

Operadora: Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência dos resultados do primeiro trimestre de 2009 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 estará disponível a respectiva apresentação para “download”. Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0. Cabe lembrar que esta teleconferência esta sendo gravada.

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

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

Sr. Wilson Ferreira Junior: Bom dia a todos, investidores, analistas, por atender essa nossa teleconferência para compartilhar os resultados do primeiro trimestre de 2009. Nós temos uma apresentação que já é de posse de vocês, eu vou procurar segui-la.

Então imediatamente passando aqui aos destaques, na página 2, nós temos os resultados desse trimestre, reportando então uma receita líquida de 2.392 milhões, ela se compara com o primeiro trimestre do ano passado, uma queda de 3,7%. O Ebitda desse primeiro trimestre chegando então a R\$ 659 milhões, o que corresponde a um aumento de 2% em relação aos resultados reportados no primeiro trimestre de 2008. E, finalmente, um lucro líquido de R\$ 283 milhões, o que corresponde a um acréscimo de 6,5% sobre os 265 milhões auferidos no primeiro trimestre do ano passado.

Quero ressaltar que esses resultados são devidos, em grande medida, ao crescimento do mercado de 1,8% nas vendas do mercado cativo, aquele mercado faturado pelas nossas distribuidoras junto aos clientes finais dessas companhias. Tivemos também um desempenho extraordinário no mercado livre de 11,7%, o que nós vamos estar

detalhando um pouco mais a frente, perfez um total de vendas a consumidores de 3,6% através das distribuidoras e também da comercializadora.

É destaque também nesse trimestre a conclusão do processo de reestruturação da CPFL Jaguariúna, o veículo que havíamos criado para incorporar os ativos da CMS, então tivemos a aprovação dessa operação na Aneel ao final do ano de 2008, e concretizamos essa operação já ligando diretamente cada um desses ativos à CPFL Energia.

É importante destacar também não só a conclusão de 14 de Julho ao final do ano, mas também imediatamente a aprovação para a comercialização de créditos de carbono dessa usina, o que vai gerar uma receita estimada da ordem de €1 milhão por ano, a partir desse ano.

Tivemos também, como fato relevante, nesse último trimestre e o início do mês de abril, a divulgação dos índices definitivos do segundo ciclo de revisão tarifária das concessionárias CPFL Paulista e RGE no mês de abril, e já havíamos tido ao final de janeiro, início de fevereiro, a conclusão também desses processos para CPFL Santa Cruz, CPFL Mococa, CPFL Jaguari, CPFL Leste Paulista e CPFL Sul Paulista.

É destaque também, ao início do mês de abril e até ao seu final, a emissão de notas promissórias das nossas distribuidoras CPFL Paulista, CPFL Sul Paulista, CPFL Leste Paulista, CPFL Jaguari, e além da RGE e CPFL Geração, isso corresponde à abertura do mercado de crédito para operações da CPFL Energia no total de 495 milhões, portanto, uma boa notícia, nós detalharemos essa emissão ao longo dessa apresentação.

E, finalmente, uma questão endereçada pelos senhores analistas no sentido da preocupação com níveis de inadimplência, eu vou também detalhar esse tema, onde nós tivemos a manutenção desses níveis de inadimplência do Grupo, com destaques para algumas reduções, em particular no Rio Grande do Sul, na RGE e na CPFL Santa Cruz.

Portanto, um trimestre onde nós temos aumento de resultados, muito embora por efeito de um conjunto de eventos não-recorrentes ocorridos tanto no ano passado, quanto nesse ano, pela finalização do processo de revisão tarifária, nós entendemos, na página 3, que fosse adequado também fazer um *disclosure*, como normalmente fazemos, desses resultados, uma comparação de valores recorrentes.

Então podemos ver aqui, do lado esquerdo, quais são esses eventos ditos “não-recorrentes”. Como se recordam, no ano passado tivemos aqui um julgamento, que ainda é provisório, dos efeitos de sazonalização ocorridos entre Paulista e Piratininga, junto a CPFL Brasil, onde nós fizemos, naquele momento, uma provisão de 164 milhões no Ebitda, o que corresponderia a 112 milhões no lucro líquido.

Tivemos também naquele momento, naquele trimestre, o atraso na entrada em operação da usina de Castro Alves, o que colocou esta usina tendo que comprar energia no mercado livre aos valores mais altos, da ordem de R\$ 500/MWh, e nós tivemos também naquele momento um efeito negativo de 19 milhões de Ebitda e de 13 milhões no lucro líquido. Lembrando sempre que essa usina entrou em operação, já está produzindo os seus resultados desde então.

E nesse primeiro trimestre desse ano nós tivemos aqui o recálculo, o *reset* final das revisões tarifárias que eram provisórias da CPFL Paulista e da RGE, onde nós tivemos uma apuração negativa de 17 milhões no Ebitda e 11 milhões no lucro líquido, referente a esse trimestre. E os ajustes também decorrentes do IRT da CPFL Paulista e RGE, por efeitos decorrentes referentes ao que tínhamos no ano passado, 38 milhões, então, no Ebitda, e 26 milhões no lucro líquido.

E, finalmente, esses valores ainda são provisórios porque há alguns temas ainda em discussão na agência, mas eles já foram integralmente provisionados. E também tivemos a reversão de provisões para devedores duvidosos na RGE no montante de 22 milhões em Ebitda, 26 milhões no lucro líquido.

Com isso, se nós olharmos para o lado direito, nós fizemos duas comparações. É importante destacar o porquê dessas duas comparações: óbvio que os efeitos, principalmente de sazonalização, ocorreram em um único trimestre, mas eles são referentes às operações de um ano inteiro.

Por isso julgamos adequado fazer uma comparação bruta do primeiro trimestre, então ela está aqui nesse quadrado mais ao seu lado esquerdo, o que corresponderia então, com valores recorrentes, uma queda de 4,9% na receita, totalizando 2.400 milhões. Uma queda de 16% no Ebitda, totalizando 692 milhões, mas vocês observem que é praticamente o mesmo número desse ano, o que muda é exatamente o efeito decorrente dos efeitos da sazonalização no ano passado, o que elevaria o Ebitda para 829 milhões. O mesmo comportamento nós fizemos para o lucro líquido, chegando a 390 milhões ano passado, não houvesse esses efeitos, e chegando a 293 milhões neste ano, portanto uma queda de 24%.

Como eu falei, os efeitos... o principal efeito, que é o da sazonalização, ele é decorrente de um ano inteiro, mas foi aplicado em um trimestre. Então para facilitar também, e eu acredito que seja mais adequada a comparação por um período de doze meses, então os últimos doze meses, findos nesse trimestre, nesse primeiro trimestre, contra os últimos doze meses, findo do primeiro trimestre do ano passado, daria um efeito de 0,7% de queda na receita, portanto menor. 13,5% de queda no Ebitda, chegando a 2.858 milhões, vindo de 3.304 milhões.

