



Local Conference Call
CPFL Energia S/A
Resultados do Primeiro Trimestre de 2019
8 de maio de 2019

Operadora: Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos a teleconferência dos resultados do primeiro trimestre de 2019 da CPFL Energia.

Conosco hoje estão presentes o executivo Sr. Gustavo Estrella, Presidente da CPFL Energia, e o Sr. Pan, 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 da CPFL Energia, no endereço: 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 asterisco zero.

Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada. A teleconferência será realizada em português pelo Sr. Gustavo Estrella com interpretação em inglês, e teremos a participação do Sr. Pan, que falará em inglês para todos os ouvintes.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta 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. Gustavo Estrella. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Gustavo Estrella: Bom, bom dia a todos. Agradeço a presença de todos na nossa conferência de resultados do primeiro trimestre de 2019 da CPFL Energia.

Eu já passo que para o slide 3, onde a gente coloca aqui os nossos principais destaques deste trimestre. O primeiro deles é relacionado ao aumento do consumo de energia na nossa área de concessão. A gente apresenta aqui um crescimento de 1,9%. A gente vai entrar em pouco mais de detalhes mais para frente, mas este 1,9% ele está afetado aqui pela saída de 2 clientes livres da nossa área de concessão, que migraram para a rede básica. Se a gente ajustar o consumo destes 2 clientes nesta carga, a gente chegaria, então, num aumento do consumo na nossa área de concessão, em bases comparáveis, em 2,5%, que é praticamente o mesmo valor que a gente apresentou de crescimento de consumo no ano de 2018.

Bom, apresentamos aqui os nossos resultados, um crescimento no Ebitda de 12,1% atingindo um valor de R\$ 1,531 bilhão, um crescimento no lucro líquido de 36%, atingindo R\$ 570 milhões, e a nossa alavancagem batendo uma dívida líquida de R\$ 14,9 bilhões e uma alavancagem de 2,7 vezes dívida Ebitda. O nosso investimento no trimestre de R\$ 445 milhões. Lembrando aqui, o nosso investimento previsto para 2019 da ordem de R\$ 2,2 bilhões para o ano, neste trimestre R\$ 445 milhões.

Nosso reajuste tarifário aqui na CPFL Paulista agora no começo de abril, um crescimento importante de 9,63% da parcela B, atingindo aqui R\$ 2,532 bilhões com um efeito médio para os nossos consumidores de 8,63%. Aqui também acho importante a gente destacar talvez dois efeitos importantes neste reajuste tarifário: O primeiro deles é o repasse do IGP-M, que neste período foi de 8,27%, um valor substancialmente superior ao valor do IPCA neste mesmo período de últimos 12 meses; e também o fator X_q também, que apresentou um efeito aqui positivo para a companhia basicamente em função da redução dos indicadores de DEC e FEC que tivemos aqui, quer dizer, indicadores melhores, que trouxeram efeito também positivo no nosso fator X_q.

Passando, então, para o slide 4, os destaques do nosso Ebitda. A gente pode ver aqui no gráfico de pizza do lado esquerdo a participação dos segmentos de distribuição com 64% nos negócios do grupo, seguidos de 20% de geração convencional, 12% de energia renovável e 4% de comercialização, serviços e outros.

Na performance dos negócios, a gente vê aqui a distribuição com crescimento de 23,6%, aqui basicamente ainda reflexo dos reajustes tarifários e das revisões tarifárias que tivemos ao longo do ano de 2018 associado também ao crescimento do consumo de energia, que trouxeram aqui um resultado bastante importante e positivo para a companhia neste trimestre.

Segundo da geração convencional, na geração convencional a gente tem uma queda de 6,5% - o Pan vai entrar um pouco mais em detalhe um pouco mais à frente –, mas aqui a gente tem basicamente dois efeitos não recorrentes: O primeiro deles positivo, no ano de 2018 o efeito do acordo da Baesa, da nossa



hidrelétrica de Barra Grande, o acordo do GSF que trouxe lá em 2018 um efeito positivo de R\$ 17 milhões, e era um efeito pontual, que não aconteceu em 2019.

