

Operadora: Boa tarde e bem-vindos à audioconferência de divulgação dos resultados do terceiro trimestre da CPFL Energia.

Neste momento todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando as instruções para os senhores participarem serão fornecidas. Caso necessitem de alguma assistência durante a audioconferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando asterisco zero (*0). Cabe lembrar que esta audioconferência está sendo gravada.

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

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Wilson Ferreira Júnior. Por favor, Sr. Wilson, pode prosseguir.

Sr. Wilson Ferreira Júnior: Ok, boa tarde a todos e a todas, investidores, analistas, é um prazer tê-los conosco nesta teleconferência para apresentar os resultados do terceiro trimestre da CPFL Energia. Nós temos uma apresentação hoje, inclusive, na página 2 da nossa agenda, nós temos a nossa agenda de hoje. Então vamos começar falando dos destaques e resultados do terceiro trimestre e, dado que completamos agora, no último dia 29 de setembro, três anos de IPO, fazemos então aqui um balanço desses três anos de IPO que, inclusive, são direcionadores estratégicos do futuro desta companhia.

Então, iniciando aqui pela página 3, nós temos aí o conjunto dos destaques da empresa neste terceiro trimestre e fazendo referência, logicamente, aos seus resultados econômicos, sua receita líquida com crescimento em relação ao mesmo período do ano passado, de 15,8%, totalizando R\$ 2.404 bilhões. Queria destacar que temos duas comparações sendo apresentadas na comparação do Ebitda e do lucro líquido, elas se devem, especialmente, ao fato de que o ano passado, neste terceiro trimestre, nós tivemos dois eventos não recorrentes, ou seja, a venda de ações e a nossa participação na Comgás, e o reconhecimento de uma ação em relação ao PIS E COFINS, então nós estamos apresentando as comparações, especialmente para os analistas, que fazem referência ao desempenho dessa companhia com e sem esse efeito não recorrente. Então, indo diretamente para o Ebitda, nós estamos reportando então um Ebitda de R\$ 880 milhões, ele corresponde, sem o efeito não recorrente, a 11,2% de crescimento e, desconsiderando esse efeito, 20,8% de crescimento na comparação dos trimestres. No lucro líquido nós teríamos, considerando esses efeitos não recorrentes, uma queda de 4,1% em relação ao ano passado, e descontando esses efeitos não recorrentes, que é exatamente a verdade desta companhia, um crescimento de 29,8%, totalizando, então, R\$ 428 milhões. Ao longo desses três primeiros trimestres do ano, os nove primeiros meses, nós somamos na companhia um lucro líquido de R\$ 1.271 bilhão, que corresponde a um crescimento, também contra igual período do ano passado, de cerca de 20%.

Tem os destaques principais que direcionam esses principais resultados, eles estão ligados exatamente ao crescimento de venda de energia, 9,3%, um crescimento expressivo, especialmente considerando que o ano passado, no terceiro trimestre, foi quando a economia brasileira passou a dar sinais, assim, muito evidentes e expressivos de recuperação, então nós vimos mantendo ao longo desse ano crescimentos desta ordem. A segunda coisa importante de destacar, é exatamente o ingresso da companhia no índice MSCI, do Morgan Stanley; a emissão que fizemos para a aquisição da nossa participação de CMS, de um valor de R\$ 450 milhões em debêntures; a conclusão recente, cerca de 15 dias atrás, o índice de reposicionamento tarifário da CPFL Piratininga de -10,11%, com uma melhora em relação aos dados prévios apresentados pela agência; a compra de ativos da Cooperativa CERFRA, então os ativos nós não compramos a cooperativa, mas, sim, estes ativos que adicionaram 1,1 mil clientes à base do grupo, e esse.... mais importante do que a aquisição desses ativos em si, é exatamente o sinal verificado aqui da possibilidade de compra de ativos de cooperativas, a luz, inclusive, da nova regulamentação e de fiscalização em cima dessas cooperativas; a venda de energia descontratada da Usina Hidroelétrica de Foz do Chapecó, como é do conhecimento de vocês, nós tínhamos, a nossa participação original na Usina de Foz do Chapecó era de 40%, nós adquirimos mais 11%, e colocamos esses 11% no último leilão, com o maior preço de energia botox já verificado, e foi o último, então ele ficou realmente como o maior, ao valor de R\$ 131,49 por MWh. E concluindo esse conjunto de destaques, vale ressaltar também o anúncio de migração dos minoritários da RGE, nós tínhamos 99,76% de participação naquela companhia e estamos aqui em um processo iniciado no mês de novembro, dando a oportunidade de migração de todos os minoritários para a CPFL Energia, por valor econômico, então é uma operação que vai envolver aí adição de cerca de 440 acionistas.

Na página 4, temos então a nossa estrutura societária, nenhuma alteração em relação a ela, da nossa última apresentação, só apenas o destaque, que como os ativos da CPFL Jaguariúna, o novo nome da antiga CMS Energy Brasil, sendo colocadas então as distribuidoras com as respectivas participações, então 93,20% na CPFL Leste Paulista; 90,15% na CPFL Jaguarí; 87,80% na CPFL Sul Paulista e 89,75% na CPFL Mococa - a ela se adicionam também agora na área de comercialização 100% da CPFL Planalto, a antiga comercializadora da CMS, e a CPFL Serviços, a antiga CMS Equipamentos e Serviços com 89,81%. E finalmente há os 6,93% na área de geração da participação direto da usina hidrelétrica de Lajeado, então, essa são as últimas participações, e a CPFL então detêm 100% do que seria a holding da CMS Energy Brasil, que agora é chamado de CPFL Jaguariúna.

Na página 5, nós apresentamos um detalhamento das vendas ocorridas nesse trimestre, como pode se verificar, vendas expressivas, na área de concessão de 9,3%, sem o efeito de Santa Cruz e CMS, num o montante de 4%, e neste conjunto de dados nós estamos aqui com um mercado cativo crescendo 7,2%, e o mercado, a migração de consumidores livres, por intermédio da TUSD, com 16,1%. Ainda na área de concessão, destaque para as vendas no segmento residencial, o crescimento de 9,9%, e na área comercial de 7,3%. As vendas da área de concessão, só temos grandes operações também no mercado livre e esse mercado, embora um pouco mais comportado, já pelo conjunto bastante grande, hoje cerca de 25% de todas as vendas no mercado de energia, ocorre no mercado livre, mas mesmo assim, com uma competição já bastante apertada, a CPFL continua crescendo e cresceu nesse trimestre 5,9%. A somatória então das vendas nas distribuidoras e na venda no mercado livre, perfazem então as vendas totais de energia num montante de 6,9%, e como pode ser visto no gráfico abaixo, então neste trimestre nós vendemos 11. 211 mil GWh.

