



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T05
CPFL Energia
10 de agosto de 2005**





Operadora:

Bom tarde e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da CPFL Energia para a discussão dos resultados referentes ao segundo trimestre de 2005. Estão presentes hoje conosco os senhores: Wilson Ferreira Junior - Presidente; José Antonio Antonio Filippo - Vice Presidente Financeiro e de Relações com Investidores; Reni Antonio da Silva - Vice Presidente de Estratégia e Regulação e Vitor Fagá de Almeida - Gerente de Relações com Investidores.

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

Esse evento também está sendo transmitido, simultaneamente, pela Internet, via Webcast, podendo ser acessado no endereço <http://ri.cpfl.com.br>, onde se encontra a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay desse evento estará disponível logo após seu encerramento.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da CPFL, 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 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 – Presidente da CPFL, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Ferreira Jr., pode prosseguir.

Wilson Ferreira Jr.:

OK. Boa tarde a todos, muito obrigado pela atenção da presença aqui ao nosso anúncio de resultados do segundo trimestre, no primeiro semestre de 2005. Eu queria, antes de iniciar a apresentação, também falar para vocês que hoje nós estamos aqui com a presença dos dois vice-presidentes da Companhia, o Sr. Hélio Vianna, que é da área de distribuição, e Miguel Saad, que é da área de geração, então podendo até enriquecer, eventualmente, o debate, na sequência das perguntas.

Bom, o nosso objetivo hoje está colocado claramente aqui na página 2, além de apresentar os resultados da Companhia e os destaques, eu vou comentar aqui a evolução recente dos negócios na área de



distribuição e comercialização, e também de discutir a evolução da nossa agenda de criação de valor, é um formato que a gente vai passar a adotar a partir de agora, até para facilitar aos senhores analistas a incorporação de números ou de perspectivas da Companhia, através do debate. Com isso, nós resumimos aqui na página 3 os nossos pontos, que nós vamos abordar hoje, falando dos resultados, do mercado de capitais, desempenho dos segmentos de negócios e dessa agenda de criação de valor.

Vamos dar início aqui, já na página 5, aos destaques de resultados da CPFL Energia. É com grande satisfação de a gente está anunciando hoje um número de R\$ 401 milhões no primeiro semestre de 2005, esse resultado decorre especialmente num crescimento de 12% na receita, com reflexos no EBITDA, de 30%, e quando a gente está comparando isso, especialmente no segundo trimestre de 2005 contra o segundo trimestre de 2004.

É importante destacar então que nesse trimestre nós estamos aqui atingindo um lucro de R\$ 235 milhões, ele se compara com o segundo trimestre do ano passado num crescimento de 72%, ou seja, 72% em cima de R\$ 137 milhões, e vocês se recordam já no primeiro semestre do ano... no primeiro trimestre, perdão, a nossa Companhia atingiu R\$ 166 milhões. Isso significa então que no segundo trimestre ela está incorporando cerca de 45% a mais de resultado na última linha.

Destacamos também, nesse trimestre, a evolução da nossa estrutura societária, duas operações que já eram de conhecimento dos senhores analistas. Uma especialmente voltada ao IFC, nós anunciamos que poderia haver a conversão de US\$ 10 milhões por trimestre, tivemos um conjunto de discussões com o IFC, e vamos falar mais atentamente sobre isso, mas há uma conversão então do valor remanescente, o que é muito bom para a Companhia, porque incorporamos um belíssimo acionista, e também temos uma redução importante nas despesas financeiras.

Além disso, nós concluímos a operação de migração dos minoritários da CPFL geração, e, por conta de tudo isso, nós temos então a incorporação de 1.15 % no nosso free float, algo com R\$ 125 milhões a mais em ações em circulação da CPFL energia. O crescimento de 69% na receita bruta da nossa CPFL Brasil, a nossa comercializadora, com destaque importante no aumento de vendas ao mercado de consumidores livres, vou pontuar esse assunto, e, finalmente, a licença de operação, a licença que nos autoriza aqui, nos autorizou o enchimento do lago de Barra Grande, mantendo, então, a perspectiva de cronograma de entrada em operação dessa usina, em 31 de Outubro.

São fatos muito importantes, a gente passa para a página 6, só para dar um detalhamento de alguns dos números que nós temos aqui da CPFL Energia, então, em primeiro lugar, o que determina aí um crescimento de receita são as vendas de energia a clientes finais. Então, nós



estamos falando e vendas das nossas 3 distribuidoras, Paulista, Piratininga e RGE, além das vendas de consumidores livres, realizadas pela CPFL Brasil.