Em 2019, outro efeito não recorrente, agora negativo, que é o aumento dos investimentos ligados à nossa técnica, a EPASA, com R\$ 10 milhões de investimentos. Aqui basicamente é uma antecipação de investimentos dado alto nível de geração que a gente teve nesta térmica nos últimos anos, isto daqui demandou uma antecipação de investimentos, fizemos agora, também investimento pontual aqui que afetou o nosso resultado em R\$ 10 milhões.

Geração renovável, uma queda de 15,7%, aqui em grande medida dois efeitos: O primeiro deles é a performance de ventos, ela continua negativa neste trimestre, assim como a gente também teve no primeiro trimestre de 2018; e aqui também o efeito de sazonalização em cima das nossas PCHs, efeito este que deve ser compensado ao longo do ano de 2019.

E uma performance muito positiva no segmento de comercialização e serviços, com um crescimento de 175%, aqui com destaque para o segmento de comercialização, com melhores margens no ano de 2019, e também com uma performance melhor no segmento de serviços.

Bom, passando aqui para o slide 5, a gente tem aqui as nossas vendas de energia. Então, como eu falei, que a dizer, o aumento da carga na área de concessão com 1,9% considerando os impactos da saída destes dois clientes livres para conexão direta na rede básica. Desconsiderando este efeito, a gente teve, então, crescimento de 2,5%. Aumento de vendas na área de concessão com 3,2%, aqui também, se a gente expurgar o efeito destes dois clientes, a gente teria um crescimento de vendas de 3,8%.

O principal destaque aqui vem da classe residencial, com um crescimento de 8,4%, seguido da classe comercial, com 5,1%. Aqui basicamente o que explica este crescimento alto é o aumento da temperatura, especialmente nos meses de janeiro e fevereiro deste trimestre, que trouxeram aí um aumento expressivo de consumo de energia.

Em relação a perdas, praticamente estável em relação às perdas do ano anterior, 8,84% comparado com 9,03% do final do ano passado e 8,72% no primeiro trimestre de 2018.

Passando aqui para o slide 6, então, a gente tem aqui o nosso cenário hidráulico. A gente vê aqui uma clara recuperação deste cenário, especialmente aqui entre o mês de abril e o mês de maio a gente chegando aqui num nível já mais elevado aqui no mês de maio para todo o sistema brasileiro. Situação similar aqui na região Sudeste, onde a gente bate aqui no mês de maio expectativa da ONS de 47,7%. Obviamente, este cenário mais positivo de reservatório traz aqui uma queda no nosso PLD, então a gente vê aqui uma queda no pico lá de preços lá



em fevereiro com uma queda aqui já realizada até abril, também com uma estimativa aqui também para o mês de maio de preços mais baixos.

No lado direito, a gente vê o GSF. O mês de maio agora deve ser o primeiro mês em que a gente apresenta o GSF, até então, até abril, a gente tinha energia secundária no sistema. A expectativa de GSF vai agora do mês de maio até o final do ano, até dezembro, com uma expectativa de GSF médio para o ano em torno de 16% aí na média do ano de 2019.

Passando aqui para o slide 7, então eu passo a palavra para o Pan para falar um pouco dos resultados do primeiro trimestre de 2019.

Operadora: Com licença, gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Pan, que fará a apresentação em inglês.

Sr. Pan: *Good morning everyone. For the first quarter of 2019, I think we have very good quarter in comparison to last year. In terms of net revenue, we have around 12% of increase, and also the 7% increase also in Ebitda because here in the 1Q 2019 we have R\$ 1.5 billion Ebitda compared to R\$ 1.4 million last year. And in terms of net income we have 36% of increase, which represents R\$ 151 million, and this year is R\$ 517 million compared to last year is R\$ 419 million.*

And then I would like to explain the breakdown of the main effects. First in terms of Ebitda, the first one is the distribution, we have R\$ 187 million of increase, among this we had R\$ 213 million because of the market and tariff revision – we had last year, actually – and the second one was a fiscal are pretty much the case we have the final judgment from the court that recognized R\$ 34 million of revenue in terms of income statements.