Na página 6, nós detalhamos então esse processo de crescimento da receita que, como eu havia falado no início da apresentação, um crescimento de 15,8% e ele se deve, especialmente, ao crescimento das receitas de venda de energia elétrica, notadamente nas distribuidoras, como pode ser visto, dois efeitos predominantes: o crescimento de 7,2% nas vendas para o mercado

cativo, e o reajuste tarifário de abril deste ano de 7,06% da Paulista, de 6,05% na RGE e de 10,79% na CPFL Piratininga, referente a outubro do ano passado, do ano de 2006. A esse conjunto de crescimento de receita, de 12,3%, se soma também, por aquela migração de consumidores livres que mencionamos a pouco, um crescimento de 15,7% aí na receita, não no volume de energia de TUSD, e descontados aqui os efeitos relativos a impostos e outras deduções, um decréscimo de 6,2%. Então as vendas continuam robustas, crescendo, principalmente, em função do crescimento de vendas físicas na área de concessão das distribuidoras, então somando, como pode ser visto, R\$ 2.404 bilhões.

Na página 7, nós passamos então a detalhar o crescimento do lucro operacional da companhia medido pelo Ebitda, e aqui a primeira observação é exatamente daquele efeito não-recorrente, como eu falava no início, da venda das ações da Comgás, que interfere diretamente no Ebitda, como eu falei, nós temos um efeito financeiro referente ao reconhecimento dos créditos de Pis e Cofins que vai acontecer na linha financeira, mas no Ebitda então, descontado então dos R\$ 792 milhões que fizemos no ano passado, R\$ 63 milhões deles se desviam exatamente a venda dessa participação na Comgás, o que daria um Ebitda normalizado, para efeito de comparação, recorrente, portanto, de R\$ 729 milhões, e esse Ebitda, então, nós estamos reportando um crescimento de 20,8% e ele tem origem, como pode ser visto graficamente, principalmente pelo aumento de receita líquida de R\$ 328 milhões ou 15,8%, e este aumento é acompanhado por um aumento no custo de energia menores ou muito próximos desses no custo da energia e nos custos e despesas operacionais. Começando pelo custo da energia, que é o principal insumo para revenda, nós tivemos um crescimento de 11,6%, então isso mede, inclusive, a eficiência da companhia na compra de energia, notadamente para atendimento ao mercado livre, ele cresce então 11,6%, e ele também incorpora aqui crescimentos devido às compras de distribuidoras, então a parcela referente à energia para revenda destas distribuidoras, está aqui adicionado, detalhando-se então principalmente os ativos da antiga CMS Energy Brasil, hoje CPFL Jaguariúna, em R\$ 31 milhões e da Santa Cruz em R\$ 25 milhões. Observe que na próxima linha corresponde um aumento de 16% nos custos e despesas operacionais, que montam a R\$ 38 milhões, desses, como pode ser observado no detalhamento abaixo, R\$ 35 milhões dos R\$ 38 milhões são exatamente as parcelas e despesas decorrentes das aquisições e mesmo do *start up* de Campos Novos, então em Jaguariúna trazemos R\$ 18 milhões, em Santa Cruz R\$ 10 milhões e o *start up* de Campos Novos, a nossa participação, no montante de R\$ 7 milhões, com isso poderíamos dizer que os custos da companhia teriam aumentado neste... se não fossem as aquisições, apenas R\$ 3 milhões, o que é uma fração desses 16%. A eles então se abate aqui o resultado não operacional e outros do montante de R\$10 milhões, então, a vantagem recorrente da CPFL, no sentido das suas integrações e do compartilhamento de eficiência, ela fica bastante evidente aqui e, obviamente, nestes acréscimos de despesas operacionais, são objeto, então, da ação da nossa companhia, no sentido de adicionar sinergias no futuro.

Vamos agora para a página 8, detalhar então lucro, mesmo efeito verificado no Ebitda, nós fazemos então aqui a normalização do lucro líquido do terceiro trimestre do ano passado, descontados esses efeitos não-recorrentes, no total de 117 milhões, aqui não só a venda das ações da Comgás, que estavam no lado operacional, mas também os efeitos da decisão favorável do recurso de PIS E COFINS na Paulista e na Piratininga no ano passado, isso tudo, soma então R\$ 117 milhões, o que daria então o lucro recorrente, para efeito de comparações, de R\$ 330 milhões, este lucro então apresenta um crescimento, como eu falei, de 29,8%, indo a R\$ 428 milhões neste trimestre e no total dos nove meses R\$ 1.271 bilhão, ele tem um crescimento fortemente puxado pelo aumento do lucro operacional, medido pelo Ebitda, são R\$ 151 milhões, ou 20,8%, conforme detalhamos a pouco, e uma alteração no nosso resultado financeiro de 9,7%, uma pequena redução, e ela ocorre de dois lados: a redução da receita financeira de 5%, isso principalmente porque nós temos um caixa menor nas nossas operações, especialmente pagamos também mais dividendos, então a receita de aplicação financeira, ela foi diminuída, óbvio que também reflexo da melhora do cenário macro econômico, queda do CDI, na

comparação destes trimestres, ela é expressiva, e também um aumento, embora pequeno, de 2,6% na nossa despesa financeira, notadamente por conta de financiamentos voltados à nossa expansão, seja nas distribuidoras, no Capex das distribuidoras, seja também na continuidade dos nossos investimentos na área de geração, e aí apenas o abatimento nas diferenças de imposto de renda por aumento de resultado operacional, e a finalização aqui da amortização de item extraordinário líquido de R\$ 8 milhões. O resultado então, é um resultado que é bastante estimulador, e continua então naquele trading de crescimento consistente de lucro líquido que a CPFL vem apresentando ao longo dos últimos onze trimestres, desde a emissão então do nosso IPO.

Na página 9, isso pode ser visto mais claramente, no que diz respeito ao Ebitda, no formato em que fazemos, então, na base anualizada, ao final de cada trimestre, pode-se observar então o crescimento de 25,2% no Ebitda, com crescimentos, como eu falei, consistentes e constantes ao longo de cada um dos trimestres, considerando aqui uma média móvel de doze meses a cada um deles, chegando então no terceiro trimestre a um Ebitda de R\$ 3.247 bilhões que, para aqueles que têm familiaridade com os resultados da nossa companhia, se compararia com o resultado do ano passado, que é o do quarto trimestre com R\$ 2.789, então a companhia teve um crescimento de cerca de R\$ 500 milhões ao longo desse período. E, como a distribuição, com pouca alteração em relação ao trimestre passado, onde se destaca aqui o crescimento da atividade de geração, com 16% no Ebitda, a comercialização com 11% e preponderante a distribuição com 73%. Quando olhamos na última linha, e descontado também, nos dois casos, no lucro líquido, nós temos aqui o que seria a seqüência, vinda de R\$ 1.322 milhões, chegando nesse terceiro trimestre a R\$ 1.616 milhões, então um crescimento de 12,3% no acumulado de doze meses, e nós temos aqui uma distribuição muito semelhante àquela que apresentamos acima, a não ser pelo fato que a geração, pelas características de um nível maior de alavancagem, decorrente dos financiamentos do próprio BNDES, ela tem uma participação na última linha um pouco inferior ao do Ebitda.

E nós vamos para a página 10, mostrando então a evolução da nossa margem Ebitda e a nossa margem líquida, que se encontra com 36,6%, considerando os expurgos de efeitos não-recorrentes, então essa média vem aumentando, como pode ser visto, desde 2005, onde ela era 28,6%, 30,6% ao final do ano passado e este ano aqui, principalmente motivada pela entrada de geração, onde nós operamos com margens operacionais maiores, ela chega a 36,6. Na última linha, o lucro líquido chegando nesse trimestre a 17,8%, margem essa que, ao final do ano passado, era de 14,4%, isso reforça a tendência de crescimento consistente da companhia com compartilhamento de sinergias e com melhoria, então, da eficiência, seja operacional, seja de lucro líquido.

