todas as distribuidoras são contíguas às distribuidoras do grupo CPFL, o que vai permitir, naturalmente, a extensão das sinergias no modelo em que nós temos aplicado.

Nós estamos comprando, sob o ponto de vista de distribuição, em mercados de 1.243 GW/hora no ano de 2005, mais de 180 mil consumidores. E, na área de geração, cerca de 87 MW instalados, com destaque para nove PCHs. O grupo já opera 23 no estado de São Paulo e do Rio Grande do Sul, teríamos mais nove PCHs, e uma pequena participação na usina de Lajeado, que corresponde a cerca de 72 MW.

Na página 21, a gente vê exatamente esse braço de geração e o seu desempenho desde 2003, e o passo que demos agora, com a inauguração da usina de Campos Novos, uma usina que adicionou cerca de 429 MW, a potência em operação da CPFL, o que, em conjunto com a entrada de Castro Alves, que nos prevemos para o final deste ano de 2007, nos levará a cerca de 1.529 MW em operação, 100% deles contratados com empresas do próprio grupo. E ainda, dois empreendimentos, além de Castro Alves, em curso, um empreendimento de 14 de julho, também do Complexo Ceram. A terceira e última usina desse Complexo, que será entregue no final do 1S08, começo do 2S08, e Foz do Chapecó que nós prevemos a operação no 2S10, um empreendimento que já foi

abordado, de investimento superior a R\$2,2 bilhões, mais de 50% de responsabilidade da CPFL.

Na página 22, o reporte, exatamente, desses quatro movimentos de crescimento que a Companhia faz desde maio do ano passado. Portanto, nos últimos 12 meses a empresa envolvida em aquisições de distribuidoras e de expansão na sua área de geração, com resultados bastante importantes em aquisições que somaram investimentos de *equity* superior a R\$1,1 bilhão, e operações que vão agregar um enorme valor ao grupo.

Na página 23, falando-se um pouco de eficiência operacional, nós gostaríamos de reportar aqui avanços que tivemos na RGE, nesse processo de integração que há pouco detalhamos. As perdas comerciais da empresa reduzindo 9% nos últimos 12 meses era um potencial, a inadimplência também reduzindo-se 12%, atingindo 3,65%. Esse valor ainda é maior do que a média do grupo, que está inferior a 2%, que mostra que ainda temos ações a desenvolver. Mas, especialmente, na duração e frequência das interrupções, qualidade do serviço com a marca CPFL para os consumidores, onde nós temos reduções que variam de 26% a 28%, então mostra um novo perfil da RGE, com resultados importantes para a qualidade do consumidor.

Na página 25, um pequeno detalhamento da comercialização. Nós perdemos um pouco de *market share*, 23%. Como já era falado, nós teríamos um equilíbrio maior entre oferta e demanda, menor volumes de energia no mercado livre, há de se ter uma estratégia mais clara, mais seletiva, mantendo o mesmo número de consumidores livres do período do ano passado. Nós conseguimos aumentar, apesar de reduzir volumes de energia para o mercado livre, mas mantendo o número de consumidores, nós conseguimos ter um aumento de cerca de 13% no nosso EBITDA, e 11% no lucro líquido.

Isso se deve, naturalmente, ao conhecimento que a Companhia tem do comportamento do mercado total e, particularmente, do mercado livre e à sua estratégia associada a esse conhecimento, de volume e preço, que permitiram desempenho diferenciado da Companhia, apesar de uma redução de volumes.

Passando-se para o item três da estratégia, disciplina financeira, na página 26, vamos tentar falar um pouco da melhora do nosso perfil de endividamento. A melhora do *rating*, que foi recentemente reconhecido, o descruzamento societário da RGE, essa operação importante para incorporação de ágio e a incorporação das CPFL Centrais Elétricas e Semesa pela CPLF Geração.

