

Operadora: Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência dos Resultados 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.cpf.com.br/ri. Onde poderá ser encontrada a respectiva apresentação para "download". Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0. Cabe lembrar que esta teleconferência esta sendo gravada.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da CPFL ENERGIA, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da CPFL ENERGIA e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

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

Sr. Wilson Ferreira Junior: Muito bom dia a todos e todas que nos acompanham nessa divulgação dos resultados do quarto trimestre do ano de 2008. Queria saldar os analistas e investidores que conosco acompanham essa conferência. Nós temos uma apresentação sintética, com cerca de 25 slides, eu passarei então a acompanhá-la, nominando aqui as páginas onde nós estamos.

Então começando aqui pelos destaques desse ano de 2008 e particularmente do quarto trimestre, nós, na página 2, temos aqui os principais números da Companhia. Podemos observar aqui um crescimento de 3,1% na nossa receita líquida no ano de 2008, no quarto trimestre uma queda de 4%. Isso já reflete, inclusive, o impacto da

crise no quarto trimestre. Nós vamos procurar mostrar que esses valores, o comportamento, especialmente do mercado de energia, estão em um processo de retomada e a gente tem elementos importantes a compartilhar com vocês nesse momento.

O Ebitda da Companhia caindo 16% no ano, chegando então a 2.808 milhões, no quarto trimestre de 10,5%. Aqui, é importante destacar, e a gente também vai detalhar isso ao longo da apresentação, os impactos, naturalmente, no ano de 2008, decorrentes da revisão tarifária do conjunto das nossas distribuidoras.

Finalmente, na última linha, um lucro líquido de 1.276 milhões, ele corresponde a uma queda de 22,2%. E pode se observar no trimestre um comportamento já melhor de 9,3% de queda, chegando então a R\$ 336 milhões.

Quais são os destaques que orientaram esse resultado ao longo do ano, particularmente no quarto trimestre? Primeiro, o crescimento das vendas totais de energia, mesmo no quarto trimestre, de 3,4%, no ano de 2008 foram de 4,6%. É importante destacar que o quarto trimestre foi efetivamente o trimestre onde nós fomos mais afetados pela crise, tal como o mundo inteiro, e o Brasil em particular.

Ainda como destaques importantes, o início da operação da Usina de Castro Alves, isso aconteceu ao final de fevereiro do ano passado. Mas também concluímos a Usina de 14 de Julho com entrada comercial em 25 de dezembro de 2008. Portanto, hoje nós só temos uma grande usina em construção, e nós vamos também detalhar o status desta usina.

Criamos a Bioenergia e fechamos o primeiro negócio com a Usina Baldin, foi um investimento de cerca de R\$ 100 milhões, um startup previsto para março de 2010.

A expansão de novos negócios, essa é uma parte muito importante nesse momento, como reforço, inclusive, para fidelização de clientes, nos serviços de valor agregado, e operações de arrecadação de contas, e de atendimento aos consumidores da CPFL Total e CPFL Atende.

Comercialização de créditos de carbono no ano, R\$ 7 milhões. A divulgação dos índices provisórios do segundo ciclo de revisão tarifária da Paulista, RGE e Piratininga, isso por conta dos efeitos notadamente da revisão das bases regulatórias líquidas. E os índices definitivos do conjunto das nossas cinco pequenas distribuidoras no estado de São Paulo, a Santa Cruz, e as distribuidoras da CPFL Jaguariúna.

A elevação do nosso *rating* de crédito, da CPFL Energia, e subsidiárias pela Standard & Poor's para "AA+". E a distribuição...estamos declarando nesse momento, a distribuição de R\$ 1.208 milhões em dividendos, atingindo um *dividend yield* de 7,3% nos últimos doze meses.

É importante destacar também nessa nossa conferência que a Companhia já está preparando o manual de participação na Assembléia de Acionistas, que ocorrerá em 23 de abril próximo.

Nós fizemos questão, na página 3, de mostrar... óbvio, no ano passado, além dos efeitos da revisão tarifária, alguns exclusivos das reconciliações e etc., nós tivemos alguns resultados não recorrentes. É importante, então, especialmente para os senhores analistas, terem uma noção mais clara de quais são os resultados recorrentes da Companhia.

Então quando nós olhamos o resultado de 2008, ele é um pouco diferente daquele que nós acabamos de demonstrar, quando nós consideramos, do lado esquerdo aqui, os efeitos não recorrentes de 2007, recordem-se, um recálculo do IRT da Paulista de 2004, aplicado em 2006, com efeitos em 2007, referente, por exemplo, a Itaipu.

Créditos fiscais que foram incorporados positivamente também à CPFL Geração, quando da incorporação da Semesa. A despesa com *hedge* na compra da Jaguariúna, e a baixa dos ativos e passivos da energia livre, referentes aí a época do racionamento.

No ano de 2008, além dos efeitos extraordinários da revisão tarifária, aqui só os não recorrentes, como a própria subcontratação, a compra de energia por atraso na operação, tanto de Castro Alves, como também de 14 de Julho, isto vinha sido demonstrado a mercado. E o repasse dos valores, do acordo da CUSD-G, tirando o custo do uso do Sistema de Distribuição pela Geradores, que foi fechado no começo desse ano, na primeira reunião do ano da Aneel, e que também tem efeitos positivos.

Excluindo-se então esses efeitos positivos e negativos de 2007 e 2008, como resultados recorrentes, nós temos aqui a receita crescendo no ano de 2008 em 4,5%, o Ebitda caindo em 8,8% e o lucro líquido em -9,7%, ele seria 1.412 milhões, ao invés dos 1.276 milhões que nós acabamos de reportar.

Então são dados importantes porque se trata o ano de 2008, e sendo especialmente a CPFL um grupo com foco em distribuição, um ano que é afetado claramente pela revisão tarifária, como é a regra do jogo, quer dizer, a Companhia teve crescimento na sua produtividade, nos seus resultados, e há um *reset* em novas bases.

E a Companhia passa então, a partir desse momento, a trabalhar no sentido de fazer a mesma coisa que fez ao longo dos últimos quatro, cinco anos, ou seja, crescer, adicionar base, adicionar produtividade, adicionar qualidade de serviço e, com isso, compartilhar bons resultados com os acionistas e também com os consumidores.

Vamos aqui à página 4, só fazendo um *report* da nossa estrutura societária. Nós vamos estar demonstrando a vocês também algumas operações que vamos desenvolver ao longo dos próximos dias, então a Companhia atinge... acho que são dois destaques aqui - o *free float* chegando a 28,2%, e a VBC com a operação conhecida de vocês, já declarada em mercado, onde o Grupo Camargo Corrêa faz a aquisição então da participação na VBC, do Grupo Votorantim.

Na página 5, o primeiro detalhamento de uma operação relevante, que corresponde exatamente à incorporação da Perácio pela CPFL Jaguariúna. Lembrando que a

Perácio era o veículo de aquisição criado pela CPFL para adquirir os ativos da CMS no Brasil. E essa incorporação é importante porque ela estabelece que um benefício fiscal de 47 milhões, ou seja, o ágio dessa operação superior a 120 milhões, corresponde a um benefício fiscal de R\$ 47 milhões.

Na seqüência disso, o que nós teremos aqui, cujo prazo de conclusão é 30 de março desse mês, a partir do qual nós temos aqui a incorporação também da CPFL Jaguariúna e já a ligação de cada uma das distribuidoras à CPFL Energia, como reza o modelo regulatório brasileiro, não são os únicos ativos que nós tínhamos na CPFL Jaguariúna, então também haverá o alinhamento dos ativos CPFL Planalto e CPFL Serviços, a Comercializadora e a Prestadora de Serviços, vinda também do Grupo CMS. E, finalmente, a incorporação à CPFL Geração, na linha nossa de geração, da Jaguari, que é o veículo aonde nós temos a participação na Paulista Lajeado e Investco.