Nós estamos então reportando um aumento de 6,4% na comparação trimestral de 2005 e de 2004, e de 5,6% na comparação semestral, o semestre encerrado aqui em 31 de junho passado. Nesse período nós tivemos também o ingresso neste último trimestre de mais 35 mil novos clientes, e há um destaque importante no crescimento dessas vendas, notadamente no segmento residencial e comercial. Não se assistia crescimento tão exuberante desde a época do racionamento, falamos aqui de 7,4% na classe residencial e de 12,4% na classe comercial. Então, resultados bastante positivos e, além do destaque que eu já havia falado, e a gente pontuará com mais detalhes quando falarmos da comercializadora, e um crescimento de vendas de 129% a consumidores livres.

Tudo isso, naturalmente, impacta positivamente a nossa receita, que além do crescimento de mercado é afetada por reajustes tarifários que ocorreram nesse segundo trimestre, notadamente o reajuste da CPFL Paulista, que vocês estão olhando aqui, 18,76, na verdade ele foi anunciado de 17,74. Nós tivemos aqui, vamos falar do reconhecimento de uma diferença que virou ativo regulatório, totalizando os 18,76. Tivemos também o reajuste na RGE no final do mês de abril, de 21,93, e, no mesmo mês, tivemos o reajuste das nossas operações das CPFL centrais elétricas, que comandam aquelas 19 pequenas centrais de hidrelétricas no estado de São Paulo, ela teve mais 11% ou 12%.

Ora, a composição desses reajustes tarifários com o aumento de mercado das distribuidoras e o expressivo aumento na comercializadora produziram, então, um aumento de receita na comparação trimestral de 12%, e, na comparação semestral, de 13%, atingindo então R\$ 5.273.000.000,00.

Na página seguinte, nós temos então a análise do EBITDA da Companhia e seu lucro líquido. O EBITDA, então, nós estamos reportando um aumento de 30% no trimestre, e isso invoca especialmente a contribuição dos reajustes tarifários que tivemos na Paulista, RGE e na geração, além da entrada em operação da Usina de Monte Claro, eu esqueci de colocar, então atingindo R\$ 554 milhões de EBITDA no trimestre, e no semestre, então, passando da casa de R\$ 1 bilhão, atingindo R\$ 1 bilhão e 61, num crescimento de 25%.

O lucro líquido é um destaque importante na redução, já na consolidação das estratégias que tivemos na área financeira, uma redução de 24% nas despesas financeiras, o que fez com que o lucro atingisse R\$ 401 milhões, um crescimento, portanto, de 221% na comparação de mesmo período com o ano anterior.

No trimestre nós tivemos esses R\$ 235 milhões, conforme já havíamos colocado anteriormente, 72% de crescimento em relação ao mesmo



período do ano passado.

Na página 8 nós temos aqui só uma comparação para ilustrar esse processo de crescimento consistente da Companhia ao longo dos últimos trimestres, reportando, então, a cada trimestre o valor acumulado dos últimos 12 meses, ou 4 trimestres. Isso significa dizer que nos 12 meses findos em 2004, para usar a primeira figura, nós teríamos atingido então R\$ 1.557.000.000,00 em EBITDA, esse valor vai crescendo claramente aqui nos trimestres que se seguem, sempre utilizando a mesma metodologia, atingindo, então, nos últimos 12 meses finalizados aqui no segundo trimestre de 2005, o valor de R\$ 1.964.000.000,00, portanto, perto da fronteira de R\$ 2 bilhões, o que corresponde na comparação aí anualizada, de 2005 contra 2004, um crescimento de 26%.

Vocês vejam que esse valor é ainda mais expressivo na comparação percentual na última linha, e isso resulta não só então do crescimento operacional das nossas participações, de geração, distribuição e comercialização, mas também aí aliada a essa estratégia financeira que está sendo utilizada pela Companhia: redução expressiva de despesas financeiras, e também, naturalmente, aquele procedimento que tivemos aí no ano passado de revisitar os nossos cronogramas de amortização do ágio, e isso fez com que esse resultado aumentasse de forma mais expressiva do que o EBITDA, mas estamos falando aqui de um atingimento.

Então, nos últimos 12 meses de um lucro líquido de R\$ 610 milhões, comparados aí a R\$ 99 milhões no período finalizado em 2004 no segundo trimestre, um crescimento superior a 500%.