Iniciando na página 27, o nosso perfil. Há uma pequena redução da nossa dívida líquida ajustada. Essa redução é de cerca de R\$300 milhões, mas como pode ser observado, também, e essa é a parte mais importante, e mais importante, o resultado exatamente dessa estratégia, onde nós, através de um conjunto de operações, no ano passado, acabamos concentrando um novo endividamento em CDI, passando de 27% para 43%. Vejam que a Companhia tem uma redução do seu volume de endividamento para 4,11% mas, e isso é a parte principal, a relação dívida/EBITDA caiu de 1,6x para 1,4x. E o custo de endividamento, especialmente vindo de 13,4% no final do ano passado, para 12% ao final desse

trimestre, o que confirma a estratégia financeira que vem sendo conduzida pela nossa Vice-Presidência financeira.

Na página 28, o reconhecimento dos principais agentes de *rating*, elevando o *rating* do grupo para duplo A, na medida Brasil para todas as empresas do grupo, tanto pela Standard & Poor's quanto pela Fitch e, especialmente, reconhecendo a entrada em operação das nossas geradoras, o curso em que elas vem sendo programadas, o fato de que as distribuidoras têm um desempenho operacional diferenciado e de que o grupo, pelo seu acesso ao mercado de capitais, pelo recente aumento de *free float*, e que ele tem, então, condições melhores de utilização de recursos do mercado de capitais no mercado financeiro.

Na página 29, um detalhamento exatamente no final da operação de descruzamento societário. Como vocês podem observar, nós fizemos a aquisição da RGE, da parcela referente a PSCG, através de um veículo chamado CPFL Serra, que era um veículo da própria PSCG. Então, o descruzamento era necessário para sair da CPFL Paulista e se ligar diretamente a CPFL Energia, isso foi concluído em 31 de março, e agora a CPFL Energia, dona de 100% da CPFL Serra que, por sua vez, é dona de 99,76% da RGE.

A CPFL Serra será incorporada pela RGE e é onde nós teremos direito a incorporação do ágio da aquisição. Essa operação será feita neste 2T07, e os resultados serão percebidos a partir de então.

Na página 30, a segunda operação também nos trouxe, já neste trimestre, resultados financeiros. Então, nós tínhamos uma estrutura, conforme deliberado pela ANEEL logo no início da criação da CPFL Geração, com os veículos em baixa, e nós tínhamos, então, um segunda *holding*, a CPFL Geração era uma *sub-holding* de geração, o que trazia uma ineficiência fiscal, de acordo com *holdings*, você não se tem o benefício fiscal dos endividamentos.

A CPFL Geração incorpora a CPFL Centrais Elétricas, as PCHs do estado de São Paulo, 19. E também a nossa participação em Serra da Mesa passa a ser uma empresa operacional, se beneficiando de todos os aspectos operacionalidade. Há uma redução decorrente disso pela simplificação da estrutura, são duas empresas a menos, então há redução de custos operacionais administrativos, além de, como foi dito, da simplificação da estrutura, e da incorporação do ágio dessas aquisições.

Finalmente, na página 31, apenas um detalhamento da Companhia nas três atividades onde ela está envolvida: geração, comercialização e distribuição, com todo o descruzamento societário feito já na distribuição, então nós estamos rigorosamente alinhados às políticas do setor elétrico ditados pelo ministério e pela ANEEL, a nossa atividade de comercialização liderada pela CPFL Brasil e a simplificação na CPFL Geração com os veículos que nós temos de participação diferenciada: Ceram, Barra Grande, Enercan e Foz do Chapecó.

Finalmente, queria falar da quarta estratégia, a estratégia de sustentabilidade e responsabilidade corporativa, destacando, neste trimestre, a aprovação, na página 33, da comercialização de créditos de carbono da usina hidrelétrica de

Monte Claro. Falávamos a vocês, já há cerca de dois anos, o trabalho que vínhamos desenvolvendo na certificação de crédito de carbono. Fizemos isso de maneira pioneira nesse setor, com reconhecimento no começo de 2006, para as repotenciações das nossas pequenas centrais hidrelétricas de São Paulo, o que nos permite um reconhecimento de crédito cujo valor previsto era da ordem de €1,5 milhão. E nós tivemos agora, em abril, a manifestação do CDM - Clean Develop Mechanism - de um volume de 850 mil toneladas equivalentes de carbono, o que neste volume, considerado o prazo até 2012, que é o prazo do protocolo de Kyoto nos daria uma receita da ordem de €11 milhões.