Na página 11, nós temos aqui os reportes relativos ao desempenho no mercado de capitais, tanto no terceiro trimestre, onde nós mantivemos, e o setor também, um bom desempenho, contra o IBOVESA, pode ser visto então uma queda de 3,6%, ela é semelhante também em Nova York, como nós comparamos aqui com os ADRs mais negociados, mas ao longo destes primeiros nove meses, o comportamento da CPFL é um pouco abaixo do IBOVESA, e superior ao índice de energia elétrica e um pouco superior aos ADRs mais negociados, o Dow Jones Brazil Titans, chegando então a 56,8%. O destaque, no que diz respeito ao mercado de ações, corresponde exatamente a evolução do volume diário, que cresce-se mais 25% ao longo do ano, chegando então a uma negociação média da ordem de R\$ 38 milhões, destaque R\$ 23 milhões deles no BOVESA, e quase R\$ 15 milhões diariamente em Nova York. E, como foi dito no início, há um ingresso nos índices do Morgan Stanley, em cada um destes índices que estão aqui relacionados, e é importante destacar que o ingresso nesses índices coloca a ação da CPFL com uma possibilidade de ser acessada por fundos, que são atrelados a esses índices no valor de US\$ 4 trilhões ao redor do mundo, então isso tende então a aumentar, inclusive, o processo de liquidez da companhia.

Quando vamos à página 12, temos aqui um detalhamento da nossa dívida líquida ajustada, que soma então nesse trimestre R\$ 5.438 bilhões, descontados aqui os efeitos da entidade de previdência privada, aqui fica bem claro a redução das disponibilidade de caixa da companhia, já esteve no começo do ano a cerca de R\$ 800 milhões, está próximo de R\$ 400, e o ativo relatório referente ao processo de racionamento, são financiamentos associados diretamente ao BNDES. Mantemos aqui uma relação dívida líquida ajustada por Ebitda de 1,67x, um acréscimo em relação ao trimestre anterior, exatamente por conta do fechamento desse processo de debênture, chegando então a R\$ 5,44 bilhões, conforme eu havia colocado.

E na página 13, nós temos aqui o detalhamento dessa dívida, a evolução em relação ao ano passado, o fluxo de estratégias lideradas pela nossa vice-presidência financeira, aonde nós temos agora uma componente maior, nós temos aqui uma componente maior ligada à CDI, 51%, e temos aqui o IGP, o IGP-M principalmente sendo reduzido em 17%. A estrutura de capital nesse momento tem uma relação dívida capital próprio, 52/48, e nós também apresentamos embaixo a evolução do custo nominal da dívida, e isso é fruto exatamente dessa estratégia financeira, no sentido de se indexar, sobre ordem da dívida nos indicadores mais efetivos, e nós tivemos aqui é uma redução expressiva, então, desde 2002, vinda de cerca de 27% para 11,9%, lembrando que o CDI nesse trimestre soma 12,2%.

Destaque também na página 14, ao fechamento da terceira emissão de debêntures da CPFL Energia, essa emissão tinha valor total de R\$ 450 milhões, em 3 de setembro de 2007, o prazo até setembro de 2014, com três parcelas de amortização, 2012 e 2013 em setembro. A remuneração dessas debêntures é pela taxa CDI + 0,45% ao ano, o pagamento dessa remuneração em nível semestral, e ela foi emitida para o alongamento da dívida de aquisição da CMS Energy Brasil.

Queria agora destacar na página 15, dois processos importantes: nos processos de aquisição nós utilizamos veículos para a aquisição, no caso da RGE a CPFL Serra, no caso da Santa Cruz a Nova 4 Participações, e ambas as SBS criadas para a aquisição, estão sendo objeto de incorporação, a RGE no começo deste terceiro trimestre, ou melhor, a CPFL Serra incorporada, e a Nova 4 incorporada pela CPFL Energia, um veículo de aquisição da Santa Cruz, e vocês podem observar que esses processos de incorporação habilitam a companhia a amortização então do ágio destas aquisições, benefício fiscal nominal, no caso da RGE de R\$ 265 milhões, e no caso da Santa Cruz de R\$ 37 milhões, cada um desses ágios será amortizado pelo prazo remanescente das concessões, no caso da RGE até 2027, no caso da Santa Cruz até 2015, os benefícios, além desse benefício fiscal, há uma racionalização da atual estrutura societária de ativos, óbvio que, por decorrência disso, uma otimização de custos administrativos e obrigações legais além, naturalmente, daquilo que eu falei da dedutibilidade fiscal de cada um desses ágios, então esses são valores que eu mostrei agora incorporados a companhia.

Na página 17, detalhamos aqui os efeitos de evolução, o processo de revisão tarifária da CPFL Piratininga ocorrido a partir de 23 de outubro de 2007, e aqui nós só quisemos fazer ser percebido exatamente a evolução nas discussões obtidas entre... a partir da audiência pública até a emissão do valor final, então há aqui um aumento da receita verificada necessária para equilíbrio da concessão, e ela se deve, principalmente, por um reconhecimento na área da Parcela B, na chamada empresa de referência, nos itens de remuneração de ativos, que evoluiu de R\$ 462 milhões para R\$ 492 milhões, e isso é que é o principal sinalizador aqui da receita líquida nova e fez com que o reposicionamento proposto na audiência pública tivesse aí uma pequena evolução. Há que se ressaltar também o Fator Xe, que é fruto inclusive do debate necessário e existente entre a concessionária e a agência, no sentido de compatibilização de investimentos futuros e perspectiva de mercado futuro, então ele foi reduzido de 0,83% para 0,73%, o que pesa nessa evolução, existem ainda alguns itens que não foram incorporados em nenhuma das revisões

tarifárias havidas ainda neste ano, que dizem respeito, principalmente, ao banco de preço, naquele sinal importante que a agência dá de eficiência das concessionárias, nos processos de compra de materiais e, também, no que diz respeito à chamada empresa de referência, destaque aqui na avaliação dos salários de cada uma destas concessões e em havendo ainda essas lacunas a serem preenchidas, em processos que estão sendo conduzidos pela agência neste momento, esse índice de reposicionamento ainda se coloca então como provisório.

Vamos agora, a partir da página 19, ao balanço de três anos de IPO. Como pode ser observado, no que diz respeito às ações, um comportamento um pouco superior ao IBOVESPA e o IEE, acho que de forma expressiva, uma valorização bem maior no que diz respeito à ADR da companhia em Nova York, vamos dizer, quase dez vezes o Dow Jones, com quase 50% a mais do que a valorização obtida pelos 20 ADRs mais negociados naquela bolsa, isso permitiu então a evolução do *market capitalization* da companhia de R\$ 7,8 bilhões para R\$ 17,1 bilhões, pelo valor no final de setembro, e o destaque principal é a evolução realmente no volume médio das ações, nós já havíamos visto uma evolução de 25% ao longo do ano, mas é importante destacar que em relação a 2005, nós temos aqui uma evolução no volume diário negociado de 376%, vindo de R\$ 7 milhões diariamente para cerca de R\$ 33,5 milhões diariamente nas duas bolsas de valor.

