

Operadora: Boa tarde e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência dos Resultados de 2007 da CPFL ENERGIA.

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

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

Antes de prosseguir, 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 Júnior: Ok. Então, muito boa tarde, senhoras e senhores, investidores, analistas, é um prazer estar aqui com vocês compartilhando o resultado do Grupo CPFL Energia ao longo do ano de 2007, como ênfase, naturalmente, ao quarto trimestre e eu inicio a apresentação já pela página 2, onde nós temos uma síntese desse resultado, queria destacar aqui o aumento da nossa receita na base anual em 16,5%, chegando a R\$ 9.410 milhões, destacar aqui, este resultado decorre, fundamentalmente, do crescimento das vendas de energia na área de concessão das nossas oito distribuidoras, a gente vai poder detalhar isso mais a frente e, obviamente, também com os impactos das aquisições feitas notadamente da CPFL Jaguariúna que sucede, então, a CMS Brasil. Destacar também o Ebitda da companhia atingindo R\$ 3.345 milhões, um crescimento de 20% em relação ao ano de 2006, foram 14% no último trimestre, atingindo R\$ 781 milhões, e ele é afetado diretamente pelo resultado, especialmente operacional, digamos, relacionado, seja a compra de energia, para suprir as nossas operações em condições melhores do que habitualmente, seja do outro lado, a redução de custos ou a manutenção de

cursos operacionais abaixo do crescimento da receita, que nós vamos também poder detalhar um pouco à frente.

Concluindo, acho importante destacar o lucro, o maior lucro da história deste Grupo, desde a sua criação, atingindo R\$ 1.643 milhão, um crescimento de 17% sobre 2006, sendo 373 milhões somente no quarto trimestre. Queria destacar ainda que o resultado... essa melhora de resultado, esse aumento de resultado especialmente nas variações que temos aqui de margem Ebitda e margem de lucro líquido, são afetadas diretamente pelo crescimento das operações de geração de energia elétrica, especialmente pela entrada comercial da Usina de Campos Novos, onde o Grupo tem aqui um salto importante em termos de capacidade instalada, nós vamos detalhar isso a frente também, mas é superior a 40%, e ele afeta diretamente os resultados, porque operamos também nesta atividade, com os benchmarks brasileiros, ou seja, uma margem Ebitda superior a 85%.

Como decorrência de tudo isso, deste lucro bastante alto, nós estamos propondo a distribuição de R\$ 1.561 milhão na forma de dividendos, isso dá um dividendo anualizado de 9,7% e, como decorrência disso também, maior liquidez das nossas ações, nós tivemos o ingresso da CPFL Energia nos índices, o IBX 50, o ano passado, o Ibovespa e o MSCI do Morgan Stanley nas suas variações, então, é um ano para se comemorar, é um ano, como eu falei anteriormente, que nós consolidamos uma posição de liderança no setor elétrico, e que reafirmamos aqui a nossa crença em uma estratégia bastante conhecida de vocês, cujo detalhamento a gente terá a frente nessa apresentação.

Na página 3 nós temos a nossa estrutura societária, o nosso quadro societário, destacando aqui, como principal variação, exatamente os 100% da RGE e a incorporação do seu veículo, e nós temos aqui também já o detalhamento de todas as operações de distribuição da CPFL Jaguariúna, como eu falei, a sucessora do Grupo CMS, das aquisições que fizemos, já compartilhada aqui nas suas operações de distribuição, de comercialização e de geração.

Na página 4 nós temos uma visão do posicionamento do Grupo nas três atividades onde ele está envolvido, destacando-se aqui que nós continuamos a crescer em comercialização e distribuição, liderando esses dois mercados. Essa parte é muito importante, hoje o Grupo é o maior operador de venda de energia, seja no mercado livre, seja no mercado cativo, e tem para a sua operação na comercialização quatro empresas e na área de distribuição, oito empresas, são market shares relevantes, em áreas de concessão que tem um destaque em relação ao país como um todo, cresce acima então, cresceram o ano passado acima das médias brasileiras e, como eu falei, nós temos aqui uma posição entre os dez maiores operadores de geração no Brasil, mas com um crescimento importante e com obras a serem completadas, destacando que nos dias de hoje nós deveremos ter a entrada em operação comercial da Usina de Castro Alves, então é uma quarta usina dos empreendimentos que começamos a fazer em 2002, entrando em operação no dia de hoje.

Na página 5 nós temos um detalhamento das vendas de energia no quarto trimestre e no ano de 2007. Falando-se do ano, um crescimento, como eu falei, na área de concessão de 12,4%, destacando o crescimento de 10,9% no mercado cativo e de 17% no chamado "mercado livre", embora ele esteja mais comportado, como pode ser visto na comparação desse gráfico com o de cima, ou seja, o gráfico de vendas no quarto trimestre, onde nós observamos aí um crescimento mais vigoroso na área de concessão, e um crescimento mais comportado de 13,8% no mercado livre, esse mercado então começa a se estabilizar, enquanto o mercado cativo, o resultado, especialmente, da qualidade dos ativos na área de distribuição e desse vigor econômico que o país vive nos últimos tempos, que tem motivado então, direcionado o nosso crescimento de vendas. O ano passado, como pode ser visto no meio, foi um ano que nós, praticamente, consolidamos a nossa posição de vendas na nossa comercializadora, então as vendas são praticamente estáveis, uma pequena queda, lembrando que, no nosso caso, pela operação integral da RGE, nós temos aqui a retirada dos volumes... retirada como direta da CPFL Brasil

para a RGE, agora isso são vendas intragrupos, é por isso que você tem, sobre o ponto de vista da contabilização, essa queda, não fosse isso, ela seria de 2,8 na posição anual e praticamente estável na posição no quarto trimestre, isso deve-se, principalmente, a ajustes sobre o ponto de vista da contabilidade e considerando um incremento de posição do Grupo CPFL na RGE e, portanto, essas vendas da CPFL Brasil à RGE sendo consideradas vendas intragrupos, e não sendo consideradas na contabilização de vendas no mercado livre. Como decorrência da soma das vendas faturadas pelas nossas distribuidoras, adicionadas pelo mercado livre, nós tivemos o ano passado o atingimento de 44.196 mil GWh vendidos, um crescimento de 7,5% no ano e de 8,3% no último trimestre de 2007.

Na página 6 nós podemos ver um detalhamento dessa performance, considerando o Brasil e as regiões onde nós operamos através das nossas distribuidoras, realmente um ano para ser comemorado, o Brasil cresce 5,4%, nas vendas, o Grupo cresce 6 na mesma base e 12,4% considerando o efeito das aquisições. Na região sudeste agora operando com sete distribuidoras, o sudeste cresce 5%, as nossas distribuidoras no ano passado venderam 5,7% a mais e na região sul, notadamente o estado do Rio Grande do Sul, onde nós operamos com a RGE, crescendo 5,3% e a nossa operação crescendo 8,3%. Na parte de baixo nós temos o detalhamento, onde eu gostaria de destacar as vendas fortes no mercado residencial e o comercial, sem a consideração das aquisições de 6,9%, e considerando o efeito das aquisições em valores entre 12,5 e 13,5%, então, evidentemente, este é o principal drive do resultado do Grupo CPFL através das suas oito distribuidoras, que tem uma representatividade superior a 70% nos resultados do Grupo como um todo.