Então, também um *achievement* importante para Companhia no que diz respeito à sua ação de reconhecimento de crédito de carbono pela eficiência e qualidade dos seus ativos na área de geração, com relações potência instalada e área inundada bastante favoráveis, que vem trazendo esses reconhecimentos nos montantes que estão aqui colocados.

Finalmente, na página 34, só passando pela parte de governança corporativa diferenciada. O que é relevante falar para vocês nesse trimestre é a eleição de novos membros do Conselho de Administração, em particular, o novo Presidente, Luiz Aníbal de Lima Fernandes, profissional contratado para ser Presidente da VBC, e ser Presidente do Conselho da CPFL. Profissional absolutamente experimentado, com passagens importantes pelo próprio setor elétrico, mais recentemente na linha de governança corporativa diferenciada, foi conselheiro independente de várias empresas listadas, inclusive, em Novo Mercado, e com experiências executivas importantes, passando por Acesita, empresas do grupo Eletrobrás, etc. Então, é uma pessoa que se junta ao grupo para liderar o Conselho da CPFL com grande experiência.

E também a entrada da Ana Dolores Novaes como conselheira independente. Também é uma profissional com reconhecido *expertise* na área de conselho de administração independente que se junta ao grupo nesse momento. Os sete conselheiros aqui relacionados foram eleitos na nossa última reunião de Conselho de Administração, já elegendo Luiz Aníbal como seu Presidente, e a Cecília Garcez como Vice-Presidente, a Cecília, Diretora da Prevê.

E já com uma operação simplificada, nos termos da conclusão de um trabalho de revisão da governança corporativa, conduzido pelos acionistas diretamente com a McKinsey, estabelecendo, então, uma simplificação da formação de Comitês, como Comitê de Gestão de Processos, o Comitê de Gestão de Pessoas e um Comitê de Partes Relacionadas.

Eu gostaria de concluir a minha apresentação fazendo um reporte, na página 37. Como eu falei, estamos aqui na nossa décima reunião de anúncio de resultados trimestrais pós-IPO, e somente para pontuar o quanto avançamos desde setembro de 2004.

Vocês podem observar que na atividade de distribuição, os valores que tínhamos, duas distribuidoras, naquele momento, com uma participação de 67% na RGE ou 5,5 milhões de consumidores. Nós já adicionamos 400 mil consumidores àquela plataforma, e estamos acabando de concluir a compra da CMS, colocar mais 200

mil. Observem que a distribuição adicionou cerca de 5.000 GW/hora anuais, cerca de 14%, com aquisições de ativos importantes: RGE Santa Cruz e CMS.

Na área de geração, nós praticamente duplicamos nossa capacidade instalada desde então, com a entrada de Monte Claro, Barra Grande e Campos Novos, exatamente com previa a nossa estratégia naquele momento, uma adição também importante. Na área de comercialização, nós estávamos iniciando essa atividade, tínhamos 50 consumidores livres, comercializávamos cerca de 3.200 GW/hora/ano, nós também praticamente duplicamos, aliás, triplicamos, nós adicionamos mais 6.000 GW/hora, o que perfaz uma comercialização no mercado livre superior a 9.000 GW/hora, com a participação de mercado que cresceu a 23%.

E o EBITDA do grupo, que era de R\$1,7 bilhões no ano de 2007, e que como pudemos demonstrar, nos últimos 12 meses supera a casa de R\$3 bilhões, que é um crescimento também superior a 60%.