Então uma simplificação da estrutura importante, e a data base para que a gente conclua essas operações, depois que tivemos a aprovação da Aneel no final do ano, é em 30 de março deste ano.

Vamos agora à página 7, começando então a detalhar, e acho importante esses próximos slides, do comportamento de mercado passado, e especialmente de algumas perspectivas, compartilhando com vocês, investidores e analistas, um pouco da nossa visão das perspectivas de consumo de energia no país, já nesse primeiro trimestre.

Então começando aqui, esse slide detalha a região sudeste e a região sul, onde nós temos grande participação com as nossas oito distribuidoras. Destaca-se aqui: segmento residencial e comercial, principalmente no quarto trimestre. Nós tivemos aqui um aumento da massa salarial de 8%, de 20% nas vendas de móveis, eletrodomésticos, em São Paulo, e de 13% nas vendas no comércio varejista, isso em São Paulo no ano de 2008.

Observem que na parte debaixo, nesse segmento, o comportamento é semelhante no sul, 9% ao invés de 8% na massa salarial, 12% nas vendas de eletrodomésticos, e 7% nas vendas do comércio varejista. Então são dados importantes e que determinaram aqui os volumes de venda de energia, que nós passaremos a compartilhar nos slides seguintes.

Há que se destacar que no que diz respeito a temperaturas, o ano de 2008 foi um ano de temperaturas mais baixas, em particular no quarto trimestre, e aqui nós estamos detalhando a região de Campinas, Sorocaba e Santos, que atingem, principalmente, as nossas concessionárias da região sudeste.

Observem que no quarto trimestre, e aí em uma comparação com o terceiro trimestre - que é exatamente o momento da crise - a crise impacta fortemente o segmento industrial, há uma redução de produção no estado de São Paulo de 8%, onde os setores mais afetados são aqueles que dizem respeito, principalmente, a cadeia de produção de automóveis.

Então metalúrgica com 14% de queda, os veículos automotores, as fábricas com também -14%, siderurgia com -10%, máquinas e equipamentos com -8%. Observem que do outro lado há setores que passaram pela crise até com crescimento, é o caso específico de alimentos.

Esse comportamento do setor automobilístico também pode ser reproduzido no Rio Grande do Sul, uma redução de 10% na produção industrial, então um pouco maior ainda do que na região sudeste. E destacando-se aqui produtos químicos com -21% e veículos automotores com -13%. Então o impacto muito claramente ficou restrito ao setor industrial e em parte dele, principalmente na cadeia da produção de automóveis.

Por força disso, se formos aqui à página 8, vamos começar agora a compartilhar um pouco dos resultados de vendas na área de concessão, tanto no ano de 2008, quanto no quarto trimestre.

Começando aqui pelo ano de 2008, nós apresentamos então primeiro uma observação importante, que vocês vão ver dois números nas comparações, por exemplo, vendas na área de concessão, 5,5% ou 3,9%.

O de cima com os efeitos... para efeito de comparação dos nossos ativos com Jaguariúna, isso não vai acontecer no quarto trimestre, porque nós já tínhamos a Jaguariúna, mas na comparação do ano seria relevante a gente fazer esse destaque. Então nós crescemos na mesma base 3,9%, com os efeitos da aquisição de Jaguariúna, 5,5%, chegando então a pouco mais de 49 mil GWh na área de concessão.

Observem, do lado direito, o comportamento do mercado cativo, no segmento residencial, 8,2%, e na mesma base de comparação, 6,8%, é um crescimento vigoroso. Acompanhado pelo comercial, também na mesma base, 5,4%, esse é o resultado do ano de 2008. A indústria, 2,3%, e esse industrial, é o industrial cativo, atendido e faturado diretamente pelas distribuidoras. E os outros segmentos com 1,1%.

Observem que na tarifa de uso dos sistemas de distribuição, que corresponde, no gráfico, aquela parte verde clara, nós tivemos um crescimento na mesma base de 3,7%. Então o ano é um ano, sob o ponto de vista de vendas de energia, ainda com um impacto do quarto trimestre muito positivo.

E observem que na comparação das regiões, enquanto a região sul do país cresce 4,2%, a distribuidora do Grupo CPFL e RGE crescem 5,4%, na região sudeste que cresce 3,3%, as sete distribuidoras do Grupo CPFL crescem 3,7%, e o Brasil cresce no ano de 2008 em vendas de energia 3,8%, e o Grupo CPFL cresce 3,9% nos sistemas de distribuição.

Do lado direito a gente observa o mercado livre, um comportamento praticamente estável, e ele é afetado muito fortemente pelo quarto trimestre, não fosse isso ele teria crescido na base anual.

E o que faz na composição das nossas vendas do mercado cativo de 3,9%... de 5,5%, perdão, e a estabilidade do mercado livre, a gente chegar em vendas totais faturadas de 46.227 mil GWh. Então um comportamento importante de crescimento vigoroso, acima das regiões, isto que justifica o resultado da CPFL no ano de 2008.

Agora vamos a um detalhamento maior do quarto trimestre, na página 9, até porque é o trimestre que se deve olhar com maior detalhe por conta dos efeitos da crise. Nesse trimestre o crescimento, então, ele ocorre, ele é de 2,3% no valor total.

Mas observem que no mercado cativo 4,4%, mas no mercado livre uma queda de 4,3%. E isso já responde... o impacto maior está nas grandes empresas, e as grandes empresas, obviamente, até por operarem no mercado livre com um conjunto maior de flexibilidade, acabam ajustando as suas produções mais rapidamente.

Mas observem que no mercado cativo, do lado direito, a crise praticamente não chegou em alguns setores. Então nós temos o segmento residencial continuando a crescer 8%, e a base de comparação aqui já é com Jaguariúna, tanto no ano de 2007, quanto no ano de 2008, no quarto trimestre.

No segmento comercial 6,9%, então um crescimento também importante. Segmento industrial é afetado pela crise, mas ainda é de crescimento, 1,6%. E os demais setores, 1%. São basicamente os setores de prefeituras, alimento básico, iluminação pública, etc.

E a TUSD, como eu já havia falado, que reporta o comportamento dos grandes consumidores livres, caindo -4,3%. Ela não impacta diretamente o faturamento das distribuidoras.

No mercado livre a CPFL também sai praticamente intacta, ou seja, as vendas caem 0,4%, de tal maneira que o quarto trimestre apresenta um crescimento, comparado com o trimestre equivalente no ano de 2007, de 3,4%. Observem que o impacto maior se restringe também a região sudeste, é onde você tem a grande parte das grandes fábricas – o estado de São Paulo, em Minas, em particular, siderurgia, metalurgia, automobilístico, estão concentrados nesses estados.

Então o crescimento do sudeste de 1,5%, as distribuidoras do Grupo, 2,4%. E no sul um crescimento de 2,2%, portanto, um pouco maior que o sudeste, e as distribuidoras com 1,9%. O Brasil cresceu 2,5% contra um grupo em 2,3%. E essa é a nossa fotografia do quarto trimestre, ou seja, o trimestre da crise.

Eu passo a falar um pouco agora de uma forma proativa da composição no mercado industrial, para a gente também qualificar e caracterizar melhor os segmentos que fazem parte das vendas das empresas do Grupo CPFL Energia.

Então observem que o industrial é bastante pulverizado, a concentração maior se dá em metalurgia, diferente de algumas companhias, alimentos com 15%, química com 10%, são os principais segmentos atendidos pelo Grupo.

E aqui algumas informações importantes. Sobre o ponto de vista de receita, e eu havia falado que o impacto é pequeno, a redução de demanda do consumidor somente pode ser efetuada, um pedido e a sua execução, após 180 dias da solicitação. Esta é a razão de que a gente não vai verificar, ao longo dos próximos meses, movimentos de redução de receita por conta do efeito de reduções de consumo, principalmente, de grandes consumidores.

