



Transcrição da teleconferência de resultados do 2T08
13 de agosto de 2008

Operadora: Boa tarde e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência dos Resultados do 2º 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, 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, gostaria de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da CPFL ENERGIA, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da CPFL ENERGIA e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

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

Sr. Wilson Ferreira Junior: Muito bom dia senhoras e senhores analistas e investidores, eu agradeço a presença de todos vocês ao atendimento a esta chamada para compartilhar conosco os resultados do segundo trimestre de 2008.

Temos aqui uma apresentação e eu passo a fazê-la na página 2, onde nós temos os principais destaques desse segundo trimestre. Eles são, especialmente, o crescimento no volume de vendas na área de concessão das nossas distribuidoras, de 5,1%, como vai poder ser observado também um crescimento na nossa atividade de venda de serviços e valor agregado a clientes através da CPFL Total, praticamente triplicando os volumes na comparação com o mesmo trimestre do ano passado. E o resultado que corresponde, após a revisão tarifária, uma receita líquida subindo de 3,9%, nós vamos poder observar que ela é praticamente estável, a não ser por uma atribuição de um ativo regulatório, o Ebitda, então, caindo 11,8%, chegando nesse trimestre a 718 milhões, como eu falei, com todas as revisões tarifárias já auferidas, já consignadas. E, finalmente, o rebate no lucro líquido que atinge nesse trimestre R\$ 329 milhões, e corresponde a uma queda de 11,1% em relação ao mesmo período do ano de 2007. O lucro realizado ao longo desse semestre é integralmente distribuído, a proposta já aprovada, na forma de dividendos, então nós estaremos distribuindo R\$ 602 milhões em dividendos, isso deve acontecer ao final do mês de setembro.

Ainda como destaques desse período, nós temos, e vamos detalhar ao longo da apresentação, a criação de um novo veículo – a CPFL BIOENERGIA - para viabilizar investimentos do Grupo CPFL na área de geração de energia elétrica a partir de biomassa.

Gostaria também de salientar que, ao longo desse trimestre, nós tivemos a apreciação das nossas ações em 2,8%, o que correspondeu também a 12,2% no primeiro semestre desse ano, e esses números superam o índice, o IEE e o Ibovespa no mesmo período.

E alguns reconhecimentos importantes que a Companhia teve ao longo desse trimestre. O primeiro deles, referente ao rating de créditos da CPFL Energia e das suas subsidiárias, para AA+ pela Standard & Poor's em escala nacional.

O segundo rating importante e pioneiro no Brasil, o único ainda, o rating AA+ para governança corporativa pela Austing Rating, saiu uma matéria no jornal Valor Econômico hoje sobre esse tema.

Sob a mesma ótica recebemos também ao longo desse trimestre um reconhecimento pela LatinFinance Magazine, em um trabalho feito pela Management & Excellence relativo a governança corporativa como melhor empresa na América Latina em governança corporativa.

E, óbvio, destacar, que tivemos também a realização do prêmio Abradee, da Associação Brasileira dos Distribuidores, e a CPFL Paulista e Piratininga foram premiadas como as melhores distribuidoras de energia elétrica do Brasil ao longo do ano de 2007, reconhecimentos importantes da qualidade do serviço, da qualidade da gestão e da responsabilidade social da nossa Companhia.

Na página 3 nós temos aqui o detalhamento da estrutura societária, ele não se alterou desde a última vez, a não ser pela criação destacada aqui da CPFL BIOENERGIA, então, uma subsidiária da CPFL controlada 100% pela CPFL

Geração, e essa subsidiária é que deve viabilizar os investimentos do Grupo CPFL na área de bioenergia, de geração de energia elétrica a partir do bagaço de cana.

Vamos detalhar agora na página 4 o comportamento do nosso mercado, como eu destaque ao início desta apresentação, tivemos um crescimento de 5,1%, esse crescimento, óbvio, incorpora, ainda nesse trimestre, efeitos da aquisição das empresas da CMS, hoje chamada CPFL Jaguariúna. Então, nós temos do lado direito esses efeitos, na parte de cima, incorporando o efeito da aquisição, e na parte de baixo, retirando esse efeito da aquisição.

Queria destacar, e como um ponto muito positivo, exatamente o comportamento do segmento residencial, crescendo 5,3%, e com o efeito de aquisição, 8,1%. O efeito da TUSD também, de 4,4%, isso mostra então que os consumidores, os grandes consumidores, ainda têm uma atividade, embora desacelerando esse processo de crescimento, ela ainda é pronunciada, 4,4%. E o efeito, dito negativo aqui, dos outros, de -3,7, mas é importante ressaltar que esse comportamento se deve, especialmente, a questão ligada a chuvas, e ao atendimento ao mercado rural, na parte especialmente de irrigação, então, esse comportamento. E todo esse conjunto de elementos aqui apresentados, eles têm um fator muito positivo que é a melhora de mix da Companhia, eu atribuiria o bom resultado da Companhia nesse trimestre, não só ao comportamento do crescimento, mas a forma em que ele cresceu, ou seja, tendo um comportamento de mix favorável à empresa, como pode ser visto.

Queria destacar também a queda no mercado livre, de 5,9%, ela se deve, isso vem acontecendo desde do começo do ano, notadamente em função da questão dos preços, que estão mais altos e há, naturalmente, uma ação mais rápida desses consumidores no sentido de modulação das suas cargas. E as vendas totais do Grupo, somadas então as vendas do mercado cativo, das distribuidoras e a venda no mercado livre ainda, mesmo assim, subindo 2,7% e atingindo 11.313 mil. O destaque no conjunto das áreas de concessão se dá, como pode ser visto nesse gráfico, ao sul do país, na área da RGE, onde o Sul está crescendo 3,7% e o nosso Grupo, através da RGE, crescendo 5,6%.

São essas, basicamente, as principais observações com relação às vendas, e o destaque, como falei, é principalmente o crescimento associado à questão do mix.

Vamos agora à página 5, tentando detalhar um pouco do comportamento verificado nesse trimestre, a receita líquida do Grupo. Como pode ser verificado, nós temos um aumento de 86 milhões nessa receita, o que corresponde a 3,9%, mas ele é afetado substancialmente, de um lado pelo valor positivo, que seria a amortização da parcela A de 2001, ou seja, um ativo regulatório fruto do acordo geral do setor aquela época, não fosse esse aumento, nós teríamos praticamente a estabilidade da receita líquida. Esse aumento, então, tem uma mitigação, que é exatamente os efeitos decorrentes da revisão tarifária, eles podem ser vistos então no segundo bullet, há uma redução da receita da Companhia de 0,6%, de 55 milhões, e ela tem como aspectos positivos o efeito da aquisição da CPFL Jaguariúna, e o efeito de vendas físicas e ganhos por mix de mercado, conforme

destacado na transparência anterior. Esse conjunto sozinho dá cerca de R\$ 180 milhões, e ele é mitigado, quase que totalmente, pela redução da tarifa de distribuição, fruto da revisão tarifária ocorrida, em particular, nas companhias Paulista e nas pequenas concessionárias no estado de São Paulo, cujos reajustes tarifários foram negativos.

Compõem positivamente esse quadro o aumento de outras receitas, de 177%, com destaque aqui a contribuição dos valores vindos da nossa atividade de serviço e valor agregado e CPFL Total, eles incorporados aqui ao resultado da CPFL Brasil, fruto da revisão tarifária, nós tivemos uma redução também na receita de TUSD, havia uma redução em volume e aqui uma redução maior em relação à receita de TUSD. E os demais índices são decorrentes das revisões tarifárias, principalmente no que diz respeito às deduções de receita que diminuíram, então nós temos contribuições importantes aqui, CCC de R\$ 12 milhões, e do ativo de majoração de PIS/COFINS de R\$ 30 milhões. Então eu digo, a grosso modo, o que nós temos aqui é uma receita subindo por efeito de amortização de um ativo regulatório, Parcela A, ele entra positivo na receita e negativo na despesa, então ele tem efeito nulo para efeito de resultado, e do outro lado o efeito positivo do comportamento do mercado, crescimento de volume e de mix, e amortizado aqui pelo efeito da redução tarifária, advinda da revisão tarifária das companhias.

