



**Local Conference Call
CPFL Energia S/A
Resultados do Primeiro Trimestre de 2020
15 de maio de 2020**

Operadora: Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência dos resultados do primeiro trimestre de 2020 da CPFL Energia.

Conosco hoje estão o executivo **Sr. Gustavo Estrella**, Presidente da CPFL Energia e o **Sr. Pan**, Diretor Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores, bem como outros executivos da Companhia. Devido à pandemia do COVID-19, todos estão conectados de suas residências. Assim, pedimos desculpas, antecipadamente, caso haja alguma desconexão. E reforçamos que trabalharemos para restabelecer a comunicação com a maior brevidade possível.

A apresentação para *download* poderá ser encontrada no site de Relações com Investidores da CPFL ENERGIA, no endereço: www.cpfl.com.br/ri

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram por favor solicitar a ajuda de um operador digitando *0. Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada.

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

Agora gostaríamos de passar a palavra ao **Sr. Gustavo Estrella**. Por favor, **Sr. Gustavo**, pode prosseguir.

Sr. Gustavo Estrella: Bem, bom dia a todos. Quero agradecer a presença de cada um de vocês, espero que estejam com saúde nesse desafio que todos



nós estamos vivendo. Estamos aqui também num formato diferente aqui do nosso *call* de resultados, feito das nossas casas, para passar aqui os resultados do primeiro trimestre de 2020.

Bom, então, eu já passo aqui para o slide 3 com alguns destaques do trimestre. O primeiro, uma redução da nossa carga na área de concessão de 0,2%. Lembrando que esse trimestre ainda tem muito pouco efeito da pandemia nos resultados, mas a nossa carga, sim, já reflete, especialmente a partir 23 de março, já reflete uma redução do nosso consumo de energia.

O nosso EBITDA, então, ele atinge R\$ 1,696 bilhão, um crescimento de 10,8% em relação a 2019. A gente vai ver aqui que o desempenho vem liderado pelo segmento de distribuição, boa parte desse crescimento. E um lucro líquido com um crescimento de 58,5%, atingindo, então, R\$ 904 milhões, volume trimestral também bastante expressivo.

A nossa dívida ela apresenta, já como uma tendência identificada já dos últimos trimestres, uma redução, atingindo R\$ 15,1 bilhões e uma alavancagem de 2,21 vezes a dívida líquida/EBITDA. Só para lembrar, o nosso *covenant* financeiro em 3,75, a gente, então, tem uma situação de alavancagem bastante confortável no nosso grupo.

Os investimentos atingiram R\$ 516 milhões, também com crescimento de 15,9%. Obviamente, praticamente 90% desse investimento vindo do segmento de distribuição.

Tivemos também um reajuste homologado pela ANEEL na CPFL Paulista agora no mês de abril, um reajuste dando 6,05% para os consumidores, para efeito consumidor, e 6,92% na nossa parcela B. Aqui em grande medida, reflexo no repasse do IGP-M, que no período foi de 6,81% nas nossas tarifas. Também um evento novo aqui nesse trimestre a gente teve a postergação da aplicação do nosso reajuste por 90 dias sem perda econômica, basicamente a gente constitui um ativo regulatório, isso evita, então, a aplicação do reajuste tarifário nesse momento da pandemia.

Tivemos também uma boa notícia em relação à OPA na CPFL Renováveis registrada pela CVM no dia 27 de abril. A expectativa, conforme já divulgado pela companhia, é que o leilão ocorra, então, no dia 10 de junho, já previsto inclusive no nosso processo de Re-IPO ano passado.

Tivemos também um ingresso importante na carteira do Ibovespa, o Ibovespa como o principal índice para o mercado de ações. Também uma medida importante de aumento de liquidez do nosso papel, então, entramos aqui agora, a partir do mês de maio, no Ibovespa, na Bolsa de Valores de São Paulo.



Fomos também agraciados com o prêmio *Equities Deal of the Year* pela The Banker, do Financial Times, pela nossa operação de emissão de ações do ano passado. Fomos eleitos o *deal* do ano das Américas pelo Financial Times. Também um importante reconhecimento para a Companhia.

Outro ponto importante reconhecimento, aí agora pela ANEEL, onde a CPFL Santa Cruz foi reconhecida como a melhor distribuidora pelo desempenho geral de continuidade, aqui basicamente em função dos níveis de DEC da Companhia.