Na comercialização, quer dizer, nas atividades principalmente das comercializadoras e dos geradores que utilizam a sua energia para vender no mercado livre, esses contratos que não são regulados, são bilaterais entre os agentes de comercialização e o consumidor livre, eles costumam ter um *take or pay* médio dos contratos, no nosso caso de 96%, mas é comum que esse *take or pay* seja superior a 90%. Então há, sim, um impacto direto na redução de consumo, mas ele é modulado, ele é minimizado porque a redução máxima prevista no nosso caso de 4%, e nos valores médios da ordem de 10%.

E na área de geração, aí no nosso caso, 100% da energia que nós produzimos está contratada no longo prazo, PPAs antigos assinados com as distribuidoras autorizadas pela Aneel, sem possibilidade de redução. Então o Grupo na área de geração não tem nenhum impacto. Na área de distribuição pode ser impactado, naturalmente, pelo comportamento dos segmentos que estão detalhados acima, mas não de forma imediata. E na área de comercialização nós estamos bastante robustos, até um pouco acima do mercado.

E é importante destacar este efeito, do lado direito, que até dezembro de 2008, portanto no momento de maior gravidade da crise, nenhum grande cliente solicitou redução de demanda contratada de energia. E a gente começa a entender um pouco do porque nas próximas figuras.

Observem que, na página 11, nós damos um detalhamento, atendemos algumas fábricas de automóvel, de que o impacto maior da crise ocorreu realmente nas áreas achuradas verde em dezembro, onde você teve uma queda de 50%.

Observem que já no começo de janeiro essa queda se reduz a 16%, e hoje nós já estamos vendendo automóveis praticamente no mesmo nível de lacração de área, cerca de 10.5 mil veículos por dia. Valores idênticos aos que nós tínhamos no mês de fevereiro do ano de 2008.

Então há um descolamento, essas variações... esses gráficos, cada um dos pontos são semanas, desde o mês de abril de 2008 até fevereiro de 2009, então cada um desses pontos são semanas. E vocês observam no caso aqui de 15 de fevereiro que nós tivemos, o ano passado, o carnaval um pouco antecipado. Mas eles estão se aproximando, vejam que na metalurgia, que é um produtor importante de matéria-prima para a indústria automobilística, a recuperação ainda mais clara, caindo de 37% para 23%.

E esses são os setores que estão mais afetados pela crise, em que pese que com os incentivos, seja de IPI, e especialmente agora de financiamentos, essa indústria tem se recuperado fortemente.

Quando a gente olha na página 12, aí a gente olha um pouco do porque a queda de consumo, e lembrando a concentração, a pulverização do mercado consumidor do Grupo CPFL, a gente vê já segmentos importantes, como o de alimentos, bebidas e frigorífico, já operando acima de 2008. A curva azul é a curva de 2009, a curva vermelha, do mesmo período de 2008. Então nós já estamos aqui... o setor sentiu alguma coisa no final do ano passado, queda de 1%, mas neste ano ele já está com consumos superiores em 7%.

Quando olhamos papel, celulose e embalagem, que são setores também que caracterizam claramente a volta do consumo no Brasil, vocês vejam que uma queda de 13% no mês de dezembro, e já nesse período aqui de 25 de janeiro a 15 de fevereiro, já operando com crescimento em relação ao ano anterior de 2%.

Então esses são elementos importantes, quer dizer, há indústrias afetadas, e a gente entende que o governo tem atuado rapidamente, de forma muito diligente. E alguns setores que se beneficiam principalmente pela questão do mercado consumidor brasileiro, que teve crescimento de renda no ano passado, de massa salarial, crescimento de financiamentos, e isso tende até a se robustecer um pouco mais agora, na medida em que em março nós temos o salário mínimo crescendo, em termos reais, 6,6%.

Então há uma perspectiva de que esse movimento continue de forma importante, o que coloca realmente, como todas as revistas têm colocado, o Brasil de uma forma diferente nessa crise. Parece que a crise não afetou nem o segmento residencial e nem o comercial, e nos setores industriais a gente já verifica crescimento. E nos casos mais afetados, uma intervenção direta do governo, atento, então, a essas ações.

Vamos agora então à página 13, só fazendo um detalhamento, então, dos nossos resultados do quarto trimestre nas comparações. Então nós estamos mostrando aqui a receita líquida caindo 4%. É importante somente... a receita líquida reportada no quarto trimestre de 2007 de 2.628 milhões, porém, aqui detalhando essa baixa do passivo de energia livre, que é um evento não recorrente.

E nós vamos observar variações muito pequenas, seja em uma queda de receita de R\$ 36 milhões, ela está relacionada ao crescimento de 3,4% nas vendas, mas impactada fortemente pela redução na tarifa de 11% das nossas distribuidoras, o resultado das revisões tarifárias.

E aquela provisão no final do ano, nós recebemos a base de remuneração líquida da RGE, esta companhia teve a sua base verificada com valores inferiores aqueles que ela estava provisoriamente, nós imediatamente provisionamos a diferença de 26 milhões, sendo que 17 milhões são não recorrentes.

Há nesse comportamento também uma redução da receita de TUSD, mas ela não é por volume, ela é só por conta dos efeitos do reajuste da tarifa negativo de 11% na TUSD. Então ele é bastante proporcional a isso, e mostra ainda que, como ao longo do ano ainda houve crescimento desse volume de venda, não no quarto trimestre, mas no ano, sim, nós temos uma redução de apenas 6,4% nessa receita.

Há redução de 22,1% em outras receitas, acompanhadas aqui basicamente pelo crescimento da receita de SVA e CPFL Total, as iniciativas de geração de valor do Grupo, redução de 0,7 em deduções da receita. E, finalmente, a receita líquida de amortização da Parcela A de 2001 de 28 milhões.

Os resultados são bastante estáveis, em que pese uma redução expressiva na tarifa de energia, resultado da revisão tarifária. E há aqui o acordo promovido em janeiro com as transmissoras e geradoras, onde nós trazemos essa receita não recorrente, ela entra na receita e sai na despesa, portanto, ela tem efeito zero, ou próximo de zero para a nossa Companhia. Então o valor recorrente seria... sem efeito não recorrente, seria de 3,5% de queda.

Passamos aqui à página 14, onde nós detalhamos o Ebitda, também fazendo essas observações anteriores. Nós temos aqui no Ebitda um efeito não recorrente de - 8,5% e reportado de -10,5%, uma queda de R\$ 82 milhões. Ela se deve a redução de 4% na receita líquida, conforme nós acabamos de observar, um aumento de 3,7% no custo de energia e encargos. Importante destacar que o mercado cresceu, em que pese que a tarifa aos consumidores decresceu, nós tivemos que comprar mais energia, e é isso que reporta esses 3,7%, ou R\$ 48 milhões.

O efeito positivo da redução de 3,3% nos custos e despesas operacionais, a contínua procura por produtividade nas empresas do Grupo, então são 11 milhões. E nela destacando-se aqui algumas reversões de PDD, a gente observa a nossa inadimplência junto aos consumidores continuando a cair, já próxima de 1% no Grupo.

Redução de despesas como propaganda e publicidade, resultado da adequação da Companhia já a esse novo momento de maior austeridade. Aumento do custo de pessoal de R\$ 12 milhões, ele se deve principalmente, nesse trimestre, aos processos de reestruturação concluídos em Jaguariúna e em Santa Cruz, eu vou detalhar isso um pouco mais à frente.

E a amortização, como a gente já havia falado, da Parcela A de 2001 da energia comprada, que é a energia livre. Então chegamos aqui ao montante de 699 milhões, destacando esses dois elementos não recorrentes, que é a baixa da energia livre, e o acordo da CUSD, do Custo de Uso do Sistema de Distribuição das Geradoras, que eu reporte também na receita. Então eles são transparentes, o valor recorrente é de R\$ 700 milhões.

