



Transcrição da teleconferência de resultados do 3T08 06 de novembro de 2008

OPERADORA: Bom dia. Esta é a teleconferência da CPFL Energia que apresentará os resultados do terceiro trimestre de 2008.

Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e, mais tarde, será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para os senhores participarem. Caso seja necessário ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar asterisco (*) zero. Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada e transmitida simultaneamente pela internet no site de relações com investidores da CPFL Energia no endereço: www.cpfl.com.br/rj; onde poderá ser encontrada a respectiva apresentação para download.

Conosco hoje estão presentes os executivos: Wilson Ferreira Junior, Presidente da CPFL Energia e José Antonio de Almeida Filippo, Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores e outros diretores da companhia. Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência relativa às perspectivas de negócio da CPFL Energia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e primícias da diretoria da companhia, bem com informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos incertezas e primícias, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem das circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da CPFL Energia e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações. Agora gostaríamos de passar a palavra para o senhor Wilson Ferreira Junior.

Por favor, senhor Wilson pode prosseguir.

Wilson Ferreira Junior: Muito bom dia a todos os analistas e investidores que acompanham essa nossa divulgação dos resultados do terceiro trimestre de 2008.

Eu início aqui pela página número 2, onde nós temos os destaques desse trimestre, na comparação com mesmo trimestre do período do ano passado. Como pode ser visto, então, nós temos aqui um resultado que é muito positivo no que diz respeito à venda de energia, 6,8% nesse trimestre na área de concessão das nossas distribuidoras e, portanto, acima da média nacional no mesmo período de 5,9%.

Então, chamando a atenção aqui para dois aspectos que no momento atual de crise financeira mundial são relevantes, ou seja, a companhia tem uma dívida líquida muito baixa, nós vamos detalhar isso um pouco mais a frente, mas sem nenhuma exposição cambial. Especialmente, dado uma companhia que tem um crescimento orgânico vigoroso, nós temos o nosso CAPEX nas atividades de Distribuição e de Geração já contratados no longo prazo com BNDES. Então, todos os investimentos da companhia continuam no ritmo normal que nós vemos verificado nos trimestres anteriores.

Como destaque do resultado econômico desse trimestre, nós temos aqui a chamada para, praticamente, a manutenção da receita líquida nesse trimestre atingindo, então, R\$ 2.389 milhões. O lucro operacional medido pelo EBITDA com uma queda de 15,4%, isso já resultado, naturalmente, das revisões tarifárias, impactando, então, o EBITDA nesse trimestre todas as revisões já praticadas chegando-se, então, o EBITDA nesse trimestre R\$ 745 milhões e na última linha um lucro líquido de 339 milhões de Reais, uma queda de 21% em relação ao mesmo período do ano passado. Há de se destacar ainda quatro elementos, o primeiro é o reajuste tarifário anual da CPFL Piratininga, recentemente autorizado pela agência no dia 23 de outubro, no valor de 16,54%, com um pequeno ajuste positivo retroativo à revisão tarifária do ano passado, que impacta positivamente a companhia em R\$ 3,5 milhões.

O nosso primeiro contrato de biomassa de produção de energia, portanto, de instalação de investimentos relacionados à produção de energia por biomassa na CPFL Bioenergia, então, anunciando um investimento de cerca de 98 milhões de reais na construção de nossa primeira unidade, vamos detalhar isso mais a frente.

O início e o término já do enchimento da Usina de 14 de Julho entra em operação no final do ano. Estamos agora na fase final de comissionamento dos equipamentos e, também, é muito importante a comercialização de créditos de carbono da Usina de Monte Claro, uma das três usinas do complexo Ceran, apontando uma receita R\$ 6 milhões nesse trimestre. É importante destacar dois reconhecimentos relevantes que tivemos nesse trimestre: a CPFL Energia é a primeira empresa brasileira a ser premiada com a IFC's Client Leadership Award, uma avaliação feita pelo IFC's, no que diz respeito aos elementos do Triple Bottom Line, ou seja, os resultados econômicos e a preocupação da companhia tanto com os aspectos sociais quanto ambientais. Então, esse prêmio, onde nosso equity concorreu com mais de uma centena de equities do mundo inteiro, foi reconhecido, então, no último mês com esse prêmio e, especialmente agora, divulgado na semana passada, a CPFL Paulista, a maior empresa do grupo da CPFL Energia, ganhando pela segunda vez o prêmio nacional da qualidade, um prêmio relacionado à excelência (a prática de excelência) em gestão.

Bem, passando agora para página 3, só para o acompanhamento aqui do Free Float, das posições acionárias no controle da companhia e as participações da CPFL Energia já qualificadas aqui em distribuição e comercialização de serviços e geração, nenhuma alteração significativa nesse trimestre.

Podemos passar, então, para página 4, onde a gente começa a detalhar esse efeito muito positivo do mercado consumidor de energia elétrica neste ano (em particular nesse terceiro trimestre). Você tem aqui uma divisão entre as operações do Sudeste em cima e do Sul em baixo. Os efeitos são semelhantes, embora com números um pouco diferentes, mas ambos positivos. Podemos observar que no seguimento Residencial e Comercial, aqui temos um impacto muito positivo na página seguinte nós vamos apontar o seguimento residencial crescendo 9,2%, mas ele é impactado no Sudeste pelo aumento da massa salarial em 10%, pelo aumento de vendas de imóveis e eletrodomésticos em 23% e pelo aumento de 14% nas vendas do comércio varejista. Observe que os números um pouco mais comportados no Sul, mas ambos estão bem altos, 10% da massa salarial, 16% na vendas de imóveis e eletrodomésticos e de 9% nas vendas do comércio varejista. Ainda há de se destacar na região Sudeste o aumento da temperatura em centros importantes, como São José do Rio Preto e Santos, aumentos em relação à média de 6 a 12%. Na área industrial, nos dois mercados também o desempenho importante, nós vamos está reportando um resultado na área de indústria de 6,3% na área cativa, e nós temos aqui, na região Sudeste, um aumento da produção industrial de 9%, com destaque para o setor de material de transporte com 11% de crescimento e depois, metalúrgica, minerais não metálicos e borracha com 8%, então, são desempenhos extremamente positivos e são acompanhados na região Sul, que cresceu 5% na produção industrial e de que cresceu também, com algum destaque, no segmento de borracha com 17% e de metalurgia com 9%.

Com esses resultados, passamos à página seguinte, a página número 5. Podemos capturar, aqui, um crescimento de vendas no mercado cativo de 7,1%, no gráfico do lado esquerdo em cima, e do mercado dito livre de 5,8%. Eles integrados, então, na área de concessão das nossas distribuidoras cresceu em 6,8%. Quando a gente olha do lado direito, a gente vê os destaques por seguimentos, então como falei, 9,2% residencial, 10% na área comercial, 6,3% na área industrial, os outros seguimentos com 2,6% e a TUSD que, como já falei, reporta exatamente o movimento de clientes livre dentro à área de concessão 5,8%. Então, em qualquer um dos segmentos há um consumo bastante vigoroso, o que é responsável, sem dúvida nenhuma, pelo bom resultado que nós compartilhamos nesse trimestre em que pede todos os efeitos das revisões tarifárias ocorridas.

Destacamos em baixo, na comparação mercado livre, o mercado livre já desde o começo do ano, mais comportado, no caso da nossa comercializadora, uma queda de 6,8% no volume negociado, que composto com as vendas no mercado cativo nos dão esse gráfico no meio com crescimento com 4,1%, chegando, então, a 11,665 GWh de vendas. Apenas para completar a explicação, falavam que crescíamos mais que o Brasil, o Brasil cresce 5,9% e na área Sudeste e Sul também temos as operações das nossas distribuidoras crescendo mais do que essas áreas, 6,6% no Sudeste contra 6,4% da região Sudeste, e a nossa operação da RGE no Sul cresceu 7,7% contra 5,7% da região Sul. Então, os resultados de vendas comprovam, aqui, a potencialidade das áreas de concessão onde nós estamos envolvidos.

