



**Transcrição da teleconferência de resultados do 1T08  
13 de maio de 2008**

**Operadora:** Boa tarde e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência de Resultados 1º Trimestre de 2008 da CPFL Energia.

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

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

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

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

**Sr. Wilson Ferreira Jr:** Boa tarde senhoras e senhores analistas, investidores. É um prazer estar aqui compartilhando com vocês os resultados da CPFL do primeiro trimestre de 2008. Nós temos uma apresentação com cerca de 30 slides, eu dou início, então, ao segundo slide passando aqui os principais destaques e ocorrências nesse primeiro trimestre de 2008.

Nós estamos falando aqui do contínuo crescimento que a nossa plataforma de distribuição e de comercialização têm tido. Estamos aqui apresentando 8,1% no volume de vendas na área de concessão das nossas distribuidoras, mais de 14% na

área de venda a consumidores livres num total de 8,5% de vendas totais promovidas pelo grupo.

A entrada em operação - ainda que com um pequeno atraso - da usina de Castro Alves em março de 2008 já com 100% da energia assegurada, o leilão de comercialização de créditos de carbono já do primeiro aproveitamento do complexo Ceran, a usina de Monte Claro - então temos aqui uma receita estimada de cerca de 10 milhões de euros, já como parte do nosso programa de aumento de eficiência, findo aqui no segundo ciclo de revisões tarifárias das nossas distribuidoras com a criação da Vice-Presidência Administrativa com foco na racionalização de custos corporativos envolvendo a parte de infra-estrutura, veículos, imóveis, logística, centros de distribuição de materiais, parte de compras, suprimentos e principalmente a gestão de todos os contratos de serviços de TI. Eu vou falar sobre isso ao longo da nossa apresentação.

Eu vou reportar aqui a expansão de novos negócios principalmente na área de serviços de valor agregado, iniciativas na arrecadação de contas e no atendimento a consumidores com duas empresas, a CPFL Total e a CPFL Atende. O lançamento pioneiro do “Proxy Statement”, um manual de participação para acionistas em assembléia - foi distribuído em fevereiro e orientou acionistas nas nossas assembléias de abril. Uma valorização decorrente de um conjunto de bons resultados que tivemos aqui no primeiro trimestre de 9% nas ações, superando inclusive os índices do Bovespa e de energia elétrica e o final, como eu havia colocado, do reposicionamento tarifário da CPFL Mococa com -5,65% e -3,57% da CPFL Sul Paulista e -1,58% na CPFL Jaguarí e -1,65% na CPFL Leste Paulista, essas quatro pertencentes então à Holding chamada CPFL Jaguariúna, resultante da aquisição das distribuidoras do grupo CMS e -7,13% na CPFL Santa Cruz e agora no mês de abril a conclusão dos processos da Paulista e da RGE, tendo a Paulista recebido -13,6% e a RGE +4,77% de reposicionamento. Nós vamos estar podendo comentar ao longo do processo, dessa apresentação, que tivemos que fazer por conta de uma manifestação da Aneel no processo de revisão tarifária da Paulista uma provisão referente ao processo de sazonalização de um contrato entre CPFL Brasil e a CPFL Paulista e Piratininga. Então esse efeito, que é importante, vai ser detalhado a vocês ao longo da apresentação.

Quero dizer que na página 3 temos aqui a nossa estrutura societária. Nenhuma modificação importante, só destacando aqui o free float da companhia de 27,6% e a participação embaixo ainda da CPFL Jaguariúna com cada uma das suas unidades na área de distribuição, de comercialização e de geração.

Na página 4, próximo slide, nós temos aqui o detalhamento das vendas do grupo nesse primeiro trimestre. Como eu havia falado, nós percebemos vendas, a continuidade de um processo recente de vendas nas áreas de concessão. Isso pode ser observado na parte de cima desse gráfico. Então nós tivemos um aumento de 8,1% de vendas na área de concessão e nesse valor nós incorporando a aquisição da CPFL Jaguariúna. Na mesma base de comparação teríamos crescido 4,8%. Esses valores se distribuem no mercado cativo, onde a gente vê um crescimento de 7,2% e no mercado de fio – ou seja, o uso da tarifa de uso do sistema de distribuição - crescendo 10,8%.

Do lado direito desse gráfico nós temos aqui os efeitos separados por segmentos de mercado. O destaque nesse mês é o segmento residencial, desse trimestre, com 7,4% e o segmento rural com 15,3% e esse principalmente motivado por conta da seca prolongada que tivemos no começo do ano, onde então para substituir sistemas ... para utilizar sistemas de irrigação nós tivemos então um aumento das vendas ao segmento rural.

Podemos ver na parte de baixo que as vendas no mercado livre tiveram bom desempenho com crescimento de 14,8% e a somatória, portanto do mercado cativo - que cresceu 7,2% - com mercado livre - que cresceu 14,8% - nos dá as vendas totais do grupo no montante de 8,5% neste trimestre.

Então um crescimento vigoroso, conforme havíamos falado, e ele é resultado sem dúvida nenhuma da pujança das nossas distribuidoras, especialmente quando no gráfico no lado direito nós observamos a comparação do crescimento na região sul, com 5,9%, a nossa operação da RGE no Rio Grande do Sul cresceu 6,3% em vendas sendo sete operações, sete distribuidoras operando na região sudeste. Essa região cresceu 3,9%. Na área dessas sete operações 4,4% e como decorrência desse crescimento o Brasil cresceu 4,3% e as distribuidoras do grupo CPFL cresceram 4,8% sem o efeito das aquisições e como falei a pouco 8,1% com o efeito das aquisições no caso especificamente da CPFL Jaguariúna.

Nós vamos agora à página 5 tentando detalhar do lado direito o resultado que reportamos e no lado esquerdo o resultado reportado tratado com efeitos não recorrentes, retirando-se então os efeitos não recorrentes - o que é importante para o senhores analistas sob a ótica das previsões futuras, das projeções que fazem sobre a CPFL. Então do lado direito estamos reportando uma receita de R\$ 2.484 milhões, o que representa em relação ao resultado reportado do primeiro trimestre do ano passado um crescimento de 15,4%.

Quero dizer a vocês nesse momento que tivemos dois efeitos negativos nos nossos resultados que estão sendo reconhecidos integralmente nesse primeiro trimestre: um deles de forma definitiva, que corresponde exatamente ao atraso da entrada em operação de Castro Alves - ele vai aparecer na próxima transparência - mas ele invoca uma exposição à Câmara de Comercialização de Energia Elétrica - nos preços verificados por essa câmara em janeiro e fevereiro - e isso nós vamos estar falando em cerca de R\$ 19 milhões e o efeito é exclusivamente em janeiro e fevereiro e a operação já está concluída integralmente, com 100% da sua energia assegurada a partir de março.

Mas tivemos um efeito de um questionamento em processo de fiscalização, de entendimentos entre a companhia e a Aneel referente a operações de venda de energia da CPFL Brasil em contratos regulados, contratos aprovados pela agência e que determinaram, segundo a agência, na sua avaliação no processo de revisão tarifária agora no início de abril um questionamento, uma avaliação mais aprofundada determinando para isso uma fiscalização; esse questionamento diz respeito à sazonalização do contrato feito pela CPFL Brasil junto à Companhia Paulista de Força e Luz e aceito por esta, como eu falei, com cláusulas que previam esse aceite - esse aceite é expresso - mas que não foram aceitas pela agência nesse momento, razão pela qual nós fazemos esses reparos no nosso balanço então retirando na

receita o efeito da sazonalização da CPFL Brasil no modo em que ela havia feito contra o modo proposto provisoriamente pela agência. Então isso determina uma redução na receita dos contratos em processo de recontabilização na Câmara de Comercialização de Energia Elétrica de R\$ 60 milhões. Ao fazê-lo, ele é negativo para CPFL Brasil e positivo para a CPFL Paulista e por extensão, em termos de procedimento contábil, à CPFL Piratininga.

Então esses dois efeitos sob o ponto de vista da receita auferida na Câmara de Comercialização ele está verificado exclusivamente por conta do processo da revisão tarifária da Paulista e por, como eu falei, por extensão e uniformidade do procedimento - dado que o contrato da Brasil ele ocorre com o Paulista mas também ocorre com a Piratininga - então por uniformidade de procedimentos nós já fizemos o reconhecimento integral dessa operação no primeiro trimestre. Mas todos os dados reportados nesse efeito não recorrente são provisórios e dependem naturalmente da avaliação e da conclusão dos trabalhos de avaliação feitos pela Agência Nacional de Energia Elétrica.

Do lado esquerdo então nós fazemos aqui a reconfiguração do nosso resultado para efeito de comparação futura caso não houvesse esse efeito provisório. Ele teria sido de R\$ 2.524 milhões com um acréscimo então em relação à posição do ano passado no mesmo trimestre de 17,2%. Vocês vão perceber que a principal variação não ocorre na receita, ocorre no Ebitda em relação à próxima página, na página 6 nós teremos esse detalhamento.