Finalmente vamos para o lucro líquido, nós estamos reportando um lucro líquido de R\$ 336 milhões, ele se compara com 370 milhões do ano passado. Ele é afetado diretamente pelo Ebitda, fruto, como eu havia falado, apesar do crescimento de consumo, uma redução da tarifa, então 82 milhões é este efeito.

O resultado financeiro de 39 milhões negativos, esse resultado financeiro é afetado porque as nossas aplicações financeiras crescem o valor de 6 milhões, pelo maior caixa, mas nós já começamos a incorporar as despesas financeiras das duas usinas que entraram em operação – Castro Alves e 14 de Julho.

Finalmente a parte benéfica da redução do Ebitda e do resultado financeiro é exatamente a contraparte de imposto de renda e contribuição social sobre o lucro líquido, há um resultado operacional menor, corresponde a um imposto de renda menor, e na comparação dos trimestres nós temos um ganho de R\$ 73 milhões.

E, finalmente, depreciação e amortização e entidade de previdência privada, a nossa fundação de previdência, com o resultado positivo de R\$ 13 milhões. Então nós estamos reportando uma queda de 9,3%. Se nós não tivéssemos o efeito não-recorrente, principalmente da RGE daquela provisão, o resultado seria de 6,6%, conforme falamos anteriormente.

A figura da página 16 dá uma visão mais clara do comportamento ao longo do ano de 2008 de cada um dos três negócios onde a Companhia está posicionada. Observem que o Ebitda, a geração de lucro operacional da companhia, era concentrada fortemente em distribuição, que a partir dos processos de revisão tarifária nas oito distribuidoras perde participação dos 73% para 64%. Ao mesmo tempo em que a outras duas atividades, onde a Companhia está bem posicionada, seja em geração, pela entrada de duas usinas e também do efeito da repotenciação de duas PCHs, ela parte então de 17% e vai a 23%. E na área de comercialização de energia e serviços, fruto de uma estratégia de crescimento, principalmente na área de serviços, nós aumentamos a participação de 10 e vamos a 13%.

Isso nos garante, como pode ser observado embaixo, uma margem recorrente no Ebitda de 30,3% na comparação do trimestre, e ao longo do ano de 32,1%. E do lado de cima a gente pode observar aqui a evolução desse Ebitda.

Observa-se claramente a queda do Ebitda de distribuição no trimestre, que são os efeitos da revisão tarifária, o aumento do Ebitda da geração em 18,5%, principalmente aqui no caso por Castro Alves, porque 14 de Julho entrou exatamente na última semana do ano, então ele ainda não é afetado na totalidade pelo efeito da entrada de 14 de Julho. A gente vai ver isso nos próximos trimestres.

E na área de comercialização aumentando de 76 para 92 milhões, um crescimento de 20,1%, fruto dessa estratégia que eu acabo de compartilhar na área de serviços. Fruto disso, em que pese que nós tínhamos tido uma redução importante das distribuidoras de 22,5%, o resultado no trimestre é de uma queda de 10,5%, chegando a R\$ 700 milhões.

Com isso, na página 17, com a proposição do Conselho de Distribuição de Dividendos, de 1.208 milhões, ou 2,52 por ação, nós fechamos um *yield* nesse período de 7,3%, como pode ser visto no gráfico à direita, a um valor médio da ação nos últimos doze meses de 33,38%, então uma distribuição de R\$ 606 milhões referentes a esse semestre, um total de 1.208 referente ao exercício de 2008. Lembrando, é uma ação que existe desde o final de 2004, a ação da CPFL, nós completamos aqui, de quem entrou no IPO já teve um *dividend yield* de 64,3% com prazo de quatro anos.

Na comparação da nossa ação com os demais índices, na página 18, observa-se, a Companhia teve uma queda pequena ao longo do ano de 2008 de 3,4%, contra o

índice de energia elétrica de -11,6%, e o Bovespa caindo 41,2%. Então uma ação que teve um comportamento bastante robusto, apesar da crise.

Nos Estados Unidos, aí também pelos efeitos que se agregam da variação cambial, ela cai 25,6% contra o Dow Jones Brazil Titans das 20 maiores ADRs brasileiras negociadas em Nova York de 53,7% e o Dow Jones de 33,8%. Aqui o destaque é que ainda no ano de 2008, até como uma ação defensiva dos investidores, a Companhia aumenta o seu volume médio diário, permanece nos principais índices, destaque o IBX, o Ibovespa, e negocia cerca de R\$ 36 milhões diariamente, praticamente meio a meio entre Bovespa e Nova York.

Como eu havia falado, na página 19 pode se ver a conclusão do processo de reestruturação de Santa Cruz e Jaguariúna, e ele ocorre também no mesmo momento em que nós concluímos de forma definitiva as revisões tarifárias dessas distribuidoras, e os principais números estão aqui compartilhados, em termos de vendas de energia. Em dois anos essas companhias crescem entre 8,2% e 12,7%. A inadimplência cai mais de 20% em cada uma delas, e a produtividade aumenta, mas o número de colaboradores cai 35,4% em cada uma delas, isso gerando ganhos da ordem de R\$ 8,4 milhões.

Na página 20 nós vemos aqui a conclusão também das usinas do Complexo Ceran, lembrando que nós colocamos em operação Monte Claro em 2004, e no ano passado colocamos as outras duas usinas – a de Castro Alves e 14 de Julho – que serão agora, muito provavelmente nesse mês de março, inauguradas, inclusive com a presença do Presidente da República.

E destacando aqui os principais números, trata-se, então, de um empreendimento superior a 350 MW, 360 MW, onde a CPFL, que tem 65%, detém 234 MW, 112 médios. Um investimento, da nossa parte, da ordem de R\$ 900 milhões, uma receita anual de 121 milhões. Lembrando que essas usinas são usinas automatizadas, com grande eficiência, trabalham com uma margem líquida de Ebitda sobre a receita líquida da ordem de 85... 90%. Esse valor aqui, uma boa parte dele... a maior parte dele é convertido em lucro operacional.

Finalmente também fazer um reporte na página 21 sobre o status do grande empreendimento, a Usina de Foz do Chapecó. Absolutamente no cronograma, até um pouquinho adiantada, esta usina, como pode ser observado em cada uma das figuras, nós começamos a construção desta usina em dezembro de 2006, começo de 2007, já tínhamos aqui, em dezembro de 2007, 24% das obras, em dezembro passado, 60% das obras.

Pode ser visto claramente aqui por esse detalhe da ensecadeira de construção de vertedouro da usina, a evolução, esse se trata do segundo maior vertedouro em volume de água do Brasil, ele só perde para Tucuruí, ele é praticamente 85% do volume de água que passa em Tucuruí, vai passar nesse vertedor. Então é uma obra de grande envergadura, mais de R\$ 2,2 bilhões de investimento, metade dele de responsabilidade da CPFL, que investiu no ano passado 367 milhões na obra.

Fazemos também aqui um *follow-up* da CPFL Bionergia, já há uma vista da usina termoelétrica, a cogeração na usina Baldin, que está em andamento, já fizemos 25%

dessa obra, até fevereiro. E pretendemos concluir, como eu havia falado, em março do ano que vem, um investimento da ordem de R\$ 100 milhões a instalação de uma usina de cogeração de 45MW, onde nós teremos aqui a CPLF Brasil, 24MW médios por safra.

Em ritmo bastante acelerado e nesta área nós estamos avaliando outros projetos, e nos próximos trimestre estaremos divulgando, quer dizer, a proposta da CPFL Bioenergia é fazer realmente um *pipeline* de investimentos para liderar o setor de bioenergia.