Na página 9 nós temos aqui já um pouco de detalhamento em relação à questão dessa gestão financeira bastante consistente da Companhia. A gente observa do lado esquerdo esta redução do endividamento líquido da empresa, então atingindo neste momento aqui R\$ 3,8 bilhões, e é importante destacar nesse mês, o Filippo pode colocar com mais detalhes, tivemos aí amortizações importantes, notadamente de endividamento da Paulista, no trade finance na primeira série de debêntures, ao mesmo tempo que nós estamos pela expansão na geração, onde nós estamos tomando recursos em TJLP. Essas amortizações aliadas, naturalmente, à tomada de recursos em TJLP uma alteração no nosso breakdown de moedas que estão sendo utilizadas para esse endividamento, e vocês vejam o crescimento importante aqui do IGP, de 32% no ano passado para 42% neste ano, e o IGP é a moeda ativa nesse negócio, que é o principal indexador de geração, distribuição e também de comercialização, a TJLP cresceu de 20% para 29%, então somente esses dois recursos tomados chegam a 71% do nosso endividamento.

A posição em dólar reduzindo pouco, vocês sabem que a gente tem uma política corrente nessas posições, e o CDI reduzindo-se de 41% para 24%.



Tudo isso faz, então, a gente vê isso na página seguinte, uma... na página 10, uma melhor configuração dos principais indicadores, a cobertura de juros em torno de dívida reduzindo de 0,58 para 0,35, portanto 40%, e custo da dívida nominal vindo de 19% para 15%, uma redução de 21%, aqui bastante afetada naturalmente por essa composição de índices. Vocês sabem que o CDI está bastante alto, no mesmo momento em que o IGPM tem uma redução.

No gráfico anterior a gente poderia até falar também da cobertura da dívida líquida sobre EBITDA, que se reduziu de... embora se mantendo no patamar de \$ 3,8 bilhões a dívida líquida, a cobertura sobre EBITDA vindo de 2.3x para 2x, uma redução de 14%.

Ao mesmo tempo em que, ao tomar recursos do BNDES e TJLP, nós estamos aumentando o prazo médio das nossas dívidas, e aí então na comparação do semestre no findo em 2004 com o semestre atual, nós temos aqui a dilatação do prazo médio das dívidas de 5.2 anos para 6,3 anos.

Sacamos ainda, no caso da holding, a holding tinha, em 30 de junho do ano passado, R\$ 982 milhões, isso era exatamente aquela debênture cara que nós quitamos no final de setembro, e mais a posição do empréstimo do IFC.

A posição vocês vêem em 30 de junho de 2005, era somente a posição do IFC, aqueles US\$ 30 milhões, R\$ 104 milhões, e no dia 25 de julho eles fizeram a conversão, portanto nós não temos mais nenhuma dívida na holding. Isso é importante porque, além da ineficiência fiscal, isso, naturalmente abre um canal importante aí, até para remuneração do dividendo dos acionistas.

Bom, entramos então agora numa discussão na página 11, sobre o desempenho da Companhia no mercado de capitais, acho que notícias boas, na comparação da empresa, então... do lado esquerdo, temos aqui o desempenho das ações no Ibovespa, 18,5% contra 13,7% do índice de energia elétrica, contra -0,6% do Ibovespa, comportamento esse que aliado aí à depreciação cambial, notadamente do dólar em relação ao real, fez com que também as nossas ADRs tivessem uma valorização ainda acima dos 18,5%, de 35,6% contra 13% do Dow Jones Brazilian Titans, dos 20 maiores ADRs brasileiros comercializados na bolsa, que performou em 3,4, enquanto o Dow Jones 1.3.

Esses valores se referem a essa valorização à qual eu faço referência, exatamente é o período do primeiro semestre, utilizando resultados até o dia 31 de julho. Então, nós estamos fazendo uma comparação de 7 meses.

Do outro lado, nós temos aqui a Companhia além da criação de valor percebido nas bolsas de São Paulo e Nova Iorque, ela também tem agraciado os seus investidores, os seus acionistas com pagamentos de



dividendos. Vocês vêem então aqui a posição dos dividendos pagos na base semestral, conforme a nossa política, o valor mínimo é de 50%, nós temos distribuído 95%, e estaremos distribuindo R\$ 401 milhões se tivermos aprovação dessa distribuição, no dia de ontem já anunciada ao mercado.

Se a gente for olhar então o dividend yield da Companhia, e olhando sempre nos últimos 12 meses, no final do ano passado então nós tínhamos um dividend yield de 3,42%, e aí utilizando os últimos 12 meses findos aqui no primeiro semestre de 2005, nós estaríamos falando num dividend yield de 6,45%.

Então conforme inclusive já falamos ao mercado, quer dizer, é um crescimento importante dessa fonte de liquidez para o acionista, investidor de CPFL Energias.