E aí nós tínhamos todo o efeito da revisão tarifária incorporado, quer dizer, seria a melhor comparação da partida dessas companhias a partir do primeiro trimestre, findos os processos, como falei, de forma definitiva. E, finalmente, uma queda no lucro, o que integralizaria 1.580 milhões nos últimos doze meses, findos no primeiro trimestre do ano passado, contra 1.295 milhões nesse primeiro trimestre.

O Filippo está me colocando que o primeiro número da receita líquida nos últimos doze meses é 9.526 milhões, ao invés de 5.526 milhões, conforme está reportado.

Feito esse *disclosure*, que acho que facilita a vida de vocês, principalmente dos analistas, mas também aos investidores, nós seguimos aqui ao nosso quadro de estrutura societária na página 4. Aqui principalmente dando destaque a esta reestruturação feita

na CPFL Jaguariúna, onde a gente já pode ver todos os ativos de distribuição alinhados, ligados diretamente a CPFL Energia, portanto, sem os veículos de aquisição, a Perácio e a CPFL Jaguariúna.

Observamos a mesma coisa da nossa classificação de empresas de comercialização, portanto a CPFL Planalto. E depois a empresa de serviço, a CPFL Serviços, que era a antiga CMS Serviços. Além da CPFL Atende – o veículo que criamos o ano passado para operações de *call center*.

E, finalmente, do lado direito, vemos aqui a participação direta de 6,93% na Usina Lajeado. Portanto, com esse movimento, concluímos aqui o processo de aquisição dos ativos da CMS, ou da CPFL Jaguariúna, nesse momento.

Vamos passar agora, na página 5, a uma avaliação dos nossos resultados, dando alguns elementos: primeiro do cenário de consumo de energia nesse primeiro trimestre, para depois falarmos então das vendas em cada uma das operações. Acho que vale destaque, nós estamos falando de um trimestre que foi influenciado positivamente, principalmente pelo crescimento de vendas no segmento residencial e comercial, vocês estão observando aqui, na média de 8,7% nas residências e de 6,6% no comércio.

Isso se deve tanto no caso das distribuidoras do sudeste, quanto das do sul, por efeitos decorrentes, principalmente do ano passado, relativos ao aumento de emprego, renda e crédito. Podemos observar um aumento da massa salarial em São Paulo, onde sete das nossas distribuidoras estão presentes, de 8%, esse valor no Rio Grande do Sul foi de 5%. Um aumento expressivo nas vendas de móveis e eletrodomésticos, principalmente pelo efeito do Natal, onde nós tivemos 17% na região sudeste, e de 10% no Rio Grande do Sul. Além do aumento de vendas no comércio varejista de São Paulo, de 11%, e no Rio Grande do Sul, ainda em 5%.

Então são valores expressivos, que no caso do sudeste ainda são ampliados por temperaturas levemente mais altas nesse primeiro trimestre. Então, só para dar alguns elementos: na região de Campinas, 4,5% a mais. Na região de Ribeirão Preto, 3,3%. E na região de Sorocaba, 3,6%. Esse efeito não é verificado da mesma maneira no Rio Grande do Sul, são praticamente equivalentes.

Por outro lado, em que pese esse bom desempenho na área residencial e comercial em plena crise, é importante destacar isso, nós temos a crise bastante configurada no setor industrial, onde nós tivemos uma queda de 11,5% no todo – mercado cativo e livre. Eu vou detalhar os efeitos em cada um desses mercados na próxima transparência, mas vale a pena colocar, uma queda de 15% na produção industrial de São Paulo.

E aqui destacando os setores de materiais eletrônicos e equipamentos de comunicação com uma queda pronunciada de 60%; metalurgia, de 38%; máquinas e equipamentos, 34%, e veículos automotores, 26%, além de químicos com 21%, isso na indústria paulista.

Mas, não é exatamente o que ocorre nos consumidores das distribuidoras, como nós vamos poder ver um pouco mais a frente. A indústria gaúcha, como um todo, teve uma

queda de 17%, e aí se destacando: metalurgias com queda de 45%; a parte de veículos automotores, 30%; máquinas e equipamentos com menos 29%; calçados e artigos de couro com menos 26%, e químicos com 25%.

Eu digo isso porque essa indústria, como um todo, as distribuidoras, em função das suas áreas de serviço, poderão ter que capturar efeitos diferenciados desses, e é o que acontece, nós vamos poder detalhar isso à frente.

Passamos então à página 6, aonde nós podemos observar um crescimento das vendas totais de energia, e quando falamos sobre isso estamos falando das vendas faturadas diretamente a clientes finais, ou seja, o mercado cativo das distribuidoras, cujo comportamento foi de um crescimento de 1,8%, e o mercado livre de 11,7%.

Passando primeiramente para o mercado cativo, ou seja, aqueles consumidores que são faturados diretamente pelas distribuidoras nas áreas de concessão, nós temos aqui aquele comportamento que acabo de compartilhar, ou seja, o segmento residencial crescendo 8,7%, e o segmento comercial crescendo 6,6%.

As indústrias atendidas diretamente pelas concessionárias de distribuição caem 7,9%. É bom lembrar que essas indústrias são as indústrias de menor porte, dado que as grandes indústrias - aquelas maiores do que 3 MW - a maior parte delas já se encontra no mercado livre. Aonde a gente pode ver o comportamento delas no quadro de baixo, nas vendas das áreas de concessão, onde nós observamos que a tarifa de TUSD, ou seja, aquela que é aplicada a esses consumidores livres, o volume de energia transacionado cai 14,7%.

É por isso que eu falava, no quadro anterior, que a queda da indústria na área de concessão teria sido de 11,5%, ela corresponde exatamente ao mix de indústrias atendidas pelas distribuidoras com 7,9% de queda, e as grandes indústrias atendidas por comercializadoras e geradores que caiu 14,7%. O balanço nas distribuidoras é positivo, como podemos ver, um crescimento de 1,8%.

As nossas operações no mercado livre, e que se poderia esperar uma queda maior, ela acontece também no atendimento aos consumidores livres, mas ela é compensada por um evento... o sucesso do evento que tivemos da nossa participação no chamado Leilão de Ajuste, vendas que vão ser transacionadas, ou verificadas ao longo do ano de 2009.

Aqui nós só temos o efeito do primeiro mês onde essas vendas foram verificadas, o mês de março, mas ele foi suficiente para mobilizar aqui um aumento de vendas de 11,7% no todo, compensando largamente a queda no mercado livre, a venda aos consumidores livres, com um aumento de vendas nesse mercado de 11,7%, perfazendo 2.329 GW/h.