Na página 20, esse volume é detalhado um pouco mais, principalmente apurando aqui o número de negócios médios diários da companhia, e a participação do número do negócio na Bovespa, assim como o volume médio na Bovespa, então a CPFL, desde o seu lançamento, desde o seu IPO, além de um grande acréscimo percentual, ela aumenta de participação nos negócios da Bolsa de Valores de São Paulo. E por conta disso, quer dizer, ao longo desse período ela foi tendo oportunidade de ingressar nos principais índices indexadores da Bolsa de Valores de São Paulo e de Nova York, e eles estão aqui detalhados, eu acho que destaque grande, seja ao que diz respeito ao ISE desde 2005, são poucas ações, cerca de 34 empresas que têm ações no ISE, e neste ano aqui, no primeiro semestre, o ingresso das ações da CPFL no Ibovespa e no IBr-X50. Isso se deve a um trabalho muito intenso, principalmente, da nossa área de relações com investidores, liderado pelo Filippo, e agora pelo Gustavo Estrella, na diretoria de RI, num conjunto de mais de 560 reuniões *one-on-one*, quase uma reunião por dia desde o nosso IPO. E isso pode ser visto também uma revolução expressiva no número de instituições que fazem coberturas da CPFL, que chegam então no ano de 2007 com 23 instituições, tínhamos 7 em 2004.

Na página 22, um conjunto de reconhecimentos, destaque nas principais associações, APIMEC, a antiga ABAMEC, IR Magazine, conjunto de reconhecimento da Institutional Investor, Euromoney, Expo Money, e da Agência Estado, então a companhia vem sendo percebida pelo mercado especializado, também por uma companhia que tem um conjunto de méritos, seja no que diz respeito a sua área de RI, às suas apresentações, os seus executivos e a sua governança corporativa.

Na página 23, apenas agora.... principalmente uma... se a gente fizer uma comparação, como nós tínhamos aqui um *equity score* proposto no IPO, aquela época por ser a primeira companhia do setor elétrico a estar fazendo uma abertura de capital, trabalho pioneiro, nós tínhamos lá uma proposta de agregação de valor, com base em uma estratégia que é conhecida de vocês, de crescimento sinérgico, de eficiência operacional, disciplina financeira, a parte de sustentabilidade e responsabilidade corporativa, mas focada em um processo que tinha como base a consolidação na área de distribuição, potencializando inclusive as áreas onde a companhia já detinha concessões, a perspectiva de um sucesso continuado na área de comercialização, na época apenas com um ano de desempenho, é um crescimento acelerado dos negócios de geração, fruto de investimentos que começaram a ser feitos em 2001 e 2002, e destacando aquela época, por ser a primeira empresa a se listar no Novo Mercado, essa governança corporativa diferenciada como havíamos falado.

Em cima dessa... exatamente dessa perspectiva, desse *equity score*, é que a gente apresenta a partir da página 24, a revolução que tivemos em cada uma dessas áreas. Observem que em 2004, época do IPO, nós detínhamos concessões da Paulista e a Piratininga, 100%, e detínhamos aqui 67% na RGE, atuação então em apenas dois estados, fruto do processo de consolidação que a CPFL talvez seja o principal exemplo de consolidação no setor elétrico brasileiro, nós hoje detemos 8 empresas de distribuição, aquisições, seja de participações adicionais da RGE, seja concessões inteiras como a Santa Cruz e as companhias distribuidoras do grupo CMS. Mas vejam os números principalmente – o *market share* da companhia evolui de 12,2% a 13,8%. Vale destacar o crescimento no número de clientes, na época tínhamos 5.411 milhões, fechamos setembro com 6.220 milhões, praticamente quase 1 milhão de clientes a mais nesse período, e um crescimento de vendas na área de concessão, na comparação que apresentamos aqui ao longo de nove meses, de cerca de 26%, é o sentido de adquirir ativos com potencialidade de crescimento, tal como as operações que detínhamos a época do IPO, uma parte dos recursos do IPO foram utilizados para esse processo, e com grande efetividade.

Além disso, falávamos da possibilidade, e que começa a se materializar nesse trimestre, por aquisição de ativos de cooperativas, na página 25, então, um detalhamento aqui, vocês vêem um mapa geográfico da região de Franca, e essas áreas coloridas aqui por amarelo, são áreas que são onde nós temos 1,1 mil consumidores, que eram atendidos por esta cooperativa, então a aquisição de ativos da cooperativa, passam então a compor a base de ativos da companhia, adicionando 446 km de rede de distribuição e nos permitindo aqui a venda de cerca de 6 GWh a mais por ano, então aumentando a nossa área de atuação, permitindo aos consumidores uma melhor qualidade de serviço e uma tarifa regulada.

Na página 27 a gente vê a evolução na área de geração, e a época do IPO nós estávamos concluindo a primeira das seis usinas que iniciamos a construção desde 2002, e nós temos então uma evolução importante no que diz respeito à PCHs, não só nos aspectos ligados a repotenciação, e elas estão aqui detalhadas, algumas coisas que estão iniciando, mas o número de usina, nós temos 19 no IPO, PCHs, e agora temos 32. Tínhamos uma única usina de grande porte em operação, setembro de 2004, hoje já temos cinco, e temos mais três usinas para concluir, sendo duas delas ao longo dos próximos doze meses, então o *trading* de crescimento dessa companhia fica bastante claro, praticamente duplicou a potência instalada desde o IPO, que nós ainda adicionaremos mais cerca de 600 MW até 2010, fruto da conclusão principalmente destas três grandes usinas que nós detalhamos abaixo. Então é um crescimento também que entregando àquilo que havia sido assumido a época do IPO.

Nas próximas páginas, um pouco do detalhamento do status atual destas usinas - a usina de Castro Alves, onde se pode observar que a barragem de concreto quase concluída, os túneis dessa... essa usina tem um túnel de 7,2 km já concluído, então o motorização, os equipamentos.. já realizado 99%, 96% das obras civis, e nós estamos agora com o desafio de montagem para depois o enchimento dos reservatórios. Essa usina nós iremos colocar em operação no primeiro trimestre do ano que vem, são R\$ 47 milhões por ano de receita adicional no grupo, referente à participação da CPFL de 65% nessa usina.

Na página seguinte, nós temos um pouco da usina de Foz do Chapecó, página 29, a usina de Foz do Chapecó já com 20% das obras realizadas, 13% no fornecimento de equipamentos, é uma obra que nós iniciamos no final do ano passado, é uma obra que está com um ritmo bastante acelerado, cerca de 2,5 mil trabalhadores já na obra, uma grande movimentação de terra, já se pode ver então aqui uma movimentação expressiva, já com ensecadeira para a construção do vertedouro, que é o que se pode detalhar na figura do lado esquerdo. É uma usina que vai adicionar a companhia 432 MW médios, e o destaque aqui é exatamente o fato de termos vendido a nossa energia nesse último leilão da Aneel, nossos 11% a R\$ 131,49MWh, os nossos 11%, então é uma participação importante, e isso também ocorreu para os demais sócios, ou seja, 9%

da CEEE e os 40% de Furnas, então 60% da energia dessa usina foi vendida no leilão da Aneel, de outubro passado, 16 de outubro passado, a R\$ 131,49 MWh e nós temos os demais 172 MW médios, que corresponde exatamente aos 40% de participação da CPFL vendida praticamente 100% do VN.