Na página 13 nós temos aí um detalhamento da crise de dois movimentos que eu fala no início, ou seja, a conversão do empréstimo do FC tomada em junho de US\$ 40 milhões, primeira tranche em maio deste ano, já anunciada ao mercado, e a segunda tranche também anunciada ao mercado, realizada no dia 25 de julho passado, de US\$ 30 milhões.

Do outro a migração dos minoritários de CPFL Geração, R\$ 88 milhões foram convertidos em capital, através da emissão de 3.783.000 ações de CPFL Energia, e, com isso, nós tivemos então, como pode ser observado na comparação do breakdown de acionistas na parte de cima, e na parte de baixo um movimento de dezembro de 2004, um movimento de julho de 2005, ou seja, a gente consegue observar um crescimento do free float, então, atingindo 16,80%, uma pequena jurisdição dos acionistas controladores dos valores que estão aí apresentados aos senhores.

Este aumento do free float, na página 14, de 15,65 para 16,8 corresponde a um aumento do valor em circulação de R\$ 124 milhões, praticamente, ou seja, são 6.737.000 ações de CPFL Energia, que foram emitidas e permitiram este aumento.

Isso já tem repercutido no aumento de volume negociado, nós tínhamos uma negociação em torno de R\$ 4,7 milhões diários, passamos a ter já em junho R\$6,8 milhões, e isso também se deve, naturalmente, à ampla cobertura que tem sido feita pelos analistas, nós já temos 11 instituições reportando CPFL, divulgando relatório, 9 delas recomendando compra, e outras 6 em fase de preparação. Portanto, devemos aí ir muito rapidamente a uma posição de benchmark em termos de cobertura dos analistas, e já prevendo o ingresso da Companhia nos principais índices.

Entramos agora no primeiro semestre no ITAG e no Índice de Governança Corporativa da Bovespa, pela qualidade... pelos direitos das ações da CPFL Energia, ordinárias, novo mercado e tag along



100%, e entramos também no índice Dow Jones Titan, dos 20 maiores ADRs brasileiros na bolsa Nova Iorque. E, obviamente, considerando que estamos na 62ª em relação ao nosso índice de negociabilidade, e negociando ações diariamente, é provável então que já no próximo trimestre, quando nós completamos 12 meses então da ação na bolsa brasileira, nós tenhamos aí o ingresso na Companhia, tanto no IBX100, quanto no Índice de Energia Elétrica.

São dados importantes, porque, naturalmente, os principais investidores começam a copiar os índices e a CPFL passará então a fazer parte de uma opção de compra desses investidores.

Com tudo isso, na página 15 a gente vê então já esse movimento que nós falamos, principalmente de CPFL Geração, não sei vocês se recordam, mas até o mês passado nós tínhamos 97%, então agora temos 100% de controle da CPFL Geração, 100% na comercialização e ainda quase 95% na parte de distribuição, e eu vou falar alguma coisa sobre isso um pouco mais à frente, na nossa agenda de criação de valor.

Passamos então aqui aos comentários rápidos em relação aos segmentos de negócio da Companhia, iniciando pela parte de distribuição, na página 18 os principais destaques desse negócio, tivemos aqui um aumento de volume de vendas na comparação trimestral de 6,8%, a comparação no trimestre de 2005, segundo de 2005 contra segundo de 2004, o negócio de forma consolidada, um aumento de 10% na receita, 23% no EBITDA e 28% no lucro líquido, e um destaque no crescimento da TUSD, aquela tarifa que é utilizada para pagamento dos consumidores que decidem se tornar livres, nós tivemos 100% na tarifa na comparação também do mesmo trimestre. Finalizamos o trimestre com pouco mais 5,5 milhões de consumidores, um crescimento de 2,6% quando comparado ao segundo trimestre do ano passado.

E um dado bem relevante: a Companhia Paulista de Força e Luz e a Companhia Piratininga de Força e Luz foram as duas primeiras empresas concessionárias a concluir o chamado Programa de Universalização, programa que é envolvido então naquele [...] que vocês conhecem, o programa 'Luz para todos'. Então, essas duas concessionárias são 100% universalizadas, então nós continuamos com um processo de crescimento que já é conhecido de vocês, mas exclusivamente com consumidores que não precisam ser atendidos no programa 'Luz para todos', então, consumidores que custam seguramente menos para a Companhia em termos de investimentos do que aqueles outros. Este programa teve um investimento de R\$ 16 milhões então, até o final deste primeiro semestre.