Passamos agora, então, ao detalhamento da receita, do EBITDA e do lucro líquido a partir da página 6. Começando, então, pela receita, falávamos de uma variação muito pequena de 0,6% e ela aqui no primeiro detalhe. Então, a receita bruta das companhias do grupo cai R\$ 138 milhões, isso se explica basicamente por dois fatores: em primeiro, uma composição positiva, porque tivemos aumento de vendas de 4,1% na composição do mercado cativo e livre, isso é um acréscimo de receita de R\$ 193 milhões, que foi, obviamente, diminuído no que diz respeito à redução da tarifa de distribuição, resultado das revisões tarifárias. Nós tivemos, então, uma queda nesses negócios, consideradas as revisões das oito companhias de R\$ 331 milhões, então os R\$ 331 milhões, reconhecidos integralmente, parcialmente compensados pelo volume de vendas que cresceu 4,1%. Além disso, nós temos aqui, por conta das próprias revisões, uma diminuição da tarifa de TUSD, em que pese um volume maior, como podemos demonstrar de 5,8%, a tarifa cai bastante, e nós temos uma redução na receita de TUSD de 8,4% ou R\$ 18 milhões. Do outro lado, temos aqui um aumento em outras receitas, fruto de nossa estratégia na área de serviços e comercialização de créditos de carbono e aí se seguem as deduções de receita, referentes aos impostos incluídos na receita bruta ICMS, PIS e COFINS e aquele evento de 12 meses pós RTE que são exatamente referentes à receita líquida da CVA de 2001, então esse evento R\$ 26 milhões, ele entra positivo na receita líquida e negativo agora no EBITDA, então ele é transparente para o efeito do resultado da companhia.

Passamos à página 7, onde temos aqui o detalhamento da queda do EBITDA de 15,4%. Ela advém da queda de receita líquida que acabamos de detalhar e óbvio, como tivemos aumento de consumo em todas as áreas de distribuidoras, nós tivemos, aqui, um custo de energia de cerca de R\$ 90 milhões maior para fazer frente exatamente às vendas maiores. Temos aqui, como boa notícia, um aumento muito comportado de custos e despesas operacionais, que mostra que já estamos produzindo resultado, e vou detalhar um pouco de alguns resultados no que diz respeito a nossa Vice-Presidência Administrativa, nossos Centros de Serviços Compartilhados, então o aumento é de 0,5%, apesar de um crescimento de vendas próximo a 6%, como falamos. Temos aqui a entrada também, amortização da parcela A, como já havia colocado, de R\$ 26 milhões, que entrou na receita e entra aqui na despesa, e seguem-se aqui os resultados não operacionais de outros que basicamente o abatimento dos minoritários das operações de Jaguariúna de R\$ 4 milhões. Então nós temos aí no Triple Bottom Line o que seria uma queda de R\$ 135 milhões no EBITDA como vocês puderam observar, cerca de R\$ 330 milhões, vindo da queda de receita das distribuidoras, fruto da aplicação das revisões tarifárias.

Seguimos detalhando agora o lucro líquido da página 8, uma queda também de R\$ 90 milhões ou 21%, essa queda advém da queda do EBITDA de R\$ 135 milhões que acabamos de reportar e detalhar, uma redução de 11,6% no nosso resultado financeiro em R\$ 14 milhões, esse por uma composição de um aumento de 31,7% na receita financeira, porque estamos com mais caixa, mas é insuficiente para absorver o aumento da despesa financeira de 20,1% decorrido, principalmente, já da entrada dos pagamentos de financiamento da Usina de Castro Alves, que entrou em operação no início do ano, e de logo as liberações do BNDES para fazer frente ao

FINEN, ou seja, um financiamento do CAPEX das nossas distribuidoras. Então, o NET desta operação, R\$ 46 milhões de aumento de despesa financeira, R\$ 31 milhões de aumento de receita, gerando, então, R\$ 14 milhões de redução do nosso resultado financeiro. Do outro lado, isso só detalhando que nós temos uma receita financeira maior, principalmente porque, além do volume, temos aqui uma Selic maior, ela pode ser observada no quadro de 3,2% desse trimestre contra 2,8% no trimestre equivalente no ano passado. E aí, evidentemente, a compensação de imposto de renda, contribuição social de R\$ 60 milhões, fruto da diminuição do resultado operacional da empresa, perfazendo, então, R\$ 339 milhões de lucro líquido nesse terceiro trimestre.

Na próxima página, na página 9, nós fazemos aqui, então, uma reconciliação do movimento pós-revisão tarifária, pós-entrada em operação de UHE Castro Alves, repontenciação de PCH's e também, naturalmente, da indexação das nossas usinas, no seu ponto de vista de tarifa, ao IGP-M, que nesse trimestre chegou a 12,31%. Então, fruto da revisão tarifária nosso EBITDA cai das distribuidoras de 74% para 65%. A nossa participação em geração que é de 16% pela entrada em operação de UHE Castro Alves, pela repontenciação de PCH's e pela aplicação do IGP-M em todas as suas tarifas aumentem em tom de participação vai a 23%, e na nossa comercializadora em que pese a redução de volume é importante destacar que esse volume é um volume mais qualificado pela entrada principalmente de consumidores livres do subgrupo A4, onde a gente trabalha com uma margem um pouco superior e também a entrada ou a expansão da nossa plataforma de Serviços de Valor Agregado, destacando, aqui, recebimento de contas partes de 10% chegando a 12%. Essa configuração altera-se um pouco quando a gente vai para o lucro líquido, especialmente por que nós temos um negócio de geração alavancado, portanto com despesa financeira, e nós temos um negócio de comercialização com nenhuma alavancagem, portanto, sem nenhuma despesa financeira. Isso é responsável, então, por fazer que os 23% do EBITDA da geração se transforme em 15% na última linha e o Serviço de Valor Agregado, a comercialização, partindo de 12%, ganhando, então, importância relativa, chegando a 18% na última linha. Em baixo, vocês têm a apuração de Imagem EBITDA, Imagem Líquida após todos esses efeitos se estabilizando, então, em torno de 31,2% a Margem EBITDA e 14,2% a Margem Líquida.

Na próxima página, página 10, eu só faço aqui um ponto em relação ao reajuste tarifário da Piratininga e a reconciliação da revisão tarifária do ano passado. Então, na parte de cima do lado direito, nós temos aqui o índice de reajuste tarifário puro, que é a composição de parcela A e parcela B. Parcela A, subindo 11,37% e incorporados os incrementos em geração de energia e encargos e transmissão e encargos setoriais, tais como CCC, RGE, etc., e a parcela B, aquela que é, de fato, administrada pela concessionária, pelo grupo de 9,76%. A parcela B, como todos sabem, corresponde exatamente à aplicação na parcela, resultante do IGP-M 12,31% menos o Fator X, que a gente está reportando aqui, uma combinação do Fator Xe e o Xa a 2,55%, então 12,31% – 2,55% dão exatamente os 9,76% que fazemos referência agora. Além do índice de reajuste tarifário puro de 10,92%, fruto da ponderação entre Parcela A e Parcela B, soma-se os Componentes Financeiros,

seja a variação da conta de CVA, em 5,62%, daí chegarmos, então, aos 16,54% anunciados. Queria destacar, também, que houve uma revisão da chamada revisão tarifária do ano passado apenas por dois elementos o primeiro, que tem impacto positivo, ou seja, o reconhecimento da ANEEL em cima do percentual de receitas irrecuperáveis, a chamada inadimplência, passando-se de 0,5% para 0,6% (isso tem um impacto positivo da ordem de R\$ 3,5 milhões). Significa dizer que a ANEEL aceita uma inadimplência de 0,6% da receita e, portanto, aceita R\$ 3,5 milhões a mais de inadimplência. Do outro lado, há uma mudança de metodologia, o segundo ponto, onde, agora, a agência utiliza a tarifa cheia (em casos onde há descontos) é o caso típico de descontos para cooperativas, para baixa renda, que é o que afeta este reajuste, mas ele é absolutamente transparente para concessionária, portanto, nenhum impacto em parcela B. O resultado final, então, é somente aquele primeiro e que é positivo. O segundo, trata-se apenas de movimentar a tarifa cheia e explicitar os descontos e tarifas à cooperativas e, no caso específico de Piratininga, dos consumidores de baixa renda. Então, o reajuste do ano passado, ao invés de -10,94%, teria sido de -11,76%.