Quando nós somamos então o efeito das nossas vendas no mercado livre a esses consumidores, e as vendas do mercado cativo das distribuidoras, nós temos as vendas totais, que dão então os 3,6% que falei, portanto, o quadro do lado esquerdo, em cima.

Detalhando o que acontece na área de concessão das nossas distribuidoras: em verde escuro, o mercado cativo que acabamos de detalhar, em verde claro o mercado livre, dos

consumidores livres que se beneficiam das redes de distribuição das nossas distribuidoras, nós temos o que ocorreu no mercado das nossas distribuidoras, portanto, uma queda de 2,2%, chegando a 11.790 mil GWh.

A notícia que tem sido recorrente quando compartilhamos esses dados, é de que a região sul, como pode ser vista nos quadros do lado direito, embaixo, caiu 2,4%. A nossa operação no Rio Grande do Sul, RGE, tem uma queda de 2,3%, portanto menor do que a própria região.

O mesmo evento ocorre com a região sudeste, que caiu 5,2% nesse trimestre, enquanto que as operações, as sete distribuidoras do Grupo CPFL caíram 2,1%, portanto, também menos do que a região.

E o Brasil, que nesse período tem uma queda nas vendas de energia de 3,1%, e aí nós temos o efeito das oito distribuidoras do Grupo, de 2,2%.

Então esse é o detalhamento do que ocorreu nesse primeiro trimestre, e eu acho importante para que a gente tenha um panorama mais claro, e até para que a gente possa ensaiar perspectivas, olhar o que está acontecendo sob o ponto de vista de carga.

Queria primeiro falar para vocês, na transparência de número 7, que carga é algo que a gente verifica nos nossos centros de operação, são as demandas verificadas de forma instantânea e depois integradas ao longo do mês pelas nossas distribuidoras, é o mesmo tipo de informação que é administrada pelo ONS e pelo conjunto das empresas de planejamento, especialmente pela EPE. Então são verificações do mês real, elas vão se transformar em faturamento normalmente com um mês de diferença.

Mas nós procuramos detalhar aqui, no gráfico de cima, de forma colorida, em azul escuro o comportamento da carga na região sudeste, em vermelho da região sul, em verde, do Brasil, ou seja, a demanda verificada no sistema interligado nacional. E com esse balãozinho azul mais claro, o mesmo comportamento nas áreas de concessão das distribuidoras do Grupo CPFL Energia.

O que pode ser verificado então é que realmente a crise se aprofundou no mês de dezembro, isso fica claro, uma queda de 5,5% na região sudeste, de 0,4% na região sul, de 3,2% no Brasil como um todo, e o Grupo com uma queda de 3,6% nessas áreas, bastante influenciado, como pode ser visto, pela região sudeste, onde nós temos mais operações.

E aí a recuperação começa a ocorrer, ou seja, no mês de janeiro os valores já são menores para todas as regiões, exceto na região sul, mas o Brasil já tem no todo um comportamento melhor, e nós também temos uma redução menor no Grupo. Quando chegamos em fevereiro, esses valores já mudam para o lado positivo, levemente na região sul, já mais pronunciadamente na região sudeste, e o Brasil, como um todo, com 0,4%, e o Grupo CPFL Energia ainda em 0,5% negativo. E no mês de março a gente vê, talvez com maior clareza, essa retomada – região sudeste já com 1,4%, uma recuperação extraordinária da região sul com 4,5%, e o Brasil, como um todo, com 2,2%.

Um dado importante aqui a colocar é o comportamento de carga da CPFL, que mostra esse crescimento de 2,7%, passando de 6.149 mil MW médios em março do ano passado, para 6.315 mil MW médios em março deste ano.

Faço questão também de colocar os comportamentos ainda não muito claros no que diz respeito, por exemplo, à demanda contratada. Tem sido objeto de um conjunto de perguntas de analistas para a Companhia, qual é o comportamento dos consumidores em relação a esta crise. E, como pode ser verificado, é um comportamento ainda não claro, mas ele não vem afetando a Companhia.

Tivemos aqui pedidos de redução de demanda, esses pedidos, só para dar alguns números brutos, nós temos algo como 25 mil clientes atendidos no chamado “Grupo A”, que são os consumidores que pagam demanda. E nós tivemos aqui cerca de 40 consumidores que pediram redução de... deixa eu ver exatamente quantos foram... 44 clientes fizeram um pedido de redução de demanda, ao mesmo tempo em que 86 fazem pedido para aumento de demanda. É bem verdade que os que pediram redução tiveram reduções maiores, dá 1,28%, no todo, mas os 86 que pediram aumentos, nos aumentam em 1,20% de demanda.

Portanto a variação total no nosso Grupo seria da ordem de 5 MW, o que, como pode ser visto, 0,08%, é absolutamente relevante. Então o Grupo continua atendendo uma demanda pronunciada de energia, com pequena variação, apesar da crise. Isso porque, como a gente vai poder ver nos quadros a frente, a crise afeta de forma diferente os segmentos da economia.

Então na transparência de número 8 eu faço um reporte aqui do setor automobilístico, já tinha feito isso com vocês ao longo dos meses de janeiro e fevereiro, mas estou detalhando aqui o comportamento do mês de março. Como pode ser visto no gráfico, o pico da crise no setor automobilístico aconteceu em dezembro, queda de 46% em relação ao mesmo período do ano de 2008. Quando vamos para o mês de março essa queda já é atenuada para 18%. E deixando muito claro aqui isso, sem dúvida nenhuma, é efeito da ação... das medidas implementadas pelo governo, notadamente no que diz respeito a imposto. E a gente vai olhar no mês de abril e vai ter a impressão de um sinal amarelo porque nós temos aqui uma queda de 23%.

E aqui eu faço questão de observar que no mês de abril nós temos dois feriados, e isso para o setor industrial é relevante, porque se nós olharmos que o mês tem 30 dias, cada dia vai significar, sob o ponto de vista de consumo, se ele fosse uniforme, algo como 3%. Então essa queda, muito provavelmente a gente vai ter que esperar o mês de maio para confirmar, ela é muito mais mobilizada por conta dos feriados, do que propriamente por uma redução da atividade econômica.

Isso acontece, como eu falei, no setor automobilístico com 23%. Comportamento semelhante nós temos já de forma diferente, por exemplo, na área de metalurgia, 37% no pico da crise, 25% em março e 20% em abril. Essas indústrias são mais tipicamente de comportamento contínuo, então isso já pode ser uma evidência mais positiva no que estamos tentando colocar aqui.