Esse detalhamento então nós estamos trazendo do lado direito os valores reportados. Como pode ser observado, temos uma redução do nosso Ebitda de 25,7%, ou seja, em relação ao resultado do ano passado, de R\$ 869 milhões, nós estamos reportando R\$ 646 milhões. Falaremos na seqüência de quais são os efeitos não recorrentes que determinaram essa redução e depois na seqüência reconfiguraremos esse montante de tal maneira que os senhores analistas possam ter uma série descontaminada desses efeitos não recorrentes.

A primeira coisa a colocar é exatamente os R\$ 40 milhões vindos da transparência anterior. Brasil tem uma perda de R\$ 60 milhões, Paulista e Piratininga um ganho de cerca de 20 milhões, dando então um valor net de R\$ 40 milhões e a Companhia Paulista - inviabilizada pela agência de forma provisória, como falei - o repasse do custo de energia no valor de 79 milhões, custo verificado ao longo do ano que se constituía num ativo a ser reconhecido no processo de revisão e não o foi provisoriamente - então ele está colocado aqui. Por extensão de procedimento, o mesmo custo verificado no caso no caso da Brasil com a Piratininga - o custo da energia, que constituía um ativo ser recuperado no reajuste tarifário - foi de forma uniforme, também provisionado em R\$ 46 milhões.

Esses três efeitos, então - os R\$ 40 milhões na receita, os R\$ 79 milhões no custo da Paulista, e os R\$ 46 milhões no custo da Piratininga - são efeitos que estão colocados aqui provisionados e podem ser modificados naturalmente após a conclusão da análise feita pela Agência Nacional de Energia Elétrica no que diz respeito ao procedimento utilizado pela Companhia Paulista. Nós, de forma conservadora, reconhecemos todos os valores nesse trimestre e eles não são

recorrentes, então é uma única vez e aguardando, naturalmente, a posição final da agência.

Os próximos R\$ 19 milhões é exatamente a exposição que falava há pouco da usina de Castro Alves nos meses de janeiro e fevereiro. Esse efeito também não se repete, dado que a usina já está em operação. Então nós temos realmente um valor não recorrente de grande porte, cerca de R\$ 183 milhões, que afeta negativamente o nosso Ebitda desse primeiro trimestre. A comparação também não é equilibrada quando se faz aquela de 25,7% por que também no ano de 2007 nós tivemos o reconhecimento de uma demanda de compra de energia feita pela Paulista junto a Itaipu especialmente e que foi reconhecida no reajuste de 2007 da CPFL Paulista e gerou naquele momento um crédito de R\$ 79 milhões.

Então, descontados agora do lado esquerdo este efeito deste recálculo do IRT 2007 nós teríamos um Ebitda recorrente de R\$ 790 milhões ao invés de R\$ 869 e descontados, no lado de cima, os efeitos provisórios nós teríamos um valor recorrente de R\$ 829 milhões ao invés de R\$ 646 milhões, o que determinaria à companhia um crescimento no seu lucro operacional de 5%, não fossem os efeitos que acabei de reportar.

Passando-se agora para a página 7 nós temos aqui a apresentação do nosso lucro líquido reportando-se então R\$ 273 milhões no primeiro trimestre, uma queda de 42% em relação ao mesmo valor reportado no primeiro trimestre do ano passado de R\$ 473 milhões. Da mesma maneira esse resultado na última linha incorpora efeitos não recorrentes que nós relatamos aqui no meio da página, ou seja, o efeito net do Ebitda de R\$ 183 milhões negativos somado aqui à atualização financeira dos valores reportados pela CPFL Brasil de R\$ 5 milhões, um valor menor, e obviamente ao fazer essa provisão negativa o crédito proporcional de imposto de renda e contribuição social sobre o lucro líquido sobre esses eventos não recorrentes. Isso dá um valor net de R\$ 125 milhões no lucro referente ao primeiro trimestre de 2008.

Reconfigurando o mesmo resultado do primeiro trimestre de 2007, além daquele efeito positivo dos R\$ 79 milhões do Ebitda da Paulista aí o correspondente então acréscimo de imposto de renda e contribuição social - por aquele resultado em uma única vez de R\$ 27 milhões - e também trazendo aqui o efeito que foi também não recorrente de um crédito fiscal na incorporação da empresa Semesa na CPFL Geração - ele trouxe o benefício à época, de uma única vez, de R\$ 40 milhões.

Portanto nós tivemos em 2007 um efeito positivo nesse primeiro trimestre de R\$ 92 milhões não recorrente. Ora, considerando-se então as duas observações que fiz a pouco, o lucro recorrente do primeiro trimestre do ano passado teria sido de R\$ 381 milhões e ele apresenta 4,5% de crescimento descontados os efeitos provisórios e não recorrentes nesse primeiro trimestre de 2008 chegando então a R\$ 398 milhões. O valor reportado é R\$ 273 milhões e o valor a ser considerado por vocês analistas de forma recorrente é o valor de R\$ 398 milhões.

Bem, feita essa explicação eu passo agora a detalhar um pouco dessas variações a partir da página 8 de valores que determinaram essas mutações no resultado. Então a nossa, como falei, da receita líquida vinda de R\$ 2.153 milhões de forma recorrente um acréscimo de 17,2% - ele é movido principalmente pelo aumento da receita bruta

de venda de energia e aqui incorporando-se basicamente o crescimento nas vendas de energia, a aquisição da CPFL Jaguariúna e os reajustes tarifários aplicados em 2007 e que tiveram efeito ao longo do ano, inclusive nesse primeiro trimestre especialmente no caso da CPFL Paulista e da RGE, que eram valores positivos e relevantes. Os demais valores menores estão aqui referenciados, mas basicamente volume de vendas e reajuste tarifário positivo.

Além disso, nós tivemos - e eu detalharei um pouco mais à frente - um crescimento importante na nossa estratégia de prestação de serviços de valor agregado e na prestação de serviços de valor agregado nós tivemos aqui uma variação positiva de 478% em relação ao que tivemos no mesmo trimestre do ano passado. Isso só demonstra que estamos potencializando uma estratégia vencedora em outros segmentos para fazer frente inclusive aos resultados das revisões tarifárias, ou seja, a captura dos ganhos de produtividade verificados no primeiro ciclo e condições para que tenhamos, que possamos renovar esse processo de aumento de eficiência ao longo desse segundo ciclo.

Os demais valores são valores menores, a redução da TUSD - porque no primeiro trimestre nós tivemos uma redução do volume de vendas no mercado livre. Todos sabem por que, os preços no mercado spot dispararam e isso determinou, naturalmente, reduções de consumo de grandes consumidores que se verifica na TUSD e a dedução de receita e outros comparados com o primeiro trimestre do ano passado. O aumento então recorrente de 17% na receita, descontado aqui o efeito de R\$ 40 milhões que reportamos, detalhamos a pouco nas transparências, chegando então a R\$ 2.484 milhões.

Quando vamos para a página 9 reportamos aqui do lado esquerdo então os valores reportados e os efeitos não recorrentes de 2007. No meio da página as variações Ebitda em 2008 nesse trimestre e os valores não recorrentes reportados do lado direito. Aqui vale a pena colocar que tivemos um aumento recorrente de 17,2% na receita, falamos há pouco e ele é composto basicamente - como é que se conseguiu isso em termos de Ebitda: nós tivemos um aumento de 24,7% no custo com energia e encargos, R\$ 279 milhões.

É importante destacar neste momento que esse aumento é acompanhado pelo adicional de participação da CPFL Jaguariúna de R\$ 34 milhões e do início da amortização da parcela A negociada pós-acionamento em R\$ 62 milhões no caso da Paulista. Terminou então a RTE para efeito de racionamento e na seqüência disso havia a aplicação de doze meses da recuperação dos desvios de parcela A que tivemos até a época de 2001. Então são 62 milhões e esse efeito é nulo sob um ponto de vista de Ebitda porque ele consta também na receita da companhia, conforme reportado há pouco.

Se nós descontássemos esses efeitos nós teríamos um aumento dos custos de energia de 16,1% - que também é alto, é importante que se diga - em que pese a receita ter aumentado em um pouco mais de 17% e ele ocorre principalmente porque desde janeiro nós temos aqui alguns contratos do CCEE, notadamente aqueles que tinham termoelétricas - e como é de conhecimento de todos, tem sido mantida ligada desde então - isso faz com que além do preço da energia propriamente dita, da disponibilidade, nós tenhamos o preço do combustível e é isso que determina esse

aumento maior de custo, dada a situação principalmente hidrológica que assistíamos no primeiro trimestre do ano.

