



**Local Conference Call  
CPFL Energia S/A  
Resultados do Terceiro Trimestre de 2018  
13 de novembro de 2018**

**Operadora:** Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência dos Resultados do Terceiro Trimestre de 2018 da CPFL ENERGIA.

Conosco hoje estão presentes o executivo **Sr. Andre Dorf**, Presidente da CPFL Energia, **Gustavo Estrella**, Diretor Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores, bem como outros executivos da companhia.

A apresentação para “*download*” poderá ser encontrada no site de Relações com Investidores da CPFL ENERGIA, no endereço: [www.cpfl.com.br/ri](http://www.cpfl.com.br/ri)

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 está 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. Andre Dorf**. Por favor, **Sr. Andre**, pode prosseguir.

**Sr. Andre Dorf:** Obrigado, bom dia a todos. Bem-vindos a mais um *call* de resultados da CPFL Energia. Hoje nós estamos tratando do terceiro trimestre, então, deste ano.



Tenho aqui comigo todos os principais executivos do grupo. Como de costume, nós vamos passar uma breve apresentação aqui, depois todos estarão à disposição para a sessão de perguntas e respostas.

Então, no primeiro slide aqui, o slide três, a gente destaca o aumento da carga na nossa área de concessão, tivemos 1,2% de aumento da carga, aqui novamente mais verificada nos clientes do mercado livre do que nos cativos, conforme nós vamos ver mais adiante aqui nesta apresentação. Também apresentamos um crescimento de 4,4% na receita líquida da companhia e, como reflexo disto e da gestão de custos, um crescimento de 21,4% do EBITDA, da geração de caixa da empresa no trimestre.

A nossa dívida líquida encerrou trimestre em R\$ 15,5 bilhões e, portanto, uma alavancagem quando comparado ao EBITDA dos últimos 12 meses de 2,92 vezes. Este é o menor nível em muito tempo de alavancagem para a companhia. Tivemos também a sequência do nosso programa de investimentos, investimos um pouco mais de R\$ 0,5 bilhão no trimestre, R\$ 525 milhões, e aqui principalmente no segmento de distribuição. Tivemos também como outro destaque os projetos vencedores pela CPFL Renováveis no leilão A-6 de agosto, vendemos dois grandes projetos, a PCH Cherobim e Complexo Eólico Gameleira.

Além disto, vocês também estão acompanhando alguns temas relevantes do setor e eu destacaria aqui a cobertura das bandeiras tarifárias para o segmento de distribuição para fazerem frente aos gastos com parcela A, e aqui realmente nós estamos vivendo uma insuficiência de bandeira, uma insuficiência de cobertura, e o que está gerando uma necessidade maior de liquidez e capital de giro por parte de todas as distribuidoras no Brasil. Além disto, temos o tema do GSF, este é um tema recorrente aqui nas nossas discussões, agora este tema está sendo apreciado pela Câmara dos Deputados, já passou pelo Senado e vamos ver se temos novidades até o final do ano.

E uma grande expectativa, que não é só do setor elétrico, mas é de todos os brasileiros, é a composição desta equipe de primeiro escalão do novo governo, aqui nós destacamos a equipe do Ministério de Minas e Energia, mas vale ressaltar que esta expectativa ela é válida para todos os cargos do primeiro escalão, bancos públicos, bancos de fomento, empresas estatais, ministérios e assim por diante. Então, grande expectativa aqui, as primeiras notícias foram animadoras e estamos tendo bons nomes cotados para este primeiro escalão.

Muito bem, na página seguinte a gente retrata um pouco do comportamento do EBITDA, da geração de caixa por negócio. Começando pelo gráfico de pizza em cima à esquerda, temos aqui um retrato do nosso EBITDA de R\$ 1,548 bilhão no trimestre, 46% deste EBITDA veio do segmento de distribuição seguido por renováveis, esta é a época do ano mais favorável em termos de vento e geração renovável, portanto, aqui ela representa uma parcela maior do que vínhamos tendo nos trimestres anteriores em função da sazonalidade, e a



geração convencional 22% seguida por comercialização, serviços e outros 4% do EBITDA da companhia.