Quando nós vamos para a página 9, nós vemos aqui o comportamento da indústria de alimentos, bebidas, papel e celulose. A recuperação fica bastante evidente, elas já estavam melhores no pico da crise, com 1%. Então tem um efeito de sazonalidade no mês de dezembro para essas indústrias, mas elas já estavam por cima, continuaram por cima no mês de março, e no mês de abril tem uma queda de 3, e isso pode ser relacionado, como eu falei, a esses feriados.

Quando vamos para papel e celulose, o comportamento então era negativo em dezembro, ele passa para positivo em março, e menos positivo em abril. Então é algo, como eu tenho falado, que a gente deve observar, mas há um sinal claro de recuperação, embora em níveis que em abril possam ser menores, e eu atribuiria, principalmente, a esse efeito dos feriados.

Vamos aqui agora... está sendo me passado aqui uma informação que eu acho que é relevante e que confirma um pouco dessas suspeitas que eu havia colocado a vocês, ou compartilhado por conta desses eventos no setor industrial. Óbvio, se temos um feriado, o setor industrial pode ter algum tipo de impacto, e se espera que ocorra o contrário no setor residencial e o comercial, que funcionam mais nesse período e, de fato, isso acontece. Nós temos o setor residencial crescendo no mês de abril, contra abril de 2008... abril de 2009 contra abril de 2008, no nosso caso crescendo 8,9%, e o setor comercial crescendo 10,2%. Então é um dado realmente positivo, e só demonstra que o feriado é bom para uns e, infelizmente, não tão bom para outros.

Nós vamos agora então a fazer uma breve análise desses resultados dos valores recorrentes do Ebitda e do lucro. Então na página 10 nós temos isso, lembrando lá que nós reportávamos, como no primeiro trimestre de 2008, um Ebitda recorrente de 646 milhões, e 183 milhões daqueles chamados efeitos não-recorrentes, notadamente o efeito da sazonalização, as provisões que fizemos naquele momento, e mais o efeito do atraso na entrada de Castro Alves.

Então nós teríamos aqui um Ebitda reconfigurado, sem esses efeitos não-recorrentes, de 829 milhões. E estaríamos apresentando, conforme eu mostrei naquela transparência número 3, uma queda de 16,5% para 692 milhões, que é o Ebitda recorrente desse trimestre. Por quê que acontece isso? Primeiro lugar, por uma queda de receita líquida de 92 milhões, ou de 3,7%. O que determina essa redução são, primeiro, os efeitos definitivos da revisão tarifária das distribuidoras que, no conjunto delas, dá um efeito médio de redução de 11% na tarifa.

Contrapostos aqui por reajustes tarifários que ocorreram na sequência desses efeitos, a Piratininga já em outubro do ano passado teve a primeira aplicação do reajuste tarifário, de 10,9%. Nós tivemos também as operações de geração, destaque aqui para as PCHs, um crescimento de 9,1% na tarifa, em abril, e a Usina de Serra da Mesa de 9,5% em janeiro último.

Além disso, temos um crescimento, conforme pude reportar, entre mercado cativo e mercado livre, de 3,6% em volume. Então esses efeitos, óbvio que a redução média das tarifas é prevalente sobre os demais reajustes de crescimento de vendas, razão pela qual a queda de 3,7%.

E aí nós vamos para a avaliação dos custos. Em primeiro lugar: um aumento de 2,3% no custo com energia e encargos, de 31 milhões, uma boa parte deles é regulatórios ou definidos por conta dos reajustamentos de tarifa. E do outro lado, o aumento de custos e despesas operacionais.

E aqui vale a pena um destaque, um aumento de 5%, mas quando a gente elimina o efeito da entrada em operações de duas novas usinas que tem custos incorridos nesse trimestre, e não tem no trimestre equivalente do ano passado porque elas não estavam em operação, na totalidade, pelo menos. E a reversão do PDD da CPFL Paulista de 5 milhões nesse primeiro trimestre do ano passado.

Quando nós reconfiguramos esses dois efeitos, temos o efeito líquido do aumento de pessoal, material, serviços de terceiros e outros. Esse aumento é de apenas R\$ 5 milhões, ou de 1,7%, contra um IGP-M do período de 6,3%, contra o IPCA do período de 5,6%. Isso já são efeitos de maior produtividade das nossas operações, que a gente tem verificado todos os trimestres, e verificamos neste também.

Fecha-se essa avaliação aqui com o efeito não-recorrente de 2009, praticamente a finalização dos efeitos da revisão tarifária das distribuidoras, chegando-se então a um Ebitda reportado de R\$ 659 milhões.

No quadro seguinte, o quadro número 11, nós temos aqui o mesmo reporte para lucro líquido, então os efeitos... o lucro líquido reportado em 2008 de 265 milhões, ele teria sido de forma recorrente, desconsiderado os efeitos não-recorrentes, de 390 milhões.

E é em cima desse que nós estamos reportando as variações – primeiro o Ebitda de 137 milhões, que acabamos de detalhar. E depois dois eventos, que seriam positivos, primeiro do resultado financeiro, uma melhora de 5,9%, ela é o *net* de uma redução de receitas financeiras em 11 milhões, fruto naturalmente da queda do CDI. E do outro lado, em uma redução de 8,4% nas despesas financeiras de 16 milhões, ela é sensibilizada positivamente pela marcação a mercado do passivo financeiro, conforme as novas regras da Lei 10.648, é essa.. é a 11.638.

E também do aumento dos encargos e dívidas de R\$ 11 milhões. E aqui se destacando, de um lado, o financiamento já de UHE14 de Julho, porque ela passou a ser operacional, e de liberações de BNDES e FINEM para as distribuidoras. Então é um resultado positivo, levemente positivo, mas ele tem valores importantes, que a gente vai detalhar um pouco mais a frente, o que dão uma perspectiva financeira para a Companhia melhor do que a gente tinha ao início do ano, em particular por conta da participação relevante do CDI nos financiamentos do Grupo.

Nós temos, por efeito dessas comparações, também uma redução no imposto de renda e contribuição social em 56 milhões, na comparação dos trimestres, fruto dessa queda do Ebitda, naturalmente. E entidade de previdência privada, depreciação e amortização, conforme detalhado, inclusive, no nosso reporte de 2008, um efeito decorrente da avaliação do atuário em cima desse plano de pensão.

Então nós temos, com isso, a queda de 24,8% desses valores recorrentes, ela se soma ainda ao efeito não-recorrente desse primeiro trimestre de 2007 das revisões tarifárias, negativo em 10 milhões, o que chega então ao lucro reportado de 283 milhões, que comparado com o mesmo lucro reportado no ano passado, dá um crescimento de 6,5%.