Além desse aumento no custo de energia e encargos nós tivemos um aumento de custos operacionais um pouco superior a 20% - e aqui também é importante detalhar o adicional que decorre da CPFL Jaguariúna, na casa de R\$ 20 milhões, da entrada em operação de Campos Novos e da usina de Castro Alves no valor de R\$ 1 milhão. Descontados esses efeitos para uma comparação equilibrada nós teríamos 11,8% de aumento nos custos, o que resultaria no entendimento do por que cresce este Ebitda: um crescimento de 17% da receita, um crescimento de 16% recorrente nos nossos custos de energia - inferior aos 17 - e um crescimento de quase 12% dos custos operacionais. Os demais são reajustes no resultado não operacional de R\$ 5 milhões.

Indo agora para a página 10, o detalhamento então do lucro líquido. Ele encontra então amparo no aumento do Ebitda de 5% de forma recorrente abatido aqui do resultado financeiro, uma redução de 5% no resultado financeiro em R\$ 5 milhões. Esse resultado ocorre porque tivemos um aumento de 6,8% na nossa receita financeira - equivale a 7 milhões - e aqui já incorporando créditos de carbono de PCHs da CPFL Geração de R\$ 1 milhão - o primeiro ingresso financeiro desses recursos - e o aumento inferior de 5,9% nas despesas financeiras, totalizando R\$ 12 milhões. Isso se dá pela entrada já em termos de financiamento de Campos Novos e Castro Alves no valor de R\$ 8 milhões, então os dispêndios relativos a esses financiamentos dado que as usinas entraram em operação. E depois, por comparação, o aumento de imposto de renda pelo aumento de resultado da companhia de R\$ 17 milhões, aumento proporcional comparável aos 39 milhões de Ebitda.

Tirando-se os efeitos não recorrentes, esse lucro de R\$ 398 milhões que está sendo reportado de forma recorrente ele vai para o resultado final de R\$ 273 milhões, incorporando-se então o ajuste de R\$ 125 milhões de efeitos não recorrentes.

Bem, vamos à página 11 para detalhar então de onde estão vindo os resultados. A gente vê na comparação do Ebitda e do lucro líquido que a companhia permanece de forma preponderante no que diz respeito à contribuição da distribuição - 70% no Ebitda, 72% no lucro - e no Ebitda a participação já é maior da geração com 18% comercialização com 12% e esses resultados se alteram da última linha, especialmente porque a geração tem que fazer frente aos dispêndios financeiros dos investimentos que fez, razão pela qual a sua margem líquida é menor porque ela tem uma despesa financeira a sanar. O que não acontece com a atividade de comercialização, por não ser ela uma atividade alavancada.

E a gente vê na parte de baixo, o que é natural, vamos assistir agora a uma redução de margem de Ebitda e de margem líquida resultado da aplicação de reajustamentos tarifários, ou de revisões tarifárias negativas capturando então, como falávamos, a eficiência que foi incorporada ao longo dos últimos quatro ou cinco anos, depende da companhia. Em que pese isso nós estamos praticando margens superiores, margem Ebitda superior a 30% - o que é um dado positivo. Margem líquida de 15,8%.

Na página 12 nós fazemos um reporte de todas as revisões tarifárias das oito distribuidoras, o valor da audiência pública na linha de cima, o valor final da revisão

tarifária na linha de baixo e o que a gente pode observar em cada um dos ativos é um valor um pouco melhor da linha de baixo, o que mostra que a interação com a agência foi positiva, houve o entendimento de alguns pleitos da companhia. O único que não tem esse perfil é o da Paulista, que de 10,28% teve 13,61% e essa variação é principalmente decorrente do não reconhecimento, como falei, provisório de um repasse de custos de energia feito pela CPFL Paulista junto à CPFL Brasil. Então eu diria que o balanço dos processos de revisão tarifária é positivo.

A gente vê de forma mais clara na página 13. Na página 13 nós estamos fazendo aqui um apanhado então da base de remuneração bruta e líquida da parcela B - que é de onde nós tiramos o resultado das distribuidoras - e do reconhecimento da empresa de referência. Fazemos uma primeira comparação com os ativos que tínhamos como comparar do segundo ciclo com relação ao primeiro ciclo que corresponde a CPFL Paulista, Piratininga e RGE.

Então nele nós podemos observar um incremento da nossa base de remuneração bruta, resultado dos investimentos que fizemos, em 21%. No caso da base de remuneração líquida de 18%, chegando agora a R\$ 4.547 milhões. A parcela B uma variação de 21% e a empresa de referência de 31% - só lembrando que ao longo desse período nós tivemos variações do IGPM e do IPCA entre 22 e 24% no caso da Piratininga e de 29 a 30% no caso da Paulista. Então os valores são bastante aderentes, notadamente no que diz respeito aos custos da companhia reconhecidos pela empresa de referência, são valores onde há grande possibilidade de se trabalhar.

As aquisições incorporam mais R\$ 528 milhões na base bruta, chegando então o total do grupo a R\$ 10.425 milhões mais R\$ 284 milhões na base líquida chegando a R\$ 4.832 milhões mais 173 milhões na parcela B chegando a 2.378 - é daqui que vai vir o Ebitda das distribuidoras - e da empresa de referência numa adição de R\$ 104 milhões chegando a R\$ 1.132, um crescimento de 45% em relação ao primeiro ciclo. Então nós estamos, eu diria assim, satisfeitos com o processo e temos aqui agora um novo desafio ao se estabelecer no que diz respeito aumento de eficiência das companhias.

Vamos à página 14 e na página 14 e 15 só demonstrando que as sinergias, a eficiência operacional continua e nós já estamos aqui reportando os valores de cada uma das distribuidoras com as evoluções apresentadas em ordem crescente e do lado direito o valor consolidado. Então o grupo reduziu a sua inadimplência de 1,8% para 1,5% da sua receita líquida e é destacado o resultado na RGE, que nós iniciamos operação ano passado, com valores próximos a 5% na comparação trimestral reduzindo de 3,7 para 3,2%.

Estamos agora utilizando um novo instrumento além do corte para conter inadimplência, que é exatamente o processo de negativação de inadimplentes no SPC e tivemos aqui somente no primeiro trimestre isso diminui o custo da companhia para conter a inadimplência e aumenta a sua efetividade em alguns segmentos específicos. Tivemos arrecadação de R\$ 73 milhões por intermédio desse instrumento.



O índice de refaturamento de contas - isso é muito importante, porque uma conta emitida errada ela acaba determinando um sem-número de operações em call center, de follow up dos consumidores e etc. - vocês observem que nós tínhamos nosso principal problema é exatamente a operação da CPFL Santa Cruz, ela tem uma redução importante de mais de 82% e o grupo inteiro, de forma consolidada, então reduz de 2,1 contas refaturadas a cada 10.000 emitidas para 1,8, uma redução de 14% e grande parte da contribuição vem exatamente da redução na Santa Cruz.

Na página 15 nós temos aqui a duração e a frequência das interrupções. Aqui vale a pena a comparação com a média brasileira, pode-se observar então que o grupo de forma consolidada reduziu a duração das interrupções em 6,6%, destaque é a redução de 16% na RGE chegando agora a 8,5 horas e o mesmo comportamento se verifica na frequência e o grupo reduz, então está com 6,8 vezes ... 6,8 interrupções por consumidor por ano.

Passamos agora à página 16, que é uma das nossas principais apostas no que diz respeito a esse segundo ciclo. Tão logo terminamos o processo de revisão tarifária da Paulista em 8 de abril no dia 9, na nossa assembleia, nós aprovamos a criação da Vice-Presidência Administrativa com a incumbência de otimizar processos, de reduzir custos operacionais, agir focada no que diz respeito aos custos corporativos, promover maior velocidade e efetividade para que sinergias corporativas possam ser observadas e para isso entregamos aqui conjunto de ativos: são mais de 1.000 imóveis, como pode ser verificado, uma frota de mais de 2.300 veículos com uma concentração aqui no estado de São Paulo.

Na parte de logística dois centros de distribuição, um em São Paulo, um no Rio Grande do Sul e mais de 140 pontos de entrega de materiais nas nossas estações avançadas, mais de R\$ 1,1 bilhões em compras de materiais e contratação de serviços e um sem-número de contratos de TI decorrentes das empresas onde nós operamos e particularmente das adquiridas recentemente de mais de R\$ 100 milhões. Entendemos que aqui há uma perspectiva objetiva de contermos custos, de controlarmos custos, de estabelecermos melhores práticas e que possamos capturar sinergias.

Trouxemos um profissional para essa área com uma formação extraordinária para a posição, é uma pessoa que foi por mais de vinte anos dirigente de consultoria, uma grande consultoria internacional, ligado à área de energia elétrica nos últimos dez anos, com experiência em cada um desses pontos que nós acabamos de elencar. Então estamos muito otimistas, José Marcos Chaves, que junto ao grupo terá enorme condição de trazer uma contribuição nesses temas que acabamos de comentar.