Na página 11, falando em inadimplência, nós reportamos isso, em que pese essa melhora, essa inadimplência ainda é insuficiente para fazer frente aos nossos números, em pese que nossos números são um dos melhores números de inadimplência brasileiros. Nós continuamos caindo à inadimplência, no consolidado do grupo, de 1,6% para 1,3%, então, uma queda de 0,3 pontos percentuais, acabamos de falar da Piratininga, que vai 0,6%, mas ela tem uma inadimplência que também caiu em 0,2 pontos percentuais, chegando a 1%. Então, a luta continua. Nós temos sido muito efetivos na redução de inadimplência por um conjunto de instrumentos relacionados, em particular, às prefeituras. E a gente faz um destaque aqui, acabamos de viver um período eleitoral para eleição de prefeituras, era comum que prefeituras tivessem inadimplências aumentando nesse período eleitoral, e nós podemos observar aqui, no caso de Paulista e Piratininga, uma queda expressiva. E acho que isso se deve, não só ao aprimoramento com o relacionamento com as prefeituras, a sensibilidade da companhia a parcelamentos de dívidas e óbvio, sem dúvida nenhuma, também as leis de responsabilidade fiscal, que têm sido praticadas e seguidas pelos prefeitos. Isso permitiu, então, uma queda da inadimplência do poder público da Paulista de 80,1%, quando a gente compara o terceiro trimestre de 2004, época da penúltima eleição e o terceiro trimestre de 2008, época da última eleição. Na Piratininga essa queda é ainda mais rigorosa 98,3%, então estamos satisfeitos, estamos trabalhando no sentido de perseguir as metas estabelecidas pela agência, temos tido bom resultado. Há de se destacar, também, a negatização de inadimplentes, utilizando, então, o instrumento de crédito, onde nós conseguimos ser mais efetivos e conseguimos recuperar R\$ 81 milhões nesse terceiro trimestre de 2008. Então, o caminho continua sendo exitoso, mas há metas mais audaciosas a serem perseguidas.

Estamos agora na página 12, onde nós começamos a reportar um pouco das nossas obras, começando pela Usina de 14 Julho, que é a obra que nós devemos botar em operação comercial agora no mês de dezembro, ela tem uma visão da barragem e do nosso desafio em termos de transmissão. Estamos com uma obra com 98% das

obras civis concluídas, 81% do sistema de transmissão, que é o que conecta a nossa usina ao sistema e 73% da montagem eletromecânica, porque temos duas máquinas, a primeira já em processo de comissionamento e a segunda em fase final de montagem. Todas as fases foram seguidas, como falei, já com o reservatório cheio, já agora em comissionamento da primeira máquina, pretendendo, então, entrar operação comercial no mês de dezembro.

Na página seguinte, a página 13, falamos aqui de UHE Foz de Chapecó, a maior obra em curso do grupo CPFL, uma obra de R\$ 2,2 bilhões, onde nós já vemos 55% das obras civis concluídas, 45% do fornecimento de equipamentos e já iniciando montagem eletromecânica em 13%, uma obra gigantesca que pretendemos colocar em operação comercial no segundo semestre de 2010. Estamos, como falei, em um estágio bastante avançado de obras, para que possamos entrar em operação nessa data.

Na seqüência, na página 14, a satisfação de compartilhar novos êxitos na comercialização de créditos carbono. Fizemos nesse trimestre uma comercialização de 254 mil Créditos Equivalentes de Carbono, gerando uma receita bruta de cerca de R\$ 6 milhões da CPFL Geração, com a Tokyo Electric Power Company, uma empresa japonesa, a maior empresa de energia japonesa, comprando, então, esses créditos, e estamos continuando nosso trabalho de reconhecer novos créditos, tal como Monte Claro, as duas usinas do Ceran, que têm características favoráveis em termos de potência instalada por área inundada (são aproveitamentos muito positivos, uma relação muito favorável). Então, estamos iniciando o trabalho de reconhecimento de Créditos para UHE 14 de Julho e UHE Castro Alves cerca de 600 mil Créditos em processo de aprovação agora pelo Clean Development Mechanism. UHE Foz do Chapecó, que é a usina que nós já estamos em construção tem um potencial ainda maior de Créditos na base anual, são cerca de 900 mil Créditos anuais, isso daqui está ainda no Brasil, em processo de finalização do PDD, que é Project Design Document, o documento necessário para que você possa fazer o reconhecimento no Brasil e em Barra Grande, em Baesa, onde nós teríamos, também, um potencial de cerca de 600 mil créditos equivalentes de carbono, com a validação desses créditos previsto para esse quarto trimestre que estamos vivendo. Então, muito boas as perspectivas, se olharmos que cerca 250 mil Créditos ou cerca de R\$ 6 milhões, e nós temos aqui nas avaliações que mostrei cerca de 2 milhões de créditos de carbonos anuais para esses quatro empreendimentos ou cerca de dez vezes o que daria um potencial de receita da ordem de 50/60 milhões por ano.

Vamos agora à página 15, onde falamos aqui da expansão de Biomassa. Do lado esquerdo um mapa mostrando como realmente temos aqui um “Boom” na área de expansão de Usinas de Etanol, a parte preta é a parte que já está em operação, onde nós sabemos aqui que o estado de São Paulo, notadamente o interior, é responsável hoje por cerca de 87% da produção de álcool brasileiro, mas já vimos uma fronteira se avançando por todo o estado do Mato Grosso do Sul, do estado de Goiás, nessas áreas verdes, então uma expansão importante (são cerca de 151 usinas somente no estado de São Paulo até 2011). Então, óbvio que em cima dessa perspectiva que criamos a CPFL Bioenergia e compartilhamos, aqui, o primeiro

projeto com a usina Baldin (um investimento de cerca de R\$ 100 milhões), para que nós tenhamos, aqui, já no ano de 2010 a possibilidade de comercializar cerca de 25 MGW de excedentes, o que daria uma produção na ordem de 112 GWh por ano. Então, esse modelo já está em implantação, já estamos com os equipamentos assegurados, já fomos enquadrados no BNDES para financiar essa obra, já começaremos, então, a construção dessa usina agora.