Vamos à página 6, onde nós detalhamos o comportamento do Ebitda da empresa que, como eu falei, tem uma queda de 11,8%, chegando a R\$ 718 milhões, que pode ser verificado claramente por esse slide, a contribuição positiva vinda da receita líquida de 86 milhões, que detalhamos a pouco. E aí os efeitos negativos do aumento de custos, vendemos mais energia, temos mais volume de energia a ser comprada, R\$ 97 milhões, um aumento de custo de 8,5%, ao reajuste das principais tarifas também incorporado aos reajustes tarifários e as distribuidoras. A amortização da Parcela A, como eu havia falado, já de modo líquido e, finalmente, o aumento de custos e despesas de R\$ 38 milhões, que corresponde a um aumento de 14,8%, ou R\$ 38 milhões, mas que deve ser aqui destacado dos aumentos decorrentes da incorporação da CPFL Jaguariúna em 19 milhões, e do início da operação de Castro Alves em 1 milhão, tirando esses dois efeitos, nós teríamos um momento de 7% nas nossas empresas, nesse mês não podemos fazer a comparação proporcional à receita líquida, dado que ela tem o efeito da revisão tarifária, mas colocamos aqui os dois principais indexadores desse setor, para que a gente possa avaliar o comportamento das despesas no Grupo, o que nós consideramos muito positivo, ou seja, um pouco superior a IPCA de 6,1%, e bastante inferior, praticamente a metade, do IGP-M do período, de 13,4%.

Passando agora à página 7, onde nós detalhamos o lucro líquido. Nós temos então o lucro líquido da Companhia caindo 11,1%, ele é afetado principalmente por conta da queda do Ebitda, que acabamos de detalhar, de 96 milhões, com efeito positivo na melhora dos resultados financeiros, temos aqui um aumento da nossa receita financeira de 11,7%, a Companhia gera um pouco mais de caixa e aplica-o em um mercado indexado a CDI, onde o CDI está subindo, e do outro

lado ela tem uma redução na sua despesa financeira de 2,7% e de R\$ 6 milhões. Aqui destacando, na comparação com o ano passado, a despesa com hedge, da aquisição da CPFL Jaguariúna, que incorreu em 23 milhões no ano passado, e já o início do financiamento da usina de Castro Alves de 3 milhões, além dos efeitos decorrentes do financiamento da aquisição de Jaguariúna com R\$ 14 milhões. Pegue-se então o efeito, aí no caso positivo, do imposto de renda e contribuição social, dado a diminuição do Ebitda de R\$ 96 milhões. Então temos aqui um lucro chegando a R\$ 329 milhões, e é um lucro já sem nenhum efeito não recorrente.

Passamos aqui à página 8, para ter agora, findo esse processo de revisão tarifária, um comportamento, um raio X do que é a geração de lucro operacional da Companhia e de lucro líquido. E aqui, de uma forma clara, mostrando então a Companhia, 2/3 do seu resultado operacional vindo das distribuidoras, após o efeito da revisão tarifária, mantendo-se 10% aqui o efeito da comercialização e ao aumento que vem sido verificado, aí no caso não especificamente só por conta da entrada de Castro Alves, mas também, no ano passado, a entrada de Campos Novos, mostrando então a participação da nossa geradora em 23%. Esses resultados, sob a ótica do lucro líquido, são um pouco diferentes, notadamente porque a atividade de geração é mais alavancada, têm mais despesas financeiras, então, na contribuição do lucro líquido ela se reduz um pouco de participação, mas, mesmo assim, chegando a 19%, 68 na distribuidora e 13 na comercializadora.

Balanço final aqui na evolução, principalmente, de margem Ebitda e de margem líquida, mostrando a Companhia com uma margem Ebitda superior a 31%, passado esse efeito da revisão, como falamos, e a margem líquida chegando a 14,2%. Então, são resultados bastante positivos, confirma aí o acerto da estratégia do Grupo, particularmente no mix de negócios onde nós estamos envolvidos.

Na página 9 destacamos a distribuição do dividendo no valor de R\$ 602 milhões, o que equivale a R\$ 1,25 por ação, atingindo então um dividend yield no período de 7,6%. Nós tivemos uma redução nesse resultado do primeiro semestre fruto, no caso, das revisões tarifárias, dos efeitos da revisão tarifária, reduzindo um pouco o dividend yield para 7,6, acho que ainda é um dos maiores dividend yields do setor e do mercado de ações em geral, o que confirma a nossa prática de distribuição de dividendos, distribuição máxima de dividendo no primeiro semestre.

Vamos agora nas próximas páginas destacar um pouco de efeitos da sinergia operacional e da captura dessa sinergia entre as empresas adquiridas. Então, verificamos aqui, sob a ótica de inadimplência, o contínuo procedimento aplicado às nossas companhias e destacando-se aqui, no caso a RGE, com 2,8%, então uma redução importante, o que, praticamente, ela contribui aqui para uma redução 0,3 pontos percentuais no conjunto de inadimplência do Grupo, e atinge seu menor valor desde que a gente está medindo isso, 1,4% consolidado no nosso Grupo, já viabilizando uma estratégia de negativação de inadimplência, uma estratégia que é mais eficiente para a Companhia, sob o ponto de vista de custos, e tem produzido efeitos importantes aqui, 77 milhões arrecadados nesse segundo

trimestre, quando dessa estratégia. A mesma coisa no que diz respeito ao refaturamento de contas, e isso é importante para a redução de custos operacionais, em particular nos custos de call center, nós temos aqui uma redução de praticamente 1 ponto percentual, chegando a 1,7 contas refaturadas a cada 10 mil emitidas - contra uma média da Abradee de 6,7, é um resultado também importante, ele está relacionado, principalmente, à mudança de perfil da CPFL Santa Cruz, também adquirida no final do ano de 2006, e que já chega agora em um patamar de erros bastante inferior àquele do início da operação.

Se a gente olha na página 11, o efeito também é semelhante no que diz respeito à duração e frequência das nossas interrupções, todas as nossas operações abaixo da média da Abradee, chegando aqui, a frequência, 6,7 vezes, isso reflete a assertividade de investimentos na nossa base de ativo, e de 8,4 horas por consumidor, uma redução de praticamente 10% em relação ao mesmo período do ano passado, isso é a maior produtividade do nosso quadro. Ambos os fatores são importantes na proposta de redução de custos operacionais da Companhia.

Isso tudo permitiu esse reconhecimento que está na página 12, ou seja, no último Prêmio Abradee nós tivemos a Paulista e a Piratininga como as duas Melhores Distribuidoras - a Paulista vencendo esse prêmio pela quarta vez, e sendo um destaque nessa premiação porque, além do Prêmio de Melhor Distribuidora Brasileira, ela recebeu o Prêmio em Qualidade da Gestão, ela foi Prêmio Nacional da Qualidade há dois anos atrás... três anos atrás, e Desempenho Operacional, de Gestão Econômico-Financeira e de Responsabilidade Social. Piratininga com o segundo melhor resultado nesse ranking da Abradee. A RGE, que recebeu o Troféu Ouro do Programa Gaúcho de Qualidade e Produtividade, e foi a segunda colocada no Prêmio Abradee nas avaliações pelo cliente e de responsabilidade social. E, também nesse trimestre, tivemos aqui a CPFL Jaguari, como a vencedora do Prêmio IASC da ANEEL do ano de 2008, na percepção dos clientes. Então, são prêmios importantes que, atribuídos a quatro das nossas oito distribuidoras, dão uma idéia do padrão de qualidade, de gestão, operacional, econômico-financeiro do Grupo CPFL aplicado às suas empresas.

E, óbvio, olhando na página 13 um pouco desses resultados sob a ótica e econômica. Eles são importantes porque, como falamos, já comparando o segundo trimestre deste ano, ou seja, pós os efeitos de revisão tarifária, ou seja, com redução de receita, redução, naturalmente, de Ebitda, mas, mesmo assim, nós tivemos aumentos maiores na redução de custos, o que permitiu, no caso da RGE, ainda nessa comparação, um acréscimo do seu Ebitda de 1% e no seu lucro líquido de 29%, e aqui um dado importante, a contribuição financeira da alavancagem, de rolagem de despesas que tivemos.

No caso da Santa Cruz, um acréscimo de 40% no Ebitda e de 15% no lucro líquido, e aqui destacando também uma melhor gestão tributária, com recuperação de um conjunto de créditos, redução de custos operacionais e uma reversão, a provisão para devedores duvidosos, fruto de uma ação importante na área de inadimplência.

E, finalmente, na Jaguariúna, que tem praticamente um ano de operação pelo Grupo, está completando agora o quarto trimestre, um crescimento, então, no Ebitda de 98%, atingindo 29 milhões no trimestre e de lucro líquido de 17 milhões, praticamente triplicando, mais do que triplicando o resultado do ano passado, isso já incorporando os efeitos da reestruturação operacional e padronização de processos, revisão de contratos de fornecimento de materiais e serviços, a implantação do planejamento tributário e a certificação ISO 9001/2000, que foi obtida para a Companhia nesse ano.