Passando aqui para o próximo slide, aqui na página 4, então, a gente abre um pouco mais em detalhe o nosso desempenho de venda de energia. Então, como a gente comentou, a nossa carga na área de concessão tem uma variação negativa de 0,2%. Cliente livre um crescimento positivo de 4,3% e o mercado cativo uma queda de 2,2%.

Quando a gente vê, então, as vendas da área de concessão, essas que ainda não têm reflexo da pandemia, a gente tem uma queda de 1,6%, e a gente vai ver nos números abertos por classe os principais efeitos.

Então, a gente vê, tanto na classe residencial como na classe comercial, uma queda de 2,9% e de 2% aqui muito influenciado pela temperatura, não a temperatura de 2020, mas a de 2019, uma temperatura no ano passado muito alta no começo do ano, então, na comparação, a gente tem as temperaturas em níveis mais regulares nesse ano de 2020, então, a gente tem, então, um efeito, na comparação com 2019, um efeito aqui de queda de mercado basicamente liderado pela temperatura.

Na classe industrial, também uma queda de 1,4%. Aqui também com o efeito não recorrente da migração de 2 clientes de alta tensão para a conexão direta na rede básica. Também, quando a gente expurga esses efeitos de migração, que tem efeito praticamente nulo no nosso mercado, no nosso resultado... no resultado, não no mercado, a variação praticamente *flat* na classe industrial com uma queda de 0,2%.

Quando a gente abre esse desempenho da classe industrial, a gente vê alguns segmentos com uma variação positiva, especialmente o segmento de alimentos, que respondem por mais de 20% do mercado industrial da CPFL, com um crescimento de 2%, seguido pelo segmento de celulose, com 3%, e o segmento químico com 3,2%. Na outra ponta, com um desempenho negativo, a gente tem o segmento de produtos de madeira com um decréscimo de 4,6%, veículos com 3,8% e metalurgia com 3,2%.

No efeito consolidado, a gente chega praticamente o um desempenho *flat* expurgando a migração dos clientes que migraram para a rede básica.



Passando aqui para o próximo slide, na página 5, a gente tem a nossa inadimplência e perdas. Então, a gente vê a inadimplência atingindo, nesse primeiro trimestre, 0,77% ou R\$ 57,9 milhões. Lembrando que aqui também não há ainda impacto da pandemia nos resultados. Aqui, numa comparação com o primeiro trimestre do ano passado, a gente tem uma queda importante de 15% em relação ao ano passado. Essa queda vem basicamente fruto do nosso programa de cortes de energia, a gente vê aqui um crescimento de quase 30% em relação a 2019. Então, certamente uma das principais ferramentas que a gente tem para controlar a inadimplência é o corte, então, a gente teve que uma resposta numa queda da nossa PDD ao longo desse período.

Se a gente retroagir ao trimestre anterior, a gente tem um aumento, esse aumento ele basicamente está influenciado por efeitos não recorrentes no quarto trimestre do ano passado. Aqui basicamente algumas renegociações, isso falamos no nosso *call* do trimestre passado, basicamente com hospitais e poder público. Se a gente expurgar o efeito das renegociações, a gente teria, então, uma praticamente estabilidade em relação aos 2 trimestres.

Passando aqui para perdas, então, a gente tem aqui também um efeito calendário que faz com que a gente tenha uma alteração nos percentuais de perdas dos últimos 12 meses. Quando se faz o ajuste do calendário, ele transforma os números da mesma base, de março de 2020 com março de 2019, a gente tem uma praticamente estabilidade em relação ao percentual de perdas, e é esse número que a gente acompanha, saindo de 8,95, o número ajustado do calendário em março de 2019, para 8,98 o número de março de 2020, portanto, perdas praticamente estáveis em relação aos últimos 12 meses.

Passando aqui para o próximo slide, na página 6, a gente tem o desempenho da nossa geração. Então, a gente vê aqui uma queda expressiva do PLD de 2019 para 2020, essa queda é ainda mais acentuada agora no segundo trimestre de 2020. Os efeitos de geração, a gente tem o efeito sazonalidade, que afeta aqui o nosso GSF/energia secundária, saindo de 149% (aqui no caso secundária) para 102%, e esse efeito ele tende a se compensar ao longo do ano.

No caso das PCHs, uma redução também das vazões de quase 9%, e aqui a gente tem uma situação muito positiva em relação à vazão no estado de Minas Gerais com um crescimento, na comparação com 2019, de 245% e seguida da região Sul que tem, de fato, uma cerca histórica com uma queda de 66% nesse período.