Findo então esses processos de revisão tarifária, finda a entrada em operação de Castro Alves e UHE 14 de Julho, como é que nós ficamos aqui em termos de participação no lucro operacional das nossas atividades de geração, distribuição e comercialização?

Isso pode ser visto no quadro número 12. Findo esse segundo ciclo de forma definitiva, a atividade de distribuição significa 64% do Ebitda do Grupo. Temos aqui um aumento de participação relevante da atividade de geração para 27%, e a atividade de comercialização significando 9%. Portanto estamos mais equilibrados, 36% são atividades não ligadas à distribuição, e 64% exclusivamente à distribuição.

Findo também esse processo de revisão tarifária, o que naturalmente reduz a tarifa e nos coloca em um menor patamar, nós chegamos aqui a uma margem Ebitda recorrente da ordem de 30% nesse trimestre, e a partir daqui que nós trabalhamos então para melhorar os resultados.

Vamos à página 13, onde nós temos aqui um detalhamento exatamente dos efeitos da revisão tarifária, de forma final. De uma forma mais didática, nós procuramos colocar aqui a Parcela A e B. Parcela A, da CPFL Paulista e da RGE, que é um *pass-through*, há algumas variações, fruto, principalmente, da variação do câmbio.

Mas o que importa, objetivamente, é a Parcela B, que é aquela onde nós temos... é a nossa atividade gerenciável. Então, fruto desse processo, que no caso da CPFL Paulista apenas incorporou a consideração da AP 52/2007, da Audiência Pública número 52, que disciplinava, em particular, só uma empresa de referência, a variação é pequena, de 1.180 para 1.179. E no caso da RGE é um pouco maior, da ordem de 40 milhões, mas porque a RGE não tinha a sua base de remuneração definitiva, e um conjunto de avaliações feitas pela Aneel determinou uma redução de 40 milhões. Esse seria o *reset* desta revisão.

Do outro lado, na parte de baixo, nós encontramos aqui os efeitos decorrentes já da aplicação nessa Parcela B, que no *net* dessas duas companhias, nós teríamos perdido 41 milhões. E aí se aplicando o IGP-M menos o Fator X, o que dá algo na casa de 5% para a CPFL Paulista e 6% para a RGE, estamos detalhando aqui os parâmetros, dá um acréscimo a Parcela B de R\$ 100 milhões, portanto, perdemos 41 milhões na revisão, e recebemos mais 100 milhões pelo reajuste aplicado nesse último mês de abril para essas concessionárias.

Aqui é um reporte dos reajustes, o que importa é que no caso da CPFL Paulista nós tivemos aqui o IGP-M de 6,27% menos o Fator X total de 1,19%, o que dá 5,08. E no caso específico da RGE, o mesmo IGP-M de 6,27%, menos o 0,18% que é o Fator X total, o que dá 6,09%.

Então esses são os valores, os restantes dos valores para se ter o IRT total de 21% na CPFL Paulista, e quase 19% na RGE, são os componentes financeiros fruto, naturalmente, de a Companhia estar financiando os consumidores ao longo do ano passado, seja pelo despacho adicional de térmicas, pela variação do câmbio, como vocês podem observar os detalhes do lado esquerdo, o câmbio atribuído a Itaipu no RTP de 2008 era de 1.75, nós tivemos variações, todos acompanharam, chegando o câmbio próximo de 2.40, então a Companhia paga a cada 10 dias de Itaipu ao câmbio do dia, então ela acabou adiantando para o consumidor um conjunto de valores, o que determinou aqui esses componentes financeiros mais altos.

Além da aplicação, naturalmente, de reajustamentos tarifários para geradoras e, no caso de Itaipu, além do impacto de câmbio, nós temos um aumento real da tarifa... um pouco superior a 8% em janeiro.

Com isso fechamos aqui a avaliação das revisões tarifárias. Eu falava no início da apresentação, como um destaque, a conclusão do processo de cisão da CPFL Jaguariúna, detalhando que esse processo incorporou o veículo Perácio na CPFL Jaguariúna em fevereiro. Em março nós fizemos a cisão da Companhia, incorporando as partes cindidas nas controladas, e os direitos e obrigações não relacionados às controladas na Holding.

Por isso que nós estamos com as operações já diretamente ligadas a Holding, são esses os sete ativos: quatro distribuidoras, com as participações aí detalhadas; duas empresas relacionadas às atividades de comercialização de energia e serviços, e uma companhia, uma participação na CPFL Jaguari.

Então, por conta disso... que detém algo como 7%, 6,93% na Usina de Lajeado, por conta disso nós temos aqui uma redução, também tivemos autorização da Aneel de fazer uma redução de capital de 63 milhões, isso já viabilizou uma parte dos pagamentos que haviam sido feitos quando da aquisição dessa companhia, e permite, principalmente, dois eventos que eu acho importante: essa redução de capital, melhora o WACC das quatro distribuidoras em torno de 2,3 pontos percentuais, adequa essa estrutura de capital, alinhada a estrutura de capital proposta pelo regulador, então é uma vantagem importante.

E do outro lado, permitiu também a incorporação do benefício fiscal de R\$ 48 milhões, fruto do ágio pago nessas operações. E uma parte dele, já 2 milhões, aproveitados aqui no primeiro trimestre de 2009.

Vamos aqui, como falava também no início, referente à questão de inadimplência, uma preocupação de analistas e investidores, nós fazemos um detalhamento do ocorrido aqui nas nossas operações. Na página 15 pode ser visto que a inadimplência no Grupo tem uma subida de 1,46% da receita líquida para 1,49%, um aumento de 0,03% pontos percentuais. Ao mesmo tempo em que a inadimplência da atividade econômica, por exemplo, no estado de São Paulo, aumenta de 7,6% no primeiro trimestre do ano passado para 9,2%, acho que aí revela o porquê da preocupação.

E é importante detalhar para vocês em que pese a nossa inadimplência em termos percentuais ter aumentado 0,03% pontos percentuais, o estoque de inadimplência reduziu 4,4%, ou seja, nós tínhamos R\$ 194 milhões de inadimplência ao final do primeiro trimestre de 2008, e temos R\$ 186 milhões ao final do primeiro trimestre de 2009.

E por quê que isso acontece em valores de estoque e em pontos percentuais é ao contrário? Porque nós tivemos uma redução da nossa receita líquida, fruto, como havíamos detalhado no início, da redução das tarifas pela revisão tarifária. Mas em que pese isso, é importante destacar tanto uma redução não muito grande, mas uma redução de 0,99% para 0,90% na Santa Cruz, e uma redução maior na RGE, de 3,15% para 2,45%, pequeno aumento na CPFL Jaguariúna para cerca de 1%.