Continuando a nossa apresentação, dando um status aqui dos nossos empreendimentos de geração e construção, basicamente 14 de Julho e Foz do Chapecó. Na parte de cima, então, temos uma visão da usina de 14 de Julho já com 97% das obras e serviços concluídos, 65% na montagem dos equipamentos eletromecânicos, essa usina nós devemos iniciar o enchimento do reservatório já no mês que vem, e prevemos, naturalmente, a operação comercial no quarto trimestre deste ano.

No caso de Foz do Chapecó, já com 43% das obras e serviços concluídos, a obra está em ritmo bastante acelerado, até havendo uma possibilidade de alguma antecipação, e 10% já de montagem de equipamentos eletromecânicos, é o maior investimento do Grupo, nessa usina nós detemos 51% de participação e estaremos investindo R\$ 1,1 bilhão. A operação comercial está prevista para o terceiro trimestre, como eu falei, mas já há uma possibilidade, em virtude do ritmo de obras, de imaginarmos alguma antecipação, estamos trabalhando nessas hipóteses neste momento.

Queria, destacar na página 15, essa estratégia que vem sendo bastante vencedora para o Grupo no que diz respeito ao desenvolvimento de uma carteira de serviços de valor agregado e de uma rede de varejo. Do lado esquerdo, vemos os serviços que têm sido prestados aos nossos clientes em várias áreas - na área de transmissão, distribuição e mesmo de autoprodução, seja instalação de geradores, principalmente em shopping centers, se beneficiando de tarifas mais baratas e aumentando a confiabilidade de shopping centers em relação à qualidade de serviço de energia elétrica - onde se destacam aqui 52 obras em construção nesse momento e uma carteira de 65 milhões, e 62 obras foram vendidas nesse segundo trimestre em uma carteira que se adiciona no valor de 37 milhões.

Destaques aqui no sistema de transmissão com obras em usinas, envolvendo, principalmente, 75 MVA em construção e 50 km em linhas de transmissão. E na área de autoprodução, obras em shopping centers, adicionando, então, geradores em um montante de 6,4 MVAs. No que diz respeito à CPFL Total, ou seja, a arrecadação de contas de energia e de outros serviços públicos e, principalmente, carregamento de celular, a arrecadação de contas de empresas de saneamento, de IPTU de prefeituras, de impostos de prefeituras, nós temos aqui, na comparação dos trimestres, um crescimento superior a 100%, seja na ampliação dos postos de atendimento, nas transações e na receita bruta desses

empreendimentos. Isso tudo tem permitido a gente continuar crescendo, e observem que nesse primeiro semestre nós praticamente atingimos a receita que tivemos no ano inteiro passado, 2007, que já tinha sido praticamente o dobro da de 2006, então é um crescimento importante. Quando a gente observa na comparação dos trimestres, esse trimestre correspondeu a um crescimento de 183% na receita bruta desse serviço, então é uma atividade que vem sendo perseguida, especializada, que está contando com a confiança de clientes e a CPFL hoje, praticamente, é a maior empreendedora para serviços aos clientes no Brasil.

Então na página 16, onde nós estávamos destacando as atividades relacionadas à CPFL BIOENERGIA, e nela pode-se observar claramente a importância da decisão estratégica tomada pelo Grupo. Nós compartilhamos com vocês a nossa visão sobre a perspectiva de expansão da bioeletricidade nos próximos anos, ela hoje representa 3% de participação na matriz energética brasileira, com 1,4 mil MW médios instalados, a CPFL, através da CPFL Brasil, é a maior compradora desse volume, um pouco mais de 1/3 desse volume de energia hoje excedente é comprada pelo Grupo e comercializada no mercado livre, mas esse segmento tem uma perspectiva importante de crescimento, praticamente dobra nos próximos cinco anos... quatro anos, chegando a 3 mil MW médios, passando a significar 6% da matriz energética brasileira, e ele continua crescendo ao longo do tempo, chegando aqui em 2015 a 11.5 mil, ou 15% de participação na matriz, então é um segmento que tem uma presença relevante nos próximos anos. E destacando que hoje 87% da produção de cana-de-açúcar do Brasil está no estado de São Paulo, em regiões que são atendidas pelo Grupo CPFL através das suas distribuidoras, em particular a CPFL Paulista. Então, vemos com muito boas perspectivas o crescimento desse setor, muito importante, falamos, então, de uma geração renovável, com efeitos positivos sob a ótica de meio-ambiente, e a Companhia então se posiciona para ser um apoiador desse processo de crescimento, não mais só comprando energia, mas também investindo em parceria com os usineiros.

Há aqui um conjunto de possibilidades, eu compartilho na página 17, o que seria um modelo básico de negócio para a participação da CPFL nessa expansão. Ela se dispõe, então, a investir na instalação ou, alternativamente, na modernização de máquinas ligadas a geração de energia. Instalação porque muitas usinas ainda não dispõem de caldeiras para co-geração desse bagaço de cana. E uma modernização porque uma boa parte das usinas tem, sim, co-geração, mais ainda com caldeiras de baixa pressão. Para se ter uma idéia, no caso da substituição de uma caldeira de baixa pressão para uma de alta pressão, há a perspectiva da duplicação dos excedentes de energia gerada, e que são muito importantes nesse momento e, principalmente, para acessar o mercado livre, em particular o mercado de nicho, que é o crescimento, ou a perspectiva estabelecida pelo modelo regulatório, de acessar os consumidores da média tensão, os chamados "consumidores A4", e esse mercado hoje significa mais ou menos 15% do consumo total de energia no Brasil. Eu diria que cerca de 20 a 30% desse volume pode ser acessado pela perspectiva de crescimento no Brasil, seja, de um lado, na

co-geração de bagaço de cana, e do outro, pelo crescimento, ou pela instalação de pequenas centrais hidrelétricas, investimentos também que nós estamos comprometidos. Então, há oportunidades já identificadas de negócios que estão sendo analisadas pelo Grupo, na casa de 500 MW em análise, e nós imaginamos, ainda nesses próximos 30 dias, está fechando já o primeiro negócio com a CPFL BIOENERGIA.

Do outro lado, não só na atividade de geração, de investimentos em geração, mas a Companhia continua, como falei, tem uma presença marcante nesse mercado, é a maior compradora desse volume, e está hoje também em vias... já avaliando seis novos acordos de compra de bioeletricidade no curto prazo, então, no próximo trimestre, com certeza, os senhores e senhoras investidores e analistas terão novidades, seja sob a ótica do investimento nesta área, seja sobre a formalização da conclusão de negociações para a comercialização, para a compra de volumes expressivos de energia gerada a partir de fonte biomassa.

Eu passo agora à página 18, dando um perfil da dívida do nosso Grupo, uma alteração pequena ao longo desse período, fruto principalmente da diminuição do Ebitda, então nós temos aí o índice de dívida líquida sobre Ebitda subindo um pouquinho, chegando a 1.78, e chegando a R\$ 5.4 bilhões a nossa dívida líquida ajustada. Ele corresponde a um aumento de 6% em relação ao último trimestre, especialmente já em vistas dos investimentos que estão sendo feitos na usina de Foz do Chapecó, como eu falei, em ritmo bastante acelerado, então é isso o que corresponde ao acréscimo de dívida líquida deste período, e a relação dívida líquida Ebitda ajustada pelo novo Ebitda da Companhia pós revisão tarifária.

Na página 19 a gente vê a estrutura de capital, ainda 46% capital próprio, 54% capital de terceiros, com destaque aos indexadores que, majoritariamente, estão em CDI e TJLP. E já na parte debaixo, tendo uma visão principalmente do custo real e do custo nominal da dívida, então nós estamos... praticamente a metade do custo real de 2002, isso reflete a estratégia bem-sucedida liderada pelo Filippo e equipe na área financeira, e chegando aqui a um valor nominal de 12,8%, então continuamos caindo, chegando agora a 6,4.

Isso tudo, toda essa estratégia foi, naturalmente, ao longo desse semestre acompanhada pelo mercado de ações, e na página 20 a gente observa um pouco da repercussão dessa estratégia. A Companhia tem uma valorização bastante superior ao Ibovespa e maior do que o índice de energia elétrica, isso tanto no Brasil, quanto especialmente no exterior. E o destaque aqui, principalmente para o aumento de volume de negociações diárias, chegando, então, a 37,5 milhões diariamente no primeiro semestre desse ano, correspondeu a um crescimento de 15% ao que nós fechamos o ano passado, e bastante equilibrado entre as operações em Nova York e as operações do Bovespa. A CPFL bate, como pode ser observado no lado esquerdo, embaixo, todos os índices da qual ela pertence ou ela faz parte.