Na geração de eólica, a gente tem aqui 2 efeitos. O primeiro, e o principal deles que faz com que a gente tenha uma queda na nossa geração de 16%, a gente tem uma menor performance de ventos no Ceará combinado aqui, ou parcialmente compensado, por uma melhor disponibilidade nas nossas 3



regiões: Ceará, Rio Grande do Norte e Rio Grande do Sul. E aqui destaque para esses parques com as máquinas da Suzlon, onde a gente teve, de fato, uma melhora importante na performance desses equipamentos nos últimos 12 meses.

Passando aqui para o slide 7, eu passo, então, a palavra para o Pan, nosso CFO, para seguir com a apresentação.

Sr. Pan: Obrigado. Obrigado, Gustavo. Bom dia, pessoas.

Passando ao slide 7, o EBITDA nesse trimestre foi de R\$ 1,7 bilhão, um aumento de 10,8%. No segmento de distribuição, tivemos um aumento de 16% e maior ganho via mercado e tarifas, R\$ 135 milhões, principalmente por conta dos aumentos de tarifas que tivemos nos reajustes de 2019, a revisão da Piratininga, além do aumento de 0,7% na carga na área de concessão, com ajustes.

Outro efeito importante foi o ativo financeiro de concessão, que aumentou R\$ 74 milhões devido ao IPCA de 1,62% no primeiro trimestre de 2020 comparado 0,9% em 2019. No ano passado tivemos também a contabilização de R\$ 34 milhões de PIS/Cofins sobre ICMS na CPFL Santa Cruz. PMSO e PDD somados aumentaram R\$ 9 milhões e demais efeitos no EBITDA também com impacto negativo de R\$ 9 milhões.

No segmento de *trading*, serviços e outros, o maior impacto foi na *trading* devido a uma queda de margem de R\$ 30 milhões. No segmento de serviços e na *holding*, queda de R\$ 7 milhões e de R\$ 4 milhões, respectivamente.

No slide seguinte, temos a geração convencional, que teve um EBITDA 6,3% maior, favorecido pelo repasse de inflação nos contratos, R\$ 24 milhões. Os efeitos de *overhaul* da EPASA ano passado, R\$ 11 milhões e da menor geração térmica nesse ano, negativo em R\$ 15 milhões, parcialmente compensada.

Já a CPFL Renováveis, o EBITDA subiu 16,1% devido ao ganho de sazo dos PPAs das PCHs, de R\$ 54 milhões. Na biomassa, ganho com sazo de contratos e uma maior geração das usinas, R\$ 15 milhões. Ganho com efeito da inflação sobre contratos de energia, R\$ 12 milhões. Esses efeitos foram parcialmente compensados pela menor receita com GSF na PCHs pelo fato de ser energia secundária, efeito negativo de R\$ 29 milhões, e menor geração dos complexos eólicos, R\$ 25 milhões.

No slide 9, mostramos a performance do lucro líquido, que foi de R\$ 904 milhões no período, um aumento de 58,5% em relação ao primeiro trimestre de 2019. Além de variação de R\$ 165 milhões no EBITDA, tivemos no resultado financeiro um ganho de R\$ 341 milhões. A depreciação variou R\$ 22 milhões, os impostos aumentaram R\$ 150 milhões.



É importante destacar que no resultado financeiro tivemos um efeito importante *mark-to-market* (MTM) de R\$ 260 milhões em razão do grande volume de captações, que foram de quase R\$ 3 bilhões a um custo médio de CDI + 0,8% com prazo de 4 anos, quando o mercado já começava a sentir a crise de COVID-19. Vale destacar que esse ganho de *mark-to-market* será devolvido no futuro na medida que o cenário de *spread* de risco voltar ao normal e o vencimento de dívidas estiver mais próximo.

Esse resultado reflete o custo evitado nesse momento de crise com a antecipação de nosso plano de *funding* para o início do ano. Além disso, a queda do CDI e o menor endividamento líquido nos deram um ganho de R\$ 67 milhões.

Passando ao próximo slide, vemos o endividamento da Companhia. O primeiro gráfico, a dívida líquida totalizou R\$ 15,1 bilhões, o EBITDA dos últimos 12 meses atingiu R\$ 6,8 bilhões. A alavancagem medida pela dívida líquida sobre EBITDA foi de 2,21 vezes.

No gráfico ao lado, temos um custo de dívida no último ano, tanto real quanto nominal, uma queda no primeiro trimestre de 2020, refere-se principalmente a redução da taxa de juros ali. E na composição da dívida bruta, vemos que 67% está indexado ao CDI. Essa posição foi reforçada com a nova captação no primeiro trimestre de 2020.