And in terms of PMSO we have R\$ 78 million negative impact compared to last year, and ADA explains R\$ 42 million and then we have R\$ 20 million more legal and judicial expenses provisions.

Other effect is about the renewable generation, we have R\$ 36 million decrease compared to last year and that is R\$ 28 million because of the PPA seasonal impact, and the lower wind farm generation explains R\$ 25 million, and we have the startup of the Boa Vista small hydropower plant that increased our revenue by R\$ 13 million.

And the third party, commercial and service on other areas we have R\$ 35 million increase. In the commercialization area, we have the margin of R\$ 23 million more than last year, and the services sector we have 13 million of margin gains compared to last year.

In conventional generation we have R\$ 21 million of decrease. That is because of (I would say) R\$ 17 million BAESA that is the change of cash basis to accrual basis last year, so last year we had R\$ 17 million of increase, but we don't have



this impact this year, that's a R\$ 17 million decrease compared to last year. And EPASA overhaul that is R\$ 10 million we have this year, and inflation effects of the PPA contracts explains R\$ 11 million increase.

Now we go to net income with the financial results contributing R\$ 87 million, and that's because of the reduction in the indebtedness explains R\$ 56 million, and we have the derivatives that is the mark-to-market of R\$ 33 million of profit.

On to the next slide, please. And then we go to the indebtedness of the company. From the first bar chart we can see that the leverage of the company going down every year and until now at least as historical low at 2.7 ratio of the net debt over adjusted Ebitda, that is because I think the biggest payout ratio is 25% this year, that explains the decrease of net debt.

And also if we go to the gross debt part, we can see here 7.6% of the nominal term, and in real terms is 2.9%, we have actually increase in inflation this quarter. And the breakdown of the gross debt, the CDI linked to debt represents 65%, inflation index 13%, TJLP 18% and we have 4% of the prefixed financing.

Thank you.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Senhoras e senhoras, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas, que será em português com interpretação em inglês. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco 1. Para retirar a sua pergunta da lista, digitem asterisco 2.

Com licença, lembrando que para fazer uma pergunta basta digitar asterisco um, estrela um.

Nossa primeira pergunta vem de Bruno Varella, Solana Capital.

Sr. Bruno: Oi, bom dia, Estrella, *good morning*, Pan. Eu tenho 2 perguntas, a primeira delas relacionada ao aumento de PDD. Se vocês pudessem comentar um pouquinho, tem um aumento forte de PDD, pelo menos ano contra ano, nas distribuidoras, e eu queria entender um pouco melhor o quê que ocasionou isto.

E a minha segunda dúvida é: A gente conseguiu ver uma desalavancagem muito forte neste trimestre se você olhar contra o quarto tri de 18 para 2,7 vezes Ebitda. Eu queria entender qual que é a visão de vocês para final de ano ou o quê que seria uma alavancagem ótima que vocês gostariam de trabalhar a empresa? Seria mais próximo de 2 vezes ou até abaixo de 2 vezes?



Sr. Gustavo: Bom, vamos lá, Bruno. Eu acho que, primeiro, de fato, olhando aqui tivemos um aumento importante de PDD. Assim, o nosso indicador em relação à receita líquida é alguma coisa entre 0,6 para 0,9. A gente tem os mesmos efeitos não recorrentes aqui, quer dizer, na comparação com o trimestre de 2018, a gente tem o efeito não recorrente de um acordo que a gente fez em 2018 com a prefeitura, onde a gente reverteu em torno de R\$11 milhões na reversão de PDD. Mas, mesmo desconsiderando este efeito, a gente continua, sim, tendo um efeito aqui grande de aumento da nossa PDD.