Concluindo, nós vamos aqui à página 21, só destacando aqui os dois ratings importantes que nós havíamos falado no início da apresentação. Primeiro é o da Standard & Poor's, então a Companhia chegando aqui, a CPFL Energia e as suas subsidiárias, em particular Paulista, Piratininga e RGE, a um AA+ pela Standard & Poor's. E aqui revelando principalmente o entendimento da Standard & Poor's das sinergias do Grupo, resultantes de uma atuação integrada no setor elétrico, nas atividades de distribuição e comercialização onde ela lidera, e de geração onde ela tem um crescimento importante. A capacidade de acessar linhas de créditos, tanto no mercado financeiro, quando no mercado de capitais, e indicadores de eficiência, também reconhecidos pela Standard & Poor's, acima da média.

Do lado direito, uma ação importante dentro da estratégia de boa governança corporativa que o Grupo vem seguindo, orientado sempre e inspirado pelos seus acionistas, um reconhecimento da Austing Rating, do maior rating que ela já deu no Brasil, hoje ele é o único, um AA+. E a instituição reconhecida por ela, que é a CPFL, adota ótimas práticas de governança corporativa, mantendo aqui um compromisso explícito com o aperfeiçoamento dessas práticas e com a introdução de novas. Foi eleita então, como falei, também é resultado disso, mas já não em uma atividade desenvolvida pela Austing Rating, mas pelo trabalho feito pela Management & Ecellecnle, utilizado pela revista LatinFinance, foi eleita a melhor empresa em governança corporativa da América Latina.

Eram essas as nossas colocações sobre esse segundo trimestre. Eu, junto com a minha diretoria, Filippo, Bassalo, Gustavo, estamos aqui todos à disposição para 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 do Sr. Eduardo Haiama do UBS Pactual.

Sr. Eduardo Haiama: Bom dia a todos. Eu tenho algumas perguntas. Primeira em relação à questão da biomassa, eu vi que vocês estão olhando projetos que somam 500 MW na parte de investimento direto, e estariam também comprando talvez energia na comercializadora. Primeiro, entender um pouquinho quanto de investimento a gente teria que falar na questão dos 500 MW, só para ter uma ordem de grandeza? E qual é a estratégia para a utilização da empresa? Se essa energia que vocês estariam construindo seria mais para o mercado livre, qual é a estratégia para participar do leilão, Leilão de Reserva agora 2009/2010, para participar dos leilões futuros, só para entender um pouquinho essa questão da estratégia?

A segunda questão é em relação ainda à parte de crescimento. Quase todas as empresas já estão passando ou já passaram pelas revisões tarifárias. Eu queria entender um pouquinho como vocês estão enxergando a questão de M&A para frente. Se vocês estão atuando em alguma coisa já, ou se já estão alguma coisa olhando nesse sentido, ou por enquanto estão aguardando ver se surge alguma boa oportunidade maior, talvez de aquisição aí? Seriam essas as perguntas. Obrigado.

Sr. Wilson Ferreira Junior: Eduardo, começando pela primeira. A estratégia é de investir em co-geração para acessar o mercado livre, nós estamos imaginando que este é um ativo importante para acessar, em particular, esse nicho do mercado que detém benefícios sob o ponto de vista de redução da TUSD, chamado "mercado A4". Então, a estratégia está montada para que a CPFL Brasil dê um PPA a essa usina que nós viemos a fazer o investimento, seja na instalação de equipamentos para co-geração, seja na modernização, ele vai contar então com o suporte e a capacidade da CPFL, no sentido desenvolver projetos, implantá-lo e acompanhá-lo, e vai também contar com a garantia de um PPA da CPFL Brasil para ser utilizado, então, em uma estratégia preferencialmente de mercado livre desse nicho que nós estamos falando. São 500 MW em avaliação, nós não temos ainda uma clareza do montante de investimentos, eu diria que montamos um portfólio para fazer análise e, ao longo do próximo trimestre, a gente pode compartilhar uma visão mais clara sobre essa perspectiva.

No que diz respeito aos volumes comprados, também como você está observando, nós estamos nos colocando como uma alternativa aos chamados "leilões", até pela característica e pela qualidade do Grupo, e do relacionamento que ela já tem com o conjunto de usinas. Então, há também, da parte desse mercado, a demanda por valores que são diferenciados, que acompanham um pouco das curvas, expectativas de curvas de preços futuros, e a Companhia tem uma vantagem em relação a isso, podendo oferecer esse tipo de vantagem a essas usinas que estão concluindo seus empreendimentos ou estão em vias de colocar essa energia ao longo dos próximos anos. Então, a Companhia tem um potencial importante, de novo, imagino que possamos estar compartilhando vocês o fechamento de alguns contratos já no próximo trimestre, ou nos próximos dias, pela magnitude de um deles, eu acredito que terá até uma divulgação.

No que diz respeito à questão do M&A, como você colocou, nós estamos naquela fase final, eu acho que dois processos: o primeiro, a conclusão dos processos de revisão tarifária, que ainda tem uma provisoriedade, mas à luz também da conclusão das regras que vão ser publicadas brevemente pela Aneel, eu diria que já se tem uma visão mais clara do que é esse terceiro ciclo de operação das distribuidoras. E eu não tenho dúvida que há um conjunto de oportunidades que vão aparecer decorrentes da conclusão desse processo. Como eu sempre falo: a onda inicia no momento em que esses processos de revisão são concluídos. Óbvio que é nosso foco, continua sendo, nas operações que envolvem a região

sul e sudeste do Brasil, onde nós temos uma posição geográfica importante, e temos preferência por esse ativos, não que a gente não considere e não avalie outras alternativas. Parte, como eu falei, da conclusão dos processos, há uma perspectiva de que os M&As retomem e a Companhia estará atenta a todos eles, com foco, naturalmente, nas operações de São Paulo e Rio Grande do Sul.

Sr. Eduardo Haiama: Tá ótimo, muito obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem da Sra. Maria Carolina Carneiro da Raymond James.

Sra. Maria Carolina Carneiro: Bom dia a todos. Eu gostaria de perguntar em relação a mercado de vocês na distribuição. Eu queria que vocês, se pudessem, obviamente, passassem um guidance de crescimento para esse ano ainda e para o ano que vem. Se vocês acreditam que tem alguma mudança nas expectativas de vocês, tendo em vista que o crescimento de volume de vocês de 5% foi, basicamente, um crescimento de aquisição, e já que o orgânico foi de 2%, só para ter aí uma idéia do que vocês estão esperando, se a tendência é queda no consumo ou, enfim, se vocês acham que vai recuperar margem novamente para o final do ano? É isso, obrigada.

Sr. Wilson Ferreira Junior: Bom a nossa expectativa para o ano está na casa entre 5 e 5,5% no conjunto das operações, ou seja, tem o efeito das aquisições. Descontado esse efeito, nós estaríamos falando em um crescimento da ordem de 3%.

Sra. Maria Carolina Carneiro: Tá ótimo, muito obrigada

Sr. Wilson Ferreira Junior: Envolvendo as vendas do Grupo no mercado cativo e no livre, quer dizer, aqui é um efeito combinado de aumento de vendas no cativo e de redução de volumes no mercado livre.

Sra. Maria Carolina Carneiro: No mercado livre... tá ótimo, obrigada.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Sergio Tamashiro do Banco Itaú.

Sr. Sergio Tamashiro: Bom dia a todos. Ainda com relação a esses projetos de bioenergia, já que você não pode mencionar ainda esse montante de Capex, mas fico imaginando aqui qual que vai ser a sua taxa mínima de retorno? E qual que seria o sinal, que vai ser dado agora nesse final de mês, para a sua tomada de decisão? Ou seja, se o preço cair demais, qual que vai ser o sentimento de vocês? Vai estopar todos esses projetos? Como é que ele vai estar sendo?

E desse tipo de parceria que vocês estão vendo, esses aqui estão sendo mais com empresas grandes, empresas pequenas, qual que é a sua vantagem comparativa nesse negócio? A gente ouve ainda pela parte das grandes empresas de cana - Cosan, San Martin - que eles pretendem fazer sozinhos e eles não

precisam de outras empresas do setor elétrico para desenvolver esse tipo de projeto. E aí tem que acabar indo para as empresas menores que, de repente, não tem escala. Como é que é todo esse racional que vocês estão procurando?