A CPFL tomou R\$ 2,9 bilhões em novas captações com um prazo médio de 4 anos a custo *all in* CDI + 0,8%. Além disso, já assinamos no mês de abril contrato com o BNDES no valor de R\$ 3,5 bilhões com prazo de 20 anos. O primeiro desembolso deverá ocorrer ainda no primeiro semestre, no valor de mais ou menos R\$ 1 bilhão.

O caixa ao final do primeiro trimestre de 2020, possuía um índice de cobertura de 1,78 vezes a amortização de curto prazo. O prazo médio de amortização de 3,15 anos.

No slide 11, temos o Capex. Nesse período, fizemos um investimento de R\$ 516 milhões, um aumento de 16% em relação ao ano passado. Na visão por segmento: tivemos distribuição um total investido de R\$ 454 milhões destinados à ampliação, modernização, manutenção do sistema elétrico. Para geração e transmissão, tivemos R\$ 30 milhões para Renováveis, dando continuidade aos projetos Gameleira e Cherobim, R\$ 8 milhões para transmissão, para os projetos de Maracanaú, Sul I e Sul II e R\$ 1 milhão para geração convencional. Por fim, para o segmento de serviço, foram destinados R\$ 24 milhões.

Pessoal, muito obrigado. Agora devolvo a palavra ao Sr. Estrella. Obrigado.



Sr. Gustavo: Ok, Pan, obrigado. Passando aqui, então, para o slide 10, aqui é contar um pouco de como é que a gente tem avançado nos temas ligados à COVID e como é que a gente tem preparado aí a nossa Companhia para enfrentar essa pandemia.

Então, eu acho que, primeiro, a gente foi muito tempestivo de mobilizar a companhia já em meados de março para que a gente conseguisse se preparar e identificar os avanços da pandemia e os reflexos nos nossos negócios, então, a gente criou já, desde o começo, um comitê de crise e esse comitê ele tem acontecido de forma diária onde a gente discute os principais temas, analisa os principais indicadores, identifica alguma correção de rota caso seja necessário. Todos os principais executivos participam, onde a gente troca informações e nos melhor preparamos para essa crise.

Acho que também um ponto importante é que a gente tem usado muita a experiência da State Grid. Como eles viveram o que a gente está vivendo hoje alguns meses antes, eu acho que várias boas medidas foram tomadas com uma certa antecedência em função dessa experiência da State Grid, então, com aquisição de máscaras já no começo do ano, com o álcool gel, algumas medidas mais restritivas que a gente antecipou a adoção delas. Acho que isso ajudou bastante para que a gente pudesse controlar a velocidade de infecção na CPFL.

E colocando aqui talvez alguns principais pilares, eu acho que o primeiro e o principal deles é o foco muito grande na preservação da segurança e nesse momento especialmente da saúde dos colaboradores com uma série de medidas de cancelamento de viagens, monitoramento do estado de saúde dos colaboradores, também com um relatório diário onde a gente identifica alguém com algum sintoma, algum sinal de febre ou alguma coisa assim, distribuição de máscara, álcool gel para que a gente, de fato, consiga proteger todos os nossos colaboradores e incorporado o máximo que a gente pode nas nossas práticas habituais da Companhia.

A gente tem um diálogo diário de segurança onde antes de os times irem a campo se faz um bate-papo com temas ligados à segurança, obviamente o tema da COVID ele entra como sendo um tema central deste momento.

Na paralela, dada a essencialidade da nossa atividade, a gente sabe da importância de se manter a continuidade das atividades, e não só para a CPFL como negócio, mas para a sociedade de forma geral, então também aqui é um tema bastante crítico e também sendo acompanhado diariamente pelos executivos da Companhia.

Temos um desafio muito grande do *home office*. Esse aqui é um tema em discussão de longa data na Companhia e a gente, em 15 dias, a gente coloca 80% do nosso corporativo ou quase mais de 4.000 pessoas em *home office* de uma vez só. Então, tinha-se muita dúvida de como é que seria a dinâmica,



os nossos trabalhos, os nossos sistemas, a comunicação ia funcionar, e aqui eu acho que a boa surpresa é de que eles vêm funcionando de uma forma muito satisfatória.

Outro ponto importante, a gente tem as nossas unidades do *call center* concentradas em duas localidades e um volume de pessoas trabalhando no mesmo local muito grande. Então, a gente começou a descentralizar esses locais de trabalho e, mais recentemente, não só descentralizar, mas também usar o *home office* também para os atendentes de *call center*. Então, hoje, um pouco mais de 1/3 do nosso *call center* já é feito de maneira remota via *home office*, também funcionando muito bem.