Página seguinte, página 16, detalhando um pouco esta evolução do Serviço de Valor Agregado. Na parte de baixo, a gente vê a evolução desta linha de receitas da companhia crescendo ano a ano em valores expressivos (no ano passado ela chegou a R\$ 45 milhões) e agora neste ano, já no terceiro trimestre atingimos R\$ 58 milhões, um crescimento de 124%. E aqui nós voltamos destacando a contribuição do negócio CPFL Total, negócio de arrecadação de contas, que nós continuamos expandido a base (na parte de cima do lado direito vemos isso), então, um aumento da base de mais de 100% em relação ao ano passado, chegamos agora a 1.070 pontos de atendimento, estamos indo agora para o Rio Grande do Sul. O crescimento no número de transações mais do que proporcional, um crescimento de 240%, portanto, estamos recebendo cerca de 3 milhões de contas, 1 milhão de contas por mês, e vários clientes, não só da CPFL (do grupo, o grupo responde a algo por 35% desse volume). Os demais são empresas na área de celular, saneamento, prefeituras, enfim, um conjunto bastante diversificado de possibilidades de transações, é o que dá a base, o que é bom para a concessionária, porque ela acaba tendo um custo inferior em operações desse tipo e, obviamente, isso beneficia também o consumidor e ao grupo, porque tem uma plataforma que continua crescendo (já nesse ano faturou cerca de R\$ 5 milhões). Do outro lado, o lado esquerdo em cima, nós falamos aqui dos Serviços de Valor Agregado, além do CPFL Total, naturalmente, que responde por esses R\$ 53 milhões. Somente nesse terceiro trimestre incorporamos à nossa carteira 54 obras, uma perspectiva de receita da ordem de R\$ 14 milhões (nessa carteira), ligado ao sistema de autoprodução, instalação de geradores em Shopping Centers, em empresas no valor de R\$ 11 milhões. Na parte de gestão de ativos, manutenção de infra-estrutura de clientes do grupo na casa de R\$ 2 milhões e sistemas de distribuição, de conexão, etc., contratos no valor de R\$ 1 milhão.

Então, é um seguimento que a gente vê como muito promissor, a companhia tem se destacado, tem sido criativa na identificação de oportunidades, e essa é a principal razão do contínuo aumento de receita que pode ser verificado. Do outro lado, importante já compartilhar alguns resultados aqui do nosso Centro de Serviço Compartilhados, tocado pela Vice-Presidência Administrativa, onde o foco são exatamente ações de Strategic Sourcing, onde nós temos aí esse conjunto de atributos, integração de processos de compra, de redefinição de base estratégica de fornecedores, desenvolvendo-os, estabelecendo contratos de longo prazo, renegociando contratos em andamento (dentro de uma perspectiva de integração de empresas) e redesenho de logística e de distribuição de materiais pela área geográfica do grupo, isso permitiu somente nesses primeiros nove meses, em cima do valor de mercado de contratos, reduzindo cerca de 6,5%. Essa é uma das razões, inclusive, em que os nossos custos operacionais, em que pese o aumento de

vendas da ordem de 6% como falamos, só aumentar em 0,5%. Um dos elementos esta relacionado a esta economia em materiais e serviços da ordem de R\$ 61 milhões.

Passamos agora à página 18 para falar, finalizando, então, os nossos comentários com relação à dívida da companhia que cresce 4% do último trimestre para este, chegando a R\$ 5.639 bilhões (essa a dívida líquida), a dívida no sistema financeiro é de R\$ 6.254 bilhões, que se acresce, aqui, à entidade de Previdência Privada, o contrato de reconhecimento de dívida de longo prazo que temos com a Fundação CESP e mais cerca de R\$ 591 milhões e abatidos, naturalmente, das disponibilidades de caixa e ativos regulatórios que temos. Na parte de baixo verificamos, então, esse crescimento e a variação que temos do rating de dívida líquida ajustada por EBITDA que chega a 1,95%. É importante destacar, dado que temos dois grandes empreendimentos em construção e que são financiados e já tiveram ingressos da ordem de R\$ 400 milhões nessa dívida, empreendimento de UHE Foz de Chapecó e de UHE 14 Julho que ainda, obviamente, não são operacionais, me enganei, peço desculpas, de R\$ 575 milhões que estão nessa dívida de 5,64% e que ainda não produzem o EBITDA. O EBITDA é importante que começa, no caso de UHE 14 Julho, a ser já verificado no ano que vem e, no caso de UHE Foz de Chapecó, só no outro ano. Isso faria com que esse rating diminuísse cerca de 10% e ficaria em torno de 1,7 vezes.

Vamos aqui, na seqüência, na página 19, só demonstrando aqui que do CAPEX da companhia para ano há um detalhamento desse CAPEX, no release da companhia, mas só mostrando que o CAPEX de distribuição 2008/2009, já contratado com o BNDES, que financia entre 60 e 70 % dos itens, há um custo muito competitivo TJLP + 2,9 e 3,4% e que tem a sua amortização em 6 anos e, do outro lado, o CAPEX importante de UHE Foz de Chapecó, já contratado, além da finalização aqui, naturalmente, de UHE 14 Julho, mas onde no caso de UHE Foz de Chapecó 70% do CAPEX via BNDES a ser amortizado em 16 anos, seis meses depois da entrada em operação e custo do TJLP + 2,64%. Então, isso dá uma grande tranquilidade para que a companhia continue se expandindo na sua área de Geração sem nenhum tipo de contratempo, especialmente na área de distribuição, onde do total de investimentos de R\$ 1.2 bilhões nesse ano de 2008, cerca de 70% disso é relacionado à atividade de distribuição. Isso, evidentemente, é um reconhecimento em cima da grande qualidade de crédito da companhia, um Rating Duplo A+ pela Standard & Poors e duplo A Fitch Ratings.

Também é importante detalhar na página 20, isso foi objeto, naturalmente, pela característica da evolução do dólar, preocupação do mercado, mas compartilhar que a nossa dívida hoje (no lado direito pode ser observado) é totalmente coberta, então o detalhamento de instrumentos de dívidas tomados no mercado financeiro em moeda estrangeira de 18% é totalmente "Hedgeado". Funds Hedge, então, Hedge bancário de 16% disso em operações de SWAP para CDI, com detalhamento colocado em média de 104% de CDI, e nós temos aqui um Hedge Natural de 2%, porque a companhia tem ativos regulatórios chamados CRC que é indexado ao Dólar, de 137 milhões que é uma receita com componente cambial. Então, com isto,

nós temos uma dívida pós-hedge, 53% indexada à CDI, 31% à TJLP, a moeda corrente do BNDES, 14% à IGP, notadamente o fundo de pensão e o Hedge Natural de 2%, conforme falamos. Então não temos nenhuma exposição cambial, isso é importante ficar destacado nessa apresentação. E temos tido, até, uma excelente evolução no que diz respeito ao custo real da dívida, que chega, nesse trimestre, a 6,5%, ela vem decrescendo trimestre a trimestre, chegando a 6,5%, em que pede que nominalmente aumente para 13,2%, principalmente por conta da evolução mais recente do IGP e do próprio CDI.

Passamos à página 21 apenas a fazer uma cobertura. A companhia completou no último dia 29 de setembro, 4 anos de IPO. É sempre importante destacar a evolução que teve ao longo desses 4 anos, como empresa pública. Nós temos, então, na primeira linha de IPO quais eram os ativos e as operações que companhia tinha em distribuição, geração e comercialização. Podemos observar essa evolução. Ou seja, na distribuição passamos de praticamente 2 distribuidoras para 8 distribuidoras, isso permitiu um aumento na venda de volume de energia, mesmo com a saída de clientes livres da ordem de 35% e um acréscimo de cerca de 19% no número de clientes, ou seja, 1 milhão de clientes adicionados nesses 4 anos. Na área de geração, idem, partimos de um potência, pouco superior a 800 MGW, que era correspondente a 19 pequenas centras hidroelétricas mais a usina Semesa e, naquela ocasião, com 6 Usinas em construção já para hoje 33 PCH's, quarta usinas de grande porte de operação, uma quinta a entrar em operação agora no mês que vem e, ainda, com duas usinas em construção, um acréscimo até hoje de 114% na nossa capacidade instalada, isso, sem dúvida nenhuma, fruto de investimentos desde IPO de cerca de R\$ 5,1 bilhões, 4 bilhões em CAPEX e 1,1 bilhões em aquisições. Ainda é importante detalhar o crescimento e fortalecimento da atividade de comercialização, que era embrionária naquela ocasião (nós tínhamos uma participação relevante), mas o mercado era muito pequeno. Vocês vejam que nós ampliamos um pouco nosso market share, que já era grande em 19% para 22%, porém especialmente aumentamos aqui em cerca de 3 vezes ou 197% o volume de energia comercializada. É óbvio que este avanço em cada uma das 3 atividades permitiu esta evolução que nós mostramos aqui na parte do meio desse gráfico, ou seja, um crescimento em receita líquida de 38%, um crescimento do EBITDA de 81% e um crescimento do Lucro Líquido de 691%, isso é exatamente crescimento com criação de valor, ao mesmo tempo em que diminuimos aqui a relação dívida líquida sobre EBITDA para 1,9% e pagamos 4,5 bilhões em dividendos, desde IPO ou cerca de praticamente um Dividend Yield de 60% do valor de uma ação adquirida no tempo do IPO. Então são resultados realmente expressivos e que nos trazem essa satisfação de estarmos seguindo dentro de uma estratégia robusta e sólida em direção à criação de valor.