A segunda pergunta é com relação à Jirau, vocês estando de fora, de repente, fica mais claro ter essa visão. Como é que vocês estão vendo aqui toda essa disputa, se Eletrobrás realmente pode retomar, construir tudo sozinho? Ou se realmente acontecer isso daqui, vai se ter... ou se é possível também, na parte do consórcio perdedor de estar anunciando que é quase impossível essa redução de Capex de R\$ 1 bilhão, o adiantamento das obras também impossível. Eu queria ter mais uma visão de vocês?

Sr. Wilson Ferreira Junior: Ok, Sergio. Primeiro no que diz respeito a sua pergunta de bioenergia, a contribuição que a Companhia... ela pode atuar nos dois segmentos, ou seja, das grandes e das pequenas. Eu imagino que, nesse primeiro momento, as pequenas usinas possam ter uma contribuição maior da CPFL, a CPFL adiciona mais valor a essas usinas nesse momento, seja aquelas que não tem co-geração, seja aquelas que podem modernizar.

Com uma vantagem, e aí já endereçando o seu último ponto, como a energia vai ser totalmente levada ao mercado livre, ele está um pouco independente do que essa condição dos leilões, eu diria que as taxas estão relacionadas à nossa visão de preços do mercado livre, a visão da Companhia pela participação importante que ela detém desse mercado. E, óbvio, que nós estamos trabalhando com taxas de retorno superiores àquelas que nós estávamos trabalhando na área de geração hidrelétrica. Então, o spread que avalia, de um lado, o risco por ser pequenas operações e, principalmente, de trabalhar com um novo energético. Mas há um conjunto de upsides relacionados a isso na operação de mercado livre, propriamente dito, e principalmente no que diz respeito à comercialização de crédito de carbono, etc., que são vantagens adicionais decorrentes de investimentos nessa área.

Você tem razão no que diz respeito aos grandes empreendedores, os muito grandes empreendedores, mas a Companhia também, com relação a esses grandes empreendedores, tem uma opção de compra de volumes de energia, que ela já, como eu falei, já é a maior, e esses consumidores passam a ter uma opção adicional ao próprio leilão, o que interessa a eles, e é por isso que a Companhia tem tido, e a gente vai poder compartilhar, bons resultados também nessa área. A Companhia está formando novos lastros para operar no mercado de fontes renováveis, com uma estratégia focada no mercado A4, entendemos que é um potencial muito grande, e ela deverá trabalhar com investimentos, porque a gente vai ter um contorno melhor ao longo do próximo semestre, em função de todos os projetos que estão em avaliação e, especialmente, já tendo aí um pouco da visão dos leilões. Embora, a visão é de que o mercado livre tenha uma dinâmica própria, e esse montante que está para entrar é relevante, nós estamos falando aqui de um mercado A4, que significa algo próximo a 15% do volume total de vendas no Brasil, que eu diria que, muito rapidamente, ao longo dos próximos anos, dos

próximos três anos, praticamente 30% dele pode ser acessado por esse tipo de fonte.

Para a segunda pergunta no que diz respeito à Jirau, pessoalmente, eu não acredito que a solução pudesse vir pela via da Eletrobrás, eu acredito, sim, e hoje há um destaque, o Ministro fez uma tentativa, eu acredito que haverá uma conciliação com acomodação dos interesses, de tal maneira que todos possam ganhar, não interessa a ninguém, e especialmente aos empreendedores, que esse processo se alongue, porque aí nem o empreendimento fica pronto, e como há premissas colocadas, acho que dos dois líderes de projetos aqui, no sentido de antecipar a entrega destas obras, ele será um caminho fértil para o entendimento, para a conciliação. De tal maneira que cada um possa realizar o seu projeto, efetivar esse adiantamento, que foi premissa em cada um deles, e óbvio que o mercado de energia, como todo o mercado brasileiro, se beneficiar da entrada desses grandes projetos, que são fundamentais para que a gente tenha boas condições de suprimento a partir de 2012. Então, eu acredito nessa opção, não acredito na opção de um envolvimento maior de Eletrobrás a ponto de descaracterizar esses leilões nos termos em que eles foram propostos.

Sr. Sergio Tamashiro: Agora, pela sua experiência aqui, esse Capex está sendo anunciado redução de 10 bilhões para 9 bilhões, e também por essa antecipação de obra, principalmente pela parte de fornecimento de equipamentos, você vê que isso daqui é possível ou é bastante agressivo pela parte do consórcio comprador?

Sr. Wilson Ferreira Junior: Eu acho que há um desafio grande, nós bidamos no primeiro projeto e é óbvio que não consideramos, em nenhuma hipótese, a antecipação. Agora, trata-se de empreendedores que estudaram esse projeto com muito mais tempo do que nós, então eu diria assim, não seria possível a CPFL, no momento em que entrou, por exemplo, em Santo Antonio, estabelecer uma perspectiva, ou como premissa básica, a antecipação, mas eu acredito que fosse possível, pelo conhecimento bem maior que, principalmente, Odebrecht e Furnas tinham no primeiro projeto, fazer essa avaliação. E se foi possível para eles, imagino que possa ser estendido também para a Jirau.

Sr. Sergio Tamashiro: Tá, agora voltando na primeira pergunta, mais um follow-up. Vocês estão mencionando, então, foco mais ou menos nesses clientes tipo clientes A4, pelo número que foi 15% do total, então eu imagino em torno dos seus 5 mil MW, seria isso?

Sr. Wilson Ferreira Junior: Isso, 6 a 7 mil.

Sr. Sergio Tamashiro: 6 a 7 mil, tá. E atualmente ele não é nada atendido, e você imagina, então, que desses 6 a 7 mil, 30% venha a ser atingido no futuro?

Sr. Wilson Ferreira Junior: Isso.

Sr. Sergio Tamashiro: Tá. Agora, o que eu estava vendo na sua demonstração, nesse segundo trimestre, é que, apesar desse foco no mercado livre, ele caiu cinco, cinco e poucos por cento. O quê que foi mais isso daqui? É que seus contratos de compra estão vencendo ou é uma estratégia? O quê que está acontecendo?

Sr. Wilson Ferreira Junior: A primeira coisa é que se você for pegar o próprio aumento de preços que nós tivemos nesse mercado nesse primeiro semestre, ele já é um instrumento para baixar o consumo, então há os dois efeitos. O primeiro efeito é que abaixou o consumo, pelo menos os consumidores que eram atendidos por nós. E o segundo é exatamente porque nós temos tido uma redução de lastros, alguns contratos nossos vencendo e não renovados, e aí a Companhia já trabalhando no sentido de identificar novas fontes para lastros, para carregar a sua capacidade de vender energia no longo prazo.

Sr. Sergio Tamashiro: E isso daqui você faz alguma leitura que, realmente agora, as geradoras não estão tendo mais excesso e elas estão tendo indiretamente para os seus clientes livres, é isso daqui que será que está tendo essa dificuldade?

Sr. Wilson Ferreira Junior: Eu acho o seguinte: o mercado está realmente forte por enquanto, o mercado livre está forte, há menos lastro do que o necessário, então essa situação é real, ela só vai mudar na medida em que você tenha a entrada de novas fontes não contratadas, aí o excedente aos leilões estabelecidos pelo Governo e empreendimentos como os que a gente está falando para vocês, o caso de PCHs e bioenergia, que são empreendimentos que podem, ou que tem aí uma atratividade para ir para mercado livre.

Sr. Sergio Tamashiro: Obrigado.

Sr. Wilson Ferreira Junior: Obrigado você.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Subhojit Daripa da Morgan Stanley.

Sr. Subhojit Daripa: Boa tarde Wilson, Filippo, Gustavo. Duas perguntinhas rápidas com respeito a essa questão dos renováveis. Uma com relação ao preço de A4, dado que vocês vão ter o desconto com relação à TUSD, ou pelo menos o consumidor vai ter desconto com relação à TUSD, e potencialmente vocês vão conseguir estar compartilhando desse ganho. Qual é o preço que vocês hoje acreditam que a CPFL Brasil consegue obter com A4?

E o segundo ponto também relacionado a essa questão do preço. Quão forte, sustentável é essa estrutura regulatória para que esse desconto continue a acontecer no longo prazo? Porque, como você mesmo mencionou, estamos falando de um tamanho de mercado relativamente grande, 15% do mercado total que, no limite, todo esse desconto de tarifa de distribuição estaria recaindo sobre o mercado cativo, o que estaria encarecendo então a tarifa do mercado cativo etc. e

tal. Então, entender um pouquinho do ponto de vista regulatório, quão sustentável vocês vêem esse incentivo, dado às fontes alternativas, aí incluindo biomassa, eólica, solar e PCHs nesse contexto? Eu tenho uma pergunta com relação à distribuição que eu faço depois.