Finalmente, no mercado de capitais, a Companhia, teve o seu lançamento com 13,6% de *free float* e atinge 27,1%. Também, nesse caso, praticamente duplica. O volume médio diário que era na casa de R\$5 milhões por dia ultrapassa R\$19 milhões, somente na Bovespa, praticamente quadruplica esse volume, e entra nos principais indicadores. E ela combina isso aqui exatamente com oportunidades de aquisição, que foram detalhadas pela primeira vez pela própria CPFL, no momento de consolidação do setor, onde ela se foca claramente como uma empresa de plataforma de distribuição, potencializando os seus resultados no que diz respeito à geração e comercialização.

É importante destacar que isso é dentro de um plano de sustentabilidade que reúne, de um lado, competitividade, e ela fica mais clara na atividade de comercialização e o êxito da Companhia é relacionado a essa estratégia, mas também é competitiva nos processos de aquisição. Cada uma dessas aquisições tem uma história de agregação de valor para o grupo. Cada uma delas, seja pelos múltiplos que podem ser percebidos pelo mercado, seja pelas sinergias que estão sendo agregadas e o principal elemento, já de RGE, e um pouco ainda de Santa Cruz, pode ser visto um aumento de volume de mercado distribuído, sem um aumento equivalente, seja na compra de energia, então, redução de perdas, seja especialmente nos custos operacionais de pessoal, material, serviços e outros.

É importante destacar que o posicionamento das distribuidoras ainda nos apresenta oportunidades de crescimento na parte de aquisições, de distribuição, nos estados onde a Companhia está posicionada em São Paulo e Rio Grande do Sul, em particular. Na área de geração ainda temos três empreendimentos em construção, um investimento, somente nesses três empreendimentos, superior a R\$1,6 bilhões, crescimento de potência instalada ainda importante, a ser percebido. E as oportunidades que, naturalmente, podem se apresentar a partir de novos leilões de energia.

Na parte de comercialização de energia, tal qual prevíamos, uma importância cada vez maior na estratégia de operação nesse mercado, e a Companhia, então, mostrando, ao longo dos últimos cinco trimestres, um crescimento relevante, uma estabilidade desses resultados também importante, o que tem demonstrado que o

conhecimento desse mercado, notadamente onde a Companhia tem atuado, tem sido importante para obtenção desses resultados.

Eram, basicamente, essas as considerações que gostaríamos de fazer. Agradecemos novamente a participação de casa um de vocês nessa nossa conferência. Eu, junto com a Diretoria, estou agora à disposição para perguntas ou esclarecimentos que possam ter surtido na apresentação.

**Eduardo Haiama, UBS Pactual:**

Boa tarde a todos. Eu tenho, basicamente, três perguntas. A primeira, em relação à parte de crescimento. Como vocês estão vendo talvez uma possível privatização da CESP, teriam interesse em analisar, caso o Governo decida seguir em frente?

A segunda pergunta, ainda em relação à parte de estratégia de crescimento. Estamos vendo muitas aquisições sendo feitas na área de distribuição, próximas, justamente, de onde tem bastante sinergia com a empresa, se podemos estar imaginar a empresa continuando com esse tipo de estratégia para frente, concomitantemente, talvez, com geração?

E a terceira pergunta seria em relação ao preço de energia, se vocês poderiam dar algum tipo de *feedback*, como estão sendo negociados os preços talvez a partir de 2010, onde há um cenário de oferta e demanda muito mais apertado do que hoje.

**Wilson Ferreira Jr:**

Oi, Eduardo, agradecemos pelas perguntas. Óbvio que um ativo como a CESP, é um ativo de uma qualidade extraordinária. No nosso estado, um ativo que também tem processos de desconstrução, que potencializam as habilidades que o grupo desenvolveu desde a sua criação. Então, é óbvio que é um ativo que interessa, um ativo cujo porte é maior, o que estabelece, muito provavelmente, a formação de parcerias, mas que depende, essencialmente, do que você falou, de uma decisão do Governo do estado de vendê-lo. É um ativo que teríamos interesse, sem dúvida nenhuma.