Na página 17 vamos falar um pouco do nosso braço de geração. Só reportando as únicas duas obras em curso neste momento: a usina 14 de julho já com cerca de 90% das obras realizadas, uma obra ser concluída e entrar em operação no último trimestre desse ano; e do lado direito a usina de Foz do Chapecó com mais de um terço das obras realizadas, uma usina para entrar em operação no terceiro trimestre de 2010. Projetos de investimento principalmente da CPFL dos dois empreendimentos próximo a R\$ 1,4 bilhões.

Na página 18 temos grandes obras, mas também não nos descuidamos das pequenas obras e nos potenciais de criação de valor que temos nas pequenas centrais hidrelétricas. A companhia é pioneira nesse processo de repotenciação de PCHs. Nós estamos reportando em cima as que já fizemos e o resultado que tivemos: 39% de aumento de potência instalada, 58% de energia assegurada que nos trazem mais de R\$ 14 milhões por ano; e em projetos de repotenciação decorrentes de usinas que compramos no ano passado e retrasado, já submetido ao ministério, aguardando aprovação da Aneel. Projetos para serem feitos nas usinas, nas PCHs de Andorinhas, Guaporé e Três Saltos, PCHs muito antigas que com a modernização terão um salto seja na sua potência instalada, seja na sua energia assegurada e poderão trazer mais de R\$ 6 milhões de receita anual.

Na página 19 não basta repotenciar, temos que perseguir também novos projetos. Então aqui fazendo um reporte a vocês das iniciativas que fizemos no último ano: apreciamos 70 projetos e 10 deles nós ingressamos com registros na Aneel porque são viáveis no curto e no médio prazo. No curto prazo são 4 projetos cuja potência total envolve 75 MW com um investimento proporcional da ordem de R\$ 285 milhões. Quando a gente fala em viáveis no curto prazo estamos nos reportando aqui em até 2 anos, 2,5 anos, onde a gente já tem um inventário e registro na Aneel realizado e nesse ano aqui estaremos tratando basicamente dos projetos básicos, dos estudos ambientais para obtenção da LP (Licença Provisória) e tendo ela aprová-la na Aneel e nos órgãos ambientais. Esses projetos então nós estamos otimistas de termos isso ao longo do ano de 2008, começo do ano de 2009, para na seqüência termos a obtenção da LI (Licença de Instalação) e construir essas PCHs.

Em função do leilão de privatização da Cesp que não teve resultado, nós também achamos importante esclarecer na página 20 os prazos de concessão das nossas usinas. Nós devemos ser um dos poucos grupos que tem concessões vencendo depois de 2030 na primeira concessão, sem nenhuma renovação ainda. Mas podem ser observados desde 2003 todos os nossos esforços, seja nas PCHs que foram renovadas, nas usinas que adquirimos como Serra da Mesa, nas usinas que construímos como Monte Claro, Barra Grande, Campos Novos, Castro Alves e aí nós temos embaixo cada um deles os prazos dessas construções.

Então temos um fluxo realmente estável, porque temos uma concessão longa, de 30 anos, temos tarifas aprovadas na agência em valores que são satisfatórios para amortizar e rentabilizar esses investimentos e elas são longas, então não há nenhum risco referenciado aos prazos de concessão das nossas principais usinas, eles estão aqui todos referenciados.

E não basta também os prazos, é importante maximizar a extração de valor dos ativos. Nós também, de forma pioneira, fomos o primeiro grupo a ter negócios no mundo para reconhecimento de créditos de carbono em PCHs a fio d'água, comercialização de créditos mais de 38.000 toneladas referentes à repotenciação daquelas usinas que acabo de reportar e já o trabalho feito em usinas maiores, com uma relação potência instalada/área inundada muito favorável, ou seja, pouca inundação para grande potência instalada. O primeiro aproveitamento com essa característica foi a usina de Monte Claro e nós estamos agora fazendo um leilão de um total de mais de 700.000 toneladas de créditos de carbono, o que nos trará uma receita prevista da ordem de 10 milhões de euros.

E nesse ano com metas específicas para ter o mesmo procedimento de Castro Alves ... de Monte Claro em Castro Alves e 14 de julho e também iniciando o trabalho em Campos Novos.

Na página seguinte, na página 22, eu vou passar agora a reportar nas próximas páginas além do esforço que estamos fazendo no conjunto das empresas do grupo com a criação da Vice-Presidência Administrativa é importante também capturar valor. Essa atividade nós começamos de forma supletiva ao sistema financeiro – aos bancos, etc. - por que em uma parte das nossas cidades nós não tínhamos como receber contas dos nossos clientes, então potencializamos uma rede de arrecadação chamada CPFL Total localizada em alguns conveniados para receber contas de energia elétrica e na seqüência nós passamos a fazer a arrecadação de contas de telefone, de água, de cartões de crédito, de boletos de cobrança, de recarga de celular e hoje nós temos no primeiro trimestre, nós tivemos uma evolução – praticamente dobramos o tamanho da rede para 850 postos de atendimento - são aqueles equipamentos que recebem os cartões e uma expectativa até o ano que vem de dobrar novamente, ir a 1.800 pontos.

Vejam que no número de transações nós aumentamos, praticamente triplicamos, 200% no número de transações - são contas recebidas, quase 1,7 milhões neste trimestre e a receita bruta chegando a R\$ 1,4 milhões. São contribuições pequenas, mas um conjunto de contribuições pequenas é importante para que a gente possa modular os nossos resultados.

O próximo tema na página 23 corresponde exatamente à dificuldade que temos na operação de vários call centers, situação essa que se agravou com a aquisição da Santa Cruz e da Jaguariúna. Então há aqui também um novo potencial de racionalização de custos, de melhoria de serviços, de padronização de processos. Então nós estamos criando agora uma empresa para operar na área de Telecom, de tele-atendimento, já com os recursos mais sofisticados do ponto de vista tecnológico, a CPFL Atende, que atende Ourinhos e vai atender as operações de Jaguariúna, as operações de Santa Cruz num primeiro momento e podendo fazer o transbordo das operações de Caxias e Campinas para que a gente possa racionalizar os custos em função, como vocês sabem, dos horários e dos preços de telecom que são incorridos pelas centrais telefônicas de atendimento.

Então aqui nós temos uma oportunidade de redução de custos e temos aqui um atendimento potencial de mais de 6 milhões de clientes, redução de custo de mais de R\$ 1,8 milhões por ano, além de um conjunto de benefícios fiscais, notadamente a redução da alíquota de PIS Cofins e trabalhando junto a um sindicato que é relacionado a essa atividade.

Na página 24 a terceira iniciativa de criação de valor com aquilo que falamos no início da apresentação - o crescimento muito forte da prestação de serviços de valor agregado. Concluimos obras, 3 obras no primeiro trimestre do ano auferindo R\$ 7 milhões e temos catorze obras em carteira, em construção no montante de mais de R\$ 46 milhões. Não bastasse a construção de subestações e de linhas de conexão - que é o que está referenciado nessas obras que acabo de referir - nós temos aqui obras no sistema de distribuição, obras para atender a auto produtores e temos uma

linha de gestão de ativos, de manutenção de instalações elétricas de grandes consumidores. Nesse trimestre inclusive fechamos um contrato de longo prazo, 3 anos, com um grande cliente, contrato esse que sozinho traz R\$ 3 milhões por ano.

Então há uma expectativa, um potencial relacionado a essa atividade. Vejam que embaixo 60 contratos de janeiro a abril de 2008 com 48 clientes no valor de mais R\$ 4 milhões. Então esse montante é que justifica esse aumento extraordinário de receita bruta nesses contratos que na comparação com o mesmo trimestre do ano passado mudou de R\$ 4 milhões para R\$ 21 milhões e praticamente esses 21 milhões quase chegam no valor inteiro do ano de 2007.

Falando agora finalmente da dívida da companhia, nós estamos reportando aqui uma dívida líquida ajustada de R\$ 5,1 bilhões. Como pode ser verificado em baixo ela tem uma relação favorável nos indicadores de dívida líquida/Ebitda; a variação é pequena em relação ao final do ano porque não tivemos nenhuma aquisição; como vocês se lembram, de 2006 para 2007 a relação se alterou para viabilizar o financiamento das aquisições de Santa Cruz e de Jaguariúna. Então temos aqui um indicador sob absoluto controle e um volume de vendas bastante compatível com o perfil de produção de resultados do Grupo CPFL.

Na página 26 um detalhamento adicional sobre os nossos indexadores. Pode-se observar o resultado que temos tido aqui na estratégia financeira conduzida pelo Filippo, onde nós temos mais de 52% dos nossos compromissos em CDI, uma relação dívida/capital próprio de 51/49, praticamente equilibrada, e uma coisa importante: iniciativas que foram desenvolvidas nesse primeiro trimestre antes de um conjunto de mudanças tributárias emitidas pelo governo, onde nós fizemos um alongamento de dívidas da CPFL Geração e da RGE no montante de 787 milhões, aumentando ela em três anos com uma remuneração à razão 105% CDI. Então com isso nós mantemos nosso custo nominal da dívida em torno de 12%, mas com prazo maior.