Apresentamos agora na página 30, o processo de repotenciação de duas PCHs que conclui agora nesse trimestre, da PCH de Capão Preto, um acréscimo na receita de R\$ 1,8 milhões por ano, como vocês podem observar, mais do que duplicando então a sua energia assegurada. E o mesmo comportamento correndo na PCH de Chibarro, apenas essa repotenciação nas duas usinas vai adicionar uma receita firme a companhia de R\$ 3,2 milhões por ano, ambas contratadas com a nossa distribuidora - CPFL Paulista.

Na página 31, só falando aqui da questão dos créditos de carbono, isso nós já detalhamos algumas vezes aqui com vocês, estamos trabalhando agora exatamente na usina de Monte Claro, para que já no começo do ano tenhamos aqui o reconhecimento do maior volume de créditos desde que iniciamos esse trabalho pioneiro com a repotenciação das nossas PCHs. E estamos neste momento aqui em desenvolvimento para reconhecimento de crédito, nas usinas de Castro Alves, 14 de Julho e Campos Novos, quer dizer, podemos ter um potencial de crédito de carbono nos montantes que nós temos negociado agora na casa de € 1,4 a tonelada de carbono, a € 61 milhões de faturamento ao longo do período, até 2012.

Na página 32, temos aqui um pouco do comportamento desde o IPO da nossa atividade de comercialização, que é uma atividade absolutamente reconhecida hoje no Brasil, uma atuação competitiva no mercado livre, com venda de serviços de valor agregado. Eu tenho aqui um dado que não consta exatamente desta apresentação, mas mostrando que, desde aquele período, desde 2003, nós já construímos aqui na companhia, através da CPFL Brasil, cerca de 900 MVA e 670 km de linha. Neste momento nós temos em construção 11 obras com 385 MVA. Como eu falei, isso é um parceiro, é um adicional, um diferencial que a CPFL Brasil coloca a serviço dos seus clientes, e que justifica esse crescimento de 117% no número de clientes, crescimento de 4% no *market share*, as vendas no mercado livre praticamente triplicando na época do IPO, e a receita de serviço de valor agregado crescendo também quase 300%, chegando a R\$ 20 milhões nos nove primeiros meses deste ano.

Falamos agora na página 33 um pouco da evolução na nossa governança corporativa, aqui o destaque principal, além das características da própria ação, é a evolução do *free float*, um compromisso que nós tínhamos, um *waiver* da Bovespa a época do IPO, a evolução praticamente duplicando de 13,6% em setembro de 2004 para 27,1%, com um conjunto de operações, destacando-se aqui a migração de minoritários, tal qual nós estamos oferecendo a partir desse trimestre para os 440 acionistas da RGE.

Página 34, ainda falando sobre a questão de governança corporativa diferenciada, nós estamos falando aqui do desenvolvimento do quadro de executivos da companhia. Montamos um programa junto com parceiros importantes – o IBMEC de São Paulo, a Trend School, a Kienbaum, a Careerpartners e o ICI Integrated Coaching – para que a gente tenha um desenvolvimento aqui de todos os executivos da companhia, são 159 neste momento e nos diversos níveis, gerente de divisão, departamento, diretores e vice-presidentes, um processo que iniciamos em julho, baseado em competência, baseados em gaps de desenvolvimento, isso aqui sempre com base numa estrutura de um plano de sucessão da companhia, para que a gente tenha o processo de desenvolvimento aliado ao processo de crescimento da empresa, e esse processo de desenvolvimento nós esperamos, então, um maior índice de potenciais sucessores, um índice de eficiência gerencial, que é diferenciado em relação aos trabalhos apontados pela Kienbaum e que a gente possa, ao longo do período, maximizar cada uma das competências chaves da companhia.

Destaque ainda nesse trimestre, que a companhia foi pela sexta vez, na página 35 a gente vê isso, sexta vez consecutiva listada entre as melhores empresas para você trabalhar, no guia da Exame, e foi a vencedora do prêmio Aberje na categoria de gestão de mídia audiovisual, com o projeto do “Espaço Cultural CPFL”.

Outro destaque importante nesse trimestre, na página 36, é exatamente, a companhia também, uma das primeiras concessionárias brasileiras a utilizar em grande escala a emissão de contas de energia, e nós fazemos isso em 6,2 milhões de contas por mês, 6.2 milhões por mês, com papel reciclado, então, isso significa que, a cada mês com o uso desse papel, são preservadas 644 árvores, ou seja, nós estamos, por ano, somente com a substituição do tipo de papel, preservando 7.5 mil árvores no grupo, pela atividade do grupo CPFL. E há uma geração de renda para o setor produtivo de recicláveis, o que tende a fazer com que os preços desse tipo de recurso fique cada vez mais barato.

Eram essas as colocações que tínhamos no terceiro trimestre, eu e o Filippo, alguns diretores da companhia permanecemos aqui no sentido de tirar algumas dúvidas de vocês. 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, digitem asterisco (*) dois (2).

Com licença, nossa primeira pergunta vem do Sr. Marcelo Brito do Banco Bradesco. Com licença Sr. Marcelo Brito sua linha já está aberta.

Com licença nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcus Siqueira da Deutsh Bank.

Sr. Marcus Siqueira: Alô, boa tarde a todos, algumas perguntas, a primeira em relação à geração, primeiro vocês falaram há algum tempo que tem interesse de ver algum projeto térmico a carvão. O quê que vocês acharam, primeiro, eu queria saber se vocês já tem um projeto em vista e segundo o quê que vocês acharam dos resultados e dos retornos que os projetos a carvão apresentaram, de acordo com os preços obtidos no último leilão. Depois, eu queria saber se vocês têm interesse ainda no Rio Madeira, e o quê que vocês acham do preço máximo de R\$ 122, e finalmente se vocês acham que isso sinaliza, os preços, primeiro o preço obtido no último leilão e segundo o preço no Rio Madeira, se essa tendência de preço sinaliza uma tendência de acomodação de preço de geração.

E segundo sobre distribuição, qual o sentimento de vocês em relação à revisão tarifária até agora, e se você pode dar alguma idéia em relação à revisão do ano que vem, é basicamente isso, são as minhas perguntas.