Eu passo à página 7 detalhando, então, o crescimento da receita, nela destaca-se então o crescimento de 14,4% na receita de venda de energia, e nela estão incorporadas então as vendas... o entrante de 7,5% que eu já havia detalhado e aí os efeitos, naturalmente, dos reajustes tarifários da Paulista, da Piratininga e da RGE, principalmente da Paulista e da RGE ao longo do ano, aumento na casa entre 6 e 7%, e a primeira revisão tarifária do Grupo Piratininga, tirando 10% do seu resultado a partir de outubro do ano de 2007. Os resultados que se seguem são o aumento da receita de TUSD, em um mercado, como eu falei, mais comportado, agora um crescimento na casa de 15% e as reduções do aumento de ICMS, com tudo isso, então, nós temos um efeito recorrente de receita a R\$ 9.221 milhões, e como nós temos neste mês aqui resultado de uma aplicação regulatória, onde você é obrigado a contabilizar o efeito abaixo do passivo de energia livre, nós temos um aumento de 189 milhões na receita como não recorrente, e ele vai ser abatido nas despesas no mesmo montante, então ele é transparente para efeito do Ebitda e a gente tem, naturalmente, a contabilização desse volume como um efeito não recorrente a ser considerado por vocês em avaliações futuras.

Na página 8 a variação do Ebitda, e o Ebitda nosso tem um crescimento no ano de 19,9%, esse é um valor recorrente, ele é direcionado, principalmente, pelo aumento da receita líquida em valor próximo a 19%, um acréscimo de R\$ 1,5 bilhão na base anual, com o abatimento de 562 milhões, em valores percentuais 13,4% de aumento com o custo de energia e encargos e 294 milhões, que são os custos e despesas operacionais, aqui inclusos os R\$ 189 milhões que eu fiz referência da baixa do passivo e ativo da energia livre, não fosse isso então, nosso crescimento de custos seria na casa de 110 milhões, o que corresponde a um efeito de, sem as aquisições de -0,7%, e com as aquisições de 10,8%, portanto, abaixo do acréscimo do volume de energia e também muito abaixo do acréscimo de receita líquida do Grupo, é isso que explica, então essa adição no Ebitda de R\$ 2.789 milhões para R\$ 3.345 milhões, um acréscimo, portanto, de R\$ 556 milhões.

Podemos ver na página 9 esses efeitos por segmento de mercado, seja no ano de 2007 em comparação com 2006, seja no quarto trimestre de 2007 na comparação com o quarto tri de 2006. Vejam só, um crescimento, então, ao longo do ano de 23% na distribuição, principalmente as aquisições, na comercialização de 29% e na geração de 25%. Podemos ver na comparação do

trimestre, o crescimento da geração em 16, da comercialização em 22 e da distribuição em 17%. Então são resultados fortes que reafirmam, como eu falei, o desempenho operacional do Grupo em cada uma das atividades onde ele está envolvido.

Na página 10 apresentando então o crescimento do lucro líquido em 17%, atingindo, como eu falei, o maior número da história do Grupo, de R\$ 1.643 milhão, esse resultado advém do crescimento do Ebitda na casa de 20%, são R\$ 556 milhões, como falamos, abatidos aqui dos efeitos financeiros, e aqui um destaque para a redução de 40% na nossa receita financeira e ela se deve, especialmente aqui, a uma receita de aplicações financeiras menor, seja porque nós tivemos menos volumes de recursos aplicados, e isso seria a principal explicação, e seja especialmente porque, na comparação com 2006, nós temos aqui o recurso do Pis/Cofins, que era um efeito não recorrente, na casa de R\$ 153 milhões, então esses dois instrumentos é que determinam aqui a redução da nossa receita em 40 %, mas observem que para lastrear as aquisições, o processo de endividamento da companhia, seja para lastrear aquisição de Santa Cruz, seja no segundo semestre, para CPFL Jaguariúna, em que pese o aumento do nosso endividamento, nós tivemos uma redução de 3,5% na despesa financeira, isso devido à estratégia de alavancagem financeira da companhia, especialmente no que diz respeito aos índices que ela utilizou para essa alavancagem. E finalização de um item extraordinário líquido de 2006 referente à CVM 371, relativo aos planos de pensão no caso aqui da Piratininga. Então, chegamos aqui a um lucro recorde de R\$ 1.643 milhão.

Na página 11 também esta composição do lucro líquido e do Ebitda, o nosso Grupo, fica bem claro, tem uma preponderância no seu resultado operacional advindo das distribuidoras, com uma participação crescente da geradora em 16%, e uma participação menor de 11% da comercialização. Aí na última linha, resultado especialmente da alavancagem de geração, nós temos uma participação um pouco menor, de 15%, e a comercializadora que não tem alavancagem nenhuma de 13%. Observem que ao longo do tempo, de 2005 para 2007, nós temos um crescimento, seja na margem Ebitda, seja na margem líquida, um resultado então que demonstra a viabilidade e, especialmente, a questão das sinergias operacionais decorrentes do processo de crescimento.

Na página 12 a distribuição desse resultado ao longo do tempo na base semestral, mostrando então que a companhia, referente ao lucro do ano passado, ela distribuiu 1.561 bilhão com essa proposta desse segundo semestre, atingindo R\$ 3,25 por ação da companhia, o que pode ser observado, daria um dividend yield nos últimos doze meses de 9,7%, e que corresponde, se olharmos desde o lançamento da companhia no IPO, a uma distribuição de dividendos de, praticamente, 50% do valor de entrada nas ações de CPFL. Então é um resultado muito importante, que garantiu aos investidores de CPFL de um lado, valorização das ações por crescimento das operações, e de outro lado, liquidez na forma de dividendos em valores... dos maiores valores que a gente tem no mercado acionário brasileiro.

Se formos agora para a página 13, aqui uma avaliação do perfil da dívida do Grupo, atingindo uma dívida líquida ajustada de R\$ 5.1 bilhão, ela advém de uma dívida financeira um pouco superior a R\$ 6 bilhões, acrescida aqui dos valores da constituição de dívida junto à entidade de previdência privada - a Fundação CESP - abatidas as disponibilidades, a companhia, então, tinha no final do ano mais de R\$ 1.1 bilhão do seu caixa, e do ativo relatório de R\$ 573 milhões. Observem que também ao longo do tempo, em que pese nesse último ano um crescimento da dívida de cerca de R\$ 600 milhões, para lastrear exatamente as nossas aquisições, nós temos aqui a relação dívida/líquida ajustada por Ebitda, continuando a decrescer, chegando a um ponto de 1.53 vezes.