Na página 19 temos aí os principais dados de mercado, as vendas na área de concessão, e a gente está diferenciando aqui as vendas na área de concessão porque parte delas viram vendas com consumidores cativos, e aí a gente vê o movimento de saída de consumidores livres,



e, do outro lado, a repercussão da saída no acréscimo da TUSD. Então, nós estamos aqui apresentando a Companhia na área de concessão de CPFL, se atingiu aqui um volume de vendas de 18,786GW/h, um crescimento de 6,7% na comparação semestral, e o 6,8 que eu já havia colocado na comparação trimestral.

Vocês vejam que este volume aqui como cativos nas nossas distribuidoras, nós temos aqui uma pequena redução de 4,5 % na comparação semestral, então a diferença entre 18785 e 15570 é exatamente as vendas realizadas aos consumidores livres, que pagam exatamente essa tarifa de TUSD que está embaixo, passando então as nossas companhias a arrecadar R\$ 206 milhões de reais com este pagamento pela permissão de uso do seu sistema de distribuição para esses cerca de 3300 Gw/h que saíram das nossas áreas de concessão.

Então, é um crescimento importante, de R\$ 90 milhões para R\$ 206 milhões, de 130% na posição semestral e de 108%, como eu havia falado, a posição trimestral.

Queria destacar aqui que 8 clientes saíram da nossa área de concessão neste período, e nós vamos estar falando que 6 deles foram capturados na nossa CPFL Brasil.

Passo à página 20 para demonstrar então esses... como é a composição de mercado da Companhia, é importante destacar que residências, comércio e rural, todos atendidos de baixa tensão, todos consumidores cativos, fazem parte então agora de 50% do mercado da Companhia, são absolutamente cativos, os outros, que é a iluminação pública, sistemas de saneamento de água e esgoto e poderes públicos, mais 11%, e os demais, 39% na área industrial, de baixa e alta tensão.

Vocês têm aqui o consumo aberto então na área de concessão e nos valores faturados com maior detalhamento, destaque aqui, como eu havia colocado, do segmento comercial, do segmento residencial ao longo desse período.

Na página 21, os principais números financeiros da distribuição, eu já havia colocado, atingiu então 4.885.000.000 de receita bruta, crescimento de 11% no semestre, o EBITDA atingindo quase R\$ 800 milhões, um crescimento de 23%, e o lucro líquido de R\$ 311 milhões, um crescimento então de 151% contra 124% do mesmo semestre do ano anterior.

Vamos estar falando aqui na nossa agenda de agregação de valor de um trabalho importante, que, sem dúvida nenhuma, contribui para esses resultados, que é o trabalho de redução das nossas perdas comerciais na Paulista, na Piratininga e na RGE.

Podemos passar então agora ao segmento de comercialização, eu havia colocado no início da apresentação um destaque do grupo nesse trimestre ou neste semestre, em primeiro lugar pelo crescimento



importante do mercado de venda de energia para consumidores livre, atingindo aí cerca de 1593 Gw/h no trimestre, no semestre cerca de 3000 Gw/h, um crescimento na posição trimestral de 134%, falava da captura de 6 clientes livres dos 8 eu saíram das distribuidoras do grupo, porém, o acréscimo de mais 6 vindos de fora da área de concessão. Com isso, o grupo atinge 74 consumidores livres no Brasil, o que corresponde a um market share de 24%. Então, a Companhia tem crescido, mais do que mantido a sua participação de mercado, ela tem crescido além daquilo que nós reportávamos no final do ano passado, 19% de market share, e a Companhia atinge agora 24% de market share, à custa da estação.

E é relevante colocar isso aos senhores e senhoras porque o desempenho desses consumidores, esses 74 consumidores, líderes em mercado na maioria das suas atividades, ele performou... se a gente só lembrar da página... [vocês me perdoem aqui] da página 20, vocês observem que nós tivemos na Companhia, na área de concessão da Companhia, um desempenho da indústria de 4,9%. No desempenho da indústria faturada como commodity de menos 18,75. Eu estou colocando isso especialmente para colocar os 4,9%, esse foi o desempenho da indústria na área de concessão de Paulista, Piratininga e RGE.

E, as indústrias, das 74 empresas atendidas por CPFL Brasil não cresceram 4,9%, elas cresceram 16,8%. Então, é esse desempenho extraordinário dessas indústrias que estão envolvidas notadamente nesse processo de crescimento das exportações e a agroindústria que contribui para esse resultado excepcional aqui da CPFL Brasil observado na página 24, um crescimento de receita de 63%, atingindo 640 milhões, um crescimento do EBITDA de 150%, atingindo 115 milhões, com destaque para essa posição dos 88% crescendo nesse trimestre, atingindo 57 milhões.