Como eu falei também na página 23, um reporte aqui importante da estratégia da CPFL Brasil e suas coligadas na área de comercialização de energia e serviços, no sentido de potencializar a área de serviços como instrumento de fidelização de grandes consumidores. Como pode-se observar do lado direito, em serviços de valor agregado - contratos feitos com consumidores, empresas, etc. - nós assinamos no ano passado 359 contatos com vendas de cerca de R\$ 105 milhões de valor, 20% disso faturado no ano passado.

Vocês podem observar em baixo o grande crescimento que essa área teve no nosso grupo, crescimento de 74% na receita desses serviços chegando a R\$ 80 milhões, mas desses R\$ 80 milhões somente 21 milhões são referentes aos trabalhos, à carteira que nós assinamos. Os outros 84 milhões já são realmente para serem desenvolvidos ao longo do ano de 2009.

Isso também é reforçado por iniciativas como a CPFL total, uma empresa que faz ... que facilita a vida dos consumidores - não só os de energia, mas de telefone, de celular, Saneamento, etc. - essa companhia então já tem cerca de mil pontos de atendimento, já tem feito 2.450 mil de transações - por trimestre, já chegou a mais de um milhão por mês neste momento - com uma receita líquida no quarto trimestre ... de uma receita bruta de cerca de R\$ 2,830 milhões.

Então esse crescimento tem sido agora expandido para o Rio Grande do Sul de maneira a cobrir e atender de forma qualificada a todos os consumidores das empresas do grupo, mas há que se destacar que nesse conjunto de transações apenas um terço se refere a consumidores de energia das empresas do grupo CPFL. Os demais, 65%, se referem a pagamentos de IPTU, a pagamentos de celular, a pagamentos de contas de saneamento e outros que estão aqui incorporados.

É um serviço que a gente vê muito importante, inclusive para a redução de inadimplência das próprias distribuidoras, dado que a vida dos consumidores fica mais fácil, eles têm mais acesso a pontos, podem pagar mais confortavelmente suas contas.

Finalizando eu queria fazer dois reports a partir da página 24 sobre o perfil da dívida do grupo, que teve uma variação muito pequena no último trimestre chegando a R\$ 5,65 bilhões de dívida líquida, registrando aqui uma disponibilidade de caixa de 738 milhões e a dívida financeira total de 6.378 milhões.

Importante destacar embaixo, em que pese que no ano passado tivemos um crescimento da nossa dívida - dívida líquida - de 5,09 bilhões para 5,65, ao mesmo tempo em que tivemos uma redução do Ebitda fruto da revisão tarifária.

Então nós chegamos aqui a uma relação de dívida líquida/Ebitda de 2x. Mas há que se destacar que se nós descontarmos todo o financiamento das usinas de 14 de Julho – que concluiu-se no final do ano – e de Foz do Chapecó que entra em operação no ano que vem de mais de 700 milhões sem produção de Ebitda - se nós normalizarmos esta relação pelo Ebitda futuro que esses empreendimentos vão dar - sendo que 14 de Julho já está dando - esta relação comparável e mais adequada seria de 1,76 ao invés de 2,01 milhões.

Na página 25 aqui o detalhamento do custo dessa dívida pelo aumento do CDI no final do ano, pela grande participação que nós temos - 56% - em CDI, inclusive as operações 2770 são swapadas para CDI, nós tivemos um pequeno aumento desta dívida em base nominal e real, mas ainda um nível bastante baixo - de 8% em base real e 13,9% em base nominal - lembrando novamente que trata-se da companhia que tem o maior rating desse setor com AA+ pela Standard and Poor's.

Na página 26 o detalhamento do Capex. Fechamos o ano passado com valores superiores a R\$ 1 bilhão em investimento, investimento orgânico. Não tiramos o pé do acelerador, prevemos investimentos neste ano de R\$ 1.235 milhões aprovados pelo nosso Conselho, destacando-se R\$ 738 milhões na área de distribuição e 429 milhões na área de geração hidroeétrica e 68 milhões na área de geração - aqui está colocada como térmica, mas de co-geração por bagaço de cana.

Então são cerca de R\$ 500 milhões na geração e 738 da distribuição e prevendo ainda investimentos, como pode ser visto, crescentes na área de distribuição ao longo dos próximos quatro anos e aqui somente colocados os investimentos de geração - na parte verde - já contratados.

Na medida em que nós estamos concluindo usinas é natural que estes montantes destinados a crescimento de geração sejam diminuídos, eles vão ser aumentados na medida em que nós tenhamos a aprovação de novos projetos e a participação em novos empreendimentos de geração. Mas trata-se de investimentos ao longo dos próximos anos de R\$ 5 bilhões.

Eram essas as considerações sobre o ano de 2008 e o quarto trimestre de 2008. Eu, junto com a minha equipe aqui, permanecemos à disposição para detalhar ou esclarecer algum tipo de dúvida. 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. Marcos Sequeira do Deutsche Bank.**

Sr. Marcos Sequeira: Bom dia a todos. Só uma pergunta bem ampla. Com o cenário econômico que está havendo hoje e essas perspectivas para o final do ano, qual seria a estratégia da CPFL para o ano de 2009?

Vai ser um ano de novo com um enfoque em corte de custos, já que o crescimento menor de demanda dificulta a alta performance comparada com a empresa modelo?

O cenário atual será que ele representa oportunidade para vocês crescerem via M&A ou a CPFL vai adotar uma posição mais conservadora esse ano? Suas considerações são bem-vindas. Obrigado.

Sr. Wilson: Bom, a estratégia evidentemente com a conclusão, como processo de conclusão definitiva das revisões tarifárias esse é o ano onde você tem que dar ... nós preparamos um conjunto de ações, estamos fazendo desde o ano passado, no sentido de que a gente possa realmente ter uma redução dos custos de operação.

Essa é a estratégia básica que, alinhada à conclusão do processo de revisão tarifária, em que nós tenhamos agora quatro anos - ou cinco, em alguns casos - para realmente adicionar valor pela performance superior em termos de produtividade à chamada empresa de referência.

Então é um conjunto de ações - eu detalhei alguns efeitos dessas ações nas pequenas concessionárias, mas evidentemente o impacto maior virá da conclusão da Paulista, Piratininga e RGE que são as maiores distribuidoras e este é um ano para que a gente implemente um conjunto de novas tecnologias; detalhando aqui a conclusão do CCS, o sistema de gestão de billing, comercial, atendimento, detalhando também a criação de centros de serviços compartilhados para que a gente possa ser mais ... ter mais celeridade, mais efetividade na aquisição de materiais, de serviços, contratação de serviços para o conjunto das nossas operações; aquilo que já vinha da nossa criação da vice-presidência administrativa, que está centralizando a gestão de informática, a gestão de compras, de estoque, a gestão da administração dos nossos veículos, imóveis, enfim, há um conjunto de alavancas de criação de valor que decorre da implementação de projetos que nós imaginamos poder vê-los em operação neste ano e já no começo do ano que vem também.

Então é um momento, sim, de ganhar eficiência, de performar acima das referências dadas pela agência. Agora, é o momento também para ficar atento. Eu sempre falo que a conclusão dos processos de revisão tarifária de forma definitiva estabelece uma nova perspectiva a todas as companhias.

Evidentemente cabe à agência estabelecer padrões mais eficientes e, portanto mais desafiadores para cada um dos operadores de distribuidoras - e nós somos um grupo que tem foco nesse negócio - e obviamente com as dificuldades desse novo patamar.

Então é um momento em que os processos de consolidação são facilitados, porque aos novos parâmetros é possível observar quem são aqueles, os vencedores, aqueles que performam melhor e quem são aqueles que começam a perder dinheiro

na medida em que não conseguem bater ou superar os padrões estabelecidos pelo regulador.

É um momento em que as consolidações são mais prováveis, são mais possíveis e nós continuamos atentos a esses movimentos.