Na página 27 é óbvio que a repercussão dessa estratégia, ou a percepção dessa estratégia no mercado de capitais, então um desempenho importante da CPFL contra o Ibovespa e o IEE no Brasil e um resultado que é amplificado pela desvalorização do dólar frente ao real também se verifica em Nova York. Então as comparações estão aqui colocadas contra os principais índices: IBrX50, ITAG, todos os índices onde a companhia é listada ela tem uma performance de 9,1%.

Destaques talvez nesse trimestre é um novo incremento do volume diário de 5% chegando a cerca de R\$ 34 milhões por dia, na comparação cerca de 19 milhões em Nova York – essa tem uma inversão - e cerca de R\$ 15 milhões do Bovespa, o que mostra que há um interesse do mercado externo já pelos ADRs brasileiros e a CPFL volta a tradear um volume maior em Nova York conta o Ibovespa.

O resultado dessa valorização das ações a gente consegue ver na página 28, então o market cap da companhia visto pelo valor das ações é de R\$ 20,1 bilhões verificado no último dia 5 de maio e de 12,1 bilhões de dólares também no mesmo dia. Então um crescimento de cerca de 158% desde o lançamento do IPO há três anos e meio atrás e de 347% em dólares – óbvio que mobilizado também pela valorização do real frente ao dólar.

Um compromisso que a companhia tem muito forte com transparência, mobilizado e liderado pelo Filippo e pelo Gustavo: um conjunto de reuniões da Apimec nesse último trimestre: São Paulo, Rio, Rio Grande do Sul, Bahia, realização da Expo Money em Curitiba, o stand que temos aqui do lado, conferências três nacionais e uma internacional, um non-deal road show na Europa e 25 instituições cobrindo a empresa, um conjunto das interações que tivemos nesse trimestre de 42 reuniões one-on-one. Nós estamos indo, eu e Filippo na semana que vem também com uma complementação dessa exposição junto aos investidores internacionais nos Estados Unidos, passaremos a semana então detalhando esses resultados.

Falei no início da apresentação do proxy statement, também um pioneirismo da companhia trazendo transparência, equidade e accountability - são os principais benefícios dando uma visão mais clara das informações, da assembléia geral dos acionistas e tivemos uma participação maior, não tenham dúvida, facilitada pela emissão desse proxy statement que foi utilizado pela primeira vez, como falei, na AGO (Assembléia Geral Ordinária) 9 de abril.

Queria concluir aqui falando do nosso espaço cultural de Campinas, é um sucesso enorme nos últimos anos, nos últimos 5 anos, com mais de 2.500 eventos realizados, uma participação de mais de 350.000 pessoas com a emissão de 220 programas editados com exposições semanais três vezes por semana. Então temos tido, capturado um bom impacto junto à marca, a ação que a companhia tem como produtor cultural.

Nós estamos evoluindo esse espaço cultural - uma linha chamada CPFL Cultura e enquanto conceito ele tem que ser mais abrangente, mais inclusivo, então nós estamos levando essas iniciativas que estavam concentradas exclusivamente em Campinas para Bauru - que é um centro da região da Paulista - para Ribeirão Preto também na Paulista, para Caxias do Sul - sede da RGE - para Santos e para Sorocaba, cidades-polo da Piratininga. Então essa iniciativa com o sentido de compartilhar essas iniciativas, esses programas com um número maior de pessoas da nossa área de concessão.

Peço desculpas, fui um pouco mais lento até para facilitar a tradução simultânea. Fico agora junto com a minha equipe à disposição para o esclarecimento de perguntas. Muito obrigado.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**Operadora:** Com licença, senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco (\*) um (1). Para retirar a sua pergunta da lista, digitem asterisco (\*) dois (2). Nossa primeira pergunta vem da Sra. Carolina Carneiro da Raymond James.

**Sra. Carolina Carneiro:** Boa tarde a todos. Eu venho aqui, na verdade, fazer uma pergunta bastante específica em relação a custos. Vocês têm demonstrado aí uma grande habilidade de estar conduzindo performance de custos muito bem em todos esses trimestres e, na verdade, o aumento do custo... e custos de despesas operacionais de vocês, mesmo excluindo aí o efeito da aquisição da Jaguariúna e dos

novos projetos, foi ainda bastante considerável, de quase 12%, ano contra ano, então, na verdade, eu queria que vocês destacassem se teve algum evento não-recorrente para que isso acontecesse. E, enfim, dessem um overview do que vocês estão esperando para assimilar de sinergia com as aquisições e daqui para frente em relação à performance de custo de vocês, se vocês têm aí uma estimativa do quê que vocês ainda podem estar otimizando na companhia. É isso, obrigada.

**Sr. Wilson Ferreira Júnior:** Obrigado pela pergunta. Na verdade, o que nós temos verificado, além dos efeitos das aquisições como você percebeu, nós temos aqui o efeito da entrada em processo de novas iniciativas relacionadas a serviços, que tem custos associados, Então o exemplo que eu acabei de reportar, R\$ 21 milhões de receita na CPFL Brasil relacionado ao serviço de valor agregado, mas a contraparte disso são os custos destas operações, elas somam somente neste primeiro trimestre um crescimento de R\$ 6 milhões. Nós tivemos também uma alteração no PIS/COFINS, nós tivemos que fazer um provisionamento, uma contingência na Funcesp, de ações que vinham sendo discutidas, no montante de mais R\$ 4 milhões.

Eu quero dizer com isso que, óbvio, temos aqui uma iniciativa maior na área de serviços e serviços são relacionados às despesas de pessoal, de material, de serviços de terceiros e de outros, essa situação deve continuar, dado que a gente está dando prioridade a esse tipo de iniciativa.

Agora, nós temos verificado ao longo dos anos uma redução proporcional das nossas despesas gerenciáveis de O&M entre 3 e 4% ao ano em valores reais, é esse o nível de produtividade que nós estamos incorporando aos nossos resultados das operações de distribuição, especialmente, que são aquelas que têm mais custos, e nós vamos continuar com isso.

Imaginamos que, ao ter iniciativas como o call center, como a empresa de arrecadação, lembrando só que o maior custo que a companhia tem, em termos de serviços de terceiros é exatamente o custo de arrecadar as contas, o segundo maior custo são os nossos custos de processamento, são basicamente as despesas de TI, o terceiro custo são relacionados a leitura e entrega de contas, para cada um desses, nós estamos com iniciativas específicas, como eu falei: criar uma empresa de serviços, é importante destacar que não existe nenhuma empresa que pratica preços mais competitivos quanto o CPFL Total, por isso que ele é reconhecido pela Agência, então ele traz moticidade para a distribuidora e traz uma possibilidade, naturalmente, de uma rentabilidade nessa operação em valores mais comportados, eu diria assim, ela vai ter que vencer pela escala dessas operações, no caso do call center a mesma coisa, então é um processo novo, mas que começa a racionalizar adequadamente essas despesas.

Nós estamos agora na área de leitura e entrega de contas já fazendo testes de novas tecnologias de emissão de contas no momento de leitura, isso vai eliminar uma operação. Então há um conjunto de instrumentais tecnológicas e de iniciativas empresariais que, junto com a criação, como eu havia falado, da vice-presidência administrativa, para que a gente possa ter um melhor gerenciamento de TI, que é uma conta importante da empresa, e de outros ativos, a potencialização de ativos, custos relacionados, por exemplo, a imóveis, a automóveis, etc., a gente possa continuar performando de forma eficiente, então, tecnologia e sistemas, processos na área administrativa, são as estratégias que a CPFL vai empregar para continuar

performando positivamente nesse segundo ciclo, garantindo esse acréscimo de produtividade de 3/4, talvez 5%, nos próximos anos.

**Sra. Carolina:** Tá bom então, muito obrigada.

**Operadora:** Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Pedro Manfredini do Itaú Corretora.

**Sr. Pedro Manfredini:** Boa tarde a todos. A minha pergunta é sobre crédito de carbono, eu queria saber como vocês vêem o potencial desse mercado das usinas hidroelétricas, PCHs, co-geração, enfim? E como isso pode tornar viável algum dos projetos, se isso pode melhorar a viabilidade de implementação de alguns dos projetos?