Isso é fruto, naturalmente, desse crescimento desigual das indústrias, desses 74 clientes atendidos pelo Grupo, pela CPFL Brasil.

Tudo isso repercutindo então na última linha, numa companhia que não tem alavancagem nenhuma, aliás, tem aplicação de recursos de caixa, que atingiu então 78 milhões de lucro líquido, praticamente o lucro que atingimos no ano passado, nesse primeiro semestre, um crescimento de 52%.

Destacando ainda que dos 74 clientes livres da empresa, 25 estão fora da área de concessão das distribuidoras do grupo. Então ela tem sido bastante efetiva na conquista, realmente, conquista de clientes livres, seja pela retenção de clientes que estão saindo das nossas distribuidoras, seja especialmente na atuação na área de outras distribuidoras.

Finalmente vamos ao segmento de geração, na página 26, segmento que é afetado jpa diretamente pela entrada em operação da usina de Monte Claro, vocês vêem na posição trimestral R\$ 109 milhões de



receita bruta, um crescimento de 38%, e aqui é bom lembrar que nós tivemos o aumento da alíquota de PIS/COFINS de 3,6%, para cerca de um pouco mais de 7%.

Reni Antonio da Silva:

PIS /COFINS dá 9,2%.

Wilson Ferreira Jr.:

9,2%, perdão.

Então é isso, os resultados são afetados diretamente, seja pelo... na receita bruta, pelo acréscimo do PIS/COFINS, seja especialmente pela entrada em operação de Monte Claro. Isso já trazendo a receita bruta no semestre para 210 milhões, crescimento e 26%, ele percutiu no EBITDA, a Companhia continua performando em torno 89% a 90% de margem EBITDA, é o benchmark do setor, então atinge um valor pouco superior a 169 milhões, um crescimento de 19% em termos reais, e o lucro líquido aí, repercutindo também aí o benefício que a Companhia teve nos seus financiamentos em TJLP, um crescimento de 45%, atingindo então R\$ 55 milhões.

Na página seguinte a gente vai pontuar aqui o destaque desse trimestre no que diz respeito à nossa agenda de criação de valor, que é exatamente a licença em operação obtida no dia 4 de julho na usina de Barra Grande, passamos a encher o reservatório naquele mesmo dia, horas depois da emissão da licença, imaginamos aqui que na primeira quinzena do mês de setembro já tenhamos esse reservatório atingindo a cota mínima operacional para que a gente possa iniciar o comissionamento de máquinas, que ocorrerá então nos meses de setembro e outubro, para que a gente possa entrar em operação nessa usina no dia 31 de outubro.

Vocês têm então as duas figuras aqui exatamente a área do reservatório antes do fechamento, vocês vêem inclusive umas poças d'água, que foram completamente... inclusive na fotografia vocês vêem o túnel de desvio, que já está totalmente submerso, e, naturalmente, agora nós dependemos da chuva, e é importante sacar que ainda... previsões importantes de chuva aí ao longo desta semana até o final de semana, e eu falei de manhã aqui numa coletiva de imprensa que tínhamos atingido 90m dos 135m necessários, acabei de almoçar com o Miguel, e ele falou "já estamos com 91". Então, de forma horária nós temos tido aqui um enchimento do nosso reservatório, que é importante para que a gente tenha calma suficiente para fazer o comissionamento das 3 máquinas que fazem parte dessa usina.

Mas isso é uma notícia muito boa, que se complementa aqui dentro do nosso cronograma de entrada dos dois ativos mais importantes, cronograma que garante à gente um crescimento de mais de 60% da nossa capacidade instalada, vocês viram que nós já estamos 854 Mw até o final do ano, nós vamos atingir agora 1498 Mw, então isso corresponde [acho que eu estou fazendo até aqui a conta, que eu estou com ela...]... isso corresponde a um crescimento de 75% da nossa capacidade instalada, toda ela contratada pelas nossas companhias,



nós então adicionamos 100 Mw, que é exatamente o nosso pro-rata em Barra Grande neste ano, e em janeiro já botamos aqui em Campos Novos.

Vocês têm aqui uma figura de Campos Novos, exatamente só para mostrar que a barragem também, tal como Barra Grande, já está concluída, nós devemos iniciar o enchimento desta usina em meados do mês de setembro, e fazemos o comissionamento, seguramente, até o final do ano.

Então esses são dois dados importantes na parte civil, na parte de meio-ambiente, na parte de montagem da mecânica, tudo em cima dos cronogramas, para que a gente possa então ter esse grande salto de geração no grupo CPFL Energia, novamente, 100% contratado pelas subsidiárias do grupo.