Então isso está relacionado principalmente a uma forte atuação dos clientes do grupo B, com acordos judiciais, com aumento da negativação, se há compras, esse elemento é determinante. E a antecipação aos movimentos de inadimplência com monitoramento diário dos clientes. Então é isso o que permitiu a gente reduzir o estoque e manter praticamente o mesmo nível percentual de inadimplência no Grupo, está funcionando muito bem.

Vamos agora só à página 16 para falar sobre a questão da conclusão da Usina de 14 de Julho. Vocês têm a transparência demonstrando, uma potência instalada de 65 MW na nossa participação, é uma usina de 100 MW, onde nós investimos R\$ 317 milhões, e nós temos aqui uma receita dessa proporção da ordem de R\$ 33 milhões. É uma usina concluída, a primeira unidade entrou em 25/12/2008, a segunda unidade em 12 de março de 2009, então fechado isso.

E o destaque, a aprovação pelo Comitê Executivo do MDL – Mecanismo de Desenvolvimento Limpo – da ONU, com o registro do projeto de crédito de carbono dessa usina para o período de 2009 a 2016, e pode ser renovado por mais dois períodos de sete anos cada um, onde nós tivemos o reconhecimento de 118 mil certificados de emissões reduzida por ano, o que, nos valores que nós temos transacionados, dá alguma coisa na casa de €1 milhão por ano.

Muito bem, passamos então à Usina de Foz do Chapecó, na página 17, para reportar o estágio. Lembrando que essa usina, começamos a construção no final de 2006, em dezembro, já temos aqui, em março de 2009, 67% das obras concluídas, para entrar em operação ao final do primeiro semestre do ano que vem. Investimento já realizado de R\$ 815 milhões pela CPFL, e um investimento total, feito inclusive com os nossos sócios, de 1.328 milhões. É uma usina então muito importante, onde a CPFL tem uma participação de 51%, e nós estamos rigorosamente em cima do nosso cronograma.

Passamos na página 18 só para reportar também, por intermédio de fotografias, o desenvolvimento da CPFL Bioenergia, na construção da primeira UTE Baldin. Onde nós já temos 43% das obras realizadas até abril, começamos isso em final de agosto do ano passado, e pretendemos já ter a conclusão em março do ano que vem, gerando já uma energia suportada para a CPFL Brasil de 24 MW médios/safra.

Finalmente, praticamente concluindo a nossa apresentação, nós vamos aqui para uma avaliação na página 19 do desempenho das ações. Nesse período tivemos uma valorização da CPFL de 8,9%, contra 9% do Ibovespa e 9,4% do setor. Em Nova York esse desempenho é mais presente, 19,3% CPFL contra 1,7% do Dow Jones Brazil Titans, os 20 ADRs mais negociados brasileiros na Bolsa de Nova York, uma valorização de 1,7%, ao mesmo tempo em que Dow Jones cai 13,3%.

O destaque importante nesse trimestre é a retomada de volumes na Bolsa de Valores, e a retomada de volumes também com operações em CPFL Energia. Nós chegamos então, no mês de abril, a R\$ 30 milhões de volume médio diário - 18 milhões na Bovespa, 12 milhões em Nova York - um número médio de negócios da ordem de 1.340 mil, o que é bastante forte.

Lembrar vocês, na página 20, com relação a essa emissão de notas promissórias. Finalizamos então essa emissão no dia 29 de abril passado, uma operação de 180 dias para a CPFL Leste Paulista, CPFL Sul Paulista e CPFL Jaguari, e de um ano para CPFL Paulista, RGE e CPFL Geração, que são as principais tomadoras.

O total dessa oferta foi de 495 milhões, nós tivemos uma remuneração de 118% do CDI, travamos a taxa, tivemos um pedido de praticamente quatro vezes esse volume na oferta, 100% dela absorvida então pelo mercado. O que é uma boa notícia, quer dizer, o mercado de crédito está voltando, e a CPFL teve a satisfação de ser a primeira a retomar ações na área financeira.

Detalhando então um pouco da área financeira, na página 21, nós temos aqui o detalhamento da nossa dívida líquida ajustada, ela, de forma financeira, de 6.490 milhões. Há que se adicionar a esse endividamento também o contrato de financiamento com a nossa entidade privada de previdência, no total de 529 milhões, o que totalizaria uma dívida de 7.019 milhões. Nós tínhamos, ao final desse trimestre, caixa da ordem de 869 milhões, ativos regulatórios de 556 milhões, o que perfaz então uma dívida líquida ajustada de 5.595 milhões, que corresponde a uma queda de 1% em relação ao valor reportado no último tri de 2008.

Embaixo nós vemos o comportamento dessa dívida no *ratio* de dívida líquida ajustada por Ebitda. Ele cai um pouco então, fruto dessa pequena queda da dívida, para 1,98. E é sempre importante destacar que aqui se incorpora financiamentos feitos, principalmente à Usina de Foz do Chapecó, que ainda não produz Ebitda, fazendo esse *disclosure*, nós estaríamos com uma relação dívida/Ebitda de 1.77.

E a boa notícia, que é aquela que nos traz uma perspectiva também favorável, fruto da redução do CDI principalmente, da Selic, ela aparece na página 22, portanto, conseguimos ver que o custo nominal da nossa dívida caindo de 13,9% para 13,5%. E também retomando aqui sob o ponto de vista de custo real, 7,4%. Essa queda do CDI nos beneficia, como podem ver na parte debaixo, o CDI já significa hoje 57% da nossa dívida em termos de indexação. O segundo é o TJLP com 30%, e IGP, que é fruto da indexação da dívida do Fundo de Pensão, IGP-DI + 6 são 10%. Isso mantém a nossa estrutura de capital equilibrada, capital próprio, 49%; capital de terceiros, 51%.

Eram essas as colocações, eu, junto com meu grupo, Filippo, e outros diretores aqui presentes estaremos à disposição para perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

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

Com licença, nossa primeira pergunta vem do Sr. Felipe Leal da Merrill Lynch.

Sr. Felipe Leal: Bom dia Wilson, bom dia a todos. A minha pergunta é sobre o lado regulatório, gostaria de saber como você interpretou os recentes comentários por parte da Aneel sobre potenciais mudanças de metodologia nos reajustes de distribuição, principalmente relacionados à equiparação de tarifa entre regiões, e mecanismos de amortização de impactos para o consumidor final?

Sr. Wilson Ferreira Júnior: Evidente, Felipe, da forma como reportado pelo jornal, há alguma preocupação. Toda mudança tem que ser vista com atenção. Mas eu tenho convicção... por característica pessoal eu conheço muito... eu tive muito relacionamento com o diretor-geral, que é um profissional muito qualificado, experiente na área de distribuição, foi funcionário por muitos anos da CEB, é uma pessoa experimentada no tema, além de ter tido já participações relevantes no Ministério, e agora na agência. Então é um profissional que tem consciência do setor elétrico, da sua importância, e das partes do setor.