O Brasil ainda tem, como a gente tem compartilhado, um nível de concentração dos principais players muito pequeno. Quer dizer, a CPFL que é o maior grupo de distribuição têm menos de 14%, que se juntarmos os três maiores grupos nós vamos chegar a um nível de concentração de 30 e pouco por cento - juntando CPFL com o grupo AES, com a própria Cemig - lembrando que nos países consolidados esses valores dos três maiores são superiores a 60%, idealmente chegando a 70%, porque há a lógica de concentração e de escala que esse setor tem que ter para poder produzir, de um lado, um serviço de maior qualidade e de outro lado um serviço com modicidade tarifária.

Então nós temos, é evidente, uma capacidade financeira, como pode ser demonstrado pelo nível e alavancagem do grupo; temos a liquidez das nossas ações, é um grupo que tem privilégio em relação a isso, é o único grupo listado Novo Mercado; ADR nível III com um movimento da ordem de R\$ 40 milhões/dia; com um free float de 28%; alta governança corporativa - reconhecida, premiada - então nós estaríamos atentos a isso.

Do outro lado, a estratégia é complementada por geração. Como eu falei, começamos um empreendimento de bioenergia de uma série que imaginamos poder compartilhar com o mercado nos trimestres seguintes.

Essa atividade é muito importante porque ela potencializa a capacidade de comercialização de energia do grupo num mercado que tem tudo para crescer, que é o mercado dos consumidores A4, dos médios clientes. É o próximo step do mercado livre para que ele continue crescendo. Ele já tem hoje 25% do volume de vendas no Brasil, mas ele pode chegar a algo como 35, até 40% quando, pela utilização de energia renovável, incentivada, como bioenergia, como eólica, como principalmente PCHs, nós pudermos atender a esses mercados.

A CPFL já tem uma presença importante, também lidera o mercado livre e pretende consolidar essa posição potencializando investimentos em bioenergia, em PCHs, para serem utilizados nesta área.

E óbvio, mais do que isso, ficar também atenta a empreendimentos de grande porte que podem sair neste ano. Eu destaco aqui a perspectiva de Belo Monte, a companhia já está posicionada estudando esse empreendimento, mas ela também está desenvolvendo estudos, projeto básico e de estudo ambiental para dois projetos hidroelétricos no sul do país, um deles já, acho, com condição de ser licitado neste ano.

Então a perspectiva neste momento aqui, como eu falei o sinal é de investimento para crescimento orgânico e não orgânico, potencializando principalmente pela parte de aquisições - fusões e aquisições - se elas fizerem naturalmente sentido e

estiverem disponíveis, seja a capacidade financeira, seja a capacidade de liquidez das ações da CPFL.

Eu me alonguei um pouco, mas acho que era importante detalhar este ponto.

Sr. Marcos: Muito obrigado, mas só um follow-up se possível. No caso de distribuidoras - RGE, Paulista e Piratininga - elas já vem de um patamar de eficiência maior que as outras subsidiárias. Seria possível quantificar o quanto vocês esperam de possíveis cortes de custo dessas subsidiárias?

Sr. Wilson: Não, eu prefiro fazer, compartilhar um plano na medida em que a gente tenha a conclusão do processo de revisão tarifária. Os sinais dados de forma definitiva -seja pela aplicação da P52 seja pela aprovação do cronograma de investimentos aprovado pela Aneel junto com o fator X - eles dão eu acho que o "V 0" necessário para que a gente possa estabelecer um plano mais detalhado. Eu não me arriscaria a dar um valor neste momento.

Sr. Marcos: Ok, muito obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do **Sr. Fabiano Custódio do Credit-Suisse**.

Sr. Fabiano Custódio: Oi, bom dia a todos, obrigado pelo call. Minha pergunta é a respeito dessa redução de tarifa extraordinária proposta pela Aneel na Paulista e na RGE em função da atualização da metodologia de preço de referência.

Eu queria saber como vocês enxergam esse risco na Piratininga, Jaguariúna, e Santa Cruz, nas outras empresas do grupo, se deve acontecer algo marginal assim como foi na Paulista e na RGE ou se existe alguma coisa diferente nessas distribuidoras que possa representar um risco maior,

E também se possível se vocês puderem dar um follow-up a respeito daquele provisionamento de 165 milhões que vocês fizeram primeiro trimestre de 2008 relativo aos contratos da CPFL Brasil com as distribuidoras do grupo. Eu lembro que vocês entraram com um pleito na Aneel, um argumento que parecia fazer bastante sentido. Eu queria saber se existe uma perspectiva de quando se pronunciar e se vocês podem dizer alguma coisa sobre isso. Obrigado.

Sr. Wilson: Bom, começando pelo último, Fabiano, na verdade nós fizemos um recurso administrativo à Agência e esse recurso administrativo está sendo naturalmente objeto de uma discussão entre a companhia e a agência.

Não tem um prazo para se manifestar, idealmente este prazo é o prazo da revisão tarifária, da conclusão desse processo, ou seja, nós imaginamos que ele possa ser considerado - os elementos de defesa, de argumentação da companhia - na conclusão do processo de revisão tarifária que acontece em abril.

Seria a nossa melhor expectativa, até porque na conclusão do processo esse tema já deveria idealmente estar solucionado. Não que seja uma certeza, mas seria, eu diria, uma perspectiva razoável de se imaginar

No que diz respeito à empresa de referência, só para deixar bem claro: no caso da Santa Cruz e da empresa Jaguariúna a AP52 já foi, na sua integridade, aplicada junto também com os conceitos de base de remuneração líquida, então essas companhias têm a sua revisão agora de forma definitiva.

No caso da RGE, e especialmente de Paulista e Piratininga nossa base já é uma base blindada, não há o que se fazer com ela, ela já está fechada. O que estava em aberto tornando provisórias as revisões não só dessas duas mas das três, é o fato de no caso da RGE a base não estava aferida, ela estava provisória e até num valor um pouco maior do que seria a pura aplicação dos indicadores de correção dela e a aplicação da AP52 no conjunto das três companhias.

No que diz respeito à base, o entendimento inicial da agência – isso ainda está com comprovações de parte a parte de um processo interativo com a agência - mas a agência já se pronunciou previamente sobre a aferição da base, ela deu um valor inferior àquele que estava provisório. Essa foi a razão, inclusive, do provisionamento que fizemos no balanço de 2008, do que exatamente foi auferido a mais do consumidor nesse momento.

No que diz respeito à aplicação da AP52 nessa audiência pública, da conclusão da empresa de referência, ele tem um valor provisório, mas é um processo negociado, tal como em todas as revisões tarifárias do grupo das nossas empresas com a agência.

Eu diria que não vejo, de partida, nenhum tipo de risco maior em cima da aplicação desses valores. Há uma redução pretendida sempre pela agência, a incorporação de uma parte da eficiência auferida pela companhia em cima desse novo parâmetro, mas ela não é relevante.

Sr. Fabiano: Tá legal, obrigado.

Sr. Wilson: Obrigado, Fabiano.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do **Sr. Subhojit Daripa do Morgan Stanley.**

Sr. Subhojit Daripa: Pessoal, bom dia. Eu tenho duas perguntas aqui, uma de caráter mais estratégico - político, por assim dizer. Em abril você mencionou que vai ter a assembléia e se não me engano - me corrigia se eu estiver errado - eu acho que o seu contrato ele está vencendo também agora em abril.

Com essa mudança societária, eu queria entender um pouquinho qual é a tua perspectiva profissional, você já está começando algum tipo de conversa entre os controladores e o management para a renovação do contrato? Enfim, como é que você está vendo o teu futuro na CPFL dos próximos anos e se essa mudança societária pode ter algum tipo de impacto no que foi a CPFL até hoje. Essa é a primeira questão.