E na página 14, mostrando aqui o nosso grande desafio, a companhia se encontra hoje com uma estrutura de capital de 48%, capital próprio, e 52%, financiamentos, ela vem se estabilizando

nesse ponto, e daí a importância da companhia continuar mobilizada no sentido de avaliar alternativas para crescimento envolvendo, inclusive, aquisições, de tal maneira que ela possa, de um lado, otimizar a sua relação dívida/líquida sobre Ebitda que já é baixa e poder, naturalmente, atingir uma estrutura de capital mais favorável do que essa que ela está hoje, ela é muito boa, mas ela pode ser melhorada, e nós temos aqui uma avaliação exatamente dessa estratégia financeira, que há pouco eu me referi, concentrando então o nosso endividamento em CDI e em TJLP, aproveitando então a queda do CDI e a queda da TJLP, e as principais rolagens de dívidas que foram feitas ao longo de 2007, totalizando R\$ 1.4 bilhão, e potencializando, como podemos ver na página 15, o rating da companhia AA- pela Standard & Poor's, e AA pela Fitch, resultado dessa estratégia financeira conduzida pela nossa vice-presidência financeira, a cargo do José Antônio Filippo, e que como pode ser visto é bastante exitosa, e aqui nós temos mais um ano, a redução do custo nominal da nossa dívida atingindo 12,1%.

Na página 16, fazendo aqui um report dos nossos investimentos, e mostrando exatamente essa nova fase em que o Grupo se encontra, então o crescimento nos investimentos nas próprias operações, que no ano passado atingiu R\$ 1.133 milhões, mas acrescido aqui de valores relativos a aquisições, foram 418 milhões em 2007 e 627 milhões em 2006, então um valor de crescimento aqui no total de 2007 de R\$ 1.551 milhão. Na parte de baixo as principais operações, destacando-se, naturalmente, no ano passado a aquisição do Grupo CMS por R\$ 412 milhões.

Na página 17 nós temos aqui uma avaliação prospectiva em relação aos investimentos nas operações, destacando aqui geração e distribuição, onde nós estamos aqui planejando investimentos pouco superiores a R\$ 5 bilhões ao longo dos próximos cinco anos, destaque do crescimento das operações de distribuição, e estes números incorporam já a variação que temos de um lado, das novas operações, as cinco distribuidoras e o pro rata da RGE, de 1/3 da aquisição que fizemos em 2006, então, isso determina um crescimento dos nossos investimentos, e de outro lado, também, investimentos adicionais nas operações de distribuição, em vista da nova perspectiva de crescimento de mercado em valores um pouco superiores aqueles que prevíamos ano passado. Na área de geração, o destaque aqui é a conclusão das usinas do complexo Ceran, ao longo do ano de 2008, e a continuidade, então, do nosso investimento em Foz do Chapecó, é o único em curso, além da Ceran, até 2010.

Na página 18, apenas uma avaliação prévia das revisões tarifárias, aqui destacando na parte de cima os valores propostos pela Aneel na audiência pública, que na parte de baixo os valores decorrentes da interação do regulador com a companhia e os seus argumentos, gerando aí pequenas melhoras em cada um dos casos apresentados. No caso de Paulista e de RGE, antontem nós fizemos aqui a audiência pública da Paulista, e no começo do mês de março, no dia 13, nós teremos a última audiência pública da RGE, então remanescendo aqui dois itens para serem concluídos na forma de revisões tarifárias junto a Aneel pelo Grupo CPFL, com isso, concluído esse processo, entramos em uma nova perspectiva do segundo ciclo.

Destacar na página, 19 processos de incorporação de empresas, que geram benefícios fiscais de 380 milhões para o Grupo, então vocês têm aqui a estrutura societária da geração, onde se destacou aqui a incorporação da CPFL Centrais Elétricas e CPFL Geração, no primeiro trimestre do ano passado, um benefício fiscal próximo de 80 milhões, a incorporação da CPFL Serra, o veículo de aquisição da RGE, no terceiro trimestre um benefício fiscal de R\$ 265 milhões e, finalmente, no último trimestre a incorporação da Nova 4, que foi o veículo de aquisição da CPFL Santa Cruz, onde nós temos um benefício fiscal de R\$ 37 milhões, com isso, remanesce apenas a operação de incorporação da CPFL Jaguariúna, que é o veículo de aquisição de todos os ativos do Grupo CMS, onde nós prevemos aqui um benefício fiscal nominal adicional de R\$ 49 milhões.

Pode-se observar na página 20, eu vou seguir um conjunto de slides agora, mostrando exatamente o desempenho operacional, resultado do compartilhamento de melhores práticas

entre as nossas distribuidoras, vocês podem observar a inadimplência caindo no passado 0,3% no conjunto dos nossos ativos de distribuição, destaque no ano passado foi exatamente a redução da inadimplência da RGE, a valores da ordem de 3,2%, uma queda, então, superior à média do Grupo em 0,5%, e o Grupo praticando aqui os melhores indicadores de duração e de frequência das interrupções do Brasil.

Na página 21, um pouco já do reflexo dessas melhores práticas, produtividade, eficiência no resultado das principais operações adquiridas, a RGE com um pouco mais de um ano e meio de operações, atingindo o melhor resultado da sua história desde a privatização, um Ebitda próximo a R\$ 400 milhões, um crescimento de 36% em relação ao ano anterior, e de 43% no lucro, atingindo R\$ 173 milhões. Na CPFL Santa Cruz, mesmo comportamento, então o maior lucro líquido da história, 38 milhões, crescimento de 70% em relação ao ano anterior, um Ebitda superando os R\$ 50 milhões. E na CPFL Jaguariúna, que só é incorporada, em termos de resultado, no segundo semestre, mas já com alguns resultados expressivos, um crescimento então do seu lucro líquido a 24 milhões, ou seja, 20% em relação ao mesmo período de 2006.

Na página 22, o salto, como falávamos no início, na nossa atividade de geração, atingindo 1.588 MW instalados, o ano passado, principalmente pela entrada de Campos Novos e pela aquisição dos ativos da CMS, onde nós temos uma participação de Lajeado, o destaque é a perspectiva de contínuo crescimento, então, estimamos crescer mais 9,4% neste ano, somente com a conclusão das duas operações de Castro Alves, como eu falei no dia de hoje, e de 14 de Julho, no segundo semestre, mais próximo do quarto trimestre, e o contínuo trabalho em cima de Foz do Chapecó, para que nós tenhamos aí um crescimento de 25% em relação ao ano que vem, atingindo 2.174 mil MW, então um crescimento expressivo na área de geração, e ele é o principal resultado do aumento das nossas margens Ebitda e margem de lucro líquido, por operarmos aqui com um nível de eficiência destacado em relação ao setor.

Eu passo na página 23 a mostrar, novamente, os números da usina de Campos Novos, um investimento de... cerca de R\$ 800 milhões, que adiciona mais de R\$170 milhões de receita adicional por ano, e que tem uma relação potência instalada por área usada muito favorável, de 25 MW por quilômetro quadrado e, portanto, nós estamos trabalhando aqui no sentido de ter um reconhecimento em cima da qualidade desse ativo e termos créditos de carbono a eles relacionados.