Agora, evidentemente, a gente tem que reconhecer que, para o consumidor, variações bruscas... o consumidor costuma reclamar do aumento de 20% e também não faz o elogio da queda de 20% que teve no ano passado. Então isso, evidentemente, que se você olhar uma notícia de forma parcial, o entendimento pode ser bastante comprometido.

No caso específico da tarifa da CPFL, que foi recentemente anunciada de 21%, apenas 1,4% desses 21% se refere ao que reajustou a Parcela B, esse é o efeito total. Os outros 20% estão relacionados, primeiro, ao aumento do câmbio, que é um fator incontornável, e que foi a razão de se criar uma conta gráfica.

Acontece que as distribuidoras tiveram que suportar ao longo desse ano, em particular esse último quadrimestre, esse ajuste do câmbio, antecipando para o consumidor esses valores. Portanto, pagando ao dólar do dia a Itaipu, que não teve nenhum tipo de comprometimento no seu fluxo, a gente tem acompanhado com atenção as discussões, os pleitos feitos pelo país vizinho, nosso sócio no tema, mas essa companhia funciona com seu caixa rigorosamente em dia, porque nenhuma distribuidora pode inadimplir com essa companhia. Lembrando que ela recebe ao dólar do dia, e ainda teve no mês de janeiro um aumento de cerca de 8%, como eu havia falado.

Obviamente, quer dizer, o que se passou para o consumidor foram despesas incorridas, 20% praticamente dos 21%. Despesas que foram feitas, ou com a cadeia de geradores,

com os aumentos autorizados, ou pela sistemática particular de Itaipu, pagamento do dólar do dia, e para o consumidor a segurança do fornecimento no ano, como o ano passado, que foi um ano seco e, portanto, demandou o despacho das termoeletricas.

Evidentemente isso tem um custo, e ele foi integralmente suportado pela distribuidora com a seguinte característica: indexado à CDI. Eu estou reportando a vocês uma nota que emitimos agora, 118% do CDI, é a mesma companhia que financiou o consumidor a 100% do CDI, ela tomou recursos para viabilizar esse empréstimo a 118, portanto teve também um prejuízo.

Então eu acredito que a discussão é uma discussão que tem que ser feita, sem dúvida nenhuma. Mas considerando a abrangência dessa discussão, que não se limita por um aumento em um momento que é particular – particular pelo efeito do câmbio, particular pelo efeito do despacho. Então há que se olhar isso com essa atenção.

Lembrar também que o consumidor, se ele está em dois anos tendo aumento de 0,64, que é o que acontece quando nós consideramos a queda do ano passado e o aumento desse ano, contra um IGP-M ou um IPCA superior a 10, portanto é mais de 10 vezes o valor que ele teve na sua tarifa, quase 15 vezes, ele teve, de fato, um ganho. E este ganho, o único agente da cadeia que contribuiu para isso foi exatamente das distribuidoras.

Então, sabendo do conhecimento que tem o diretor-geral do funcionamento desse setor, das partes desse setor, da importância de manter as distribuidoras com a capacidade de viabilizar investimentos diários, diferentemente do que acontece em geração e transmissão, de poder administrar essa cadeia inteira de inadimplência, nós recebemos uma inadimplência menor do que a que nós temos registrado no nosso balanço.

Então isso também, diferentemente de toda cadeia acima – geração, transmissão, encargos e impostos – a inadimplência é zero. Então toda a inadimplência desse setor repercute diretamente sobre as distribuidoras. Então é um agente muito importante que tem que ser preservado.

Eu compartilho da preocupação do diretor-geral no que diz respeito à variação possível de tarifas. Eu acredito que existam elementos, ou formas de se fazer de forma adequada. Lembrando sempre que nós vamos ter, ao longo dos próximos anos, reduções importantes de CCC, por conta da eliminação praticamente dos sistemas isolados. Nós teremos também reduções importantes de CDE, por conta do fim da universalização e da finalização dos compromissos iniciais de Proinfa.

E nós temos aqui a repercussão, por exemplo, do que aconteceu com a indústria automobilística quando nós tivemos uma redução da carga tributária sobre ela, em particular no que diz respeito ao IPI. Quer dizer, existem então, na minha avaliação, outros elementos possíveis de serem mexidos, para que a gente possa dar também a moticidade tarifária ao consumidor mais do que a distribuidora. Mas, por enquanto, nos últimos anos, só ela trouxe essa perspectiva ao consumidor.

Se olharmos o efeito, por exemplo, só na Paulista, que na redução de 18%, do ano passado teve uma redução da sua Parcela B da ordem de 35%, ela foi a única que reduziu. E nesse ano ela apenas recuperou 5%, é menos do que o IGP-M, dado que houve aplicação do Fator X.

Então eu quero crer que a gente deva olhar tendo a certeza de que o diretor-geral, e a diretoria da Aneel, os profissionais da Aneel, são profissionais que têm consciência da estrutura do setor, da estrutura principalmente de fluxo de capitais no setor, e vão olhar com a responsabilidade necessária para que a se mantenha o setor como um dos poucos setores que conseguiu, ao longo desse período, captar recursos, viabilizar investimentos, abrir capital, criar uma perspectiva de sustentabilidade, ao mesmo tempo em que ele produziu, sim, moticidade tarifária – pela primeira vez no país nós tivemos uma redução de tarifa aplicada a vários consumidores – e aumentou, ao mesmo tempo, a universalização.

Eu acredito ainda na competência, na inteligência dos profissionais, para que a gente olhe isso com uma perspectiva de longo prazo, sabendo que existem outros elementos, ou vários elementos na cadeia, que podem ser modificados para trazer ainda mais moticidade, e talvez mais equilíbrio entre as regiões.

Sr. Felipe: Tá certo. Obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Sérgio Tamashiro do Banco Itaú.

Sr. Sérgio Tamashiro: Eu tenho uma pergunta aqui sobre oportunidades de aquisições, M&A. Queria saber mais onde é que está o foco da empresa? Você tinha feito aqui uma menção que o Ebitda agora de geração e comercialização está em torno de 40%. Queria saber onde vocês querem chegar? Realmente aumentar para mais de 50%? Onde é que está o foco da empresa em *greenfield*, em geração, em transmissão, ativos secundários, primários?

Tem interesse em outros ativos aqui da Endesa, já se falou que a Cemig tinha interesse. Se vocês, caso esses ativos estejam à venda, se vocês vão estar vendo essa diversificação indo para o nordeste, quer dizer, saindo desse foco do sudeste, sul?