Então, começando pelo lado de cima à direita, aqui temos o segmento de distribuição, este com crescimento expressivo do EBITDA quando a gente compara trimestre contra trimestre, e aqui muito em função do crescimento de mercado. Então, o crescimento de mercado aqui proporcionou a maior parte desta variação positiva que tivemos no EBITDA. Em geração convencional, aqui também tivemos uma variação positiva, 4,7%, aqui tivemos algumas recuperações de créditos de PIS e COFINS e de CFUR, recuperações de créditos retroativos, e aí que ajudaram, então, este número do trimestre.

A geração renovável cresceu no mesmo percentual, 4,7%, aqui muito impulsionada pela maior geração eólica em 2018. Então, tivemos uma maior geração eólica em 2018 do que no mesmo período do ano passado.

Em comercialização, serviços e outros, também aqui é um crescimento no EBITDA muito em função de uma reversão do PDD na nossa comercializadora e dos novos serviços, novos contratos da CPFL Serviços. Então, aqui também é um resultado positivo nesses novos segmentos da companhia.

Próximo slide, a gente já entra um pouco mais de detalhe no segmento de distribuição, então alguns destaques do trimestre. Tivemos, como eu disse, um aumento de carga de 1,2%, já o aumento nas vendas ele foi de 2%, como a gente pode ver no gráfico à direita em cima, 2%, mais representativo nos clientes do mercado livre, 5,4%, e praticamente estável para os clientes do mercado cativo.

Tivemos um crescimento da classe residencial com destaque para RGE e RGE Sul, tivemos um crescimento mais expressivo na região Sul do país em função da diferença de temperatura entre os trimestres, uma maior temperatura em 2018 gerou este crescimento um pouco mais expressivo na região Sul.

Estabilidade no segmento comercial, ainda não estamos observando aqui uma recuperação mais significativa no segmento comercial. Já na classe industrial, aqui tivemos um crescimento um pouco mais animador, de 2,4%, com destaques para Piratininga, RGE e RGE Sul.

Aqui vale destacar alguns segmentos que proporcionaram este crescimento. Destacaria aqui o segmento químico, de veículos automotores, borracha e plástico e alimentos. Esses foram os segmentos que puxaram esta recuperação.

Do ponto de vista de perdas, a gente segue trabalhando e investindo para a recuperação de perdas. Apresentamos aqui um indicador de 8,87%, que é inferior ao do segundo trimestre deste ano e do terceiro, do mesmo período do ano passado.



Bem, no gráfico de pizza, embaixo à esquerda, a gente retrata um pouco como é que foi o nosso mercado neste terceiro trimestre. Então, o industrial segue representando a maior parcela, com quase 40%, seguido pelo residencial, comercial e os demais segmentos. No gráfico do meio, a gente ilustra como é que foi a performance da CPFL, do mercado da CPFL Energia versus as regiões comparadas. No global, a CPFL cresceu 2% de suas vendas versus 1,3% no Brasil, no mercado brasileiro, na região Sudeste 1,7% versus 2,3%, e na região Sul crescemos 2,6% versus a região toda, 1,5%.

Eu não vou entrar em detalhes dos gráficos à direita, mas eles mostram aqui o crescimento por classe de consumo. Então, aqui eu destacaria no trimestre o residencial e o industrial. O residencial por conta da temperatura e o industrial por conta da lenta recuperação que nós estamos observando, principalmente nestes segmentos que eu já mencionei aqui.

Na página seguinte, a gente fala um pouco de geração. O grande tema do trimestre em relação à geração, não só da CPFL, mas do sistema interligado, é o nível dos reservatórios. Começamos o terceiro trimestre com uma luz amarela aqui nos níveis dos reservatórios das regiões e do sistema interligado como um todo, mas terminamos novembro mais otimistas, saímos da parte baixa da curva, não temos mais a pior curva do histórico e as chuvas recentes mostraram uma sensível recuperação aqui no Sudeste e no sistema como um todo.