Vimos ainda em complementação a isso, na página 22, a performance da companhia no mercado acionário, desde o IPO, então ela cresce 180,8% contra 148,1% dos seus comparáveis do IEE, contra 113,3% do IBovespa. Quando a gente vai para Nova Iorque esse resultado é ainda mais expressivo, enquanto Dow Jones cresce 7% os 20 ADR's mais negociados brasileiros crescem 177,2%, o ticket CPL da CPFL Energia cresce 318,5%, um avanço importante do free float, praticamente

duplicando desde IPO, e a companhia ainda no terceiro trimestre deste ano, trimestre difícil para qualquer equity no mundo teve uma valorização de 1,3% contra uma queda do IBovespa de 23,8%, os nossos comparáveis caíram 14% e em Nova Iorque contra o Dow Jones de 4,4% os ADR's brasileiros mais negociados de 32% e ela caiu 15,3%. Só importante destacar que, nos casos específicos de Nova Iorque, há uma combinação não só do resultado da companhia, mas também desse incremento expressivo do câmbio na valorização no caso do Dólar frente ao Real. Fazemos a comparação do lado direito da performance da CPFL, vis a vis os principais índices (ela bate todos eles) e óbvio por ser hoje considerado um papel defensivo, onde você tem uma boa parte da sua receita indexada à IGP-M. A crise financeira tem um impacto limitado sobre a performance da empresa, consumo de energia e, no caso inelástico, sem exposição cambial e uma boa pagadora de dividendos.

Isso pode ser verificado, também, na página 23, pelo aumento do volume médio diário, isso confirma essa preferência por esse papel no momento de maior volatilidade como os que vivemos, então há um aumento de 14% nas duas praças (São Paulo e Nova Iorque), praticamente R\$ 36.995 milhões, isso, obviamente, também é acompanhado por uma ação importante do nosso grupo de financeiros de Relação com Investidores em cada um desses eventos da APIMEC's, de conferências, de Roadshows, participação na Expomoney e um conjunto de iniciativas que resultam, aqui, em praticamente desde IPO em 750 reuniões one-on-one, praticamente uma por dia, com investidores e já hoje com 23 instituições cobrindo o papel, e a companhia participando de todos os principais índices da bolsa de valores brasileira e americana.

Queria finalizar aqui, entrando na página 24, destacando os temas da sustentabilidade, aqui só lembrando que nós temos iniciado um trabalho forte na questão de gestão do conhecimento, criando os fóruns internacionais, os fóruns da CPFL Energia, o primeiro deles que fizemos no início do segundo semestre, onde nós tivemos a felicidade de trazer para o Brasil Paul Krugman para o prêmio Nobel, na sequência disso foi reconhecido, onde nós tivemos e pudemos compartilhar as opiniões de "Mr. Krugman" com 650 participantes em São Paulo e Rio de Janeiro em um evento em que tivemos a parceria também do BNDES e do Jornal Valor Econômico. Queria destacar que antes de ontem fizemos um evento semelhante com Lord Nicholas Stern, o autor daquele famoso relatório Stern sobre os efeitos relacionados ao meio ambiente, aquecimento global, um relatório muito importante, onde nós pudemos, então, também fazer um trabalho semelhante nesses fóruns internacionais. Cadeia de valor, que é importância da cadeia de fornecedores da companhia, fizemos o quarto seminário regional do Tear, um programa que desenvolvemos também com o Banco Mundial, e de relacionamento com os STAKEHOLDERS, aqui o destaque para o décimo encontro dos conselhos de consumidores das distribuidoras do grupo CPFL, com a participação de 20 representantes do conselho, então um trabalho importante (já pelo décimo ano fazemos esse tipo de evento). Destacar, também, que pela sétima vez consecutiva o grupo participa das melhores empresas para você trabalhar na revista Exame, e ela foi eleita a melhor empresa na categoria de Estratégia de Gestão.

Agora, nas últimas páginas, só reportando o prêmio do IFC que nós falamos que é um prêmio voltado, entre centenas de empresas privadas ao redor do mundo, à qualidade de gestão, à transparência, à responsabilidade social e padrões de Governança Corporativa que o presidente do IFC, então, entregando o esse reconhecimento à CPFL, que foi lá representada por mim e por Filippo, a primeira empresa brasileira a ter esse reconhecimento.

E na página seguinte, página 26, só falando do Prêmio Nacional da Qualidade, que é um dos prêmios mais famosos do mundo, mais reconhecidos do mundo, sob o ponto de vista dos seus critérios, comparados ao Deming Prize do Japão e ao Malcolm Baldrige National Quality Award nos Estados Unidos, corresponde uma certificação de maturidade e excelência na gestão, as chamadas empresas de classe mundial. Esse prêmio foi criado há 17 anos e nesse período só 31 organizações foram premiadas, cerca de 15 empresas de grande porte, a CPFL pela segunda vez sendo uma companhia e as empresas têm buscado a excelência em gestão, prova disso é que este tivemos 52 empresas que conseguiram se eleger para o prêmio, 3 finalistas e 2 vencedoras, CPFL Paulista, então, uma delas.

São essas as colocações. Eu, junto com o Filippo (nossa diretoria) estamos aqui agora à disposição para perguntas. Muito Obrigado!

Sessão de perguntas e respostas

Operadora: Senhoras e Senhores iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor digite asterisco (*) 1, para retirar a sua pergunta da lista digite a tecla sustenido (#).

Nossa Primeira pergunta vem do Sr. Marcos Siqueira, do Deutsche Bank. Por favor, Sr. Marcos, faça sua pergunta?

Marcos Siqueira: Muito obrigado! Bom dia a todos! Tenho uma pergunta sobre quais são as expectativas de vocês em relação às tendências na demanda no próximo ano no cenário de menor atividade econômica e, também, qual é a expectativa de vocês para preço de geração, indo também nessa linha que o ano que vem, talvez 2010, seja um ano de menor atividade econômica? E a segunda pergunta, em relação à distribuição, o que a gente pode esperar em termos de custos nos próximos trimestres? Gostaria de saber um pouco mais de detalhes sobre o seu programa de controle ou cortes de custos, muito obrigado!