**Sr. Wilson:** Obrigado pela pergunta Pedro. O potencial nos ativos do Grupo em relação às práticas que têm sido verificadas, que nós já fizemos, de repotenciação de PCHs e de hidroelétricas, a Fio D'água que tem um reservatório pequeno, aí você tem que fazer uma comparação de potência instalada por área inundada, se elas forem superiores a 10 MW por quilômetro quadrado, então você tem alguns racionais aqui que determinam a quantidade de créditos de carbono que você receberá. A nossa avaliação e se nós conseguirmos implementar, além de Monte Claro, Castro Alves, 14 de Julho e Campos Novos, nós teríamos um potencial nos valores que têm sido praticados, sobre o ponto de vista do crédito de carbono, na ordem de 70, € 75 milhões a serem comercializados, para isso as metas de 2008 que eu acabei de compartilhar tem que produzir efeito, ou seja, nós já vencemos no caso de Castro Alves e 14 de Julho os organismos nacionais, estamos agora na ONU, estamos nos organismos fazendo o trabalho de Campos Novos. Em se reconhecendo tudo isso, o volume possível de recursos, a razão dos montantes que nós vínhamos comercializando do crédito de carbono, são na casa de 70, € 75 milhões.

**Sr. Pedro:** Ok, obrigado.

**Operadora:** Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Cancian da Itaú Corretora. Com licença, Sr. Eduardo, sua linha está aberta.

**Sr. Eduardo Cancian:** Oi, desculpe, boa tarde a todos. Eu tenho uma pergunta bastante simples com relação a esses quatro projetos de PCH com investimentos de 285 milhões. Essa potência instalada de 75,6%, eu gostaria de saber qual que é a assegurada dessas usinas.

**Sr. Wilson:** Então, a sua pergunta é simples e eu não consigo responder, porque a energia assegurada ocorre no momento em que você tem o projeto básico encaminhado à Agência, para ser encaminhado depois ao Ministério. Eu diria que são usinas no sul do país, e o que a gente poderia chamar de "o fator de capacidade" dessas usinas é superior a 50%, então é como se fosse uma hidroelétrica de grande porte e o fator de capacidade lá costuma ser superior a 50%, um pouco superior a 50%, então seria mais ou menos isso, nós estamos falando então de 75 MW instalados e algo na casa de 40... 40 e poucos megawatts de energia assegurada, mas essa energia só é reconhecido depois do projeto básico instalado.

**Sr. Pedro:** Tá ok. Obrigado.

**Operadora:** Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Reginaldo Pereira do HSBC.

**Sr. Reginaldo Pereira:** Boa tarde a todos. Eu queria ouvir um comentário de vocês sobre a ausência da CPFL no leilão de Jirau e se segundo momento, depois do leilão, ela poderia se associar a um dos consórcios? Também eu queria ouvir, se possível, comentários sobre possibilidades de outras aquisições, como é que a empresa está enxergando isso, uma vez que a gente está vendo os impactos positivos das últimas aquisições em cima dos resultados das empresas? E, por último, uma pergunta mais específica agora: no slide 24 vocês dizem que as 14 obras em construção, na parte de serviço de valor agregado, deve adicionar R\$ 46 milhões, quando que isso vai ser contabilizado e qual que seria a margem Ebitda desse negócio?

**Sr. Wilson:** Com relação à Jirau, nesse primeiro momento não. Nós entendemos aqui que o preço teto e à luz de um projeto que é mais complexo do que Santo Antonio, porque ele tem um acréscimo de uma linha de transmissão com cerca de 150 km, e mais do que isso, ele também tem, diferentemente do que nós verificávamos sob o ponto de vista do arranjo civil, onde você tinha já uma ombreira pronta para fazer Santo Antonio, lá você terá que fazer então a conformação do projeto, que é um pouco mais complicado, nós já tínhamos dado R\$ 94 no caso de Santo Antonio e não encontramos motivação à luz dos dados que tínhamos disponíveis, inclusive da primeira operação, para poder participar competitivamente de forma a encontrar taxas de retorno que entendemos sejam razoáveis para compartilhar com o mercado, essa foi a razão de a gente não estar lá.

Possibilidades de termos aqui uma opção de participação de algum vencedor sempre existe, eu não sei se nos preços em que já está havendo a disputa, se elas serão reais, essa possibilidade existe. Se algum dos vencedores ofertar à companhia um projeto que tenha governança compatível com o volume de investimentos a serem demandados em termos de participação, e encontre taxas de retorno que sejam também compatíveis com esse setor e com as práticas que nós temos na empresa, eu não vejo porque não, mais essa é uma oferta que será feita depois do leilão, nós não temos como responder isso hoje.

A segunda coisa no que diz respeito a sua pergunta de serviço de valor agregado, o montante que nós estamos falando de R\$ 46 milhões é para uma entrega em doze meses, essa carteira tem que ser entregue em doze meses, e nós operamos com uma margem Ebitda nesse segmento ao redor de 12%.

Com relação à sua visão em termos de aquisições, a nossa visão em termos de aquisições, entendemos que a aquisição remanescente de grande porte é o processo de Brasileira nesse momento, e o desenvolvimento de greenfields, nós temos sido procurados por algumas oportunidades, etc., mas reduziu no Brasil, ainda há o trabalho em Brasileira que pode ser resgatado no segundo semestre, mas, de novo, eu acho importante fazer um acompanhamento sob a ótica daquilo que a gente tem compartilhado sempre que, ao final de um ciclo de revisão tarifária, chega-se a esse ciclo, vocês observaram aqui um conjunto importante de reduções tarifárias aplicadas ao conjunto das 64 distribuidoras, algumas não conclusas ainda, e é a partir desse



momento que os movimentos ocorrem, por quê? Porque se estabelece um novo WACC, então há um desafio de se alavancar em volume do ativo estabelecido pela Aneel, em preço teto estabelecido por ela, há uma demanda, um esforço maior por produtividade, porque a empresa de referência diminui de tamanho, desproporcionalmente ao crescimento verificado de mercado no último ciclo, então os parâmetros de desempenho dessas companhias para o acionista mudam, e aí a recuperação, alguns de vocês nos perguntam: o quê que vocês vão fazer? Nós já tentamos compartilhar algumas linhas estratégicas do que vamos fazer. E a pergunta que fica: será que todos conseguem fazer, porque esses caras já começaram a fazer? É possível que a resposta seja não, se não, o processo de avaliação para futuras aquisições começa de novo, e nós entendemos que estamos bem posicionados para este momento. Então, concluso o processo, eu acredito que esses movimentos podem aparecer, eu acho que vocês do sistema financeiro têm lá as suas suspeitas, alguns até nos procuram, eu acredito que movimentos ocorrerão a partir disso, a partir do final desse segundo ciclo de revisões tarifárias, oportunidades aparecerão. É isso.

**Sr. Reginaldo:** Obrigado, excelente.

**Operadora:** Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Sérgio Tamashiro do Itaú.

**Sr. Sérgio Tamashiro:** Boa tarde a todos. Wilson, ainda com relação ao seu programa de investimentos, a gente queria saber – primeiro ponto aqui: a Castro Alves atrasou um pouquinho janeiro e fevereiro e deu um custo de 19 milhões, então eu queria saber como é que está o andamento agora de 14 de Julho, que está programado para o quarto tri, e de Foz do Chapecó?

E depois a segunda, também complementar, ainda o Ebitda atual da geração ainda está em 18%, ou seja, quanto que você espera, depois dessa entrada de todos projetos, que eles possam vir a alcançar, mantendo ou não fazendo novas aquisições? E, por último, nesse seu programa de investimentos, a gente está vendo que está sendo através de novas aquisições de outras distribuidoras. E a gente vê também aqui agora na parte da geração, todo esse crescimento surpreendente até 2010, isso aqui já era da sua carteira até praticamente véspera do IPO, o que a gente não vê agora, daqui para frente, é o quê que está vindo em 2012/13/14 em diante? Eu já vi que vocês não estão participando muito agressivamente nesses outros leilões, Jirau, ou mesmo de Energia Nova, então eu queria saber o quê que é que pode estar havendo, mercado secundário está muito disputado também, qual é sua visão de crescimento? Obrigado.

**Sr. Wilson:** Perfeito, obrigado Sérgio. Bom... no que diz respeito a 14 de Julho e Foz do Chapecó, eu diria para você que Foz do Chapecó está rigorosamente em dia com o prazo original. 14 de Julho tem um pequeno atraso da ordem de mais ou menos 60 dias, e é por isso que ele está entrando no último trimestre, não esperamos variações muito grandes. No caso de Foz do Chapecó nós estamos até um pouquinho adiantados em relação ao projeto original. A conclusão desses dois projetos é importante destacar, elas trazem em termos de adição de valor, passar de 18% da composição do Ebitda, se não tivermos alterações das distribuidoras, de 18% para 27%. Lembrando só, acho que vale a pena pontuar, um pouco diferente do que você

comentou, no tempo do IPO nós tínhamos, sim, a perspectiva de estar em Foz do Chapecó, mas com 40%, hoje nós estamos com 51%, nós não tínhamos todas as geradoras que foram incorporadas aqui pela aquisição da CMS, então são mais cerca de 100 MW que vieram da CMS, no caso de Foz do Chapecó também um aumento de participação de 11%, também mais cerca de 100 MW, lá são 855 MW, então são esses dois os montantes. E realmente você tem razão, nós estamos reportando até 2010 porque é o momento em que se conclui esses grandes projetos.