Reflexo disto é o PLD, que a gente pode ver no gráfico abaixo à esquerda, a volatilidade que o PLD tem apresentado ao longo dos meses, ao longo de 2018. Então, a gente consegue conservar no gráfico que começamos o ano de 2018 mais ou menos na metade do gráfico a R\$180,00-200,00, por conta desta luz amarela com relação à hidrologia chegamos a bater o teto de R\$ 505,00 e agora este preço esteve em R\$ 142,00 na primeira semana de novembro.

E no gráfico à direita, a gente observa o reflexo desta hidrologia no indicador do GSF, que a gente monitora aqui e que acaba gerando impactos financeiros para as geradoras. Então, tivemos em setembro, portanto, no trimestre, o pior nível de GSF, agora a tendência é uma recuperação dado que vamos entrar no período favorável à hidrologia, no período úmido.

Bem, na página seguinte a gente tem um pouco mais de detalhes sobre os resultados. Eu passo, então, a palavra para o Gustavo Estrella, o CFO do grupo.

**Sr. Gustavo Estrella:** Bom, então aqui no slide sete, os nossos resultados no trimestre, resultados bastante robustos, a gente percebe aqui uma evolução do EBITDA de 21,4% no trimestre e de 22,5% no acumulado dos nove meses. Na comparação do lucro, 60% em relação a 2017 para o trimestre e no acumulado 100,6% superior. Este lucro inclusive dos nove primeiros meses do ano, de R\$



1,496 bilhão, ele já é maior do que o lucro do ano inteiro do ano de 2017, que foi R\$1,2 bilhão.

Como a gente vê aqui nos efeitos, quer dizer, o principal efeito de fato vem do nosso braço de distribuição com uma variação aqui no EBITDA positiva em R\$ 230 milhões. O grande efeito aqui vem do que a gente chama aqui de “mercado e tarifa”, a gente viu que o mercado da área de concessão um crescimento de 1,2%. O grande efeito aqui, sem dúvida, vem de tarifa e aqui especialmente o reflexo dos processos de revisão tarifária das nossas distribuidoras. Então, nesses R\$178 milhões, em grande medida ele vem do reajuste tarifário das empresas que tiveram revisão tarifária ao longo do ano de 2018.

Tivemos também o efeito positivo, que aqui é basicamente efeito de inflação da correção do ativo financeiro, então, corrigido aqui pelo IPCA, que dá uma variação de quase R\$ 90 milhões. Algumas variações menores em relação a entidades de previdência privada, com R\$ 6 milhões, e também o efeito aqui positivo... desculpe, negativo de PMSO no trimestre em R\$ 70 milhões. Aqui tem alguns efeitos sazonais, aqui basicamente afetado por despesa legal e pela nossa PDD neste trimestre, de novo, são efeitos sazonais, é importante a gente olhar tanto para despesa legal que não tem uma periodicidade fixa de efeito no resultado e a mesma coisa vale para PDD.

Quando a gente olha no acumulado de nove meses, tanto a PDD quanto a despesa legal elas performam em 2018 valores menores do que performaram em 2017. Para a gente, acho que esta é a tendência positiva aqui quando a gente compara o ano acumulado de 2018 em relação ao ano de 2017.

Na geração convencional, há uma variação de R\$ 15 milhões, aqui basicamente, como o Andre comentou, recuperação de crédito, o principal dele vem de um crédito de PIS e COFINS na EPASA, na nossa termelétrica, de R\$ 11 milhões, é o grande efeito no nosso braço de geração convencional.

Na geração renovável, também tem aqui um efeito maior em geração em eólica, aqui tem um volume de energia produzida neste ano superior ao volume de 2017, então traz para gente um adicional de receita. Algumas penalidades também que tivemos em 2017 e não tivemos em 2018, portanto, também dá um efeito na comparação também positivo, e aqui parcialmente compensado, também como o Andre comentou, pelo efeito do GSF com efeito aqui negativo de R\$ 14 milhões.