Sr. Wilson Ferreira Junior: Subhojit, sobre essa pergunta aqui, você sabe que a CPFL Paulista é a concessionária que detêm, talvez aos seus consumidores cativos, talvez a maior parcela desse desconto, hoje ela significa menos de 1% da conta de energia, então, eu diria assim que, se todos os consumidores fossem, não em particular os da CPFL, mais todos do mercado fossem, e fosse recair sobre as concessionárias, esse valor seria muito pequeno - pequeno é talvez menos de 2%, alguma coisa nesse sentido. Então eu diria que não é significativo, e aí eu acredito que, dado os benefícios que essa energia pode trazer, é importante sempre lembrar: nós estamos falando de uma energia que é praticamente toda brasileira, porque os equipamentos são brasileiros, os trabalhadores relacionados à cana são brasileiros, é uma energia que tem uma vantagem, um matching importante com a vocação brasileira, que é a hidrelétrica, dado que ela é produzida no período de seca das hidrelétricas.

Então, eu diria que há muitos benefícios e talvez poucos malefícios, se a gente pudesse olhar o desconto como algo que fosse maléfico. Eu acho que o desconto, viabilizando a implantação dessas fontes, é extremamente benéfico, até porque ele recai sobre os consumidores, mas preservando o meio ambiente, com fonte renovável, gerando empregos, crescimento, enfim, a lista de benefícios é muito maior do que a dos malefícios. E só comparando esse benefício com outras fontes, tipo Pró - Infra que tem um significado muito maior para os consumidores, essa daqui estaria trazendo, inclusive, moticidade tarifária para o conjunto dos consumidores, o que eu acho que é muito importante. Então, eu diria que eu acredito que o modelo regulatório será mantido, porque o impacto, se verificado na concessionária que tem um maior impacto, ele é muito pequeno.

Eu ficaria com dificuldade de compartilhar essa visão de preço, porque ela faz parte da estratégia do Grupo. Eu diria que é um preço que permite ao investidor, CPFL em parceria com o usineiro, e ao consumidor, de uma forma equilibrada, se beneficiar dessa iniciativa, então isso deve chegar ao meio dessa vantagem, dar um drive, tá?

Sr. Subhojit Daripa: Entendi. A segunda questão, Wilson, com relação à distribuição, eu, na verdade, não sei muito bem como eu coloco essa questão, porque confesso que tenho tido uma dificuldade em estar tentando achar, de fato, fazer a projeção das distribuidoras pós revisão tarifária. Existe um comportamento, que parece ser um comportamento típico entre as distribuidoras da CPFL antes e pós revisão tarifária, pode ser que é totalmente coincidência, ou pode ser que não, eu queria estar ouvindo um pouquinho de você com respeito a isso.

A CPFL Piratininga, que teve revisão tarifária em outubro, ela teve um Ebitda no quarto trimestre que foi de R\$ 115 milhões, quer dizer, o impacto não foi tão

grande no quarto trimestre, teve muito mais o primeiro trimestre de 2008, que caiu para R\$ 68 milhões, e agora recuperou de volta para R\$ 106 milhões.

Esse mesmo comportamento foi verificado na RGE, que estava apresentando Ebitda na faixa de R\$ 120 milhões, caiu para 85 no quarto trimestre e subiu para 115, ficando estável no segundo trimestre também.

E a CPFL Paulista, quer dizer, a gente está vendo o primeiro trimestre, pós revisão tarifária, que ele caiu da faixa de 300 para R\$ 220 milhões. Eu queria entender o quê que está levando essa recuperação de geração de caixa, não falando de receita, porque, de novo, você tem um componente aí de amortização de CVA, essa coisa toda que eu acho que contamina um pouco a comparação. Mas, do ponto de vista de geração de caixa, que está fazendo com que esse movimento seja de queda pós a revisão tarifária no primeiro trimestre, depois de recuperação no trimestre subsequente.

Sr. Wilson Ferreira Junior: Eu diria para você que são... pode ser até uma coincidência, eu diria que são duas coisas. Primeiro, que o volume de energia que está se tendo na Companhia, isso é geral em relação a elas. Ele está tendo um comportamento pouquinho coisa superior ao que nós próprios identificamos com a Agência, em um dos casos até menor, mas em dois deles um pouquinho superior, mas com uma característica de mix diferente. Aí eu acho que você tem que pegar um pouco do efeito de... principalmente no residencial, e ele acaba mobilizando também o comercial e o rural, no que diz respeito a renda, acho que é um ponto importante, e ainda crédito, então, esses segmentos têm um comportamento relevante sob a ótica dessas distribuidoras, pela participação que eles têm - no caso da RGE é bastante pronunciado, o caso da Piratininga também. Se você for olhar que nos últimos doze meses você teve um crescimento de 5,3% na questão de renda, e ainda a questão do crédito que cresceu 5%, você está tendo aqui um número maior de consumidores sendo ligados, é só você olhar pela venda de imóveis, móveis, eletrodomésticos, que cresceu 15,4 em 2007, e até maio desse ano ainda cresceu mais 18%, então o volume não está explicando tudo, como você pode observar, mas o mix, com certeza, está explicando bastante.

Uma outra coisa é essa do agronegócio na nossa área de concessão, que teve uma característica de baixa pluviometria no sul no período, então aí você pega a irrigação.. e isso também no caso das distribuidoras é muito positivo, em particular no caso da RGE, onde você tem uma tarifa para o segmento rural com subsídios, em particular nas cooperativas, então esse é o segundo ponto, alguns segmentos que, por uma característica de pluviometria, de chuva, tiveram volumes negociados menores, e que eram fornecimentos que têm na sua tarifa um desconto mais pronunciado. E isso é muito claro entre Paulista, Piratininga e RGE, mas também é acompanhado, sob certa medida, por Santa Cruz e Jaguariúna. Na questão do rural a única que não é afetada nesse tipo de evento é a Piratininga, e na questão do residencial, do aumento do poder de compra e etc., todas elas são importantes, então esse crescimento tem sido verificado. Esse é o primeiro ponto.

A segunda colocação, sob o ponto de vista do Ebitda, você tem que olhar que, ao mesmo tempo, você teve quedas, principalmente do dólar no que diz respeito à

Itaipu, até inferiores aquilo que essas companhias foram precificadas, então você tem uma geração de caixa maior, e que impede você estar ajustado sob a ótica do custo na CVA, na geração de caixa esses volumes são importantes, até porque todas elas têm em torno de 25% do seu suprimento relacionado à Itaipu, e se beneficiam dessa queda que é quase assustadora, com o dólar chegando abaixo de 1,60. Então eu diria que essa seria a segunda coisa.

E a terceira coisa é exatamente relacionada à custos operacionais. Os custos operacionais dessas companhias têm obrigação de cair pós o processo de revisão tarifária, e a Companhia está tomando iniciativas nessa direção, você vai ver isso mais pronunciadamente ao longo dos próximos trimestres. Nós estamos concluindo processos agora nesse momento, e estamos começando já ter uma estratégia mais clara no que diz respeito à criação da nossa vice-presidência administrativa, que está lidando com a questão de imóveis, nós vendemos nesse trimestre dois imóveis de grande porte, é por isso que a receita não operacional também está mobilizada positivamente. Mas há sinergias a serem observadas, há mudança de estratégia no que diz respeito à informática, e eu acredito que a gente vá também ter benefícios decorrentes disso.

Sr. Subhojit Daripa: Perfeito, obrigado Wilson.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Fabiano Custódio do Credit Suisse.

Sr. Fabiano Custódio: Oi, bom dia a todos. A minha pergunta... a primeira é no setor de geração. Eu queria saber relativo à energia de Serra da Mesa, que atualmente contratada com Furnas dá um preço médio de mais ou menos R\$ 100, e que fica descontado em 2013. Eu gostaria de saber como é que está o processo de renegociação dessa energia, qual é a estratégia da Companhia, o quê que vocês estão vendo de preço e disposição dos clientes para fechar contratos de prazo mais alongado?

E depois uma pergunta rápida: vocês têm aí um follow-up em relação à possibilidade de reversão das provisões que vocês fizeram no primeiro trimestre. Se existe um deadline por parte da Aneel para emissão de um parecer para a CPFL, qual timing que vocês esperam para isso? Obrigado.