Nós entendemos que sob o ponto de vista dos projetos que têm sido desenvolvidos, ou pelo menos leiloados, no caso específico de Santo Antonio e, especialmente, de Jirau, nós entendemos que a atratividade para esses projetos com criação de valor era menor, razão pela qual nós declinamos. Mas nós estamos também, eu coloquei aqui somente o esforço que tem sido feito na área de pequenas centrais hidroelétricas, porque é importante ter esse ativo, inclusive para defender os mercados de médio porte ou A4, entre 500 e 3 MW, com esse tipo de suprimento a companhia tem liderado esses esforços e eu diria que vai ter um bom desempenho, mas ela está desenvolvendo também, como develop, como líder de desenvolvimento, dois projetos hidroelétricos no sul do país, cuja potência pode chegar próximo de 1.000 MW, então no momento em que nós conseguirmos viabilizar essas duas iniciativas, nós colocaremos aqui em pauta para esse crescimento. Então são essas... acho que respondo suas perguntas, Sérgio?

**Sr. Sérgio:** Claro. Só complementando, 14 de Julho você falou que está mais ou menos 60 dias atrasado, então a gente pode imaginar também que a perda para o mercado spot ou a sua recompra que você vai ter que fazer, também que chegue aos R\$ 20 milhões, ou isso já está contratado...

**Sr. Wilson:** Nós estamos contratando, você tem que achar o momento adequado para fazer essa contratação, mas eu duvido que a gente tenha um efeito semelhante a esse... ao que se verificou em Castro Alves, porque Castro Alves teve a infelicidade de entrar... de gerar esse atraso em um momento onde o mercado spot estava muito, muito alto, estava no teto de preço, só lembrando que foi a primeira vez que isso aconteceu desde o racionamento de 2001, então a gente pode sim ter um efeito semelhante a esse, mas de magnitude bastante inferior.

**Sr. Sérgio:** Tá. E uma última pergunta com relação... você mencionou realmente que não tem interesse em entrar nos projetos de Rio Madeira, na última tarifa que vocês tinham ofertado para um projeto menos complexo, Santo Antonio eram R\$ 94, agora o price cap R\$ 91 não é interessante. Imaginando-se que o preço continue R\$ 79, ou R\$ 80, por aí, qual que é a TIR? Como vocês não estão participando, qual que seria a TIR que esses vencedores devem estar conseguindo?

**Sr. Wilson:** Sérgio, é difícil dizer porque depende muito fortemente de como ele vai se financiar nesse projeto, mas eu diria que a TIR está algo em torno de 7%.

**Sr. Sérgio:** Ok. Obrigado.

**Sr. Wilson:** Nada.

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

**Sr. Anderson Frei:** Oi, boa tarde. Na verdade são duas perguntas. A primeira, eu queria que vocês comentassem um pouco o que vocês estão esperando em termos de timing e em relação ao leilão da parte do BNDES na Brasileira, vocês já falaram que tem interesse, então, para quando vocês esperam isso acontecer e se existe a possibilidade aí nesse caso de vocês também, de repente, fazer alguma parceria com a AES, no caso da AES ficar com a parte dela, e precisar de parceiro, então, então se existe essa possibilidade?

E a segunda pergunta é em relação às perdas que foram bucadadas por causa do contrato das duas distribuidoras. Eu só queria saber essas perdas foram... porque a Aneel considerou 2007, no meu entender, é isso? Eu queria saber se esse contrato continua com esse mesmo tipo de sazonalização ativa agora para 2008, e se isso não vai possivelmente gerar mais perdas ou uma futura não aprovação da Aneel, ou algum tipo de coisa nos próximos reajustes tarifários? Obrigado.

**Sr. Wilson:** Ok. Com relação à primeira pergunta do timing da Brasileira, eu imagino que, sobre tudo o que foi colocado pelo próprio governo, nós podemos ter a recuperação desse projeto no segundo semestre desse ano, estou imaginando um timing no segundo semestre.

Parceria com AES teríamos interesse, sem dúvida nenhuma, ela só poderia acontecer após o leilão, agora, uma parceria onde a CPFL pudesse agregar valor dentro de um regime de governança que fosse compatível com o que ela tem, a CPFL não é um investidor financeiro, não quer dizer isso, então não interessa a companhia fazer investimentos financeiros sem que ela possa, de fato, colocar as suas práticas, a sua tecnologia, enfim, a sua competência para criar valor. Então, qualquer parceria que a companhia estabelece, ela estabelece dentro do princípio de criação de valor, se houver essa possibilidade com a AES ou com qualquer outro player, ela sempre se disponibiliza a considerar, mas ela tem que ter essa perspectiva.

No que diz respeito às chamadas perdas, como você colocou. Primeiro eu quero deixar bem claro que nós fizemos um reconhecimento por prática uniforme no conjunto dos contratos de 2007 para Paulista e para Piratininga, então, o pior que poderia acontecer está aqui constituído e de forma provisória, aguardando a deliberação da Agência sobre o tema. Aí você me pergunta: em 2008, o que vai acontecer? Bom... a sazonalização dos contratos é feita com aderência ao comportamento da carga, isso é importante destacar porque ele é uma prática usual de mercado, todos os demais contratos que nós temos na Paulista tem essa característica de se ajustar a carga, ou oferecer ao gestor do contrato a possibilidade de se ajustar a carga, certamente a sazonalização flat não é a melhor com esse intuito.

Especialmente, e aí tentando responder a sua segunda pergunta, porque a iniciativa que a CPFL teve de fazer uma contratação adicional em 2007 foi para suprir, pela falta de regramento no que diz respeito à frustração involuntária, essa frustração. Em 2008, em março passado, saiu o regulamento desta prática, que nós não

dispúnhamos em 2007, e neste regulamento o que está certo é de que a exposição involuntária, o valor que ela determinar da exposição desta companhia ao CCEE é repassado integralmente ao consumidor, então ela não utilizará compras adicionais para fazer esse suprimento, ela simplesmente não o fará, porque não há essa necessidade e, ao invés de ela fazer a venda à concessionária por R\$ 91 ou 93, que era o valor desse contrato, ela o fará no mercado livre com condições muito melhores, não tenha dúvida disso. Então esse risco não existe, existe o risco da consideração – se o melhor é o flat para o ano de 2008, ou se o melhor é a sazonalização típica.

E esse debate já está encontrando espaço lá na Agência e eu lhe digo: nas simulações que foram feitas neste ano, tanto para Paulista, quanto para Piratininga, a sazonalização flat é pior para o consumidor do que a sazonalização típica desse contrato. Então, eu acredito que, como consequência da avaliação que a Aneel está fazendo dessa operação com Paulista, ela, obviamente, emitirá também um regulamento complementar determinando qual é o limite de repasse em condições como essa – se em uma sazonalização flat ou em uma outra sazonalização. E é importante destacar que esses contratos são contratos regulados e, portanto, entre partes relacionadas, homologados pela própria Agência, e todos os contratos têm cláusulas relacionadas à aceitação ou não às condições de sazonalização.

A sazonalização não é determinada pelo comprador, ela é negociada pelo comprador com o vendedor, e ela tipicamente não é flat, tipicamente não é flat. Então, a regra aplicada é uma regra estabelecida na Câmara, como uma regra supletiva, para quando comprador e vendedor não chegam a um acordo sobre a sazonalização, isso tem que acontecer em dezembro do ano anterior, então quando não há isso, para não prejudicar o processo de contabilização da Câmara, é utilizado provisoriamente a sazonalização flat, provisoriamente enquanto o comprador e vendedor chegam a um acordo com relação a ela. Eu diria assim: certamente não foi o caso, porque houve um aceite na compra, o objetivo da CPFL Paulista ao comprar esse montante de 76 MW, exatamente o valor frustrado de PROINFRA e de leilão de A-1, foi de ter como recurso físico aquele montante e não se submeter risco de subcontratação e, ao tê-lo, ter as penalidades que são muito maiores, foi esse o objetivo daquela compra, não tem nada a ver com sazonalização. A sazonalização aceita foi aquela possível de ser entregue pelo vendedor, que era o único fornecedor com flexibilidade no contrato permitida pela Agência, nenhum outro tinha isso, o único que ela poderia fazer era com esse. E também, vale a pena ressaltar, que era o menor preço de energia de todos os contratos de compra de energia que a companhia detém, então é essa situação.