Na página 24, um trabalho continuado que vimos fazendo desde a criação da CPFL Geração, ou seja, de repotenciação de antigas pequenas centrais hidroelétricas, o ano passado Gavião Peixoto, Chibarro e Capão Preto com adição de 4 MW médios, investimentos muito importantes, rejuvenescendo esses ativos, ativos que são contratados diretamente com as nossas distribuidoras, um aditivo ao contrato... único aditivo possível em contratos de compra e venda de energia, em um preço que faz muito sentido ao Grupo. Nós temos ainda o potencial para adicionar cerca de 15 MW médios de energia assegurada nas PCHs existentes. Como eu falei nos slides anteriores, aqui é a usina de Castro Alves, você já tem uma visão da conclusão dessa usina, aqui é a visão antes do enchimento e já ela cheia no dia 3 de fevereiro, quando nós fizemos todos os testes de comissionamento previstos para essa operação comercial no dia de hoje, no dia 29 de fevereiro de 2008. Esta usina adiciona 84 MW de potência e 41 MW médios a capacidade atual do Grupo, com um acréscimo de receita da ordem de R\$ 45 milhões, toda essa energia contratada com as nossas distribuidoras.

Na seqüência o detalhamento das duas construções em curso - a usina 14 de Julho, já com cerca de 80% das obras realizadas para operar no quarto trimestre de 2008, e Foz do Chapecó com 1/4 das obras realizadas para operar no terceiro trimestre de 2010. Destacando no caso de Foz do Chapecó a venda da nossa parte adicional de 11% no leilão de A-5, ao preço de R\$ 131.49 por

MWh, e o investimento total da CPFL já com parcelas de financiamento do BNDES liberadas no mês de dezembro do ano passado, no valor de R\$ 245 milhões.

Página 27, detalhamento aqui do desempenho da nossa CPFL Brasil, um conjunto de leilões que foram operados pela companhia, já para operações de longo prazo, exatamente para compartilhar com vocês a perspectiva da continuidade muito forte de operações da comercialização no Brasil, e do excelente posicionamento da CPFL Brasil em torno desse mercado, uma vez que porque em agosto fizemos um leilão onde vendemos energia para até 2012 ao valor médio de R\$ 143 por MWh, e em setembro fizemos um outro leilão para o período de 2008 a 2020, onde os preços atingiram R\$ 147 milhões. Além disso, a companhia vem trabalhando no desenvolvimento dos serviços de valor agregado, seja no sistema de transmissão e de distribuição para conectar clientes a essas redes, seja em ativos, na gestão de ativos de autoprodução, onde nós pudemos, então, no ano de 2007 desenvolver 200 projetos, que representaram vendas totais próximas a R\$ 50 milhões, só para você ter uma idéia da importância desta atividade, que é um instrumento importante de fidelização dos nossos clientes, desde 2002, quando começamos essa operação, nós já instalamos em clientes industriais quase 1 mil MVA, isso é praticamente 60% de uma empresa como a RGE que tem mais de 50 anos de existência, com 670 km de linha.

Já entrando na parte final, destacando aqui na questão de sustentabilidade e responsabilidade social, no balanço de 2007, trabalhos feitos junto ao público interno em cima do nosso código de ética que foi atualizado em função de Sarbanes-Oxley, implantação de um sistema de gestão e desenvolvimento da ética, isso é inédito no setor, e a criação da rede ética na CPFL Energia. Na questão ambiental, o fato de ser a primeira empresa a entregar contas de energia em papel reciclado, somente no ano passado 56 milhões de contas foram distribuídas com papel reciclado, a continuidade do nosso programas Tear e de Rede de Valor, tentando incorporar essa visão de sustentabilidade e de responsabilidade sócio-ambiental junto ao conjunto dos nossos fornecedores e clientes, trabalho continuado na comunidade com apoio aos Conselhos Municipais dos Direitos da Criança e do Adolescente, investimos R\$ 3 milhões e a continuidade do nosso programa de revitalização junto às santas casas e hospitais filantrópicos de R\$ 1 milhão. E na parte de gestão de conhecimento, onde a companhia deu continuidade aos ciclos do espaço cultural, o quinto ciclo de reflexão sobre aquecimento global, com 40 palestras e participação de mais de 6 mil pessoas diretamente, e do CPFL Management, um sistema de desenvolvimento de executivos da companhia, em parceria com uma série de grandes instituições, com destaque ao IBMEC, onde nós treinamos e desenvolvemos 159 executivos da companhia.

Passo a fase final desta apresentação mostrando que tudo isso foi acompanhado sobre o ponto de vista das ações, nós tivemos um desempenho um pouco superior ao IEE no ano passado, mas é bom lembrar que a parte das ações foram mobilizadas para cima por conta de efeitos de privatização, eu diria que o importante... continuada procura por nossas ações, então um crescimento do número de investidores no varejo evoluindo de 18,7 para 21,1 mil clientes pessoa física da CPFL, então um crescimento de 13%, e uma valorização também expressiva das ações em Nova York que decorre, não só do desempenho da companhia no Brasil, mas também da valorização do real frente ao dólar.

Isso tudo pode ser visto também na página 30, com o aumento do volume médio negociado, ele vem desde o IPO crescendo, cresceu nos últimos dois anos cerca de 570%, então atingindo uma média diária de 750 negócios em São Paulo com R\$ 17,2 milhões diariamente. Então é uma posição realmente importante, e a gente tem, como pode ser visto embaixo, um crescimento não só nas operações do Brasil, mas também em Nova York chegando então... totalizando R\$ 32,5 milhões diariamente entre São Paulo e Nova York, e isso, sem dúvida nenhuma, nos levou e tem reforçado a nossa posição a participar nos principais índices das Bolsas do Brasil, principalmente, e de Nova York, mas destacando no ano de 2007 o fato da companhia ter entrado no Ibovespa e no IBX50 e nos índices do Morgan Stanley, conforme nós havíamos colocado no início da

apresentação. Só os fundos que são indexados ao IBX50 e Ibovespa somam R\$ 31 bilhões de patrimônio líquido e passam a fazer parte, então, tem as suas carteiras nos papéis da CPFL.

Isso é importante de a gente destacar também, na página 32, que a companhia trabalha muito próxima dos senhores analistas e investidores, então tem tido uma atuação destacada, isso liderada pelo Filippo, diretor da área de relações com investidores, e aqui está um pouco do trabalho que esse pessoal fez ao longo do ano passado, intensificando, cada vez mais, o relacionamento com vocês – foram 11 APIMECs, 4 webcasts, 8 conferências, 6 non-deal road shows, 24 instituições que cobrem a companhia, com destaques aqui, 180 reuniões desenvolvidas ao longo de 2007. Então, procurando melhorar a cada dia, sejam os nossos canais de relacionamento, os folhetos que mandamos, os newsletters, o nosso site, seja o destaque do Investor Day da companhia que, inclusive, foi agraciado com prêmio de qualidade da APIMEC, como a melhor apresentação de 2007, dentre cada um desses reconhecimentos que nós temos embaixo.