Outro efeito importante no nosso resultado vem do resultado financeiro, que, basicamente por variação da taxa de juros, trouxe aqui para a gente um ganho de R\$ 101 milhões pela redução de taxa de juros.

Aqui no slide oito, então, a gente olha a evolução da nossa alavancagem, então a gente volta aqui para um patamar que desde 2012 a gente não



enxergava com relação à alavancagem, batendo 2,92 neste terceiro trimestre de 2018. Também é importante destacar que a gente hoje tem um ativo regulatório de praticamente R\$ 2 bilhões, o que afeta também a nossa alavancagem. Sem este efeito no ativo regulatório, a gente hoje estaria rodando numa alavancagem próxima de 2,5 vezes dívida / EBITDA.

É importante ressaltar que estes R\$ 2 bilhões eles serão incorporados ao reajuste tarifário ao longo do ano de 2019, portanto, ele volta para o caixa, acelerando, então, a nossa redução de alavancagem ao longo do ano de 2019, ao longo do ano que vem.

O nosso perfil de dívida praticamente estável em relação ao trimestre anterior, como a gente já tinha comentado, praticamente toda a exposição em CDI na nossa dívida líquida, aqui gente mostra a dívida bruta, mas a dívida líquida a exposição ao CDI ela é praticamente zero, então a gente tem hoje 45% da dívida bruta prefixada a juros prefixados ao longo de 2018. A gente volta a ter exposição ao CDI ao longo de 2019, mas neste ano com uma estabilidade, eu diria assim, em relação à nossa despesa financeira até o final deste ano.

Passando aqui para slide nove, a gente olha a nossa posição de liquidez da companhia. Então, a gente fechou este trimestre com um caixa de R\$ 3,579 bilhões, que é praticamente suficiente para cobrir todos os nossos vencimentos de curto prazo, aqui seguindo a nossa política de prévio refinanciamento da companhia para evitar algum tipo de exposição à volatilidade de mercado.

Aqui no slide dez um pouco dos projetos que a gente tem em desenvolvimento. O principal deles aqui é a PCH Boa Vista. A PCH Boa Vista com entrada prevista em operação para 2020, este prazo será antecipado, nas próximas semanas a gente deve ter este projeto entrando 100% já em operação, com algum tempo de antecedência em relação ao prazo original acordado no leilão.

Temos também dois projetos que vencemos no último leilão agora no leilão A-6, então a PCH Cherobim, com 28 MW de capacidade instalada, e o Complexo Eólico Gameleira, com 69 MW de capacidade instalada. Os dois com entrada em operação prevista para 2024, a gente vai agora iniciar o desenvolvimento destes dois projetos.

**Sr. Andre:** Aqui o Andre Dorf. Nós temos um último slide aqui para compartilhar com os senhores, uma iniciativa interessante da companhia.

A gente encerrou no terceiro trimestre a primeira edição do CPFL Inova. O CPFL Inova foi uma iniciativa gestada aqui dentro da companhia para a gente ampliar a interação das nossas iniciativas, das nossas áreas de negócio aqui ou áreas de gestão com o que estão acontecendo em termos de *startups*, tecnologias fora da empresa. Nós temos a clara noção que as grandes inovações estão acontecendo na periferia, fora das grandes empresas, e para



nós é um aprendizado, assim como para qualquer empresa, poder internalizar e criar uma espécie de cooperação societária ou não com *startups*.

Então, nós lançamos este projeto em parceria com a Endeavor, que é uma organização totalmente dedicada a fomento de *startups* e *scale-ups*, a gente se propôs a acelerar aqui 12 *startups* nessa primeira edição, foram quase 500 empresas inscritas, 496 empresas inscritas, e as nossas soluções e interesse estão elencadas na parte debaixo do slide. Então, coisas bem práticas e de bastante interesse para o nosso negócio, para a nossa companhia.

Então, findo esta primeira edição a gente já tem R\$ 6 milhões de contratos com estas empresas, cujas soluções devem nos trazer ou otimização de processos dentro da companhia, ou novos serviços a serem oferecidos para o mercado, ou soluções que otimizem custos, evitem perdas, tratem dados de maneira diferente, enfim, tudo que possa trazer mais eficiência, novos serviços e produtividade para a companhia.