Sr. Wilson: Ok, Marcus. Eu vou começar pela pergunta relativa à questão dos preços, e principalmente do Madeira, a resposta é a seguinte: é difícil você fazer uma comparação antes de fazer, responder essa pergunta, entre empreendimentos que não tinham uma perspectiva de competição, como era o caso do Madeira, e o que nós temos agora, e principalmente a evolução que nós tivemos no que diz respeito a financiamentos, então sendo específico no Madeira, ele tem essas vantagens. Por um processo adequadamente liderado pelo governo, no sentido de prover competição, de colocar mais epecistas disponíveis para esse certame, e principalmente criando uma condição de competição, liberando então os fornecedores de equipamentos, eu acho

que se pode vislumbrar realmente uma diminuição do IPC, ou pelo menos uma tentativa mais estruturada de cada um dos participantes desse certame, para diminuição de preços, eu acho que o Madeira, ainda, além disso, além do processo de competição que não era visível há alguns meses atrás e hoje já é, há que se adicionar duas coisas: a primeira é que trata-se de um empreendimento que não tem transmissão, então, as vezes ao comparar esse tipo de empreendimentos, a gente ignora que nesse caso aqui, o sistema de transmissão corresponde basicamente 15/20 km de ligação da usina à basicamente Porto Velho, então essa é uma vantagem para esse empreendimento, a linha de transmissão será licitada em separado, então trata-se quase que exclusivamente de um projeto de geração.

E a segunda coisa, é exatamente uma vantagem que só ele tem pelo tamanho desse projeto, e um financiamento em regime de pros e finanças, o primeiro brasileiro em vinte anos, com taxas de financiamento reduzidas, então cada uma dessas coisas, competição, o fato de não ter transmissão, e especialmente o fato de termos aqui uma condição diferenciada de financiamento é que é responsável pela diminuição, sem dúvida nenhuma, das expectativas de valor que se tinha, eu cheguei a ouvir coisas na casa de R\$ 150 / 160, para esse patamar perto de R\$ 122, há que se reconhecer também, a gente tem podido perceber isso em processos competitivos, que também a perspectiva de *investment grade* brasileiro, cada vez mais próximo também estabelece aí taxas de remuneração mais compatíveis com o país, que oferecem o chamado grau de investimento, eu acho que o Madeira é afetado positivamente por cada um desses quatro elementos que eu acabo de citar.

Bom no que diz respeito à questão do carvão, para nós foi uma surpresa o preço, eu acho que é um preço abaixo do que imaginávamos ser possível, alguma coisa na casa de R\$ 135 a R\$ 140, eram os valores que a gente tinha, mas há que se verificar também a demanda por se viabilizar alguns projetos naquele momento, alguns *players* que estão entrando pela primeira vez, nesses certames competitivos, eu diria assim que tem sim um " Q de surpresa", a nossa avaliação, os preços de carvão dados os preços internacionais, tenderiam a ser um pouco maiores, então isso pode estar ligado a uma estratégia específica do principal *player* que determinou esse preço, eu não sei se ela tem uma característica de reprodutibilidade em leilões à frente, nós continuamos estudando, entendemos que essa é uma fonte que deve ter presença no Brasil, daqui para frente, eu acho que isso só confirmou uma expectativa que tínhamos, e confesso que tem uma certa surpresa em relação a esse preço, nós vamos ter que continuar estudando um pouco mais sobre ele.

No que diz respeito à revisão tarifária, é um processo, como eu falei, a primeira parte é de que demonstra sensibilidade, eu diria assim, a parte positiva demonstra sensibilidade da agência e da companhia no sentido de há uma proposta feita, interagir, reconhecer diferenças e de alguma maneira recompor, nem que seja parcialmente, uma proposta da própria companhia, isso não é um processo que tem que ter vencedores ou perdedores, é um processo que, de forma equilibrada, a agência e a concessionária tendem a se colocar, para achar a melhor forma de condição de uma concessão, respeitando os níveis de qualidade, e níveis adequados de remuneração.

Eu diria que a parte que, de alguma maneira nos preocupa, é o fato de ainda ser uma revisão provisória, eu digo preocupa porque temos, às vezes o mercado não percebe evoluções que estão lá contidas, e duas são muito importantes no sentido da expressão do que a gente chama de regulação por incentivos, ou seja, a fixação de um banco de preços, é um elemento fundamental para que as concessionárias persigam reduções de custos, e possam em processos seguintes compartilhar essas reduções com os consumidores, e possam obviamente oferecer um *spread*, uma rentabilidade adicional por serem eficientes, então essa seria a primeira coisa, nós estamos num processo, esse processo ainda não está estabelecido, eu diria assim, aplicado a revisão, mas há um compromisso público do regulador, em particular diretamente pelo seu diretor-

geral de que esse processo venha a ser desenvolvido ao longo dos próximos meses, e também daquelas partes que ainda ficaram, por serem evoluídas e a principal delas no que diz respeito a alguns critérios constantes das chamadas empresas de referência que não puderam ser concluídas ainda nessa nossa revisão, e que devem ser feitas ao longo do próximo período, notadamente no que diz respeito a preço, salários, etc. que ainda tem uma divergência para as empresas, basicamente isso.

Sr. Marcus: Muito obrigada, só um *follow-up*, vocês estão participando, vocês estão fazendo parte de algum consórcio, para no caso do Rio Madeira?

Sr. Wilson: Nós ainda não estamos, nós ficaremos aí em plantão, na nossa companhia aqui, ao longo desse fim de semana prolongado, estamos avaliando alternativas, com vistas ao processo de qualificação que termina na terça-feira, então estamos avaliando e, se conseguirmos viabilizar, na terça-feira isso será anunciado.

Sr. Marcus: Ok. Muito obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Anderson Frei da JP Morgan.

Sr. Anderson Frei: Oi boa tarde, a minha pergunta é em relação ao processo de leilão, na parte do BNDES na Brasiliana, claramente vocês já falaram que estão interessados, eu só queria saber se vocês pretendem participar deste processo sozinhos ou em consórcio com alguém, se já existe esse consórcio, e se vocês estariam interessados nos dois ativos, ou de repente só em distribuição, só em geração, eu queria que vocês falassem aí um pouco sobre isso.

Sr. Wilson: Bom, na Brasiliana, a resposta é sim, estamos interessados no ativo, é um ativo que tanto na área de distribuição quanto na área de geração nós podemos adicionar valor, nós não estamos associados a ninguém, no momento estamos avaliando alternativas. O ativo, obviamente que a gente tem uma capacidade na adição de valor é na distribuição, por conta do ativo já constituído CPFL, 73% do resultado da companhia vem dessa área, mas nós temos uma equipe grande, mobilizada nesse tema, temos assessor financeiro, temos uma equipe na área de estratégias, na área financeira, na área jurídica composta na companhia com a assistência de consultorias internacionais, então é um ativo que faz muito sentido para a companhia, nós estamos, estamos perseguindo participar nesse ativo, e não temos ainda, até o momento, nada a divulgar no que diz respeito à participação.

Sr. Anderson: Tá bom, obrigado.

Operadora: Com licença, a nossa pergunta vem do Sr. Marcelo Brito do Banco Bradesco.

Sr. Marcelo Brito: Boa tarde a todos, desculpe o problema de comunicação no início. Eu tenho três perguntas, a primeira pergunta diz respeito ao impacto que está quantificado referente a sinergias, trazidas por Santa Cruz e Jaguariúna. A segunda diz respeito à Castro Alves, ela estava originalmente prevista para o terceiro trimestre de 2007, agora indo para o primeiro trimestre de 2008, a pergunta é se há algum impacto nos contratos de venda de energia, ou algum custo relacionado a isso, decorrente de você estar indo para o início da operação no primeiro trimestre de 2008? E por último, a pergunta diz respeito à comercialização, como vocês vêem a tendência desse negócio no cenário de menores volumes disponibilizados pelos geradores para a comercialização, se vocês vêem esse negócio estabilizado, ou um negócio de margem crescente, ou decrescente?