Eram essas as informações, e junto com a minha diretoria, Filippo, Gustavo, Bassalo, estamos aqui à disposição para adicionar ou tirar alguma dúvida que tenha ficado dessa apresentação. Muito obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco (*) um (1). Para retirar a sua pergunta da lista, digitem a tecla asterisco (*) dois (2).

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Eduardo Hayama do UBS Pactual.

Sr. Eduardo Hayama: Boa tarde a todos. Eu teria basicamente três perguntas. A primeira só se vocês poderiam dar uma visão geral do que vocês estão achando do processo da CESP, preço mínimo, questão de financiabilidade da aquisição com a questão das concessões vencendo em 2015? A segunda pergunta seria em relação à Jirau, o leilão aí já está chegando, eu queria saber se a CPFL ainda tem interesse em está participando desse processo de licitação e o que vocês acham que pode ser um preço teto para o leilão, tendo em vista que o primeiro saiu por R\$ 79 por MWh. E por último, tendo em vista o cenário de stress que teve no mercado spot, e com algumas comercializadoras independentes sofrendo, se a CPFL Brasil... se vocês sentiram alguma demanda maior por conta desse cenário de stress, alguns clientes migrando para aquelas empresas mais sólidas, se é algum movimento desse sentido que possa estar beneficiando aí a CPFL Brasil? Seriam essas as perguntas, muito obrigado.

Sr. Wilson Ferreira Júnior: Ok Eduardo. Bom, com relação ao preço mínimo da CESP, para nós, quer dizer, na forma como foi feito o processo, nós entendemos que o preço mínimo, de um lado, implica a renovação das concessões, trata-se de um processo seguido no caminho do serviço... da manutenção de concessões no serviço público, com a adição de vinte anos no caso de Porto Primavera, entendemos que, claramente, nesse processo, Três Irmãos em 2011 terá o mesmo tratamento até 2015, em 2015 a renovação de Jupia e de Ilha Solteira, é bem verdade que nós temos aqui, praticamente, 1/4 do parque brasileiro em 2015 sendo renovado, então é algo que tem que ser avaliado, sobre o ponto de vista de risco, da possibilidade de que essas operações possam ter algum critério de renovação, são muitas empresas, praticamente uma boa parte do Grupo Eletrobrás, Cemig, Copel e a própria CESP, então, é evidente que deve-se avaliar isso, o preço mínimo claramente inclui essa renovação, claramente inclui.

Bom... no que diz respeito à Jirau, nós mantemos o nosso interesse, sim, em participar desse empreendimento, entendemos que tivemos uma posição competitiva no leilão de Santo Antônio, estávamos com um bom consórcio, entendemos que a companhia tem, como eu falava no início, um grande desafio no sentido de manter uma estrutura ótima de capital, e a gente tem que lembrar que as condições de financiamento para esse tipo de empreendimento são particulares, esse será o segundo Project Finance Brasileiro, portanto, e em condições muito especiais, um prazo de pagamento de vinte anos, e condições toda em TJLP, e com spread baixo, então, é um financiamento muito bom para empresas, eu diria assim, é um dos grandes atrativos afora o próprio empreendimento, mas as condições financeiras que o cercam são muito positivas. Então nós estamos, sim, avaliando esse empreendimento com grande chance de estarmos participando nesse leilão de Jirau em 9 de maio, estamos avaliando, estamos trabalhando muito fortemente para que isso se viabilize.

Bom... com relação à terceira pergunta, da comercialização, você tem razão, nós já havíamos sentido isso há algum tempo, quer dizer, é evidente que no momento em que você começa a ter um estreitamento de preço, ou preços maiores do que o valor médio de mercado, isso já vinha acontecendo no último trimestre do ano, eu diria que ele se intensificou em janeiro, nós tivemos aí, primeiro, de um lado, muitos consumidores tentando voltar para as distribuidoras, e isso é praticamente impossível, eu diria, nesse momento em que a regra estabelece esse prazo de cinco anos, então nós não tivemos operações desse tipo nas nossas distribuidoras, mas tivemos, sim, operações que fizemos com consumidores, tentando, inclusive, evitar ou, pelo menos, minimizar a nossa participação na chamada "liquidação do mercado", então nós fizemos operações com os consumidores e tivemos um resultado expressivo, a companhia, eu diria assim, claramente amplifica a sua posição no mercado, porque ela já é o maior operador e porque ela é coberta, naturalmente, pela característica do Grupo, em uma condição de muita confiança, então é um diferencial da empresa, seja na especialização dos seus serviços, seja na credibilidade que, em momentos como esse, fica reafirmada na comparação com as demais operadoras, então, nós tivemos um desempenho favorável nesse mês de janeiro e nesse mercado.

Sr. Eduardo: Tá ótimo. Muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Márcio Prado do Santander.

Sr. Márcio Prado: Bom dia a todos. Eu também tenho três perguntas. A primeira sobre o volume, acho que... no slide 6 a gente viu um crescimento em 2007 maior que o Brasil e maior que o sudeste, no seqüencial, quarto trimestre contra terceiro tri, a diferença é mais forte ainda, então, se vocês pudessem desenvolver um pouco porque desse crescimento mais forte, se existe alguma razão específica de ações da CPFL ou se é uma questão da atividade econômica nas regiões em que a CPFL tem atuado, para a gente entender um pouco melhor a continuidade dessa tendência. A segunda pergunta também na linha do stress causado pela grande variação spot, só que na parte das distribuidoras, se existe alguma exposição que possa vir às distribuidoras por conta da recotização de Itaipu, ainda que isso não tenha impacto o resultado, porque seria reconhecido, se pode ter impacto o caixa e como está aí a discussão disso na Aneel? E terceiro, também um ponto que o Wilson endereçou na apresentação sobre alavancagem, que hoje está em 1,5 vezes a dívida líquida Ebitda, se existe um... na possibilidade de investimentos, obviamente, se existe um alvo para esse nível de alavancagem, se há discussões da possibilidade de redução de capital da distribuidora, se esse tipo de conversa, agora, com o início, após o segundo ciclo, se isso tem sido conversado com a Aneel e também, em relação a CEEE, no Rio Grande do Sul, a gente viu alguma coisa na imprensa nos últimos meses, se tem algum tipo de conversa, algum tipo de movimento que poderia se tornar... se vocês poderiam falar a respeito? Obrigado.