Então, com isto, eu encerro a apresentação, passo de volta à coordenação do *call* para a sessão de perguntas e respostas.

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

**Operadora:** Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um. Para retirar a pergunta da lista, digitem asterisco 2.

novamente, caso haja alguma pergunta, por favor, digitem asterisco um. Estrela um.

A primeira pergunta vem de Bruno Varella, Solana Capital.

**Sr. Bruno:** Oi Andre, oi Estrella, bom dia. Eu tenho três dúvidas. A primeira delas eu queria ver, do ponto de vista de vocês, se este ano a gente já consegue ver EBITDA de RGE Sul maior do que o da RGE.

Uma segunda dúvida em RGE Sul, eu estava olhando o EBITDA deste trimestre e no comparativo com o mesmo do ano anterior você teve um incremento, mas eu queria só entender por que houve uma reclassificação de alguma conta porque o EBITDA da RGE Sul no ano passado, pelo que eu tinha visto, foi R\$ 77 milhões negativos, não os R\$ 72 milhões positivo que veio agora. Então, só queria entender se houve alguma reclassificação.

E, por último, eu queria só entender essas despesas legais. Você até mencionou aí na sua fala, Estrella, mas eu queria saber qual que é a origem delas, se elas têm alguma coisa a ver com a questão da discussão do fundo de pensão lá na Paulista, enfim, qual que seria a origem dessas despesas aqui e qual que seria a recorrência dela para o próximo trimestre. Obrigado.



**Sr. Gustavo:** Vamos lá, Bruno, obrigado pela pergunta aí. Então, primeiro, com relação à RGE Sul o EBITDA maior do que RGE, é não. A gente teve esta situação no primeiro trimestre deste ano, a RGE Sul trouxe um EBITDA pela primeira vez maior do que o da RGE. No ano, não. A nossa expectativa, dada as características das duas áreas de concessão, que são relativamente similares, mas com um potencial de investimento na área da RGE Sul maior do que a área da RGE, a nossa expectativa é de que talvez em alguns anos, talvez um ou dois anos a gente consiga passar o EBITDA da RGE. Mas este ano não, este ano a gente ainda vai ter um EBITDA da RGE maior do que da RGE Sul.

Lembrando que a gente deve ter agora no começo de 2019 então a fusão das duas empresas e a gente vai passar a ver o resultado de uma empresa só. Mas, do ponto de vista de *business plan*, a gente vai continuar de forma gerencial olhando as empresas de forma separada para que a gente consiga saber exatamente se o *business plan* que a gente fez lá em 2016 ele está sendo cumprido da forma como foi definido aqui pelo nosso Conselho.

Você comentou, então, de uma variação de EBITDA da RGE Sul, um EBITDA negativa ano passado. O ano passado foi um ano de ajuste da RGE Sul, que, basicamente, pelos ajustes que a gente fez em relação ao PPA, que é aquele processo de reclassificação do balanço após uma aquisição. Então, a gente precisa ver exatamente qual é a comparação que você está fazendo, quer dizer, se é o balanço individual da RGE Sul ou se é o balanço o da RGE Sul para fins de consolidação, eles são em bases diferentes, para saber exatamente se a gente está comprando a mesma coisa.

**Sr. Bruno:** É, na verdade, eu estava usando o reclassificado mesmo. Eu não usei o para fins de consolidação não.

**Sr. Gustavo:** Então, realmente, assim, o que a gente está vendo aqui é, de fato, há esta diferença, é que basicamente ela se dá em função das reclassificações que a gente faz para espelhar os efeitos do PPA, e aqui é basicamente em relação à contingência no balanço da RGE Sul. Se você quiser, talvez valesse a pena a gente falar um pouco mais em detalhe, eu consigo explicar exatamente quais são essas variações, mas o motivo é exatamente este, é a contabilização do PPA que a gente efetuou no balanço da RGE Sul individual lá em 2017.