Wilson Ferreira Junior: Bom, Marcos, só indo para primeira pergunta. Nós estamos trabalhando nesse momento aqui, fruto das interações com nossos cenaristas com a perspectiva de crescimento do PIB, um cenário com Hedging 3,1 e 3,5%. Isso deve repercutir sob o ponto de vista do crescimento de volume de energia nas áreas de concessão entre 3,6 e 4% no ano que vem. No que diz respeito à situação atual, até dei uma declaração ontem no jornal, mesmo no mês de outubro nós não percebemos nenhum impacto significativo, no que diz respeito a volume de venda de

energia, pelo contrário, nós estamos verificando valores até um pouco acima da nossa previsão original, então nós continuamos com um comportamento semelhante a este que eu compartilhei a pouco no resultado do terceiro trimestre. Você fez uma pergunta sobre preços de geração. Os preços de geração brasileiros eles são basicamente indexados a IGP-M, então os preços de geração do ano que vem, especialmente no que afeta o nosso grupo, que são as operações com as distribuidoras são indexadas ao IGP-M e na compra e, principalmente, na venda nas nossas próprias usinas, por isso que, inclusive, nós tivemos um aumento de participação da atividade nossa de geração em relação a distribuição e comercialização e, principalmente, em distribuição e no ano que vem nós teremos o acréscimo do resultado da Usina de 14 Julho. Eu diria para você que o ano de 2009 era um ano que, tal como 2008, fruto principalmente da diminuição da oferta de gás, ele tinha uma oferta e uma demanda bastante próxima, ou seja, o mercado trabalhava com a perspectiva, naturalmente, de um projeto bastante estreito, o que daria volatilidade no mercado de curto prazo no preço do spot, principalmente. Essa tendência se mantém arrefecida um pouco por um possível efeito, a gente já está prevendo isso em uma diminuição do volume de vendas não significativo, mas comportado, o que deve fazer com que também esse mercado de spot seja mais comportado. Eu diria que é cedo ainda para se fazer uma avaliação mais precisa, até porque a volatilidade do spot é muito grande, porque ela não é afetada exclusivamente por conta dessa relação oferta e demanda, mas ela é, também, afetada por conta da questão das chuvas, em particular, as chuvas de verão do Sudeste, que começam a acontecer agora em meados de novembro, mas eu diria que a crise nesse sentido acaba agindo como um atenuador dessa volatilidade.

Com relação aos custos de distribuição, se nosso esforço é no sentido DE que nós não tenhamos o aumento de custos da companhia na área de distribuição, principalmente, que é o principal driver de custo nossos, custos operacionais, de que ele não cresça mais do que 30% do acréscimo de mercado, o que seria, então, uma perspectiva de crescimento de 4% de mercado, sempre que você o crescimento do seus custos em base real da ordem de 1,3%.

Marcos Siqueira: Ok, Muito Obrigado!

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Márcio Prado do Santander. Sr. Márcio, por favor, sua pergunta?

Márcio Prado: Bom dia a todos! Ainda queria focar um pouco na parte de volumes, um volume muito forte nas três principais, a Piratininga, a Paulista e a RGE. Eu sei que o modelo de projeção de demanda de vocês costuma ser bastante aderente, então eu não sei se vocês poderiam compartilhar com a gente quanto a mais esse crescimento significou em relação ao que a CPFL estava prevendo e, também, dar um pouco mais de cor também nessa questão de volume tem declaração do jornal hoje, também, do Wilson falando que outubro está muito forte, se vocês podem dividir com a gente um pouco mais a demanda industrial, porque é uma surpresa em relação a expectativa de atividade econômica que vinha sendo com senso de mercado. E a segunda pergunta queria fazer sobre estratégia. A gente viu o

regulador recentemente, nos últimos 2, meses houve alguns eventos no setor falando sobre o fato que o fim das revisões tarifárias (acho que está chegando ao fim), abrir a possibilidade de consolidação no setor de distribuição e um regulador vendo isso com bons olhos, esse assunto ficou um pouco parado, se puderem comentar sobre isso também. Obrigado!

Wilson Ferreira Junior: Márcio, por razões de governança a gente não compartilha números, porque não damos um guia. O que eu quis dizer, inclusive no jornal, é de que, tal como nesse terceiro trimestre, nós temos verificado o consumo um pouco superior à nossa previsão. Veja, como nós estamos falando de crescimento na casa próximo de 6% nós estamos trabalhando, isso à gente já tinha falado no ano passado, com um valor entre 4,5 e 5%. Então, para o ano como um todo. Lembrando que sempre o quarto trimestre é um trimestre que tem menos volume de energia, fruto, principalmente, dos eventos de final de ano (Natal, etc.). Então, esse é o primeiro elemento.

Você perguntou, também, no que diz respeito à consolidação das distribuidoras após o ciclo de revisões tarifárias. De novo nós estamos aqui vivendo o mês de novembro a espera da emissão, propriamente dita, da chamada AP 52, ela ainda não teve ainda a sua aprovação formal, embora já teve a emissão de alguns temas, isso ainda está em discussão entre a ANEEL e os agentes do setor, principalmente em relação a ABRADDEE e diria que a gente poderia falar alguma coisa disso depois que tivermos todos os números e todos os critérios que a gente está aplicando. Você fazia referência ao evento da APIMEC onde o próprio diretor geral da ANEEL compartilhava ainda algumas indefinições. Seria mais produtivo se falássemos após a emissão da AP 52. O que eu posso lhe colocar objetivamente nesse momento é de que há um conjunto de elementos positivos e o principal deles é, certamente, o da transparência no cálculo de empresa de referência, principalmente no que diz respeito à contabilização na chamada base de ativos e a sua blindagem original são elementos muito positivos, porque vão permitir eliminar uma incerteza, em particular, para os investidores e para os analistas que conseguirão ver mais claramente esses movimentos da distribuidora, fruto, inclusive, do seu crescimento orgânico, esse é o ponto positivo. Há, ainda, uma certa indefinição, eu compartilhei aqui um ganho, por exemplo, de eficiência, no que diz respeito à compra de materiais e de serviços, que para que ele produza o efeito positivo ou do incentivo à eficiência que a agência quer incorporar ao processo, ele precisa ter (isso não vai ser feito nesse ciclo passado nem retroativamente) a chamada base de ativos a preço de mercado, e uma ação como essa é positiva para a concessionária, senão ela acaba trabalhando contra a concessionária, não a razão nenhum, naturalmente, para que a gente deixe de ser eficiente nisso, mas teríamos, seguramente, mais incentivos quando a gente sabe qual a referência vai ser utilizado e você uma programação de compra de materiais e serviços que tente endereçar a questão cíclica, a questão das próprias commodities, a questão de volumes, os estoques, enfim, você sabe que há um conjunto de elementos críticos no Supply Chain que pode ser otimizado como estratégia mais adequada. Então, esse é o ponto que está faltando. Houve uma manifestação, também, naquele encontro, no que diz respeito a um tema que tem sido bastante criticado, no que diz respeito à composição da base, ou seja, há um conjunto de ativos das concessionárias que, adequadamente preservados, podem durar mais do

que a vida útil econômica (contábil) dela. E isso não está permitindo ter um incentivo claro para fazê-lo, porque em princípio, quando aos 25 anos, aquele ativo é como se não existisse, então, isso foi colocado para o regulador, ele manifestou ser favorável a algum tipo de incentivo, ele ainda não está presente. Então, em que pese em que teremos aqui a emissão da AP 52, eu diria que há complementos a serem feitos, e eu imagino que a agência esteja sensível a dar o sinal adequado, para que de um lado estimule a eficiência e de outro lado produza, periodicamente, a cada quatro ou cinco anos chamada modicidade tarifária para o consumidor.

Márcio Prado: Obrigado pela resposta! Se puder complementar na parte estratégica, se método de consolidação seria uma, então foi à primeira parte da pergunta. Uma linha, acho que a menos importante para uma distribuidora grande como a CPFL, mas que tem sido muito importante para as distribuidoras menores, tem sido a linha de outras receitas, tem consultoria para poupar energia ou algum tipo de instalação elétrica que é cobrada por outras distribuidoras para algumas distribuidoras, particularmente no Nordeste, que está havendo um crescimento muito forte dessa linha que está tendo impacto realmente em resultado. Eu queria perguntar se este crescimento é de outras receitas, e é o que se conversa na CPFL, se tem um cadastro gigantesco de clientes, então vendas cruzadas de outros produtos e, se Sim, se há uma preocupação no futuro em separar isso de distribuidoras pra, justamente, não ser captado em processo de revisão tarifária ou algo similar. Obrigado!