Outro desafio aí vindo da própria regulação para além da questão da proibição dos cortes para baixa tensão, a gente também teve o fechamento das nossas agências de atendimento, e aqui também nos imputa um desafio de digitalização muito grande para que a gente consiga, de fato, educar o nosso cliente para que ele use os canais digitais. Isso também vem acontecendo, a gente hoje tem praticamente 90% dos atendimentos via canais digitais, então, a gente também tem acontecido de forma muito positiva.

E o que a gente fez também com o *call center* também a gente faz com as nossas bases operacionais e também com as subestações para evitar que todos trabalhem no mesmo local. Então, a gente centralizou em equipes menores para que, em caso de uma eventual infecção (isso até agora não aconteceu), mas que seja mais fácil que a gente consiga fazer o isolamento daquela equipe.

Passando aqui, então, para o slide 13, então aqui um pouco da sequência das nossas medidas preparatórias para a crise. Então, a gente tem também uma preocupação grande com os centros de operação, onde então, criamos também um plano de contingência para a continuidade da operação. Essa é uma crise, assim, que traz muita incerteza e é difícil prever os cenários de evolução da crise, como é que isso pode afetar a sociedade e o nosso negócio, então, a ideia e o que fizemos foram planos de contingência para que a gente garanta e preserve a continuidade dos nossos negócios.

Um reforço muito grande no sistema que TI e segurança da informação. Acho que aqui também obviamente a gente, cada vez mais, depende muito da nossa área de TI, e sabe-se que isso obviamente é hoje um tema central de preocupação e de constante monitoramento das nossas equipes.

Como eu já falei, a segregação física do centro de operação, isso vale tanto para distribuição como para geração, todos conectados, mas em localidades diferentes. Muita operação remota nos serviços comerciais, então, isso a gente tem feito também para evitar um contato físico, e a manutenção e



reciclagem de profissionais para que sirvam como *backup* em situações de emergência, que também até esse momento não aconteceram.

Bom, para além das questões ligadas à saúde e à operação, obviamente o tema financeiro também é um tema central aqui, especialmente ligado à liquidez da companhia e isso, na verdade, é parte da estratégia da CPFL de antecipação de financiamento, de preservação de liquidez, e a gente entra nessa crise, e o Pan mostrou, a nossa posição de caixa é uma posição muito robusta, o que traz, assim, um conforto muito grande para que a gente avance aqui nos próximos meses e passe esse período de crise.

Então, eu também comentei aqui dos canais digitais que a gente tem feito, muito aprimoramento dos nossos canais de relacionamento com o nosso cliente, então, melhoria do nosso website, no nosso aplicativo, nas URAs, uso do *chatbot*, a gente hoje fornece internet patrocinada para quem usar o nosso aplicativo. Quer dizer, a idéia é, de fato, que a gente estimule o uso de canais digitais. Provavelmente essa daqui é uma das mudanças que vão valer não só para o período de crise, mas elas passam a valer também no período pós-crise para que a gente consiga dar um atendimento mais célere para o nosso cliente, ao mesmo tempo uma percepção de qualidade de serviço melhor para ele.

Um aumento também importante no número de contas por e-mail. A gente já está atingindo aqui 3 milhões de contas por e-mail num universo de 9 milhões. Mais um aumento expressivo obviamente influenciado aqui pelo início dessa crise.

Novas opções de pagamento, a gente tem uma forma de pagamento física ainda muito alta, isso é uma característica não só da CPFL, mas no setor elétrico de forma geral, então, a gente tem também estimulado outros meios de pagamento, obviamente digitais. Então, a gente passou a oferecer aí no último mês a opção de pagamento via cartão de crédito. E também com basicamente as equipes das agências de atendimento, a gente passa a oferecer também arrecadação *delivery*, hoje são 97 equipes que também fazem o trabalho de cobrança e arrecadação usando máquinas de POS de arrecadação.

Bom, senhores, acho que, de maneira geral, assim, de novo, é uma crise com muita dúvida, muita incerteza. O que a gente faz é diariamente nos reunir, discutir, olhar os movimentos e tentar posicionar a CPFL em todas as suas áreas para que a gente consiga tomar sempre as melhores decisões. Lembrando sempre, focando saúde, segurança e continuidade das nossas operações e, obviamente, a nossa liquidez financeira.