Sr. Wilson: Bom, eu vou começar aqui pela parte de sinergias de Santa Cruz Jaguariúna, nós, especialmente Jaguariúna que é a principal operação, nós temos lá quatro ativos de distribuição,

então nós estamos nesse processo de, eu diria assim, de entendimento da companhia, estamos agora num momento, inclusive, de negociação salarial, estamos avaliando as possibilidades e as potencialidades, tanto que nós temos também um ativo de menor porte que é Santa Cruz, a nossa expectativa em relação à Santa Cruz, nós já até compartilhamos, era de ter sob o ponto de vista de sinergias, alguma coisa na casa de R\$ 15 milhões anuais.

E acreditamos que, em Jaguariúna, a gente deva ter comportamento semelhante a esse, mas estamos aprofundando as análises, porque são sistemas, por exemplo, terá que se colocar, fazer investimentos muito grandes nessas companhias, as maiores pelo menos, para que a gente possa capturar essas vantagens, só para dar alguns exemplos, sistemas de gestão de consumidores, são dois sistemas diferentes, sistemas de gestão de ativos e passivos financeiros, são dois sistemas diferentes, essas companhias têm poucas subestações, mas todas as subestações não automatizadas, então para que a gente possa avaliar melhor as sinergias, nós precisamos de uma avaliação mais precisa, e é importante destacar que nós pegamos essas companhias já no meio, quase no final do processo de revisão tarifária, isso também nos obrigou, praticamente, a ter um entendimento maior para poder, adequadamente, se colocar frente ao nosso regulador, então esse *delay*, inclusive nos obriga a fazer uma avaliação mais precisa, no que diz respeito a esses investimentos, que vão refletir em melhora de qualidade, melhora de produtividade, para que a gente possa estar discutindo isso com regulador, eu diria assim, que já talvez no primeiro trimestre do ano que vem, sendo fruto já inclusive dessa negociação, com regulação, nós temos condições de oferecer as perspectivas e as iniciativas com mais clareza a você.

No que diz respeito à Castro Alves, nós tivemos aqui, na verdade é um problema ligado a licenciamento da transmissão, da rede de conexão dessa usina, ele teve um atraso de um mês e pouco, e ele teve também, nós tivemos, vocês estão acompanhando, tivemos muita chuva, chuvas muito fortes no sul, isso acaba estabelecendo uma provisória um pouco menor, dado que nós estamos quase na crista da barragem, como vocês puderam observar, então nós tivemos ao longo de dois meses e, por incrível que pareça, daquelas cheias, que para efeito de seguros, acontecem a cada 50 anos, tivemos 2 no prazo de dois meses, então isso acabou determinando aqui, nós estamos com um atraso de cerca de 40 e poucos dias nessas obras, referente exclusivamente a esses dois eventos, nenhum problema adicional, e especialmente no que diz respeito às distribuidoras, elas podem ter uma substituição desses contratos por volumes a serem oferecidos pela nossa comercializadora, então nenhum problema, no começo do ano, alguns dias nós teremos Castro Alves sendo inaugurada.

E no que diz respeito a sua última pergunta, no que diz respeito à comercialização, nós chegamos aqui num montante, de cerca de 25% / 26% de todo o volume de energia brasileira, sendo transacionado no mercado livre, o impulso para chegar nesse montante, estava relacionado principalmente à sobras de energia, resultantes do comportamento dos consumidores pós racionamento, e aqui é um mercado que chegou a sua maturidade, tem ainda o que crescer, porque agora você tem essas alternativas relacionadas ao acesso de consumidores de tamanho entre 500 KW e 3 MW, desde que atendidos por fonte de alternativa, e por PCH tipo cogeração, então é óbvio que esse mercado podendo crescer no caso, especialmente da cogeração, pela expansão do PAC de etanol no Brasil, ele deve ainda ter mais um impulso, e você tem um volume importante de consumidores, nessa faixa de consumo, eu diria assim, se nós temos já 25%, ele poderia chegar, se todos os consumidores desse tamanho migrassem, alguma coisa entre 35 e 40%, óbvio que ele depende ainda de se ter opções de suprimento, essas pequenas centrais hidrelétricas e de cogeração disponíveis, então isso é um mercado que tende ainda a crescer, porém em taxas mais comportadas de crescimento e relacionadas quase que exclusivamente a essa categoria de consumidores, os chamados consumidores A4..

Óbvio que as margens que se tinha no começo, principalmente com a grande volatilidade de preço, elas eram maiores e esse é um mercado que no mundo inteiro trabalha com faixas estreitas, então é uma tendência, sem dúvida nenhuma, até por conta do estreitamento entre oferta e demanda é de que essas taxas sejam menores, e sejam compatíveis com negócio dessa proporção, que não têm ativos, têm contratos negociados bilateralmente, então objetivamente é um mercado que ainda cresce, na nossa avaliação, embora mais comportado, e com taxas mais comportadas, também menores.

Sr. Marcelo: Ok, eu agradeço, muito obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem da Sra. Renata Belzunces da Dieese.

Sra. Renata Belzunces: Boa tarde, já foi comentado bastante sobre a revisão tarifada periódica da Piratininga, e algumas dúvidas não foram sanadas, porém já são algumas questões aí que eu gostaria de ver respondidas, primeiro, a CPFL pretende fazer algum ajuste após a revisão tarifária periódica, ainda que os resultados sejam provisórios, e ainda que haja aí uma discussão sobre esses resultados que são provisórios?

Sr. Wilson: Renata, eu pediria se você poderia falar mais alto, porque nós não estamos escutando você aqui.

Sra. Renata: Eu poderia, eu vou repetir então, já ainda sobre revisão tarifária periódica, tendo já divulgado um resultado da Piratininga que é um resultado, de fato, provisório, pela própria metodologia, eu gostaria de saber se há alguma previsão de ajustes da empresa mediante esses resultados? A outra questão, ainda sobre revisão tarifária periódica, é que foi citado a empresa de referência, e dentro da empresa de referência foi feito menção duas vezes aos itens salário, eu gostaria de saber se, na avaliação da empresa, a empresa de referência ela está subestimando ou ela está superestimando o preço da mão-de-obra? E sobre, por fim, sobre a aquisição da Brasileira, uma possibilidade, já que a CPFL reafirma mais uma vez o seu interesse nos ativos, incluindo os da Eletropaulo, se isso não excederia o limite legal do mercado consumidor, sobretudo tendo em vista aí um crescimento cativo dos consumidores no setor de distribuição? Só isso.