A segunda questão, você pode me explicar um pouquinho melhor a questão do Capex para 2009/2010? Eu imagino que 2009 na parte de distribuição teve uma queda por uma questão de revisão de volume, etc.; mas 2010 teve um salto significativo na faixa de R\$ 130 milhões adicionais de Capex que não tinha no guidance anterior.

O que exatamente está causando esse aumento de Capex na parte de distribuição? Obrigado.

Mr. Wilson: Muito bem, Subhojit. Obrigado pela pergunta. Eu queria te colocar começando pela primeira, a mudança societária de Votorantim entrando Camargo Corrêa na verdade continua o veículo VBC.

A estratégia que eu tenho compartilhado com o mercado é uma estratégia compartilhada com os representantes desse grupo no conselho de administração, e acionistas da companhia e ela foi confirmada publicamente pela própria Camargo Corrêa no momento em que consolidou o processo de compra da participação da Votorantim, ou seja: a companhia acredita no setor, acredita na companhia como uma líder desse processo para a consolidação e confirma a estratégia - qualquer estratégia. Então é sempre importante reafirmar a estratégia que tem sido compartilhada com o mercado de capitais da CPFL.

A CPFL é um grupo que tem sua origem em distribuição, entende ser essa a sua principal especialidade sobre o ponto de vista de gestão, mas ela tem - e teve ao longo dos últimos cinco anos principalmente - uma participação relevante em termos de crescimento e isso até para diversificar o risco no setor, na atividade de comercialização - que ela também lidera, junto com distribuição - e na atividade de geração onde ela atinge, agora ao final do ano, já cerca de 1700 MW e é, se você puderam observar no ranking, ela é hoje já a quarta maior empresa privada com um empreendimento de geração ela tende a ficar na terceira posição ... só que os agentes que estão acima da gente estão parados e nós continuamos crescendo.

Então essa companhia tende a ser muito rapidamente a segunda maior na área de geração. A CPFL, então, é um grupo que persegue a liderança nos setores onde ela está posicionada e para isto ela naturalmente tem esse alinhamento com os nossos acionistas, então essa estratégia ela foi confirmada explicitamente pela Camargo Corrêa no momento em que fechou esta aquisição e ela tem, sem dúvida nenhuma, uma confiança muito grande também no seu conjunto de executivos, que é quem executa essa estratégia.

Então respondendo sua primeira pergunta, os sinais são todos no sentido de que a gente continue. Nosso mandato realmente termina agora em abril e nós já estamos num processo de negociação - mas essa negociação é muito simples, porque há disposição de todos nós no sentido da continuidade dessa plataforma.

Os desafios que estão sendo apresentados para nós são desafios que encantam a nós como executivos, é o que nós queremos, entendemos que há um papel relevante, a consolidar da CPFL.

Ela já teve, nesses últimos cinco anos, uma grande presença mas ela pode ser maior ainda, ela pode consolidar essa participação e ela precisa dos executivos - não só a mim, em particular, mas ao conjunto dos executivos - da Diretoria Executiva: Filippo, Paulo César, Hélio Viana, Miguel Saad, Marco Chaves, e então cada um de nós liderando cada uma das nossas unidades de gestão é que vai fazer com que essas perspectivas de crescimento se consolidem, sejam executadas.

E sinto, temos tido reuniões ... sabe que temos um comitê de pessoas e esse comitê de pessoas já deu sinais positivos na direção da renovação dos nossos contratos. Então isto é apenas um detalhe e em abril nós estaremos formalizando isso.

E você perguntou também sobre a questão do Capex. Só para justificar o Capex ... este é um ano que você tem que estar atento a duas questões: a questão de liquidez, naturalmente, e você tem que estar atento aos volumes de investimento aprovados pela Aneel no ciclo tarifário.

Então o que nós fizemos...olhando ou entendendo pelo menos na visão que tínhamos no final do ano quando aprovamos nosso processo de planejamento estratégico, nosso plurianual, e ainda uma discussão em curso com a Aneel no que diz respeito ao conjunto de investimentos, nós colocamos os investimentos de 1,2 bilhões entendendo aqui o esforço importante para a conclusão de Foz do Chapecó - ele determinou esse montante - e o montante complementar, um montante mínimo a se desenvolver em distribuição considerando exatamente uma perspectiva que não está se confirmando - eu quero deixar isso muito claro, sobre o ponto de vista de mercado - nossa crença que o mercado neste ano cresce mais 3,2%, acreditamos num PIB superior a 2%, e os montantes relacionados a 2010 já é de um conjunto de obras que estão sendo contratadas neste ano e uma parte delas já sendo entregue em 2010.

Então, se houvesse capacidade na indústria de implementar todos esses processos em um ano, nós provavelmente teríamos um investimento maior no ano de 2009, mas não há.

A verdade é que não há e também, em alguns casos, não se justificaria. Mas nós fizemos um conjunto de aquisições importantes no final do ano de mais de 15 subestações para reforço das nossas plataformas e ela tem seus prazos de entrega entre 9 e 18 meses.

Isso é que está determinando uma boa parte desse volume de investimento que está sendo concretizado mais fortemente no ano de 2010, ano em que a gente também tem fôlego maior sobre o ponto de vista de caixa na medida em que os investimentos em geração já são um pouco menores pela conclusão de Foz do Chapecó.

É isso que determina essa variação principalmente do ano de 2009 para 2010 e aí ele entra em patamares da ordem de 800 a R\$ 900 milhões, que é um patamar de sustentação.

Mas um conjunto importante de investimentos estão sendo feitos agora. Ok?

Sr. Subhojit: Perfeito Wilson, obrigado.

Sr. Wilson: Obrigado a você, Subho.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do **Sr. Felipe Leal do Merrill Lynch.**

Sr. Felipe Leal: Boa tarde Wilson, três perguntinhas rápidas. Primeiro, no processo de reestruturação da Jaguariúna, além do crédito fiscal de 47 milhões que vocês já anunciaram tem mais alguma coisa de crédito fiscal por vir? E também se existe a idéia também de migrar os minoritários que são poucos lá de Jaguariúna para o nível da Holding como foi feito com as outras subsidiárias?

A segunda pergunta é sobre a questão de solicitação de redução de demanda de consumidores industriais. Vocês falam aqui que até dezembro não tinha tido nenhum pedido, eu queria saber se até março continua essa situação.

Em terceiro eu gostaria de saber como você vê a perspectiva de incorporação de redes particulares ou de cooperativas na área de concessão de vocês, se vocês acham que em 2009 teremos oportunidade ou é algo mais para 2010? É isso.

Sr. Wilson: Felipe, obrigado pela pergunta. Então no que diz respeito aos créditos é só esses créditos, 47 milhões.

No que diz respeito à possível migração é algo que nós avaliaremos tão logo concluiremos a operação.

No que diz respeito à redução de demanda, nós tivemos, sim, alguns pedidos, mas irrelevantes sob o ponto de vista de montante. Nós temos cerca de 7 pedidos de redução de demanda, mas os montantes de redução são realmente pequenos. Então eu diria assim, nem considerem isso porque o valor de crescimento vegetativo já supera isso, então não há um impacto sob o ponto de vista de demanda.

E no que diz respeito à aquisição de cooperativas e redes particulares, até aproveito - é um outro tema que eu havia colocado e acabei me esquecendo de comentar a pergunta do Subhojit - mas um outro montante referente ao ano de 2010 ... por que você sabe que nós estamos em fase final da interação com a agência para definir as regras de incorporação dessas redes e no ano de 2009 ... como nós não tínhamos um sinal objetivo em relação a 2009, nós colocamos também uma parte já dessas incorporações importante a ser feita no ano de 2010.