Wilson Ferreira Junior: A sua pergunta é boa, mas deixando bem claro que nós já fazemos isso de forma separada. As comercializadoras são vendedoras desse tipo de serviço, e nós temos uma empresa especializada nisso, que chamamos CPFL Serviços, então, nós já fazemos isso. Essas iniciativas são claramente identificadas na empresa CPFL Serviços, temos Sim verificado (isso está na apresentação) um crescimento nesta linha e uma demanda maior por esses serviços que não são só serviços de eficiência energética, conforme você falou, mas são serviços na arrecadação de contas (eu recentemente compartilhei que nós estamos criando aqui uma empresa de Call Center, chamada CPFL Atende, para tentar também ter volume de telecomunicações que permita ter ganhos). Essa linha é, hoje, uma linha cara, o atendimento telefônico das concessionárias é feito gratuitamente ao consumidor, então ela tem que trabalhar de um lado, no sentido de robustecer o seu sistema, eliminar erros de faturamento, coisas desse tipo, para ter menos demanda por esse serviço. E, do outro lado, ao ter demanda pode-se atendê-la com um custo que seja compatível com aquele que é oferecido ou que é reconhecido pela agência na empresa de referência. Então, nós temos uma estratégia diferenciada nesta área que envolve não só a prestação de serviços especializados, maiores, enfim, mais eficientes para as concessionárias, mas, especialmente, serviços (como eu pude demonstrar aqui junto aos consumidores), desde a manutenção da sua infraestrutura até a otimização dela, com instalação de geradores, pra se aproveitar de períodos de pontas e etc., então é uma linha que a gente vai continuar crescendo, você tem uma indicação do potencial vis a vis o que aconteceu nos últimos 4 anos desde que a gente implementou essa linha e tirou ela completamente da área das

distribuidoras, o que não cabia hoje na linha de outras receitas nas distribuidoras, nós temos praticamente os serviços de aluguéis de postes, que uma parte deles consideramos tarifário e uma parte não. Então, há incentivo para que se cobre das empresas de telecomunicações um valor mínimo, se você conseguir negociar valores maiores, que é o caso, ele gera um resultado adicional para distribuidora.

Marcio Prado: Ok, Obrigado!

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Sérgio Tamashiro, Banco Itaú. Sr. Sérgio, por favor, a sua pergunta?

Sérgio Tamashiro: Boa Tarde a todos! A primeira pergunta, com relação ao seu programa de CAPEX, vi aqui que vocês mantiveram o programa em 2008/2012 em R\$ 4,8 bilhões. Então eu queria estar entendendo se isso daqui é exatamente o que você está vendo, que a demanda a longo prazo continua sendo igual, se vão estar adotando uma política ainda de dividendos, ainda continua sendo agressivo 95%, ou exatamente isso daqui é contraparte falarão: nós estamos mantendo o CAPEX elevado, mas nós devemos estar, então, adotando um postura mais conservadora com relação aos dividendos ficando no mínimo, ou que vocês vão estar conseguindo todos os financiamentos para o CAPEX necessário e, depois, exatamente paralelo a isso, vocês haviam comentado que o nível do endividamento da dívida líquida sobre EBITDA 2x é razoável, mas queria saber exatamente as dívidas de curto prazo que não vi na apresentação, se tem algum tipo de vencimento aqui de dívidas, principalmente as de que tem Debênture, se algum potencial causador de stress aqui nos próximos meses e se já estão negociando esse tipo de rolagem, que termos que estão. Obrigado!

Wilson Ferreira Junior: Bom, Sérgio, obrigado pela pergunta! No que diz respeito à primeira questão, é exatamente nos termos que você colocou, nós não temos nenhum elemento, nesse momento, para dizer que a perspectiva de crescimento de mercado, consumidores e dos investimentos, onde a companhia já está comprometida, venham mudar e, em particular, porque pelo menos até 2010 em toda geração e 2009 toda distribuição, o CAPEX já está contratado com o próprio banco. Então, se olharmos aqui o cenário, que nós já trabalhávamos com o cenário na casa de 3,1 e 3,5% de PIB, ele se alterou muito pouco nesse momento. Os elementos que temos até esse mês de outubro, como falei, continuam fortes, sólidos, então nós estamos mantendo esse programa de CAPEX. No que diz respeito ao endividamento de curto prazo, nós temos sim vencimentos de alguns compromissos. São pequenos, na casa de R\$ 350 milhões no ano que vem, o próprio jornal diz claro isso, o jornal fala em sorte, na verdade não existe sorte nesse tipo de ação. A companhia tinha uma estratégia vis a vis o seu entendimento de cenário, de que o crédito poderia ficar um pouco mais apertado, óbvio que ninguém imaginava que no nível que está aqui, então ela se antecipou em um conjunto de operações, liderados pelo Fillipo e o time dele, e conseguiu fazer com que a gente tenha um conjunto de vencimentos que foram antecipados em termo de tomada no começo deste ano, porém em operações de 3 anos, então isso foi tudo para 2012, e ela tem 3 vencimentos de menor porte no primeiro semestre do ano que vem, são

vencimentos na casa de R\$ 300/350 milhões, que no fluxo de caixa da companhia com o caixa que ela ainda tem, seguramente não preocupam a companhia, não gerará nenhum tipo de stress e, fruto, seja da perspectiva de crescimento, seja dos CAPEX já contratados, não vejo motivos, nesse momento, para alterar, inclusive, a política de dividendos. Acabamos de pagar cerca de R\$ 600 milhões e, tendo pago os R\$ 600 milhões, nossa posição de caixa continua na casa de R\$ 700 milhões, e a companhia gera caixa líquido mais do que consome em termos do seus investimentos e etc. Então, a perspectiva é de continuar exatamente nos termos em que está, esse é o instrumento, inclusive, de a companhia manter um nível adequado de alavancagem e se beneficiar fiscalmente dessa característica.

Sérgio Tamashiro: Está certo. Então, só para confirmar, mantendo essa situação atual, mesmo com taxas de juros mais elevada agora no segundo semestre de 2008 vocês devem manter essa política de payout rate 95%.

Wilson Ferreira Junior: Exatamente.

Sérgio Tamashiro: Está ok. Obrigado!

Wilson Ferreira Junior: Só destacar, também, que a energia da nossa geração ela é 100% contratada. Agora, UHE 14 de Julho ela já tem o seu PPA, ela não depende em nada do mercado, cerca de ¼ do resultado dessa companhia está absolutamente contratado 100% no longo prazo indexado em IGP-M.

Sérgio Tamashiro: Está certo! E nessa parte das distribuidoras, existe, é fácil essa flexibilidade, você ter postergação do CAPEX, ou elas são também que nem a geração já está contratada você não consegue antecipa 30% dos próximos anos.

Wilson Ferreira Junior: Não, você tem óbvio que ao longo do ano e do ciclo tarifário alguma flexibilidade. Agora a própria regulação do ANEEL, ela te fiscaliza no sentido de que aqueles investimentos que estão relacionados ao chamado Fator X pelo menos 90% deles sejam realizados ao longo do ciclo, então você tem flexibilidade entre meses, às vezes carry over entre anos, mas você deverá confirmar a efetivação desses investimentos, 90% deles pelo menos, senão você tem penalidade.

Sérgio Tamashiro: Ok! Obrigado!

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Rafael da UBS Pactual. Sr. Rafael, por favor, sua pergunta?

Rafael: Bom dia a todos! Na verdade eu tenho duas perguntas. A primeira é ainda em relação à regulação. Qual a sua visão, Wilson, sobre essa discussão recente da intenção da reguladora de capturar aquela gordura da Parcela A, seria a primeira pergunta. E a segunda, é em relação à parte de comercialização CPFL Brasil vem mostrando um resultado bastante expressivo ao longo dos trimestres. Eu queria

entender o quanto disso é referente a contratos mais longos que vão ser recorrentes ao longo do tempo e quanto disso é resultado gerado no curto prazo.