Na área de distribuição, a mesma coisa. Se você observar o grupo com essa última aquisição, supera cerca de 13%, 13,5% de *market share*, hoje com limites estabelecidos pela ANEEL, de 20%, ainda teria uma grande possibilidade de crescimento, se você ainda observa pequenos e médios ativos em processo de consolidação, que é lógica desse setor. Tentando focar sempre na agregação de valor, potencializando a nossa sinergia, a nossa capacidade de gestão corporativa, aliado a métodos de operação e manutenção de Sistema de Distribuição mais eficientes, sem dúvida nenhuma, a Companhia estaria sempre olhando esse ativos com a lógica de agregação de valor.

Com relação ao preço de energia, é mais difícil de colocar. O que a gente consegue observar, nesse momento, é que realmente o que pode vir a acontecer, se você for observar em 2006, em relação ao preço de contrato de consumidores finais, você tinha descontos na ordem de 37%. A tendência é que esse desconto, já a partir de 2009, praticamente se elimine, ou fique muito pequeno. É uma

tendência. Como nós falamos, a oferta e demanda estão se equilibrando, e agora fica cada vez mais importante, como eu falei, o conhecimento, seja do comportamento do mercado, com sua sazonalidade e volatilidade, o seu conhecimento em relação ao comportamento da indústria, notadamente nas áreas onde ocorre mais esse tipo de fenômeno, e o acompanhamento do regime de obras de oferta de energia futuro.

São essas coisas que vão acabar determinando. Era muito fácil para o mercado livre em 2003, 2004 onde você tinha um desconto muito forte: era certo que iriam haver descontos importantes. Nós chegamos a ter, em 2005, em relação ao preço de contratos tabelados das distribuidoras, chegamos a ter descontos da ordem de 40%, que elevaram a economia desses consumidores na ordem de R\$2,5 bilhões. Desde 2005, essa tendência tem se reduzido, então os descontos tem se reduzido, o equilíbrio tem prevalecido e agora acho que é um jogo para *players* preparados, com grande conhecimento, para poderem adicionar valor a essas operações.

**Eduardo Haiama:**

Está ótimo. Muito obrigado.

**Subhojit Daripa, Morgan Stanley:**

Boa tarde a todos. Tem algumas questões queria entender, primeiro em relação à parte de *trading*.

Sem dúvida alguma, o resultado da *trading* foi muito impressionante no 1T, e vocês comentaram que foi por conta de renovação de contratos anteriores, que foram renovados ou selecionados, o volume caiu e as margens aumentaram.

Eu queria entender quão sustentável é essa margem de *trading* daqui por diante no quesito da duração dos contratos, tanto do ponto de vista de compra de energia quanto do ponto de vista de venda de energia.

E a segunda questão é um pouco pegando essa pergunta do Haiama, com respeito à aquisições. Na parte de distribuição, vocês mencionaram que o foco seria talvez, não sei se eu entendi corretamente, distribuidoras menores, para que vocês pudessem chegar ao limite do *market share* de 20%, isso significa, ou isso pode levar a crer que, de repente, a Eletropaulo, se por acaso vier a ser vendida, não esteja nos planos da CPFL? E, talvez, indo um pouquinho além, só por um exercício puramente teórico, no caso dessas duas Companhias virem a ser vendida, CESP e Eletropaulo, coisa que nenhuma das duas... Existe possibilidade concreta hoje, nem essa definição. Existiria alguma preferência para uma ou outra? Obrigado.

**Wilson Ferreira Jr:**

Com relação à primeira pergunta, do que seria a atividade do *trading*, é importante destacar primeiro que cerca de 2/3 do nosso resultado da CPFL Brasil está relacionado a operações chamadas mercado regulado, para atender as nossas distribuidoras com margem definida pela ANEEL. Isso é que dá a sustentabilidade da nossa comercializadora.

Mas a nossa comercializadora opera comprando energia de terceiros e revendendo, não só para as distribuidoras do grupo, mas distribuidoras agentes de mercado, de uma forma geral, e os volumes que ela conseguiu acessar para as operações que seriam de mercado livre é um volume menor, dado a esse equilíbrio de oferta e demanda que eu fiz referência.