E aqui eu acho que é uma combinação de vários fatores, eu acho que ele começa com um nível de tarifa mais alto, que a gente vem tendo aí desde o ano passado, soma aqui a uma economia que não demonstra uma recuperação mais acelerada, então a gente continua tendo ainda desemprego alto, ainda massa de renda ainda baixa, assim, isso aqui tudo obviamente afeta a nossa tarifa, combinado a um aumento de consumo que a gente tem também nos últimos meses, e a gente mostrou aqui o resultado do residencial que traz também um aumento final na conta de energia. Quer dizer, então, tudo isto aqui combinado, ele contribui para que a gente tenha um aumento de PDD neste trimestre.

A gente hoje internamente aqui já tem um plano de ação mais forte para combater essa, eu diria, tendência de aumento de inadimplência. A gente tem aumentado o nosso volume de corte, entre outras iniciativas talvez esta seja a mais importante, a ideia é que a gente aumente em pelo menos 20% o nosso volume de corte para que a gente combatá este aumento de inadimplência.

No mês de abril a gente já percebeu uma certa queda neste volume de PDD, mas certamente é um ponto de atenção e que a gente tem dado muito foco para controlar e reduzir estes indicadores de PDD.

Bom, com relação à alavancagem, de fato, a gente mostrou uma desalavancagem forte neste trimestre. Você vai lembrar porque eu acho que a pergunta foi sua mesmo, quer dizer, você tinha nos questionado sobre uma variação atípica do nosso capital de giro no quarto trimestre de 2018, e eu tinha te comentado que a gente tinha feito algumas antecipações de alguns pagamentos que a gente tinha para o começo do ano, a gente antecipou este pagamento para o mês de dezembro. Bom, quando a gente entra aqui no trimestre, eu passo a ter um volume de pagamentos menor, então isto daqui também contribui para que a gente reduza a nossa alavancagem neste trimestre naquele 2,7.

Quer dizer, então, a gente tem uma alavancagem do final do ano que deveria já ter sido menor, mas comparada com estes 2,7 que a gente apresentou agora, mas esta é basicamente a principal razão desta queda mais forte de alavancagem.

Sr. Bruno: Está ótimo, Estrella, muito obrigado.



Operadora: Novamente senhoras e senhores, caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar asterisco.

A nossa próxima pergunta vem de Giuliano Ajeje, Claritas.

Por favor Sr. Juliano, pode prosseguir.

Sr. Juliano: Oi, olá. Em linha ainda com a pergunta do Bruno, então o quê que seria um *target* de dívida Ebitda para a final do ano? E aí, para você atingir este nível de alavancagem, como é que está vendendo seu *payout*? Você pretende aumentar o *payout*?

Sr. Gustavo: Vamos lá. Eu acho que, primeiro, em relação a nossa alavancagem, assim, a gente claramente tem uma tendência de queda desta alavancagem até o final do ano. Talvez a única variável aqui seja o nível de ativo regulatório que a gente venha a ter até o final do ano.

Mas a nossa expectativa hoje é de que, com o reajuste tarifário da Paulista, a gente comece a receber boa parte do nosso ativo regulatório e este saldo tende a cair até o final do ano, onde a gente, aí sim, confirma essa redução ainda maior nesta alavancagem que a gente está mostrando aqui agora no primeiro trimestre.

Para este ano aqui, resultado já divulgado, a gente tem um *payout* aqui de 25%, portanto, a expectativa do pagamento de dividendos é que aconteça até o final do ano, até dezembro, ele vai se dar em cima de um pagamento de 25% de *payout*.

Sr. Juliano: Ok, está ótimo.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Gustavo Henrique Fabrício, RPS Capital.