Então, olhando aqui a perspectiva, é uma crise que deve perdurar infelizmente por mais algumas semanas, então, a ideia é que a gente mantenha a companhia mobilizada, mesmo no *home office*, para que a gente



consiga enfrentar a crise da forma como está posta hoje, mas também eventuais futuros desafios que a gente venha a ter.

Bom, basicamente eram essas as informações. Mais uma vez, eu agradeço a participação de todos e a gente fica aqui à disposição agora para sessão de Q&A. Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas, que será em português com interpretação em inglês.

Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco 1. Para retirar sua pergunta da lista, digite asterisco 2.

A nossa primeira pergunta vem de Thiago Silva, Santander.

Sr. Thiago: Obrigado pela pergunta e parabéns pelos resultados. Eu só queria, na verdade, são 2 perguntas. A primeira é com relação a perdas. Eu entendi que, enfim, o calendário foi desfavorável para as perdas na área de concessão, mas eu queria entender só que vocês explicassem um pouquinho melhor como que a CPFL tem se posicionado para, já que está próximo ao *target* do regulador, como que ela está se posicionando e se a ANEEL está sensível a esse tipo de situação, de, enfim, quando ultrapassa a meta regulatória se ela está sensível a isso dada a situação atual do COVID-19.

E a minha segunda pergunta é, obviamente todos nós esperamos o decreto presidencial ansiosamente, eu acredito, mas eu queria saber se, dada toda a conversa que vocês têm tido com o regulador, as comunicações que vocês têm tido e também as medidas já tomadas ou já finalizadas, se em termos de liquidez existe algum problema para a CPFL ou se tem, enfim, alguma situação que a gente deva prestar atenção não só a CPFL também, mas no setor quando a gente observa algumas outras medidas além daquelas regulatórias para o sistema elétrico. É isso.

Sr. Gustavo: Ok, Thiago, obrigado. Eu vou começar falando aqui do decreto presidencial. Então, eu acho que, de fato, esse assunto tem sido exaustivamente discutido entre o Ministério da Economia, a ANEEL e as empresas do setor. Eu acho que isso aqui é o lado positivo dessa discussão. Assim, a minha percepção é que a gente está, de fato, próximo de se chegar ou de se conhecer a versão final desse decreto.

E lembrando que a ideia do decreto nesse momento aqui é para preservar a liquidez não de uma empresa específica, mas do setor de forma geral. Então, a gente tem, de fato, uma perspectiva grande aqui de aumento de custo, pegando um exemplo aqui mais claro, é a energia de Itaipu, a gente tem um dólar aí próximo de R\$ 6,00, ninguém tem tarifa ainda para esse impacto,



mas a ideia do decreto e do pensamento aqui é basicamente antecipar despesas que já seriam repassadas no reajuste tarifário do ano que vem.

Então, eu acho que tem uma função de preservação da liquidez das distribuidoras e ao mesmo tempo a gente também suaviza o repasse nos reajustes tarifários futuros. Então, eu acho que esse é talvez os 2 principais objetivos desse decreto, que é muito bem-vindo e muito pertinente.

Eu acho que, de fato, a gente precisa de uma resposta rápida e de curto prazo para esse tema da liquidez. Você sabe que tem empresas com situações e realidades bem diferentes umas das outras, mas a ideia é que se tenha um critério único para que a gente consiga atender todas as empresas do setor.

Na nossa visão, assim, eu acho que o empréstimo ele vai ser principalmente a primeira das medidas que a gente vai ter de discussão, isso a gente já tem feito essas conversas tanto com o regulador quanto com o próprio Ministério para que a gente entre numa discussão que, na minha visão, é mais relevante, o tema do desequilíbrio econômico-financeiro. A gente tem aqui dois efeitos em perspectiva elevados, a gente já tem visto aqui o desempenho do mercado e de inadimplência já com impactos no mês de abril, e, de novo, dada a incerteza dessa crise, é difícil prever o que vai ser, mas o prognóstico não é positivo.

Então, especialmente nesses dois temas e também no tema da sobrecontratação, obviamente se trata aqui de um desequilíbrio, nós temos uma situação completamente extraordinária, que é uma situação de pandemia como a gente está vivendo hoje, aliada ao tema da inadimplência onde a ANEEL nos retira durante 90 dias a nossa principal ferramenta, que é o corte. Acho que é uma medida acertada pelo momento que a gente está vivendo, mas, de fato, a perspectiva de aumento de inadimplência também é grande.