A Companhia tem operações que permitem fazer isso, mas o que aconteceu foi que você tem agora a possibilidade, até pela volatilidade do esporte, onde a Companhia faz mais margem com menos volume. Isso está relacionado a uma estratégia que ela tem, um conhecimento desse mercado e dos seus consumidores. Eu diria que o resultado dessa Companhia tem sido mantido nos últimos cinco trimestres em valores que crescem cerca de 6%, 7% ao trimestre relacionado, basicamente, a isso, à nossa capacidade de acessar consumidores em lucro, embora os prazos desse atendimento sejam agora seguramente menores. Essas operações ficam bem claras, ela tem um conhecimento de mercado, tem conhecimento de consumidores que pode praticar preços que incorporam valor, nos termos que você pode observar no nosso balanço.

E outra coisa fundamental é a escala dessa operação. É a maior escala de operação... 1/4 desse mercado é hoje liderado pela CPFL, o que faz com que ela também tenha um acesso maior a fontes de venda de energia para atendimento específico a esses consumidores. Lembrado sempre que 2/3 da operação estão relacionados à compra de energia de vários agentes em operações de longo prazo, reguladas pela ANEEL, e levadas à conta das nossa distribuidoras. Então, é um resultado bastante sustentável, eu diria.

No que diz respeito às oportunidades que você fez referência, é importante destacar o seguinte: tanto o ativo de CESP quanto o ativo de Eletropaulo são ativos que pelo posicionamento estratégico e pelas habilidades do grupo, naturalmente, considerado o preço, um preço justo para uma operação dessa, a CPFL, muito provavelmente, com poucos agentes, pode, adicionar valor. A Companhia conta, para isso, com uma capacidade financeira que é conhecida no mercado, seja pelo seu acesso ao mercado de dívida, seja pelo seu acesso ao mercado de capitais. Em cada um deles ela é a única empresa ainda, do setor elétrico, que é listada simultaneamente no Novo Mercado Bovespa, DR nível três, em Nova York, nível de elevada governança corporativa e direitos que são entregues aos acionistas minoritários, e do outro lado, no mercado de dívida com o *rating* corporativo e das empresas, que também é o maior desse setor nesse momento.

Então, uma capacidade importante com uma capacidade de agregação de valor em função das competências, do tamanho, da qualidade das operações muito grande. São, naturalmente, alvos dessa empresa, que tem que ser vistos, naturalmente dentro de uma perspectiva de que esses ativos possam estar à venda, e a Companhia possa, ou sozinha ou associada a outros *players*, realizar uma venda que adicione o valor, como as que nós listamos hoje, puderam fazer.

No que diz respeito ao limite que você fez referência, é importante destacar também que esse limite das distribuidoras foi estabelecido em uma época em que a atividade de distribuição era vista como uma perspectiva de competição, ou

seja, você tinha um limite de preço definido para compra de energia, com o *passthrough*, onde operações de *self dealing* também eram permitidas, e se esperava que esse mercado fosse ser continuamente desregulado, para que você tivesse o máximo de competição.

Essa situação mudou, você só pode comprar energia hoje por leilões públicos, você só pode vender energia para cativo e você tem um preço definido pela rede. Então esse limite, a rigor, teria pouca importância. Eu não quero minimizar um ato regulatório, mas seguramente um ato de concentração pouco superior a 20%, se a gente adicionasse, por exemplo, um ativo como a Eletropaulo, não significaria nenhum tipo de poder de mercado que pudesse levar a Companhia ou a onerar consumidores ou aos próprios acionistas. É algo que pode, e que deve ser, naturalmente, objeto de uma eventual revisão futura da própria ANEEL, até porque dentro da lógica das distribuidoras de empresas de referência e etc., essa escala tem sido objeto de devolução pelo item de produtividade e de valores, aos próprios consumidores.