Sr. Gustavo: Bom dia, Estrella, tudo bem? Olhando aqui a sua geração de caixa *pro forma*, que foi em torno de 1,3 bi, se a gente olhasse tirando o capital de giro, que seria uma geração normalizada, estaria em torno aí de 600 milhões, então deu para ver uns 700 milhões entrando de fornecedores. Pegando no quarto tri, eu vejo que a linha de fornecedores tinha subido mais e você tinha também um pouco o CVA a compensar.

Eu queria entender como que vai ser ao longo do ano, se a gente pode ver ainda um capital de giro positivo vindo de fornecedores e a gente vendo esta CVA entrando por contrato, que deve em torno de mais 1 bi, 1 bi e um pouco de caixa a mais para entrar. Como que vocês estão vendendo isto?

Sr. Gustavo: Bom, eu acho que, primeiro, a gente fez esta estratégia de antecipação de fornecedores, então eu acho que, de alguma forma, ele bagunça um pouco as contas ligadas à capital de giro. Quer dizer, a gente apresentou um



volume de pagamentos no final do ano passado em cima da conta de fornecedores mais alto e agora muito mais baixo, de forma que isso viria de alguma forma a ser ajustado.

O volume é mais ou menos este mesmo que você falou, alguma coisa em torno de R\$800 milhões, e assim mesmo não há nenhuma perspectiva de que a gente venha a ter um cenário parecido com este até o final do ano.

É claro que isto daqui é avaliado de forma contínua pela companhia. Havendo algum racional de ganho financeiro, a gente pode vir a fazer isto até o final do ano. Hoje eu diria que eu não tenho esta perspectiva. Quer dizer, sem esta perspectiva a gente normaliza esta geração de caixa com a normalização do nosso Contas a Pagar, mas, como você falou, eu acho que talvez a grande diferença na nossa geração de caixa vai se dar em cima da realização do recebimento do ativo regulatório.

Eu acho que se por um lado a gente tem já uma certeza dos valores que já foram considerados no reajuste tarifário da Paulista principalmente, quer dizer, uma certa estabilidade que a gente passa a receber este valor a partir de agora, sempre há uma incerteza em relação à constituição de novos ativos regulatórios.

Quer dizer, eventualmente algum cenário hidrológico mais adverso, aumento de PDD, enfim, o próprio GSF, risco hidrológico, tudo isto daqui afeta, isto a gente viu no passado recente, isso afeta de forma importante a nossa geração de caixa.

No nosso cenário hoje, com a perspectiva para todas estas premissas de GSF, hidrologia e PLD, a tendência é que a gente tenha um volume de ativo regulatório a ser recebido até o final do ano menor do que o volume que a gente tem hoje. Hoje a gente tem em torno de R\$1,2 bilhão. A tendência é que a gente tenha um valor que talvez seja próximo da metade disto até o final do ano.

De novo, aqui depende muito de como vai ser o cenário até o final do ano, especialmente na construção de novos ativos, porque na realização acho que esta já está dada que a gente vai receber até o final do ano.

Sr. Gustavo: Perfeito. Se eu puder continuar a pergunta na linha do Ebitda agora, vocês tiveram um aumento expressivo de Ebitda até compensando boa parte aí das tarifas nas distribuidoras, só que quando a gente olha para geração, a gente vê uma queda ali nas renováveis por conta de eólicas e também teve efeito de sazonalização.

Pensando para frente, como que vocês vêm este Ebitda de geração voltando? Porque eu acredito que seja factível entregar tranquilamente um Ebitda acima de 6 bi este ano.



Sr. Gustavo: Vamos lá. Eu acho que em relação à geração, a geração é para ser um negócio bastante estável do ponto de vista de crescimento de Ebitda, quer dizer, a gente está falando aqui da mesma capacidade instalada com contratos indexados à inflação, quer dizer, a nossa expectativa é que a gente tenha crescimentos pelo menos ligados ao reajuste de preços.