Sr. Wilson Ferreira Junior: Começando pela segunda, não há um deadline. Nós estamos interagindo com agentes, eu acho que, à luz das primeiras colocações, há um entendimento mais claro de parte a parte do que se deseja, de um lado a Aneel evitar, e o da Companhia, da prática que ela acabou tendo, eu acho que cada um deles está tendo hoje um entendimento melhor, mas não há prazo. Especialmente, como nós colocamos no momento em que ocorreu, nós não temos nenhum tipo de ação da Aneel, pelo menos conhecida, em que ela repara, ao longo do período, efeitos de decisões que tomou no processo de revisão, então ele aconteceria até abril do ano que vem. Eu estou otimista no sentido de prestar o máximo de esclarecimento, de tal maneira que esse processo possa ser

devidamente esclarecido, e trazendo a realidade tarifária decorrente das práticas que foram verificadas. Então, eu acredito que esse processo... eu não colocaria sob a ótica de prazo antes de abril do ano que vem.

No que diz respeito a Serra da Mesa, teoricamente a alternativa da Serra da Mesa, que é uma energia velha, a única alternativa dela é o leilão. Então, o contrato, de fato, termina ao final de 2013, e a alternativa hoje seria o mercado livre. Mas nós não estamos tratando de fazer nenhum tipo de operação, até porque esse mercado vai ser muito fortemente afetado por qualquer tipo de ação que ocorra, notadamente nesses dois projetos que nós acabamos de falar - Santo Antonio e Jirau. Então, eu diria que nós estamos avaliando a estratégia, não conversamos nada com Furnas, temos ainda mais cinco anos para fazer isso, eu diria que a gente pode tomar uma decisão melhor um pouco mais à frente, com entendimento mais claro, principalmente no que diz respeito a esses dois projetos. Se houver uma perspectiva de atraso, evidentemente que o mercado livre passa a ficar muito mais atrativo para a Companhia, pelo menos para uma operação mais curta, para depois entrar em um leilão de energia velha um pouco mais à frente, mas essa estratégia não dá para ser decidida neste momento, tem que se ter mais elementos para ter uma idéia mais clara do que serão os preços de mercado livre a partir de 2012 /2013 – época em que a gente terá esse energia disponível.

Sr. Fabiano Custódio: Tá legal, obrigado.

Sr. Wilson Ferreira Junior: E até porque o leilão ocorre um ano antes, há espaço, há tempo suficiente para uma decisão bem tomada.

Sr. Fabiano Custódio: Ok, obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem da Sra. Rafaela Vitória da Kineia Investimentos.

Sra. Rafaela Vitória: Boa tarde a todos. A minha pergunta é em relação a vendas no mercado cativo. Nesse trimestre a gente observou que a vendas, excluindo as aquisições, cresceram cerca de 1.2%, e você comentou agora há pouco que espera para 2008 um crescimento de cerca de 3%. Como que fica no planejamento de longo prazo de vocês aquele planejamento de cinco anos? Que crescimento vocês trabalham? E esse crescimento baixo no trimestre tem algum impacto no planejamento de vocês?

Sr. Wilson Ferreira Junior: Primeiro, nós não crescemos 1,2, nós crescemos 2%, e isso está na página 4 da nossa apresentação, crescemos de 8.687 mil para 9.121, sem o efeito das aquisições. Quando eu estou falando que a gente vai crescer 3, eu estou incorporando na parte cativa dois movimentos: um movimento relacionado ao fortalecimento desses segmentos residencial, como eu havia colocado, e comercial, e dado que foi um ano que teve mais chuvas, a essa queda, eu tenho que considerar, essa queda no segmento rural, que é benéfica para a concessão, esse é um ponto. Então, isso está incorporando o efeito

positivo e o negativo, que seria a diminuição de venda, que é positivo para efeito do mix tarifário da concessionária.

E estou, obviamente, avaliando para os próximos anos essa dinâmica do chamado "mercado livre", dado que os consumidores que já estão nesse mercado têm que se declarar com 5 anos de antecedência sua intenção de volta, isso não está acontecendo de forma determinada, ou seja, então o mercado ainda enxerga possibilidade de se manter nesse patamar em termos de volume, com algo próximo a 25% das vendas brasileiras, e ainda podendo ter, como eu falei, o efeito de uma migração adicional para esse mercado, de algo como 2 a 3 mil MW médios vindos por fonte incentivada do chamado "mercado A4" para o mercado livre. Então, nessa condição, quando eu coloco 3% eu já estou olhando as vendas faturadas considerando esses três efeitos - um crescimento maior no residencial, uma diminuição do mercado rural, fruto dessa questão pluviométrica e, principalmente, uma possível migração do A4.

Só para colocar para você: na área de concessão das nossas concessionárias, até julho esse crescimento foi de 6,8%, esse mesmo 5,1 que eu mostrei foi 6,8, então significa que julho a gente já tem um efeito um pouco melhor. E a expectativa nesse conjunto aqui para nós no ano ainda é 5,1%, mesmo com os efeitos das aquisições.

Sra. Rafaela Vitória: Ok, e no longo prazo, cinco anos, você espera também esse nível de 3%?

Sr. Wilson Ferreira Junior: No longo prazo eu não tenho como falar. Para a distribuidora, a entrada e saída de consumidores livres é transparente, então, o melhor valor que você tem para utilizar nas suas projeções são os que eu te falei, da ordem de 5% é o crescimento que a gente vê no longo prazo. E aí você tem os movimentos internos do chamado "cativo" podendo ter uma diminuição do mercado cativo, por saída de consumidores para o mercado livre, o que a gente imagina ser pequeno, ou seja, uma elasticidade em relação ao PIB de 1.2 duas vezes, PIB cresceu em torno de 4 e 4,5%, e o mercado de energia crescendo entre 5 e 5,5% na área de concessão das concessionárias.

É com isso que nós trabalhamos em termos de perspectivas e venda na área de concessão. E aí você tem que estabelecer premissas para esse movimento de consumidores livres, tendo certo que a volta de consumidores livres para o mercado, à luz do que a gente tem hoje, é muito pequena, praticamente inexistente, então há uma aposta nesse mercado, e pode haver uma migração adicional em uma premissa que você vê estabelecer do A4, com esses dois efeitos, aliado a uma premissa que você possa colocar para renda, emprego e crédito, você vai ter o crescimento na área de concessão das distribuidoras, e nós temos convicção que será superior a 3%.

Sra. Rafaela Vitória: Ok, obrigada.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Sergio Conti do Citibank.

Sr. Sergio Conti: Boa tarde Wilson. Ainda voltando à questão da biomassa, eu gostaria de entender, do ponto de vista do usineiro, quais seriam os pontos que a CPFL se diferenciaria em relação às condições que estão sendo apresentadas pelo governo para o Leilão de Reserva que deve acontecer amanhã? Especificamente, eu gostaria de saber se os contratos que a CPFL ofereceria para os usineiros seriam para o prazo total da operação, cerca de 15 a 20 anos, de forma a viabilizar que esses usineiros consigam obter dívidas junto ao BNDES, como é o caso no Leilão de Reserva.

Segundo ponto, eu gostaria de saber se a compra por parte da CPFL seria apenas no período de safra, ou seria como nos leilões A-5 e A-3 nos últimos anos, em que os usineiros ficaram expostos ao spot durante o período de entressafra?

E, finalmente, eu gostaria de saber se existe alguma questão específica de algum diferencial da CPFL em relação à questão dos custos de investimento em transmissão? A gente sabe que recentemente a CTEEP até assinou um memorando de entendimento para viabilizar a construção das linhas de transmissão que vão conectar essas usinas ao grid, para uma venda da CPFL existiria algum ganho ou seria mais ou menos nos mesmos termos? Basicamente isso, e alguma outra questão em termos de econômicos que vocês possam passar de diferencial. Muito obrigado.

Sr. Wilson Ferreira Junior: O diferencial primeiro é possibilitar a esses consumidores, a esses usineiros, em particular os médios, a opção de vender essa energia no mercado livre, que pode, como eu falei, ter valores maiores do que a do leilão, eu não vou arriscar preços porque você trabalha com uma curva, o leilão vai trabalhar com um preço travado para a frente, a compra no mercado livre trabalha com curva, em função da maior demanda e até dos spreads de preço que a gente pode ter no cenário de longo prazo, onde você pode então capturar mais vantagens, no valor médio dessa operação, ainda mais considerando que nos próximos anos nós temos aqui a curva de oferta e demanda bastante próxima, o que significa que o preço do mercado livre deve estar um pouco mais alto, então isso pode, naturalmente, pressionar positivamente e auxiliar a taxa interna de retorno desse projeto.