Então, eu acho que finalizando aqui essa discussão do financeiro, então, eu acho que traz um alívio de caixa e um alívio para o próprio consumidor no reajuste tarifário do ano que vem, a gente, então, entra numa discussão do desequilíbrio econômico-financeiro.

Bom, sobre as perdas, Luís, eu não sei se você quer fazer algum comentário.

Sr. Luís Henrique Ferreira Pinto: Posso fazer, Gustavo. Bom dia, Thiago, tudo bem? É o Luís Henrique.

Com relação às perdas, nós estamos trabalhando fortemente nas inspeções, nós já realizamos aqui, até abril, 188.000 inspeções, essas inspeções elas estão surtindo efeito principalmente no grupo A e B, que são aquelas que você tem maiores perdas. Todas as empresas do setor vêm operando com



perdas acima da regulação, isso foi fruto de uma mudança da regulação lá de trás, que ficou mais restritiva, e diferente do contexto pela crise que nós passamos e agora nessa nova pandemia.

Nós estamos trabalhando em perdas, nós não paramos as inspeções, fazemos isso com todo o cuidado, como Gustavo já mencionou aí, protegendo os nossos colaboradores e os nossos clientes, mas continuamos fazendo as inspeções.

O efeito calendário acabou prejudicando um pouco a mostra aí, mas na hora que a gente olha abril já praticamente se reverte essa situação. Então, isso é por conta do efeito calendário mesmo que apareceu esse pequeno aumento, mas a perda vai muito bem controlada. Nós esperamos agora, durante a pandemia, estamos avaliando muito bem essas questões, monitorando, completando aquela, como eu já disse anteriormente, as instalações da nossa telemedicação do grupo A lá na RGE, com isso a gente praticamente fecha todo o grupo A e aí vamos fazer inspeções mais assertivas, e trabalhando bastante forte principalmente na atualidade dessas inspeções para que a gente possa manter as perdas dentro do controle.

Algumas empresas distribuidoras nossas estão chegando no nível regulatório, já estão se aproximando do nível regulatório, e a tendência nossa é trabalhar para que todas possam evoluir para o nível regulatório. Esse é o nosso plano para os próximos meses e anos aí.

Sr. Thiago: Tá certo. Só para complementar essa última questão, Luís, a ANEEL, dado o relacionamento que vocês têm e a comunicação, a ANEEL ela tem se mostrado sensível a suavizar esse impacto nesse período de pandemia ou suavizar alguma questão de perdas especificamente?

Sr. Luís Henrique: Nós estamos, como o Gustavo falou, o primeiro impacto era a inadimplência e isso nós estamos discutindo muito com a ANEEL, né. As perdas, como elas estão estáveis, nós já abrimos uma discussão com a ANEEL, é lógico, colocamos essa preocupação, todas as empresas, inclusive a gente colocou essa preocupação das perdas uma vez que você fica um período sem o corte depois você volta com um corte maciço, e, dependendo da situação econômica que a população estiver naquele momento, pode ser que aconteça uma subida nessas perdas. Mas nós estamos preparando um plano, estamos estudando um plano para fazer frente a isso.

Por enquanto, o que a gente percebeu até esse momento, é que não houve oscilações. A gente está bem controlado, inclusive os números ficaram até surpreendentemente bons para nós.

Agora, é importante, nós estamos discutindo isso com a ANEEL, sim, para estar sensível numa distorção muito grande disso e a ANEEL reconhecer isso de forma, vamos dizer assim, excepcional.



Sr. Thiago: Está ótimo, obrigado.

Operadora: A próxima pergunta vem de Marcelo Sá, Itaú.

Sr. Marcelo: Oi, pessoal, obrigado pelo *call*. Eu tenho duas perguntas. Eu acho que a primeira é em relação à sobrecontratação. Agora que a ANEEL vai soltar... o Ministério vai soltar esse decreto especificando o pacote de ajuda mas vai deixar em aberto a questão econômica, eu queria entender se dentro desse decreto a ideia é que tem alguma coisa escrita de forma clara garantindo algum tipo de equilíbrio econômico-financeiro no futuro, num segundo momento, e se o que vai estar escrito nesse decreto ele é suficiente, por exemplo, para distribuidoras conseguirem reconhecer uma CVA referente à sobrecontratação para que não tenha impacto em EBITDA imediato nos próximos trimestres.

E a segunda pergunta é em relação à medida da ANEEL de limitação de corte de clientes inadimplentes por 3 meses, se vocês acham que esse período pode ser eventualmente estendido. Obrigado.