Sr. Wilson: Bom, Márcio, começando então pelo detalhamento das vendas, nós tivemos, o ano passado, um período que, eu diria assim, muito positivo nas áreas onde nós operamos, então se você observar que no acumulado até dezembro, nós tivemos um aumento de renda de 3,2% em São Paulo e de 4,2% na região metropolitana de Porto Alegre, então isso explica, em grande medida, esse aumento do segmento residencial e comercial, que são os segmentos que lideram a nossa... como se diz, as nossas vendas de energia em valores maiores, então seja pelo efeito das aquisições, mas eles, individualmente, próximos de 7% na comparação da mesma base são mobilizados por isso. Tivemos também, o ano passado, um ano mais quente do que a média que nós temos apontado, em cerca de 2 ° mais quente nas duas regiões, então, eu diria assim, o comportamento, seja de temperatura, seja de renda e, especialmente aqui para complementar a pergunta, no que diz respeito à continuidade da expansão do chamado "crédito consignado", que teve um momento de 36% em 2007, aumentando a participação dele no PIB de 2 para 2,4%, afóra isso, nós tivemos uma produção industrial em São Paulo com um crescimento de 6,2%, e 7% negativo no ano de 2006 no Rio Grande do Sul, então, óbvio, que no ano passado nós tivemos aí um complemento importante de atividade no Rio Grande do Sul, que é um estado, como se sabe, com uma atividade muito pronunciada sobre a questão de exportação, reativou essa indústria no Rio Grande do Sul, e aí isso que explica, especialmente no pólo de Caxias e de Gravataí, o crescimento acima da média do Sul da RGE, então nós tivemos, a comparação com o ano de 2006, no caso do Rio Grande do Sul, é uma comparação muito favorável, porque ele teve um decréscimo em 2006, isso explicou então, isso na linguagem de vocês que são compradores de Bolsa, " nós compramos a companhia na baixa", e estamos agora nos beneficiando da alta do seu mercado. Então essas seriam as principais explicações que determinam o aumento de vendas de energia.

No que diz respeito à alavancagem, como você sabe, como eu falei, nós já estamos chegando a próximo de 50/50, idealmente a nossa posição em cima dos nossos principais indicadores, indicaria aí um nível de alavancagem, um capital de terceiros da ordem de 60%, e capital próprio da ordem de 40, tentando limitar aqui os indicadores de dívida/Ebitda entre 2,5 e 3. Então, evidentemente, nós temos um espaço grande para trabalhar essa estrutura e daí a importância, como eu falei anteriormente, de participar de empreendimentos como Jirau, como Santo Antônio, que podem trazer financiamentos de grande qualidade em prazo compatível e com taxas excepcionais para que a gente possa, então, melhorar a estrutura de capital diminuindo ainda mais o custo de capital de terceiros. Queria te dizer que, no caso das nossas distribuidoras, especialmente as maiores, nós não temos nenhuma demanda por redução de capital, até porque não temos o problema nem de empoçamento de caixa, e elas têm uma estrutura de capital que é muito adequada, onde nós temos contábil... talvez sejamos um dos líderes nessas operações, de financiamento do Capex dessas distribuidoras através do programa Finem. A gente tem nas operações recém adquiridas, operações menores que estão pouco alavancadas, podemos ter até uma demanda nessa direção, de tal maneira a ter uma estrutura de capital próxima da estrutura alvo da Aneel, mas é algo que nós não temos ainda uma definição para colocar. Considerando a posição especialmente de Paulista, Piratininga e RGE, que já tem um nível adequado de alavancagem, eu diria que o veículo de distribuição, a atividade de distribuição tem uma demanda muito baixa, para não dizer inexistente, no que diz respeito a essas operações de redução.

E com relação ao preço spot que você havia colocado, da exposição na distribuidora, no nosso caso, no que diz respeito à Itaipu, é muito diferente de algumas distribuidoras que tiveram reduções expressivas, então nós, eu diria assim, nós não temos essa exposição e, especialmente, porque, de um lado o fechamento das operações de Paulista e Piratininga se dá numa condição muito favorável para essas empresas, através da CPFL Brasil, que vende energia a elas na casa de R\$ 92, então a exposição foi nenhuma, e no caso específico da RGE, ela conta com um contrato com a Tractebel, também em condições favoráveis, então nós não temos esse tipo de exposição, óbvio que vamos aguardar agora a entrada, porque existem valores que vão ser lançados a título de encargos, que vão ter que ser pagos por estas empresas e está sendo feito pela Aneel.

Finalmente a questão da CEEE, da privatização da CEEE, como vocês chamam, eu como já vivi muito no Rio Grande, chamo de CEEE. Nós não tivemos... veja, acho que esse movimento de privatização, dado os últimos movimentos bem sucedidos, seja do governo federal e seja agora a intenção do governo do estado de São Paulo, devem ensejar processos semelhantes em outros estados, eu diria que o Rio Grande do Sul detém ativos importantes onde ele poderia ter um nível de liquidez razoável, criando, inclusive, mais benefícios para o estado e para os seus contribuintes e consumidores do que ele tem hoje, claramente nós somos favoráveis a isso, porque os ativos que estão em locais que tem perspectivas adequadas de crescimento e porque a gente pode, naturalmente, ao participar desse processo, adicionar valor, tendo mais escala e etc.. faz muito sentido para o Grupo, mas nós não temos nenhuma informação oficial de que isso venha a ocorrer nos próximos tempos, mas, eu diria que, no campo da probabilidade, se isso era considerado quase que um tabu no passado, se você olhar no estado do Rio Grande do Sul, em particular, dada as condições financeiras que ele vive hoje, um aperto importante, inclusive, orçamentário, e as perspectivas destes ativos, eu diria que é uma possibilidade que aumentou, embora nada oficial.

Sr. Márcio: Obrigado.

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

Sr. Subhojit Daripa: Boa tarde, Wilson. Eu tenho algumas perguntinhas aqui rápidas. A primeira com relação à questão da trading, você mencionou que alguns consumidores livres estão começando a pensar em voltar para a parte de cativo, normalmente, eles vão ter que esperar cinco anos, caso realmente eles queiram fazer isso daí, mas imagino que não seja apenas por uma questão do preço spot, como também pelo fato do custo de energia nova, enfim, estar atingindo a casa de 120/130, R\$ 140 MWh, e com isso, em algum ponto, pode tornar-se mais atrativo para o consumidor livre voltar a ser cativo, mesmo porque o risco dele é inferior, vamos dizer, a parte do risco sistêmico, então eu queria que você pudesse elaborar um pouco com relação a essa intenção dos consumidores livres potencialmente estar voltando para o mercado cativo, se vocês estão vendo esse movimento acontecendo para as próprias distribuidoras, para a própria trading de vocês? E se existia, vamos dizer assim, algum número mágico em que, acima do qual, o consumidor livre então estaria disposto a estar voltando para o mercado cativo?

O segundo ponto é mais uma questão com respeito à RGE, o resultado de RGE, de Ebitda do quarto trimestre, ele veio bastante abaixo do terceiro trimestre, eu entendo que é por conta, uma questão não recorrente de baixa de ativos, as despesas maiores foram colocadas nesse quarto trimestre, eu queria só ter uma idéia é essa, vamos dizer assim, essa limpeza de balanço é alguma coisa que está restrita a 2007, ou é alguma coisa que ainda pode esperar que possa acontecer nos primeiros trimestres de 2008?