Sr. Wilson: Renata, obrigado. Bom... no que diz respeito a revisão tarifária que você falou, ela é provisória porque existem resoluções da Aneel que estabelecem quais seriam os objetivos desse processo de revisão, então lá havia um conjunto de compromissos estabelecidos pela regulação, e que não estavam disponíveis todos eles no momento desta revisão tarifária, então alguns, claramente identificados, o primeiro deles é o que eu chamei de "banco de preços", como vocês sabem, um item importante da chamada Parcela B, corresponde à remuneração sobre a base líquida de ativos, esta base líquida de ativos têm sido precificada pelos valores históricos da companhia, e o correto é que ela seja feita com base numa chamada regulação por incentivos, com base numa tabela de preços para cada um desses materiais, de tal maneira a estimular a compra de materiais por um preço abaixo dessa tabela de preços, isso força todos os agentes a praticarem preços melhores e obviamente, dar, em função de condições de planejamento, de compras, etc., desenvolvimento de fornecedores em estratégias de *supply chain*, pode dar vantagens em alguns agentes, criando esse chamado "incentivo", porque você teria uma base reconhecida pelo preço da tabela, ao invés daquele preço histórico que você praticou, então isso não aconteceu, isso é previsto que tenha no processo pela resolução, se eu não me engano, 294, mas ela não aconteceu ainda, ela vai entrar em audiência pública, uma metodologia, propondo como fazer esse banco de preços e de que maneira divulgá-lo periodicamente.

No que diz respeito, eu fiz referência à questão dos salários, porque ela tem sim uma referência de salários, mas ela não regionalizou esses salários, ela, aliás, praticou... o salário médio

brasileiro, indexado, como indexação pelo IPCA de 2003 para cá. A gente sabe que os salários, de 2003 para cá, acompanharam o que acontece no Brasil, houve ganho de produtividade, houve ganho real de salário, e há um salário também diferenciado entre as regiões, esta metodologia, a Aneel já dispõe, mas a pesquisa de salários não foi concluída a tempo de se apresentar para esta revisão.

No nosso entendimento, os dois fatores que eu fiz menção, eles devem trazer um benefício à Piratininga, podem trazer, nós estamos aqui, no caso do Piratininga, próximo à capital, no estado de São Paulo, onde os salários são reconhecidamente maiores do que no restante do país, e o grupo CPFL como um todo e a Piratininga em particular, pela sua concentração, também teve estratégias, eu diria assim, eficientes de aquisição de materiais, que não puderam ser reconhecidas nesse processo.

Então, a nossa avaliação é de que se houver, quando houver a publicação, seja dos indicadores finalizantes aqui do processo de empresa de referência, seja também no que diz respeito ao banco de preço, para a composição da base líquida de remuneração, ela pode ter sim uma melhora desse índice, ou seja, o índice foi negativo, ele seria menos negativo, agora isso é uma expectativa, uma posição da companhia, olhando ela, e nós temos um grupo grande de regulação aqui, olhando o que aconteceu com ela vis-à-vis o que tem acontecido com outras empresas.

Bom... no que diz respeito, Renata, só concluindo a sua resposta, à Brasileira, os limites, você deve estar falando de limites de concentração, de 20/25% regional e nacional, a nossa avaliação é a seguinte: esses indicadores, esses limites foram estabelecidos no passado, quando havia a perspectiva de que o poder de mercado, que você estaria comprando energia bilateralmente, poderia ser a favor do concessionário, então você teria que criar regras e limite de concentração, porque o maior *player* poderia ter uma vantagem tão maior contra os outros que estabeleceria um desequilíbrio aí, com relação aos menores, e é assim que foi formulado, e é desta época que nós temos esses limites, sendo muito claro com você, esses limites não se aplicam mais hoje, adequadamente, e até eu diria assim, se houver limites ele está trabalhando contra o consumidor, porque? Porque, primeiro, o processo de compra de energia, que é a principal matéria-prima, o principal item de custo dessas concessionárias, ele só pode ser feito pela via do leilão público, então toda vez a concessionária é obrigada – e esse processo é correto, é mais transparente – a manifestar sua demanda por energia ao longo dos 5 anos, 3 anos, dos ajustes enfim, de forma pública, ela só pode comprar pelo resultado público do leilão, que não é ela que faz, esse leilão é normalmente conduzido pela EPE, e pela agência. Então esse principal item já não é um objeto de competição, e segundo se você estabelecer esse limite, você pode não estar compartilhando algumas vantagens, do tipo que eu acabei de colocar, no que diz respeito a itens de preço, onde você, às vezes com uma concentração maior, pode ter uma vantagem de escala, e pode compartilhar essa vantagem com os seus consumidores a cada quatro anos, então eu não acredito que esse limite possa vir a interferir no resultado de uma Brasileira, Brasileira, no caso, tem alguma coisa próxima de 10%, embora a Brasileira diretamente na Eletropaulo sobre tenha 38% de participação, então não seria, na nossa avaliação, motivo para limitar participantes, em particular o nosso grupo.

Além do que, se houvesse essa insistência, você poderia dar um prazo na seqüência, para ajustar essa participação, mas ela de maneira nenhuma, ficaria uma participação muito grande, nós passaríamos pouco de 20%.

Sra. Renata: Ok, muito obrigada.

Operadora: Com licença, senhoras e senhores, caso queiram fazer perguntas, por favor, digitem asterisco 1.

Com licença, não havendo mais perguntas, encerramos a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Wilson Ferreira Júnior para as considerações finais.

Sr. Wilson: Eu gostaria de, mais uma vez, agradecer a atenção dos senhores investidores, analistas, nesta nossa webcast de resultados. Destacar novamente que os resultados da companhia, esse *trend* que a companhia vem demonstrando, expressando ao mercado, é fruto de uma estratégia, como eu falei, consistente, que vem sendo perseguida por cada uma das lideranças desta empresa, em particular seus dirigentes e de que, especialmente aquelas realidades que faziam parte do nosso *equity score*, realidades de hoje, elas são cada vez mais presentes na área de energia, ou seja, continua fazendo muito sentido perseguir processos, automação, eficiência operacional, esse processo de crescimento sinérgico, então a consolidação é uma realidade, esses movimentos, eu diria assim, estão começando, é uma lógica empresarial de qualquer setor no mundo inteiro, e fico feliz que o Brasil esteja podendo assistir isso e podendo compartilhar com seus consumidores mais qualidade, mais produtividade, e o que impede que ainda não consigamos ver, como consumidores, reduções expressivas de tarifas, já estamos vendo reduções importantes, 10%, e que na área de distribuição foram maiores do que isso aqui, então acho que essa lógica é uma lógica que veio para ficar e que, obviamente, vai colocar, sempre em evidência, grupos que tenham condições técnicas de poderem praticar esses níveis mais altos de eficiência.

Quero colocar também que na nossa visão otimista, no que diz respeito ao mercado de energia, temos vivido um momento de crescimento econômico robusto, e será sustentável na medida em que projetos como o Madeira, como leilões como acabamos de ver, com carvão, com uma expansão também importante, no que diz respeito a bagaço de cana, venham se configurar. Então acho que vivemos um momento importante, bom e promissor para o setor de infraestrutura, em particular para o setor de energia, e a CPFL como maior agente privado desse setor, tende a procurar essas oportunidades, de tal maneira, a poder compartilhar com o mercado de investidores, analistas, as suas perspectivas de agregação de valor. Então é esse o compromisso da companhia, expresso aqui por cada um dos nossos diretores, e a gente espera estar no próximo trimestre aqui, dando mais uma demonstração exatamente dessas evidências. Muito obrigado a vocês pela atenção mais uma vez.

A audioconferência da CPFL Energia está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham uma boa tarde e obrigada por usarem Chorus Call Brasil.