Como eu expliquei aqui, a gente teve aqui 2 efeitos não recorrentes neste trimestre que trouxeram uma redução de Ebitda, mas certamente não é a nossa perspectiva, quer dizer, são efeitos que não acontecerão mais ao longo dos próximos trimestres, então a gente deve voltar a ter uma estabilidade de Ebitda dada a característica deste negócio.

Sr. Gustavo: Está ótimo, obrigado.

Operadora: Com licença, lembrando que para fazer uma pergunta basta digitar asterisco um, estrela um.

Nossa próxima pergunta vem de Bruno Varella, Solana Capital.

Sr. Bruno: Oi, obrigado por pegar a pergunta. Uma coisa que não ficou muito clara para mim na resposta à pergunta do Juliano, existe uma expectativa da companhia em aumentar o *payout* dos 25% atuais ou não?

Sr. Gustavo: Bom, vamos lá. Eu acho que para este ano aqui, bom, quando eu falo “esse ano” é o pagamento este ano com relação ao resultado de 2018. Aqui já houve a deliberação do pagamento de 25% do lucro de 2018 em 2019.

Este aqui é um assunto, de acordo com o que a gente também já divulgou para o mercado de uma intenção de eventualmente recomposição do nosso *float*, isto daqui é um assunto que vai ser decidido no conjunto desta recomposição de *float*. Hoje, da forma como a gente está, o nosso pagamento é os 25%, mas, eventualmente numa recomposição de que *float* no mercado, este assunto, sim, vai ter que ser rediscutido, e eventualmente com uma nova definição a gente anuncia a vocês. Mas hoje a nossa posição é os 25%.

Sr. Bruno: Perfeito, Estrella, obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Eduardo Laldares, Modulo Capital.

Sr. Eduardo: Bom dia a todos. Vocês poderiam comentar um pouco sobre os ativos que vocês estão olhando para M&A, qual seria o foco da companhia, se tem algum ativo de distribuição que chama a atenção ou algum ativo de geração, ou mesmo aqueles que já tinham sido divulgados na mídia da C3E, por gentileza?

Sr. Gustavo: Ok. Bom, vamos lá. Eu acho que relação à M&A, eu acho que até o que a gente conversou aqui sobre alavancagem, eu acho que a companhia se



coloca aqui numa posição, eu diria, confortável para eventualmente participar de oportunidades de crescimento no mercado.

Olhando aqui as nossas características e o nosso DNA, eu acho que a gente tem uma via de crescimento muito clara ligada a ativo de distribuição, isto a gente mostra aqui, quer dizer, olhando o resultado aqui da aquisição da RGE Sul lá em 2016 a gente vê que a nosso *track record* de entrega de resultado ele é muito positivo. Então, naturalmente, pela escala que a gente tem que e pela expertise que nós temos em operar em distribuição, obviamente que a gente se coloca como um *player* para participar de eventuais oportunidades de crescimento caso elas aconteçam.

A gente tem, si, algumas perspectivas. Você comentou da C3E, a C3E é claramente um ativo que interessa e faz sentido para a CPFL, especialmente dada a localização geográfica dela, mas não há nenhuma informação ainda hoje de que este ativo virá a mercado, mas certamente é um ativo que a companhia vai olhar e vai avaliar caso isto aconteça.

Além deste, eu tenho outros também. Eu acho que, enfim, de fato se confirmando a expectativa do mercado em torno de outras privatizações e, de novo, usando essa expertise e a escala que a companhia tem, a gente também vai olhar estes ativos caso eles venham a mercado para eventualmente endereçar um crescimento no segmento de distribuição.

Além deles, olhando aqui no segmento de geração, nós somos hoje o maior *player* de renováveis, portanto, também um candidato natural em investimentos adicionais em geração renovável, e aqui basicamente o canal destes investimentos passam pelos leilões que o governo promove todo ano e também algum eventual movimento de aquisição.

De novo, assim, a companhia também usando a expertise e a escala que ela tem obviamente também olha para eventuais oportunidades de crescimento também em geração renovável.