Essa também é uma razão - além da entrega de algumas subestações contratadas agora ao final de dezembro - e a gente tem um investimento pouco maior no ano de 2010... por que você sabe que essas incorporações têm que ser feitas no período tarifário, então há um cronograma detalhado dessa incorporação iniciando por 2010 e não por 2009. Isso faz com que o investimento de 2010 seja de fato um pouco maior.

Nós temos, sim, um grande potencial de incorporação. Isso faz muito sentido para nós e para os consumidores, então é algo que faremos, isso está no nosso investimento, projetado no nosso investimento e no caso de cooperativas da mesma maneira as cooperativas também estão passando por processos de ... quase que a revisão tarifária das cooperativas e na medida em que isso ocorra o sinal para um processo negocial é maior.

Nós estamos nesse momento aqui avaliando duas delas nas áreas de concessão das nossas companhias. Não posso falar quais são, mas são cooperativas ... normalmente nas cooperativas o que você adquire são os ativos, tal como nós estamos fazendo no caso das redes particulares.

Então isso continua no radar, é relevante, aumenta a nossa base líquida, dá mais eficiência à nossa operação porque dá mais escala nessas operações e oferece maior qualidade aos consumidores e na experiência que temos com as próprias cooperativas temos uma perspectiva hoje de modicidade tarifária para esses consumidores.

Então é uma ação ganha - ganha, passa a ser administrado por uma empresa mais eficiente, produz maior qualidade do serviço, tem em contrapartida de um lado a redução da própria tarifa e do outro há, também, a reversão desses recursos.

Em cooperativas os donos são os próprios cooperados, então a aquisição desses ativos dá um reembolso a esses cooperados. Então continua na nossa estratégia, nós vamos continuar nela.

Sr. Felipe: Tá legal, obrigado.

Operadora: Com licença, nossa última pergunta vem do **Sr. Bruno Pascon do Citibank.**

Sr. Bruno Pascon: Bom dia a todos. Eu tenho uma pergunta em relação ao projeto de Belo Monte. Dada a atual situação do mercado de crédito no país e o conseqüente aumento de premissas de custo de capital em razão da crise, quais condições viabilizariam a participação da CPFL nesse projeto? Obrigado.

Sr. Wilson: Bom - Bruno, obrigado pela pergunta - esse projeto se a gente for olhar uma empresa como a nossa que quer continuar crescendo também em geração, o projeto Belo Monte é um projeto vai permitir crescer em geração hidrelétrica, que é uma vertente nossa, entre 2014 e 2018, que é o cronograma de entrada do conjunto de máquinas.

Esse é o maior projeto, esse é o projeto que adiciona energia hidráulica no país nesse período; então você prefere, se quiser crescer nessa área, terá que estar nesse projeto.

Eu entendo que as condições que vão cercar o desenvolvimento desse projeto são semelhantes àquelas que fizeram parte aqui dos projetos de Madeira, Santo Antônio e Jirau, ou seja, trata-se de um project-finance, project-finance que o seu principal financiador é o BNDES. Isto é fundamental para um projeto desta envergadura, para

um projeto superior a 10.000 MW - em número redondo a gente estaria falando em coisa da casa de R\$ 20 bilhões.

Então trata-se de um projeto que vai ter algo como 14 bilhões de financiamento e 6 bilhões de equity a ser desenvolvido pelas empresas que vierem a participar.

A CPFL ... não tememos nada no que diz respeito a financiamento porque ele tem sido praticado pelo BNDES e esse projeto interessa muito ao país, acredito que ele continuará contando – e nesse em particular - com a participação, o financiamento do BNDES.

Do outro lado, no que diz respeito ao equity aí evidentemente entra a estratégia da companhia de participar do bloco de controle - e portanto um bloco que possa ser formado superior a 50% por empresas de características privadas e governança semelhantes à da CPFL - dois, três, isso vai depender do processo que possa ser formado - e a companhia tem geração de caixa, como você pode observar, ela vai diminuir muito seus investimentos em geração não porque ela queira, mas pela conclusão de projetos, então abre espaço, ela tem capacidade financeira. Você pode olhar pelo próprio gráfico da página 26, ela tem capacidade financeira para ter uma participação relevante nesse projeto.

A ela simplesmente interessa participar do bloco de controle em um nível de governança que possa ser semelhante ao que nós praticamos e que é reconhecido por vocês e obviamente seguir num grupo que tenha participação privada preponderante e acreditamos, então, que ela tem todas as capacidades para participar de forma relevante nesse projeto.

Sr. Bruno: Tá ótimo, muito obrigado.

Sr. Wilson: Eu só queria aproveitar, eu recebi uma pergunta aqui por e-mail e vou passar a ler, foi feita essa pergunta por **André Trein da Fundamenta** e ele fala sobre a possibilidade de redução de contrato por parte dos clientes da distribuição: gostaria de saber se o prazo informado de 180 dias vale para todos clientes cativos e livres ou apenas para uma parte dessas classes.

É óbvio, só podem interromper esses contratos os clientes chamados do grupo A, portanto os consumidores que tem contrato de demanda e ela vale, sim, só para esses clientes cativos ... e também os livres, desculpa, eu fiz aqui uma confusão. Vale para os dois clientes, cativos e livres.

Operadora: Com licença. 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: Ok, eu queria mais uma vez agradecer então a participação de investidores, de analistas nesse call para compartilhamento de resultados do ano de 2008 e do quarto trimestre de 2008; reafirmar a estratégia da companhia, como falei o grupo que tem no seu DNA a função de distribuição, tem uma grande capacidade de criação de valor, mas como estratégia bem definida focada na consolidação desse setor, algo que é muito importante não só para o grupo mas para os

consumidores e governo e dizer, obviamente, da disposição nossa de continuar sendo uma empresa que cresce também em geração utilizando principalmente como foco de crescimento a energia renovável.

Trata-se de um grupo que tinha 140 MW instalados há sete anos atrás, atinge 1700, vai no ano que vem a 2200, algo superior a isso. Então é um grupo que cresceu fortemente - mais de quinze vezes ao longo de oito anos - e que entende ter capacidade financeira e principalmente técnica para continuar crescendo também nesta área com inteligência, potencializando o segmento de comercialização de energia.

Tudo isso se dá na medida em que acreditamos no país, no país e no setor. No país, por conta de um conjunto de elementos. É um momento de crise, é um momento de reflexão, mas é um momento onde realmente nós temos aqui aqueles que, posicionados em infraestrutura, tem que olhar o longo prazo e o longo prazo no país é um longo prazo que nos inspira toda a confiança no seu crescimento - e a companhia trabalha para sustentar esse crescimento - e nas suas instituições.

Então aqui também é um reconhecimento importante na regulação, onde nós podemos com base numa boa regulação - ela tem sido aperfeiçoada ao longo do tempo - poder mostrar ainda mais o nosso valor: o valor da eficiência, o valor da tecnologia, o valor da sustentabilidade; um conjunto de valores e neste momento, porque não dizer, um momento de austeridade, um momento onde é importante companhias compartilharem boas práticas que naturalmente inspiram ainda mais a questão do longo prazo.

Então nós temos trabalhado também nisso, temos um programa em curso com reduções importantes no consumo de água, no consumo de telefonia, no consumo de papel; tornamos todos os nossos instrumentos eletrônicos, não compartilhamos ... utilizamos instrumentos para no caso ter uma racionalidade maior - o uso de viagens, deslocamento de automóveis. A companhia fez aqui um menu importante e que está sendo implantado neste ano e que deve reforçar ainda mais seus resultados.

Então é uma visão positiva, como eu falei, de confiança no país, de confiança no setor, de confiança dos dirigentes - inclusos os da companhia - para que a gente possa pavimentar realmente um projeto de crescimento que todos desejamos e que seja sustentável.

A CPFL contribuirá de forma decisiva com esse papel. Era isso então, nos vemos aqui na APIMEC no dia de hoje ou em outras conferências que viermos a fazer. Muito obrigado.

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