Wilson Ferreira Junior: Bom, no que diz respeito à primeira pergunta. Houve uma manifestação do TCU e houve um acolhimento da própria ANEEL em relação a esse posicionamento. Acho que está havendo discussões entre a agência e os próprios agentes através da própria ABRADÉE, acho que a posição para quem esteve naquele seminário foi muito clara, os agentes entendem que fizeram um aditivo ao seu contrato de concessão, aditivo esse para inclusive por oposição das partes e o poder concedente e o próprio agente intermediado pela ANEEL para praticar aquela fórmula, tal como tivemos aquele aditivo foi um reconhecimento de um acordo, acho que sempre é possível fazer mudanças, agora as mudanças são feitas em um contexto de negociação, eu imagino, assim como nós não temos, eu gosto sempre de usar um exemplo: que a lei te obriga oferecer aos seus empregados um plano de participação em lucro e resultados, porque às vezes você não tem lucro, e a agência não reconhece isso aqui, então, evidentemente, tem coisas eu acabei de mostrar, somos muito eficientes sobre inadimplência, portanto, a inadimplência é de 1% não é de 0,5%. Então, há um conjunto, isso tem que ser objeto de negociação, você aceitou fazer, contratar como uma fórmula, e abriu mão de outras coisas, então é óbvio que você pode mudar a fórmula, desde que você coloque outras coisas, imagina que tenha que se estabelecer um processo equilibrado negociação, para que você tenha o sinal adequado em termos de incentivo, a eficiência para que ele possa ser periodicamente a cada 4 ou 5 anos compartilhada com o mercado, é assim que ele anda. Agora, você não pode de nenhuma maneira de forma unilateral, retirar coisas, e não colocar talvez algumas que deveriam ser colocadas, revisão eu sou otimista no que diz respeito a poder haver um processo equilibrado de negociação, que de alguma maneira, mantenha o incentivo a eficiência e permita a amortização tarifária. No que diz respeito ao segundo da comercialização, a nossa comercializadora praticamente 60% da sua operação e operação de longo prazo. Ela tem PPA's com distribuidoras, onde ela repassa contratos de cana-de-açúcar, etc., e cerca de 40% da sua operação e no mercado livre, junto com consumidores livres, aonde ela também faz, por uma questão de política, e isso é que talvez a torne diferente ela faz contratos de longo prazo, na média dos consumidores entre dois e três anos, 80% dessa operação e de longo prazo, então, é recorrente. Eu destaquei que agente vem observando ao longo do tempo, especialmente este ano aqui, uma mudança do perfil dos consumidores livres, onde nós tivemos, fruto do incentivos aqui às fontes renováveis, PCH's, e Biomassa uma entrada maior de consumidores do chamado subgrupo A4, onde essas fontes são muito competitivas e aonde a companhia, por ser um comprador importante desse tipo de fonte, acabou tendo um benefício. Então quando a gente vê o resultado da companhia, em que pede um volume menor em transações de vendas de energia, eles estão sendo operados com nível maior de rentabilidade por conta da característica dos consumidores. Para você ter uma idéia, em 2007 nós tínhamos 13% desse mercado em termos de volume, eram de consumidores A4, neste ano, nós passamos para 25% em A4, isso, evidentemente, é uma mudança, e ela é fruto notadamente da entrada em operação de mais fontes com esse tipo de incentivo.

Rafael: Ok, muito obrigado!

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Sérgio do CITGROUP. Sr Sérgio, por favor, sua pergunta?

Sr. Sérgio? Sr. Sérgio, por favor, sua pergunta?

Sérgio: Sim, analisando o despacho do TCU sobre a questão da gordura da parcela A na CELP, nós vemos que o TCU pede a ANEEL uma análise do impacto retroativo, que é a questão da gordura da parcela A nas tarifas nos últimos anos. Você entende que existe algum risco de que ocorra uma alteração na regulamentação de caráter retroativo para tratar a questão da parcela A para todas as distribuidoras?

Wilson Ferreira Junior: Olha, acho que não. Isso também foi colocado com muita clareza pelo próprio regulador. A gente tem uma dificuldade, às vezes, um desafio de tornar mais estável, mas previsível o futuro. Mas tem um compromisso fundamental de tornar absolutamente previsível o passado. Significa dizer que, conforme foi dito até no despacho do TCU, que a aplicação da fórmula que é parte constante do contrato de concessão foi correta, tanto o nosso entendimento, enquanto ela não mude, ela está valendo e fez parte de um contrato assinado entre partes, sendo uma delas o agente e a outra o poder concedente. Se ele identificou e só identificou agora, por conta de volumes diferenciados de mercado, algum tipo de equívoco. Não que ele não possa ser corrigido... pode! Não é o único equívoco constante do processo, então, de tempos em tempos, você pode fazer reconhecimentos, melhorias, de tal maneira a fazer aquilo que eu falei que o objetivo desse contrato. É criar um incentivo à eficiência do agente, em contraparte a possibilidade de compartilhar esta eficiência periodicamente para gerar modicidade tarifária ao mercado consumidor. Então, minha visão é de que no passado não mexe no futuro se negocia.

Sérgio: Perfeito. Uma segunda pergunta, Wilson, no começo do terceiro Tri a BRADESPAR emitiu aquele Commercial Paper de 6 meses para subscrever a oferta da Vale e postergou uma venda das ações da CPFL naquele momento, dadas as atuais condições do mercado de crédito, a performance relativamente positiva das ações da CPFL no último trimestre. Você já tem alguma finalização da BRADESPAR que pode acontecer quando a Commercial Paper vencer no começo de 2009?

Wilson Ferreira Junior: Não, não tenho nenhuma.

Sérgio: Está ótimo. Obrigado!

Operadora: Gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Wilson Ferreira Junior para as considerações finais.

Wilson Ferreira Junior: Bem, eu queira novamente agradecer a atenção dos senhores analistas e investidores a essa nossa Webcast, dizer da nossa satisfação em poder compartilhar esses resultados neste trimestre por conta da eficiência das nossas operações. Dizer que estou muito otimista com relação aos impactos dessa chamada crise. Eu acho que a gente tem podido assistir o comportamento importante do mercado consumidor rigoroso, como coloquei, que vem se mantendo. Sinto que o governo está adequadamente mobilizado com suas melhores forças para tentar mitigar, naturalmente, os efeitos dessa crise mundial aqui no país, em particular, na questão de crédito. Acho que os sinais emitidos pelo governo e pelo presidente do BNDES, no sentido do seu compromisso com relação às obras de infra-estrutura, é algo que trás uma tranqüilidade importante para esse setor fundamental no processo de crescimento econômico brasileiro, infra-estrutura. Acho que somos aqui um testemunho muito vivo e, claro, desse compromisso. Estamos recebendo todos os desembolsos do BNDES, dentro de toda a normalidade sob a ótica de cronograma. Acho importante compartilhar uma perspectiva positiva da inauguração da nossa nova Usina de 14 de Julho (estamos em fase final). Vejo sim, o futuro, evidentemente com a cautela necessária, lançando em cima do comportamento de mercado. Acho que a gente já está refletindo isso em cima das nossas perspectivas de crescimento mais comportado da economia e da venda de energia, mas entendo que nesse cenário é um cenário onde também de novo a capacidade, a competência, a eficiência são determinantes. O fim dos processos de revisão tarifária com a emissão da chamada AP 52, estabelece um arcabouço regulatório mais transparente para todos os agentes de mercado, para todos os analistas, e isso estabelece novamente aquela perspectiva de consolidação. Eu diria que é um momento importante a ser vivido, tal como fizemos do primeiro para o segundo ciclo. Então, continuamos aqui com a CPFL, muito otimistas de continuar crescendo, criando valor para os acionistas e para todas as partes interessadas na companhia. Muito Obrigado!

Operadora: A teleconferência da CPFL Energia está encerrada, agradecemos à participação de todos, tenham um bom dia e obrigada!