Se nós observarmos o que aconteceu com a revisão tarifária da COELCE, recém anunciada, ela demonstra isso: há um crescimento global de produtividade no setor, é compartilhado, de certa forma, de uma redução da chamada parcela B da empresa de referência etc. Eu diria que não seria um limitador.

**Subhojit Daripa:**

Está bem. Você acha... Não quero entrar muito em detalhe, porque essa informação pode ser estratégica e eu entendo isso, mas quando você fala que os contratos agora são de menor duração, é possível quantificar essa menor duração, se é uma questão de alguns meses, ou...?

**Wilson Ferreira Jr:**

Eu preferia não falar sobre isso aqui, porque isso faz parte também da estratégia. O que você deve observar é que a volatilidade do mercado, o preço de mercado, acaba estabelecendo, da parte da Companhia, a potencialização desse lastro que ela tem em condições que a favorecem mais, então é uma escolha que a Companhia faz em vista da sua experiência e mercado.

**Subhojit Daripa:**

Está bem. E com relação à preferência entre uma Eletropaulo ou uma CESP, enfim, geração ou distribuição, seria muito mais uma questão de preferência com relação a maior taxa de retorno, vis-à-vis o preço, do que propriamente um posicionamento estratégico em um setor ou outro?

**Wilson Ferreira Jr:**

É, acho que ambas as Companhias oferecem, olhando, talvez, os principais elementos de atratividade de cada um dos negócios. No caso da CESP, o fato de se ter uma empresa que vai ter descontrações importantes a partir de 2008, 2009, 2010, visando os contratos que ela fez com *pool*, isso é uma coisa que pode potencializar a capacidade de comercialização da CPFL.

Do outro lado, no caso da Eletropaulo, o fato de ser uma grande distribuidora, que opera com indicadores de produtividade um pouco inferiores aos nossos, onde se pode vislumbrar uma sinergia. Então, são dois ativos onde a Companhia poderia, de fato, adicionar valor. E aí a questão que é determinante é: a que preço você adiciona? Então, não tenho dúvida que isso é um fator que será considerado no momento em que, e se, esses detentores desses ativos tiverem interesse em vender. Ela pode adicionar valor em cada um dos dois ativos

**Subhojit Daripa:**

Está bem. Obrigado

**Operadora:**

Gostaria de devolver a palavra ao Sr. Wilson Ferreira Jr. para suas considerações finais.

**Wilson Ferreira Jr:**

Primeiramente, eu gostaria de agradecer em nome da CPFL e do conjunto de Diretores que me acompanha hoje, a participação de vocês nesse anúncio de resultados do 1T. É um resultado expressivo da Companhia, ele não nos surpreende, porque ele é a efetivação de uma estratégia que vem sendo seguida, acompanhada e compartilhada com o mercado ao longo desses dez trimestres, pelo menos, e que confirma um pouco da Companhia posicionada em um Brasil que cresce, em áreas que crescem mais que o Brasil. E posicionada com operadores que têm uma grande capacidade de, por um lado, aumentar a produtividade, a eficiência desse negócio, e do outro lado entregar energia com qualidade e na medida certa para o tipo de consumidor do mercado cativo e para o tipo de consumidor do mercado livre.

Esse conjunto tem sido responsável pelos resultados que nós acabamos de anunciar e, para nossa felicidade, reconhecidos e entendidos pelo mercado de capitais, que tem se manifestado mais fortemente em busca de ações da CPFL, provocando não só o aumento da sua comercialização, mas também da sua valorização.

É uma estratégia que continuaremos seguindo e, como eu havia colocado, já desde a primeira reunião, relacionado a atribuir valor a uma Companhia na forma da liquidez dessas ações, da gestão desse valor com instrumentos de GVA - Gestão de Valor ao Acionista - e, principalmente, também com uma distribuição de dividendos bastante diferenciada.

Este composto é o que significa a CPFL dentro de mercado do setor elétrico. Agradeço mais uma vez a participação de vocês ao longo dessa conferência. Muito obrigado.

**Operadora:**

A teleconferência da CPFL está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa noite.