Sr. Gustavo: Eu acho que primeiro o André pode me complementar aqui, mas eu acho que com relação à sobrecontratação, como eu comentei aqui, o decreto ele muito focado no tema do financeiro, então, aqui é basicamente uma medida para a antecipação de caixa e aqui, até olhando aqui os papéis e as responsabilidades do Ministério e da ANEEL, essa discussão em relação ao desequilíbrio ela vem como responsabilidade da ANEEL e não do Ministério. Quer dizer, então, a ideia é, de fato, ter um decreto que que venha um comando legal para que se libere o financiamento, mas também o tema da sobrecontratação, que também é a nossa expectativa que já no decreto a gente já tenha também uma involuntariedade no tema da sobrecontratação.

Para todos os demais temas, eles vão ser endereçados numa conversa posterior com a agência. Você quer complementar aqui, André?

Sr. André: Não, Gustavo, eu acho que é isso mesmo que você mencionou. Eu acho que a questão da sobrecontratação nas discussões que a gente tem tido pode ter um dispositivo um pouco mais claro quanto à sobrecontratação, mas para os demais itens a redução seria a posteriori.

Mas mesmo esse item da sobrecontratação, ela precisa avaliar com parcimônia aí a redação que vai sair para a verificação aí de uma eventual constituição dos ativos.

Sr. Gustavo: Bom, sobre a sua segunda pergunta sobre corte dos 3 meses, de fato, a gente não tem nenhuma informação sobre a prorrogação desse período de 3 meses. Agora, é fato de que a crise ou a pandemia, da forma



como está se desenhando aqui no Brasil, especificamente aqui no estado de São Paulo, há uma perspectiva de que ela talvez se estenda um pouco mais.

Então, eventualmente, se tiver uma situação um pouco mais crítica, eu acho que esse assunto poderia vir para a mesa. Hoje ele não está. Na verdade, a informação que nós temos até hoje é que vale ainda os 3 meses. Mas eu acho que, de novo, assim, essa crise é um cenário tão novo e tão diferente para todo mundo que eu acho, sim, que talvez medidas e decisões tomadas podem ser revistas em algum momento. Isso vale não só para o regulador, mas vale para a gente também.

Não sei se alguém quer complementar com mais algum ponto?

Sr. Marcelo: Está ótimo, pessoal, muito obrigado.

Operadora: Com licença, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco 1.

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

Sr. Gustavo: Ok, obrigado mais uma vez a participação de todos. Só colocando aqui talvez como palavras finais, assim, de um momento muito difícil que eu acho que todos nós estamos vivendo desde aqui no desempenho das nossas atividades profissionais, mas também na nossa vida pessoal e ainda com uma certa incerteza no cenário para os próximos meses.

Eu acho que que a nossa palavra de ordem aqui é manter o foco, a disciplina e principalmente a união aqui da nossa Companhia focando aqui nos pontos que eu mencionei: saúde, segurança, manutenção das operações e a liquidez da nossa companhia. E, na paralela, a gente vem aqui abrindo as frentes de discussão, especialmente regulatórias, seja do empréstimo, seja da discussão do desequilíbrio econômico-financeiro, para que a gente tenha aí uma robustez no nosso setor aí já no período pós-crise.

E acho que, de certa forma, né, o que a gente também tem feito é discutido internamente como é que vai ser esse mundo pós-crise, então, pós-pandemia, então, a gente já tem aqui alguns *insights* de digitalização, a gente vai ter, sem dúvida nenhuma, uma nova forma de interagir, de lidar com o nosso cliente, e acho que aqui pode, sim, trazer algumas boas oportunidades, e também internamente, pensando aqui nas nossas relações de trabalho, certamente elas também serão diferentes.

Então, a gente hoje vê assim com muita naturalidade o uso de vídeo conferência, o *home office* certamente tem o tabu quebrado eu acho que em todas as empresas, a gente já viu que ele pode, sim, ser usado de forma



eficiente e de forma muito positiva. Então, eu acho que a ideia é também já começar a pensar o quê que vai ser o nosso negócio e a nossa companhia olhando aí no período pós-pandemia.

E lembrando também que um período de crise ele também sempre traz oportunidades, e acho que considerando a solidez, não só da CPFL, mas também do nosso acionista, eu acho que aqui também é ficar atento a eventuais oportunidades que a crise pode trazer.

Então, senhores, mais uma vez agradeço, estamos aqui todos à disposição para discussões e para dúvidas, e um bom-dia todos. Obrigado.

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