Olhando também para o segmento de transmissão, aqui a gente tem uma estratégia de investimento no que a gente chama de “transmissão de nicho”, que são aqueles investimentos com menores linhas de transmissão e ativos próximos aos ativos existentes da CPFL, o que importa é conseguir trazer algum tipo de sinergia na operação. Aqui também a forma de atuar neste mercado é também via leilão. Há expectativa de leilão ainda para este ano de 2019, onde a gente também possivelmente vai avaliar projetos em potenciais investimentos em transmissão.

Então, estas são as 3 principais frentes aí de potenciais investimentos para a companhia nos próximos anos.



Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Gustavo Henrique Fabrício, RPS Capital.

Sr. Gustavo: Eu queria pedir um *update* de vocês na questão da oferta. Vocês anunciaram o pedido lá para a NYSE por conta das ADRs e, se eu não me engano, eles já tinham deferido o pedido para vocês fazerem a oferta. Tem alguma posição com relação a isso e também alguma abertura de como vocês pretendem fazer a oferta na questão primária, secundária?

Sr. Gustavo: Bem, Gustavo, como você falou, a gente recebeu já a resposta da B3, a gente que agora um prazo para a recomposição de *float* até o dia 31 de outubro, e a gente está neste momento avaliando e preparando a companhia para eventualmente acessar o mercado. Então, a gente tem este prazo até lá.

Acho que hoje há uma discussão grande aqui dentro da companhia em relação a este assunto, tem várias discussões na mesa, uma delas é uma eventual definição de emissão primária ou emissão secundária, ou uma combinação das 2. Assim, não temos ainda nenhuma definição. À medida que a gente tiver esta definição, obviamente a gente vai informar ao mercado.

Mas acho que, deixando claro, quer dizer, a gente tem este prazo com a Bovespa, a ideia é que a gente, enfim, acesse o mercado dadas as condições de mercado e as nossas condições aqui internas também, e assim que a gente tiver esta definição a gente anuncia a vocês.

Sr. Gustavo: Está Ok. obrigado.

Operadora: Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Gustavo Estrella para as considerações finais.

Sr. Gustavo: Bom, mais uma vez agradeço a presença de todos. Eu acho que a gente entrega aqui um resultado neste primeiro trimestre de 2019 também bastante positivo, aqui com especial destaque aqui para o segmento de distribuição, que teve mais uma vez um crescimento importante.

Acho que outro fator importante para a companhia também é a manutenção de taxas de juros baixas no país, que também afetam bem positivamente o nosso resultado.

No ambiente macroeconômico, eu acho que a nossa perspectiva é de que o governo consiga endereçar o tema das reformas, em especial a reforma da previdência, para que a gente sim tenha uma retomada mais robusta da nossa economia, o que obviamente se reflete em aumento de consumo de energia com reflexo positivo para nosso negócio.



Internamente, eu acho que o resultado é um pouco a prova disto, quer dizer, a gente tem focado muito no aumento de produtividade, eficiência e qualidade, os indicadores provam isto, e aqui a gente sabe que o próximo passo ligado tanto à produtividade quanto à qualidade ele vem com a implementação de novas tecnologias. Então, a gente também continua muito focado no uso e na implementação de novas tecnologias, de *smart grids* para que a gente consiga dar este salto ainda maior de qualidade, e esta é a nossa perspectiva olhando aí para frente.

Foco também em oportunidades de investimento. Eu mencionei aqui dos leilões que devemos ter este ano para projeto de geração, projeto de transmissão. Quer dizer, a gente entende que a gente consegue participar de uma forma muito competitiva destes potenciais projetos quando a gente consegue, de fato, trazer ainda mais valor para os nossos acionistas.

Bom, basicamente eu acho que é isto, eu acho que é um cenário positivo, quer dizer, olhando para frente com esta expectativa de retomada ainda maior da nossa economia, com um aumento de consumo e muitas oportunidades de novos investimentos.

Então, agradeço mais uma vez a participação e um bom-dia todos.

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