E, por final, eu queria... se você pudesse falar um pouco sobre as notas técnicas que estão para serem discutidas no âmbito da distribuição, agora em março, na audiência pública final da Aneel, com respeito à empresa modelo, base de ativo e etc., e se, potencialmente, quer dizer, esses números finais que a gente viu para as distribuidoras da CPFL podem ser modificados de uma maneira para cima ou para baixo, de acordo com essas novas métricas? Obrigado.

Sr. Wilson: Bem... Subhojit, no que diz respeito à questão da trading, nós estamos com um mercado muito apertado, e essa situação, eu diria que vai nos acompanhar por pelo menos uns dois anos, então, eu diria assim, vai ser muito difícil esses consumidores livres voltarem para as distribuidoras, porque não há energia que possa ser contratada por essas distribuidoras nesse mercado, não há como viabilizar isso aqui, e os leilões de ajustes tem demonstrado isso com muito baixa liquidez. Eu vejo, sim, muitos já declarando volta, vejo muitos querendo voltar imediatamente, mas não conseguem, e vejo muitas oportunidades nesse campo para as

comercializadoras que detêm lastro, um lastro adequado, um lastro de longo prazo, para que elas possam atender esse mercado. É bem verdade que nos últimos três para quatro anos os consumidores que entraram nesse mercado ganharam muito dinheiro, então, é evidente que eles estão vivendo um momento em que os preços são um pouco maiores do que aqueles que eles provavelmente pagariam no mercado cativo. Eu acho que o sinal... eu não acredito em número mágico, mas eu diria para você que esse sinal do custo marginal de expansão, R\$ 130, algo que tem sido utilizado pelas empresas, ele acaba sendo um limitador de um ponto de consideração daqui a cinco anos, óbvio, com a sua conseqüente indexação, para determinar a atratividade de continuar ou não nesse mercado livre, porque se você considerar, especialmente, que o mercado cativo vai ser irrigado a partir de 2012 com valores na casa de R\$ 70... R\$ 80 o MWh, isso começa a colocar um colchão de modulação de preço por algum tempo, e eu acredito que quem esteja pensando em voltar, vai utilizar, seja a tendência de crescimento de preços normais das distribuidoras até 2012 e, chegando em 2012, a incorporação desses valores de entradas de grande porte como é o caso de Santo Antônio, na seqüência Jirau, em valores menores, então, se eu tivesse que estabelecer um ponto de decisão, eu, como empreendedor, olharia um pouco desta tendência e verificaria que a partir de 2012 essa tendência pode ser sim alterada, eu não acredito que ela mude para baixo, mas ela tende a se estabilizar um pouco por conta da entrada de grandes blocos de energia, notadamente de Santo Antônio e Jirau. Então, quem for tomar a decisão, vai ter que olhar esse ponto lá.

No que diz respeito à RGE você tem razão, nós tivemos, sim, no último trimestre efeitos não recorrentes de baixa de ativos, especialmente por uma questão ligada à TUSD, uma questão do passado que foi integralmente reconhecida nesse trimestre, então usar o terceiro trimestre com os principais indicadores de recorrência é mais adequado, ou usar o quarto trimestre fazendo o ajuste desses efeitos não recorrentes.

No que diz respeito, finalmente, a questão das notas técnicas da Aneel, eu acho que, foi feito até um pedido pela própria ABRADÉE, no sentido de que a discussão sobre os temas – preço de referência, contabilização de ativos na base, enfim... depreciação, cada um desses itens que estão compondo o chamado "segundo ciclo de revisões tarifárias", de que ele pudesse ter uma discussão mais abrangente, isso, aparentemente, a própria agência está sensível e tende a ter uma discussão sobre os temas mais pública, de tal maneira a exaurir os temas. Eu não acredito, pessoalmente, e você pôde observar, de que as revisões tarifárias seriam expressivamente diferentes, eu não acredito nisso, no nosso caso, a gente tem sempre uma expectativa de melhora porque, por exemplo, nós estamos na região metropolitana de São Paulo, temos até escritórios nossos em São Paulo, então, obviamente, quando você considera a empresa com salários do interior, ela está sendo mal precificada, porque os salários aqui em Campinas são às vezes até mais caros do que na capital hoje, mas nós temos Jundiaí, temos Sorocaba, quer dizer, temos um conjunto de cidades que estão a 20/30 km de São Paulo, são muito próximas, então o mercado de trabalho é mais caro, e nós imaginamos que essas métricas possam reconhecer isso daqui, da mesma maneira, a única vantagem que nós temos aqui de ter um Grupo econômico que investiu em sistemas, em sistemas de compra eletrônica, etc., é que ele possa ter o benefício da escala da suas aquisições, se você não tiver sinais adequados de preço, você dá um sinal errado para o setor inteiro, que vive no mundo e beneficia os consumidores na medida em que essa escala é incorporada ao Grupo e repassada, de tempos em tempos, aos consumidores, se você não dá um sinal nessa direção, o que se verifica normalmente é o contrário, então nós estamos, eu diria assim, otimistas em relação a que a agência possa trabalhar essas questões dando o sinal correto para os empreendedores desse setor, em particular o Grupo CPFL, mas, eu não acredito, pessoalmente, de que haja uma variação expressiva, mas há um sinal importante que possa ser capturado ao longo do tempo, são trabalhos que têm que ser desenvolvidos a médio e longo prazo, e você não vai capturar isso em uma única operação. Seriam essas as minhas considerações sobre a sua pergunta Subhojit.

Sr. Subhojit: Está ótimo, Wilson. Obrigado.

Operadora: Senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um. Nossa próxima pergunta vem da Sra. Cristina Garcia da Lopes Filho Consultores.

Sra. Cristina Garcia: Olá, Wilson, tudo bom? Parabéns pelo resultado recorde. Bom... são duas perguntinhas, uma é com relação à fixação da CCC, que a Aneel aumentou em 4.6 e a Eletrobrás tinha solicitado 32%. Os 32% já tinham sido considerados no índice preliminar da CPFL Paulista? Eu queria ter a idéia disso. A segunda é o seguinte, é com relação a CESP, Jupiá e Ilha Solteira, a renovação delas em 2015. A Aneel não pode questionar que o novo Grupo controlador só tem seis anos de operação adequada contra 50 anos das demais concessões, que estão com Furnas, Cemig, etc. e tal? É isso.

Sr. Wilson: Bom, Cristina, obrigado aí pelas considerações e pelas perguntas. No que diz respeito à fixação da CCC, você sabe que CCC é um pass-through, é um full pass-through, então qualquer que tenha sido o valor, no caso da Paulista e da RGE, ele será considerado já neste reajuste no valor da Aneel, então, eu diria assim, não temos efeito nenhum no nosso resultado, essa é que talvez seja uma das poucas vantagens de a gente ter o reajuste de tarifas em abril, o valor verificado a partir de janeiro entra numa conta CCC, fica dois meses, praticamente, nessa conta, e a o valor novo já é incorporado a partir do mês do reajuste, então eu acredito que ele tenha sido... ele deva ter sido considerado num valor um pouco maior, mas ele é ajustado no momento da revisão com o valor correto da agência, então não tem impacto nenhum, isso diminui os valores financeiros e acaba diminuindo, inclusive, o próprio montante de reajuste da chamada " parcela A " .