**Sr. Anderson:** Tá jóia, obrigado.

**Operadora:** Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Hayama da UBS Pactual.

**Sr. Eduardo Hayama:** Boa tarde a todos. Eu teria basicamente três perguntas. A primeira é em relação à distribuição. Tendo em vista que terminaram agora praticamente as revisões tarifárias, eu queria entender qual é a estratégia da empresa para estar aumentando outras receitas, tendo em vista que essas outras receitas vão ser capturadas agora pelos próximos 4/5 anos, e algumas empresas já têm feito isso

como forma de agregar Ebitda nesse período. Eu queria entender um pouquinho qual é a estratégia da empresa e qual é o tipo de potencial que vocês vêem para esses outros serviços estarem crescendo. Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta é em relação à expansão. Recentemente saiu um artigo no Valor dizendo que alguns usineiros estariam já interessados não mais em vender para o governo no leilão que vai ocorrer no dia 30 de julho, tendo em vista os preços praticados no mercado livre estarem bem mais atrativos, inclusive citando a CPFL Brasil como potencial compradora da energia disponível. Eu queria entender um pouquinho mais de como a CPFL está atuando nesse mercado, se a idéia da empresa é estar atuando junto com os usineiros para está vendendo, viabilizando os empreendimentos para está vendendo no mercado cativo, ou em mantendo a estratégia atual que é ser a maior comercializadora desse segmento e fomentando mais ainda ao mercado livre. Essa seria em relação à parte de geração.

A terceira pergunta é mais uma visão macro de como é que vocês estão vendo a questão da elasticidade da demanda, tendo em vista que tiveram várias empresas com queda forte na tarifa, como que vocês estão vendo esse impacto no consumo? Se já está tendo algum tipo de impacto ou não, mas qual é tipo de percepção que vocês estão vendo para frente? Seriam essas perguntas. Obrigado.

**Sr. Wilson:** Respondendo aqui a sua primeira no que diz respeito à estratégia de outras receitas. É importante destacar que todas as iniciativas que o referenciei – CPFL Total, CPFL Atende e a parte de serviço – elas são desenvolvidas não pelas distribuidoras, e sim pelas empresas criadas no âmbito da área de comercialização de energia e serviços, que seria a holding CPFL Brasil, com preços que são menores ou iguais aos dos concorrentes. No caso do que eu havia colocado, seja a arrecadação, seja o call center, inferiores, por isso que ele permite uma relação, ela participa de processos competitivos, concorrendo com outros players do setor. Então a estratégia não é incorporar outras receitas no âmbito das distribuidoras, é ter uma atividade que com o V0 de atendimento ao Grupo CPFL, possa se expandir atendendo outras empresas, considerando aqui um expertise ligado na área de energia e uma capilaridade regional que faça esse sentido. Essa é a primeira coisa.

No que diz respeito à questão de biomassa, você tem razão. A gente verifica dois movimentos aqui – a estratégia da companhia nesse momento, nesse segmento é de, além de ser um comprador e poder atuar aumentando o seu portfolio de energia vinda de biomassa e poder atender consumidores médios naquele em torno de 500 a 3MW, que era o nicho dela, ela é o maior comprador desse volume, desse tipo de energia no mercado brasileiro, algo como 40% de toda a energia excedente de co-geração é comprada pela CPFL, pela CPFL Brasil no caso, mas também de ser um investidor nessa área. Então, nós estamos avaliando alguns projetos, onde nós teremos uma parceria com um usineiro para desenvolver exclusivamente no potencial elétrico, ou seja, na co-geração de eletricidade. E nós estamos colocando, além da expertise de projetos, capacidade de ser realmente um epecista, de articular um epecista para o desenvolvimento dessa planta de co-geração, de ter uma capacidade de vender ou de pré-comprar volumes, ou de agir em nome desse usineiro, na participação dele, na venda dessa energia no mercado livre.

A companhia tem uma vantagem aqui, as usinas têm lá o seu montante de energia a ser vendida, só que ao trabalhar na venda disso para o mercado livre, você teria que ter um match perfeito entre o que você produz com alguém que compra, caso contrário, você tem que liquidar a diferença, positiva ou negativa, no CCEE, e é esse exatamente um outro vetor de criação de valor da CPFL Brasil, pelo tamanho, pela escala que ela adquiriu. Então, ao utilizar cada uma dessas captações, nós temos tentado, seja comprar, seja agir como vendedor, ou empreendedor de participação em cada um desses empreendimentos, eu acredito que a gente venha a ter novidades nos próximos meses.

Bom... finalmente no que diz respeito à elasticidade, eu diria que a nossa avaliação de que o efeito da elasticidade desses aumentos ainda não aconteceu, mas é provável que aconteça. O que a gente tem verificado, sob a ótica do crescimento do consumo, está muito mais relacionado a dois efeitos maiores: o primeiro no que diz respeito à massa salarial, ela continua subindo, e nesse último trimestre registrou aqui uma alta de 5,8%, então a massa salarial, massa de renda, tem sido aqui o primeiro responsável, principalmente, pelo crescimento na área residencial. Falei que em média móvel ela cresceu 5,8%, e isto está favorecendo a venda de móveis, de eletrodomésticos, que depois de terem crescido 15%, 15,5% em 2007, registraram uma alta de 18,8% no acumulado até fevereiro desse ano, ante igual período de 2007.

Então, veja: massa salarial ainda suportada por uma base de crédito ainda relevante, que continua crescendo, tem sido os principais mobilizadores aqui, ou vetores, de crescimento da demanda ou das vendas de energia, notadamente nos segmentos de baixa tensão – residencial, comercial, rural, etc. Eu não tenho dúvida que as reduções que tem beirado, na vista do consumidor, não só as da revisão tarifária, mais a exclusão de efeitos econômicos que estavam... efeitos financeiros que estavam na tarifa no ano anterior, a gente tem verificado reduções entre 15 e 20%, é difícil não ter uma reação elástica para acomodar esse tipo de iniciativa. Eu acredito que a gente vai ter efeito, sim, um pouco mais para frente.

**Sr. Eduardo:** Só nessa resposta da terceira pergunta, se nesse caso então, se ocorre mais para frente, mas como provavelmente os consumidores livres já antecipa esse movimento, se vocês já estão sentindo uma procura mais forte pela energia já hoje desses consumidores, e que preços vocês estariam dispostos a pagar? Tendo em vista que a Cemig acabou de anunciar alguns contratos com preço na faixa... daria mais ou menos R\$ 140 a partir de 2012/20013, se é isso que vocês também estão vendo, talvez essa procura mais forte já de energia para frente?

**Sr. Wilson:** Já estamos vendo sim, fizemos até alguns leilões com prazos até 2020, onde os valores foram até com um pouco superiores a esse, R\$ 145, nós chegamos a verificar. A referência que você está usando é correta, e já há um conjunto de consumidores que estão procurando, é uma verdade.

**Sr. Sérgio:** Tá ótimo, muito obrigado.

**Operadora:** Com licença, senhoras e senhores, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Wilson Ferreira Júnior para as considerações finais.

**Sr. Wilson:** Eu queria, mais que tudo, agradecer a participação de vocês até essa hora aqui no nosso call, ficamos 1h40m discutindo. Acho importante a discussão que tivemos hoje porque, afinal de contas, vínhamos aqui de resultados bastante positivos, crescentes, e neste mês... nesse trimestre, por conta desse tratamento provisório, tivemos uma pequena alteração do nosso curso. Alteração essa que, pelas medidas que nós estamos implantando, correspondem a um ponto fora da curva, nós estamos agindo em um entendimento junto à Agência para, de alguma maneira, negociar esse processo, prestar o máximo número de informações, enfim, interagir positivamente para que, mais do que eventualmente o reconhecimento que possa haver, tenhamos as regras claras para poder atuar de forma transparente, à luz dos consumidores, dos investidores, etc. Então esse é um dado muito importante, é um evento isolado e que, por prática de governança corporativa de primeira linha, nós fizemos reconhecer no âmbito da cadeia inteira envolvida nesse questionamento. Acredito que a gente possa evoluir pelo tratamento que a Agência venha dar ao caso e evoluir no regramento do setor elétrico, de tal maneira que não tenhamos mais esse tipo de evento

Acho que, mais do que tudo, destacar que o segundo ciclo se conclui e, ao se concluir, uma nova perspectiva se estabelece. E a CPFL vem estudando com determinação, estratégias possíveis, de continuar criando valor a um conjunto de acionistas hoje, sob o ponto de vista... até no nosso free float, quase 60 mil pessoas físicas, instituições, além de controladores reconhecidos como o Grupo VBC, a Previ e a Bonaire. É obrigação dessa diretoria executiva avaliar essas alternativas e agir pro ativamente no sentido de conquistá-las, com disciplina financeira, com governança corporativa de alto nível e etc.

Acho que tentamos compartilhar vocês no dia de hoje algumas dessas estratégias, é uma parte delas, mas somos muito otimistas de continuar crescendo e criando valor dentro dessa plataforma que já é a maior plataforma privada brasileira na área de energia. É esse o nosso compromisso e ele é permanente.

Eu agradeço, então, novamente a atenção de todos no dia de hoje. Muito obrigado.

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

---