E depois também, qual que é esse interesse ainda de vocês agora por Belo Monte, Tapajós, e outras distribuidoras? Obrigado.

Sr. Wilson: Muito bem Sérgio, eu vou dividir a resposta em duas partes. Do ponto de vista de estratégia de grupo, a estratégia é continuar focado como um grupo de distribuição de energia, portanto, o segmento de distribuição que atinge praticamente 2/3 do nosso resultado, é o segmento que continuará sendo objeto e foco da nossa estratégia.

Então entendemos que essa divisão de 65% em um ativo regulado, e 35% em ativos que já tem uma regulação... eu diria assim, que é menos afetado por regulação, por ato discricionário, periódico, como a revisão tarifária, seria uma divisão adequada. Nós

estamos satisfeitos com essa participação. O foco é crescimento orgânico em distribuição, e crescimento, naturalmente, por aquisições.

Agora, entrando um pouco na estratégia dos demais segmentos, a atividade de geração, o foco continua sendo também de crescimento, para manter essa participação, porque nós temos um crescimento orgânico expressivo nas distribuidoras, que pode ser ainda ampliado no caso de aquisições.

Então nós olhamos com atenção oportunidades na geração com duas características: a primeira, de grandes projetos. Então nós estamos... eu já deixei isso público desde o ano passado, nós estamos com uma equipe já envolvida em uma avaliação prévia de todos os documentos disponíveis sobre Belo Monte, que é o próximo empreendimento a ser licitado, muito provavelmente ao final desse ano.

Então nós estamos com uma equipe bastante focada nisso, para a gente tentar ter alguns elementos para otimização de projetos para que possamos ter uma vantagem nesse leilão. Entendemos que pela dimensão de um empreendimento como esse, naturalmente ela vai determinar em algum momento mais proximamente... um pouco antes do leilão, a formação de consórcios, de tal maneira que você possa compartilhar também com outros empreendedores públicos e privados o risco desse empreendimento, um empreendimento de grande porte.

Mas nós entendemos que sim, pela nossa característica de investimentos em energia renovável, que tenhamos que estar presentes com uma participação relevante no empreendimento de Belo Monte. Estamos nos preparando com determinação nesse caminho.

Mas entendemos que não é só essa a forma de se expandir no mercado de energia, nós então olhamos também com atenção o seguimento de biomassa, que nós queremos liderar, nós já somos o maior comprador, mas queremos participar da liderança na produção de energia. Então o investimento na Usina Baldin é o primeiro de uma série que nós pretendemos estar anunciando em um futuro próximo.

E olhamos também o parque de PCHs, com essa nova regulamentação, acho que temos uma característica. E ambos, tanto biomassa, quanto PCH, podem potencializar a nossa ação na área de comercialização no mercado livre, pelas características de incentivos que essas duas fontes tem sobre o efeito da redução de TUSD, complementam a nossa estratégia em geração, projetos de grande porte como Belo Monte, e projetos de pequeno porte que, em combinação com a nossa comercializadora, pode nos trazer uma vantagem.

Quero complementar essa ação compartilhando também que estamos estudando, já desde o ano passado, os parques eólicos, e entendemos que também nessa atividade nós devemos ter empreendimentos no futuro. Então essa é a estratégia básica da companhia – crescimento orgânico e por aquisição em distribuição, mantendo o perfil do grupo como um grupo distribuidor. E crescimentos na área de geração por fontes de grande porte, como Belo Monte, e fontes qualificadas, ou diferenciadas, como PCHs de biomassa, podendo ter nesse mix também eólica.

Sob o ponto de vista da regionalização, obviamente toda a alternativa de investimento para crescimento nós estaremos olhando, em particular se forem boas alternativas, e certamente os ativos da Endesa também o são. Então nós estaremos sempre atentos a esse processo.

Sempre tendo a responsabilidade de poder dar passos no sentido da aquisição que possam ser avaliados pelos investidores, pelos analistas, como criadores de valor, onde nós possamos potencializar as nossas capacidades técnicas e organizacionais, de tal maneira a poder, muito rapidamente, criar valor por operar mais eficientemente cada uma dessas operações. Então, óbvio, estaremos atentos e avaliaremos essas alternativas.

Agora, sem dúvida nenhuma, nós entendemos que a maior vantagem, no caso de distribuição, deve ser feita, ou vai ser verificada, sempre pela característica regional, quer dizer, não que não se possa operar mais eficientemente uma operação no norte, nordeste, é possível sim, mas ela não potencializa todas as capacidades que a geografia permite amplificar.

Então, se nós tivéssemos, respondendo a sua pergunta, a mesma opção em termos, por exemplo, preço por consumidor, ou por KWh comprado no norte, no sudeste ou no sul, nós, obviamente, daríamos preferências às do sul. E mesmas condições, nós não temos dúvida que uma operação geograficamente próxima ou contígua, pode trazer ainda mais valor.

Sr. Sérgio: Ok. Muito obrigado.

Operadora: Com licença, senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um. 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 Ferreira Júnior: Muito bem, eu queria novamente agradecer a atenção que tiveram de participar dessa teleconferência. Destacar a nossa felicidade em concluir processos de revisão, que são processos periódicos, difíceis, onde é necessário, naturalmente, negociações. Saímos desse processo satisfeitos, fortalecidos, e com perspectivas que se alinham as perspectivas brasileiras no sentido da crença de uma retomada progressiva da economia brasileira, e principalmente uma saída dessa crise, já com uma perspectiva de crescimento neste ano ainda de 2009.

Eu acho que os números que eu compartilhei em termos de mercado, vou procurar aprofundar com meu time essas avaliações para compartilhar com o mercado de analistas e etc. Ele já tem algumas evidências, o que nos permite ser otimistas. Tivemos, como falei, operações importantes na área de mercado livre nesse último leilão, operações que serão determinantes terão relevância nos nossos resultados futuros, nesse ano, nessa atividade. Vemos com otimismo principalmente o comportamento do setor residencial e comercial, volumes importantes como pude compartilhar, inclusive nesse mês de abril.

E acreditamos que tal como o segmento de papel, segmento de alimentos que já estão com uma atividade superior a que tinham no ano passado, outros setores, com o tempo, terão comportamentos semelhantes, e a Companhia muito bem posicionada regionalmente, como estamos, poderá ter vantagens em relação a esse mercado.

Continuamos atentos, sem dúvida nenhuma, aos processos de aquisição, aos movimentos que venham a ocorrer. Nosso foco, como falei, continua em distribuição, com participações para manter essa estrutura praticamente de participações no nosso negócio, nas atividades de geração e de comercialização, e somos otimistas, como um todo, em relação a essas perspectivas. Agradeço novamente a atenção de todos e estaremos juntos em uma próxima oportunidade. Obrigado.

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