Sra. Cristina: Correto.

Sr. Wilson: Bom, na questão de Jupiá e Ilha Solteira, você tem razão, o que tem que ser observado... eu te falo até, de novo, eu tenho que falar na questão pessoal, eu trabalhei nessa companhia, 18 anos, essa companhia foi feita com recursos tributários do estado de São Paulo, uma boa parte dos seus ativos não foi completamente amortizada, então o ideal seria que se tivesse o processo de privatização nos termos em que ele foi feito para as outras privatizações, a privatização de Tietê e a privatização de Paranapanema, ou seja, de que à luz da lei 9074 se reconhecesse que pode ser unificada as concessões e provogadas por trinta anos, foi esse o processo que foi feito no passado para as duas, e eu não tenho dúvida que deva ter sido esse também o processo perseguido pelo estado em 2001, quando tentou vender a companhia, naquela época, às vésperas do racionamento. Óbvio que se você colocar agora um novo empreendedor, que vai pagar pelo valor mínimo por essa extensão, e compará-lo com a Cemig, ou com qualquer outra concessão, que já vem de 30/ 40 anos, seria uma injustiça, vamos chamar assim.

Sra. Cristina: Exatamente.

Sr. Wilson: Alguém pagou por este fluxo, e isso teve reconhecimento até público, acho que do secretário, de que considerou a renovação, essa renovação seria ocorrida se seguisse o mesmo procedimento do passado, ou se teria uma adição, e ela teria que ser comparada com empreendimentos que já passaram 30/40/50 anos, eu acho que, sem dúvida nenhuma, isso possa sensibilizar o regulador, o poder concedente, na verdade, não é nem o regulador, nesse caso é o poder concedente, em 2015, mas é algo que fica sob critério único de decisão do poder concedente, pode não acontecer, mas seria o caso, sim, de considerar, porque esse recurso vai gerar benefícios, etc., e a privatização só se justifica nesse caso, é de você sair de um setor onde outro pode operar de forma mais eficiente e com mais qualidade, às vezes com menor custo, beneficiando a população, e de outro lado, esse recurso seja levado a outros caminhos onde o

estado possa ter uma presença mais relevante, determinante, e ele possa produzir mais efeito para a sociedade e, de novo, no caso específico da CESP, ela foi construída integralmente com recursos do estado de São Paulo. Então, seria justo e é uma visão, de novo pessoal, de que sim, de que houvesse essa renovação pelo poder concedente para viabilizar de um lado a privatização e o alinhamento com outras privatizações feitas no passado sobre o mesmo pressuposto regulatório, e, de outro lado, permitisse aí uma evolução da CESP em patamares de eficiência maiores do que ela tem hoje.

Sra. Cristina: Tá bom, obrigada.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Pedro Manfredini da Itaú Corretora.

Sr. Pedro Manfredini: Bom... Primeiramente boa tarde a todos. Wilson, eu queria fazer uma pergunta, dado a atual alavancagem da CPFL, não seria interessante o não pagamento de dividendos neste trimestre, para fazer caixa para uma possível entrada em bloco na CESP, ou Jirau, ou em algum futuro empreendimento da CPFL?

Sr. Wilson: Não. A gente tem... como pôde ser demonstrado aqui, a gente tem tido desempenhos superiores, e para cada um desses alvos, onde nós estamos avaliando com determinação a nossa participação, nós já temos, de um lado, operações financeiras e estruturadas para dar guarida a esse processo de aquisição, e de outro lado, cada uma dessas aquisições traz Ebitda consigo, então, ela traz a possibilidade, inclusive, de você ter uma estrutura que esteja, vamos dizer assim, otimizada, então, eu diria, muito claramente, diferentemente, por exemplo, no caso específico de Jirau, onde é um investimento em green field, mas ele é Project Finance, portanto, não tem garantia corporativa no BNDES, ele é diferente de um caso específico, por exemplo, de Brasiliana, ou mesmo CESP, para onde nós temos aí operações. E, de novo, a companhia tem um caixa que fica arbitrando negativamente aqui, então, para você inclusive melhorar a sua estrutura de capital, é importante fazer essa distribuição. Óbvio, que uma aquisição de grande porte, que vai ter uma operação estruturada, etc., ela pode determinar, em outros trimestres, se ela for bem sucedida, uma mudança nessa distribuição, lembrando que a nossa política é distribuir 50%, e que nós temos, nos últimos três anos, distribuído 95%, e isso não modificou, pelo contrário, o nosso perfil, nós vimos melhorando continuamente, reduzindo então a relação dívida/líquida sobre Ebitda, então eu só estou demonstrando que nós estamos adicionando mais Ebitda do que dívida, e isso se deve à qualidade das operações que nós temos feito aquisição, e de que a companhia, vis-à-vis o seu posicionamento atual, a sua estrutura de capital, os seus ratings, ela pode acessar, e acessa com frequência o mercado financeiro, de tal maneira a poder criar adequadamente esses processos de aquisição. Ok, Manfredini?

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

Sr. Wilson: Mais uma vez eu queria agradecer a todos os participantes desta nossa conferência de resultados, destacar novamente que esse resultado, ele é fruto da aplicação determinada de uma estratégia que nós compartilhamos com o mercado, praticamente desde a criação da companhia e mais explicitamente depois da emissão de ações da CPFL Energia no Brasil e no exterior. Óbvio que ela tem se mostrado extremamente, eu diria assim, eficiente e nós temos seguido, como eu falei, rigorosamente cada um dos compromissos que assumimos ao emitir o capital. Esse resultado, então, e essa estratégia, vão ser... estão mantidos, nós vamos procurar, com determinação, dentro das oportunidades que se apresentam neste momento, em particular no Brasil, capturar o máximo de competitividade para participar de cada um deles. Entendemos que o Grupo está extremamente bem posicionado, detêm capacitações que o diferenciam dos demais Grupos, como eu falei, nas atividades onde ele já está posicionado, ele lidera duas delas, até com relativa folga em relação aos seus outros competidores, então esse nível de eficiência

pode nos trazer mais benefícios, em particular em situações de mercado como as que vivemos hoje. Então, uma liderança operacional importante, um posicionamento institucional de liderança, uma capacidade financeira, a maior hoje desse setor, e um reconhecimento importante do mercado em relação aos critérios e a determinação com que essa administração faz esse processo de crescimento, são as receitas que nós vamos continuar aplicando no futuro, eu acredito que tenhamos, então, e possamos esperar repetição de resultados como esses no futuro também. Eu agradeço novamente a participação de cada um de vocês nesta conferência. Obrigado.

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