**Sr. Bruno:** Tá, perfeito.

**Sr. Gustavo:** Bom, e por último, a gente também comentou de despesa legal. Aqui basicamente é em cima de ações cíveis. De novo, eu acho que quando a gente olha de forma isolada, o terceiro trimestre ele não é uma boa proxy como tendência de provisão jurídica dado que não há um efeito, talvez uma sazonalidade pré-determinada para reconhecimento de provisão jurídica do





nosso balanço. Então, o que a gente costuma fazer é sempre olhar em bases acumuladas.

E, de novo, assim, quando a gente olha no acumulado a despeito de alguma sazonalidade que a gente teve diferente de 2017, no acumulado isto aqui ele acaba sendo suavizado. Na comparação dos dois anos, a nossa expectativa e a nossa visão é que a tendência ela é positiva, com um volume de provisão jurídica e, de novo, aqui basicamente em cima de provisão cível, em patamares menores do que o de 2017.

Então, a nossa visão aqui de tudo que a gente tem feito na companhia, enfim, de acompanhamento de ações e até de medidas preventivas contra ações aqui tanto cíveis como trabalhistas, a gente começa a, de fato, enxergar resultado no nosso balanço da companhia.

**Sr. Bruno:** Está ótimo, obrigado. E uma última dúvida com relação à alavancagem. Você mencionou aí a alavancagem ajustada de 2,5 vezes o EBITDA, dada a preocupação dos controladores a respeito das três vezes EBITDA que a empresa estava rodando, o quê que é mais ou menos o patamar que vocês entendem que seja confortável para vocês trabalharem daqui em diante e voltar a pagar um dividendo com um *yield* um pouco mais alto? Seria algo em torno de 2 vezes ou 1,5 vezes?

**Sr. Andre:** Oi Bruno. Aqui, veja, a gente não tem um *target* de alavancagem, a gente mudou a filosofia da empresa, antes a gente trabalhava na alavancagem máxima, pagando maior dividendo e, portanto, o nosso custo de dívida variável entre curto e longo prazo, a gente tinha que acumular bastante caixa para fazer frente a um endividamento um pouco mais curto. Então, tudo isto mudou.

A gente agora está reduzindo... pelo fato de estar gerando mais caixa e menos projetos intensivos em capital e menos dividendos nestes últimos dois anos, a gente tem reduzido significativamente a alavancagem, a ideia é que a gente ainda reduza um pouco mais, não tem um índice *target*, mas que mais para frente a gente reconsidere os acionistas na assembleia o pagamento de mais dividendos.

No momento, não temos nenhuma definição sobre a destinação dos resultados futuros da companhia dado que não há necessidade premente dos acionistas.

**Sr. Bruno:** Perfeito, muito obrigado.

**Operadora:** Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um, estrela um.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Andre Dorf para as considerações finais.



**Sr. Andre:** Muito bem. A gente está chegando ao final aqui dos primeiros dois anos desde que começamos esta transição societária, então a gente tem focado muito os esforços nas questões culturais e na harmonização das culturas, mas sempre colocando a companhia em primeiro lugar, sempre buscando fazer aquilo que é melhor para a empresa. Então, a gente tem devotado muita atenção aos aspectos operacionais, com investimentos e organização que nos tragam mais qualidade, mais controle das informações, das operações e menores custos para a companhia, e alguns resultados disto a gente já tem visto e apresentado ao mercado, e também, além das questões operacionais, a gente tem vivido aqui um setor bastante agitado do ponto de vista de consolidação, M&A, privatizações.

Então, quero reforçar que também estamos atentos a todas as oportunidades de crescimento, seja crescimento orgânico, em leilões, seja via aquisição, mas com muita disciplina, que já é tradicional aqui da casa.

E com isto, então, eu encerro este *call* de resultados agradecendo a confiança de todos os acionistas e parceiros do grupo e agradeço a presença em mais este *call* de resultados. Um abraço a todos.

**Operadora:** Áudio conferência da CPFL Energia está encerrada, agradecemos a participação de todos e tenham um bom-dia.