E agora, nós vamos finalmente à página 30 para a agenda de criação de valor. Eu só gostaria de destacar para os nossos ouvintes que a Companhia tem uma estratégia muito clara que eu gosto de ressaltar e, mais claramente aqui, nessa figura... pontos marcantes da procura incessante de eficiência operacional em todos os negócios onde operamos, geração, distribuição e comercialização; um processo de crescimento sinérgico, vantagens da escala na área de distribuição, e permitindo, a partir dessa plataforma, com o conhecimento adquirido, expandir em geração e na atividade de comercialização, sempre um processo de disciplina financeira. A Companhia trabalha respeitando aqui, sempre à procura da estrutura ótima de capital, para maximizar o benefício de alavancagem e o acionista, trabalhando com limites que nos colocam sob a ótica de ranking das operações entre triplo B e duplo A. Isso faz com que também o custo de carregamento dos financiamentos seja mais baixo. Essa disciplina tem sido responsável, inclusive, por uma boa parte da melhora do nosso resultado na última linha.

E, governança corporativa diferenciada. Ora, na área de distribuição, nesse trimestre ou nesse semestre, nós estamos falando aqui do crescimento de vendas, como já havíamos colocado há pouco, crescimento de consumidores, mas redução de perdas comerciais. São 3% as nossas perdas comerciais, que parecem poucas, mas estamos com 2,76% na Paulista, neste momento, e 1,95 % na Piratininga, as duas maiores distribuidoras do grupo, mas esta ação nos permitiu uma receita adicional de 27 milhões nesse semestre, relativos à retroatividade da identificação desses processos e o faturamento adicional de 69 Gw/h, que passam a fazer parte das nossas perspectivas de mercado futuras.

Importante destacar também uma ação que se complementou aqui, agora de uma forma mais efetiva, sob a ótica inclusive judicial no que diz respeito à aplicação da lei de responsabilidade fiscal, e ela tem permitido à gente reduzir consistentemente também a inadimplência.



Então aqui os dados da Paulista, vindo de 1.9 para 1.6, e Piratininga de 1.76 para 1.37, e esse seguramente é o benchmark, a menor inadimplência de uma empresa do Brasil nos dias de hoje.

O cumprimento, como eu falei, do programa de universalização e, finalmente, por uma ação importante, desenvolvida pela nossa vice-presidente, de regulação, o reconhecimento pela ANEEL de um pequeno equívoco no cálculo do IRT da Paulista, elevando-o para 18,76%, como eu havia colocado, ou seja, um reconhecimento de 1,01% acima, de 17,74% para 18,76%, e esse ativo regulatório, vai diretamente para a parcela B. Nós estamos falando de 45 milhões na base anual na nossa companhia, na CPFL Paulista.

Então, um dado importante que pode ser utilizado para vocês especialmente nas previsões que fazem em relação à Companhia no futuro.

Essa agenda também se aplica à comercialização, não só no crescimento das vendas, mas na adição de consumidores fora da área de serviço, e é um crescimento importante na nossa atividade de comercialização de serviços, que atingiu cerca de 20 milhões de reais no semestre findo agora.

Finalmente, na agenda de geração, página 32, algumas notícias adicionais, além da licença. Eu só coloquei aqui um dado para que vocês tenham conhecimento, são 95 MW médios à parte CPFL nisso aqui, mesmo o empreendimento Barra Grande, o que corresponde aqui a uma receita contratada da ordem de R\$ 100 milhões / ano.

Vocês tem a margem EBITDA, vocês conseguem imaginar o quanto isso vai repercutir a partir daí para o ativo CPFL Geração.

Nós iniciamos a re-potenciação de 5 PCHs, começamos neste momento aqui por Gavião Peixoto um investimento de R\$ 20 milhões que faremos ao longo dos próximos 12 meses, quando devemos entregar essa re-potenciação no segundo semestre do ano que vem, aumentando a nossa capacidade de produção dessa usina na ordem de 60-70%, adicionando então a uma potência instalada de 4,8 MW, e cerca de 3,8.

O importante aqui é que esses contratos de PCH são os que permitem aditivos na contratação. Eles são contratados diretamente pelas nossas distribuidoras em valores superiores a R\$ 140 Mw/h. Então é uma coisa bem importante, modernizando, automatizando a sub-estação, permitindo a gente até ter uma pequena redução de custo com essa automação.

E de outro lado, também, a criação da CPFL Sul, ela não está explicitada aqui, nós compramos 4 PCHs no sul do país, um investimento de R\$ 4 milhões, começamos a operar essa companhia agora, nesse segundo semestre.