A segunda coisa: uma Companhia como a nossa, que detêm o maior volume, que tem talvez o maior conhecimento, ela ajuda muito, ela é o parceiro ideal para colocá-lo em uma alternativa de mercado que possa dar a ele um spread maior, uma taxa de retorno maior. A segunda coisa é exatamente a capacidade da Companhia, pelo conjunto de projetos que ela tem de conexão, de fazê-lo através de seus parceiros, com mais rapidez e talvez em um preço menor, então essa é a segunda vantagem que a Companhia tem.

A terceira vantagem está ligada ao fato de conhecer esse negócio mais do que os outros, e a operação não é uma operação de comprar só na safra, na verdade, o

que nós estamos oferecendo é comprar o volume total excedente, ele não perde 1 kWh, ele tem todo o excedente já comprado pela Companhia, essa é uma terceira vantagem.

Sr. Sergio Conti: Wilson, então em relação ao prazo desses contratos, os prazos seriam longos, que viabilizariam a assinatura de contratos pelo BNDES, junto ao BNDES de financiamento, ou contratos mais curtos?

Sr. Wilson Ferreira Junior: Contratos longos que viabilizariam... o próprio PPA seria um instrumento de garantia para financiar adequadamente esse projeto, é a única vantagem.

Sr. Sergio Conti: Mas, de qualquer forma, eles ficariam expostos ao spot na entresafra? Se eu entendi corretamente.

Sr. Wilson Ferreira Junior: Não, eles não ficarão expostos nunca ao spot. Nós ficaremos, nós é que estamos dando o PPA.

Sr. Sergio Conti: Então está ótimo, muito obrigado.

Sr. Wilson Ferreira Junior: A compra do excedente é totalmente feita pela Companhia, seja na safra ou fora de safra, então o volume de energia está integralmente comprado, ele não tem nenhuma exposição. Então a operação que ele faz é uma operação sem nenhum risco, ele entra sabendo qual é a receita que esse projeto dará.

Sr. Sergio Conti: Perfeito, excelente. Muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Ganem da Meta Asset.

Sr. Marcelo Ganem: Boa tarde a todos. Eu gostaria de saber, se no caso das distribuidoras que passaram com revisão tarifária no início de abril, como a CPFL Paulista, por exemplo, se nesse caso a gente pode esperar que o impacto pleno da revisão tarifária vá acontecer apenas no terceiro trimestre, uma vez que, possivelmente, o faturamento de abril ainda refletiu um consumo de março com as tarifas pré-revisão?

Sr. Wilson Ferreira Junior: No caso da Paulista, a revisão tarifária dela aconteceu no dia 8 de abril, então muito provavelmente você vai ter um efeito... o terceiro trimestre costuma ser um trimestre de menos volume de energia, então você poderia considerar isso. Mas sobre o efeito da tarifa, propriamente dito, nós estaríamos falando aqui de abril, maio e junho, portanto, de 90 dias possíveis, 82 já foram considerados com a tarifa resetada, então não será por efeito de tarifa, poderá ser por efeito de volume, mas não por tarifa.

Sr. Marcelo Ganem: Ok, obrigado.

Operadora: Com licença, nossa última pergunta vem da Sra. Glaucia Quinto do Bradesco Asset.

Sra. Glaucia Quinto: Bom dia a todos. Por gentileza, minha questão é também em relação aos projetos de biomassa. Primeiro, eu só queria me certificar que o investimento da CPFL vai ser só na parte de energia, e não no plantio também, como parece que tem uma empresa fazendo do setor de energia.

E a segunda pergunta seria: como que vocês estão trabalhando a avaliação de risco destas usinas? Já que a gente sabe, pelo histórico delas, que a volatilidade de preços é grande no açúcar e álcool e, não raramente, elas se encontram em situação financeira delicada, tal. E mesmo o risco de consolidação do setor e, de repente, um projeto onde foi investido naquela usina, ela deixa de gerar em função da consolidação, como que vocês estão trabalhando isso?

Sr. Wilson Ferreira Junior: Primeiro, a sua primeira pergunta, nós estamos entrando exclusivamente na parte de energia elétrica, nós não estamos, então, entrando em um negócio, nem de açúcar, nem de álcool. Essa é a primeira pergunta.

A segunda coisa, você está criando uma empresa, e essa empresa é um investidor de uma SPE que, junto com o usineiro, tem uma personalidade jurídica específica para exploração no negócio de energia. E aí, teoricamente, o maior risco é o risco de você não ter bagaço de cana suficiente para uma operação, mas aí também nós temos uma vantagem, porque como nós conhecemos e temos dezenas de contratos e, portanto, relação com dezenas de usineiros, então também o conhecimento da disponibilidade de bagaço de cana auxilia você proteger um negócio desse, porque a responsabilidade de fornecimento do bagaço de cana é da usina, mas você tem a alternativa de poder participar de um mercado, que a gente poderia considerar quase que um spot, da disponibilidade do bagaço de cana porque, como eu falei, existe muito mais, hoje ainda, bagaço de cana do que capacidade de produção de energia elétrica, pelo fato de as usinas não maximizarem, aquelas que têm co-geração, esse bagaço, por conta de caldeiras de baixa pressão, e até daquelas que não se utilizam ainda hoje de co-geração para o bagaço de cana, então há um mercado importante aqui e a Companhia tem capacidade. Auxiliou vários dos seus produtores de energia, de quem ela compra, a fazer esse tipo de transação. Então já existe também essa possibilidade de você ter um conhecimento maior do insumo principal, que é o próprio bagaço.

Agora, de novo, a personalidade jurídica para a exploração desse tipo de negócio é definida no projeto, ela não se mistura com a performance da usina, na sua produção de açúcar e álcool. E essa é a razão, inclusive, que a gente consegue, através do PPA da Companhia e das garantias que a CPFL traz de um projeto como esse, acessar um financiamento que é adequado e que têm linhas específicas do próprio BNDES. E, do outro lado, garantia que, sob o ponto de vista seja da compra pelo PPA, seja da produção, talvez um conhecimento do mercado

de biomassa, em particular do bagaço de cana, garantir que esses volumes sejam produzidos.

Sra. Gláucia Quinto: Tá, obrigada.

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

Sr. Wilson Ferreira Junior: Eu gostaria de, mais uma vez, agradecer a participação de cada um de vocês nessa nossa conferência do segundo trimestre, até pelas perguntas, a quantidade de perguntas. Colocar a nossa satisfação com o resultado que tivemos aqui e acreditar de poder estar distribuindo esse resultado aos investidores, mantendo muito saudável a estrutura de capital da Companhia. Trazendo nesse trimestre essa nova perspectiva, no que diz respeito a uma decisão estratégica de operar no segmento de nicho, seja da questão de biomassa, seja da questão de PCH, que nós falamos no trimestre anterior. Otimismo de que possamos estar trazendo a vocês o fruto de algumas destas análises, de avaliação de projeto já para compartilhar no próximo trimestre.

Além, é claro, do resultado que a gente teve na chamada “revisão tarifária”, evidente que é um momento que machuca a Companhia, mas eu diria que, diante de todos os processos realizados, a gente tem uma perspectiva nova, seja com uma estratégia de redução de custo, que é muito importante porque é o sinal que o regulador nos dá, um incentivo à eficiência.

Então, a Companhia se posicionado muito claramente e muito rapidamente para acessar e contribuir com a sua eficiência no resultado da empresa e, do outro lado, se aproveitar desse enorme conhecimento que ela tem do mercado consumidor, seja ele cativo, por ser ela o maior player de distribuição do Brasil, com 13,3 % do mercado, seja do mercado livre, que ela também é o maior player desse mercado - CPFL hoje é o maior vendedor de energia no Brasil, em qualquer um dos dois mercados – ela poder combinar essa sua experiência de mercado com iniciativas que possam maximizar a eficiência desse mercado, potencializando sua capacidade de operação pela CPFL Brasil no desenvolvimento de novas fontes, potencializar a sua capacidade de desenvolvimento de projetos, viabilizá-los técnica e economicamente pela CPFL Geração, combinando essas duas grandes potenciais empresariais com o conhecimento de mercado, e trazer aqui novos negócios que venham a agregar valor ao conjunto de CPFL Energia.

Essa é a sinergia maior do momento em que nós vivemos, a Companhia passa, então, pelo processo de revisão tarifária com a perspectiva de maior eficiência, e combina a sua potencialidade de mercado com a sua experiência no desenvolvimento de projetos. É uma perspectiva boa, vamos poder compartilhar desses bons resultados a partir dos próximos trimestres. Nós estamos bastante otimistas e bastante comprometidos com essa estratégia. Muito obrigado todos.

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