Finalmente, aqui na área corporativa, finalizando essa apresentação, página 33, duas iniciativas importantes que eu gostaria de colocar aos senhores. Nós tivemos aqui, por despacho da ANEEL, a autorização para migração dos minoritários de Paulista e Piratiniga neste trimestre, então devemos... já estamos providenciando aqui a atualização de laudos etc. para tentarmos fazer ainda esse trimestre, e realizarmos aqui o aumento de free float, tal como fizemos aqui por efeito da CPFL Geração, e dando melhores condições a todos os acionistas minoritários de Paulista e Piratiniga de freqüentarem um nível de mercado da bolsa de valores, mais elevado em termos de governança corporativa.

E obviamente tivemos resultados maiores do que a nossa previsão, fizemos uma aplicação aqui, uma antecipação de um contrato de compra e venda com a CESP, com aplicação de R\$ 120 milhões, um caixa extra que a companhia acabou produzindo em relação a esses resultados, com um retorno de IGPM e mais 17,5%. Então, também uma aplicação de bastante valor à empresa.

Eram essas as principais considerações. Como eu falei, estou aqui acompanhado pelo nosso vice-presidente financeiro, de regulação, de distribuição e de geração, e nós estamos aqui à disposição com o resto da equipe para responder a perguntas que possam ser formuladas.

Operadora:

Iniciaremos agora a seção de Perguntas & Respostas.

Caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar *1. Sr. Pedro Batista, do Banco Pactual, gostaria de fazer uma pergunta.

Pedro Batista:

Bem, boa tarde a todos. Eu tenho alguns pontos aqui, eu queria estar passando com vocês. O primeiro deles com relação ao desempenho da CPFL Brasil. A empresa teve um EBITDA muito bom agora nesse segundo trimestre, eu queria entender um pouco o que a gente pode estar esperando para o segundo semestre, uma coisa parecida ao que a gente viu no primeiro semestre, ou não, e se pudesse falar um pouquinho também para o ano de 2006. Ou seja, a empresa inicialmente... ano passado teve um EBITDA na casa de R\$ 150 milhões, esse ano está apontando para algo dentro de R\$ 200 milhões, eu queria se é por aí mesmo, e o que a gente pode estar esperando para 2006.

Além disso, eu queria um update sobre a questão da RTE, a gente que está sendo esperado algum tipo de decisão no sentido de poder cobrar a RTE de consumidores livres, poder estar levando a algum tipo de reversão no que a empresa hoje tem provisionado.

E, para terminar, com relação à questão do dividendo, a empresa apresentou um pay-out de 100% nesse primeiro semestre, se é alguma coisa que pode estar esperando também para o segundo semestre, esse tipo de pay-out, ou se é mais provável aí tentar chegar perto do mínimo. Muito obrigado.



Wilson Ferreira Jr.:

OK. Com relação à CPFL Brasil, conforme você havia colocado. Nós tivemos aí... o segundo trimestre é um trimestre onde o desempenho, principalmente o industrial, foi muito positivo. Eu já havia pontuado isso na minha fala, na minha apresentação, realmente um desempenho que não é... a gente não pode esperar replicá-lo para frente.

A gente já está vendo movimentos menores de crescimento, embora os valores totais da Companhia, nós... se vocês lembrarem, nós trabalhávamos com a hipótese de crescimento na área de concessão de 4,5% no ano, nós já estamos reprogramando isso para algo próximo de 5,5% nas distribuidoras, e no caso da nossa comercializadora, a nossa expectativa era de ter um crescimento da ordem de 50% nas vendas. Nós tivemos não só um aumento do número de consumidores livres que nós fomos efetivos em conquistar, mas também um aumento no consumo desses consumidores livres.

Então esse valor, quer dizer, nós estamos imaginando se a gente, na comparação com o do ano passado, atingir, sob o ponto de vista de vendas, algo na casa de 90% no ano, que é bastante superior aos 50% que nós tínhamos previsto originalmente. Eu diria que como nossos contratos com consumidores livres são contratos com prazo médio de 3 anos, nós podemos esperar pelo menos a continuidade desse tipo de desempenho ao longo do ano que vem. Mas nós já fomos mais efetivos do que imaginávamos no que diz respeito à conquista desses consumidores, quer dizer, nós estamos, de uma forma, antecipando processos de conquista de consumidores, acho que houve uma precipitação, no bom sentido, que eu digo, de consumidores indo para o mercado livre, a gente vê isso aqui, seja de um lado nas distribuidoras, pelo aumento da arrecadação de TUSD, seja no lado da comercializadora, pelo aumento de vendas a esse mercado. Quer dizer, de alguma forma eles perceberam que ainda existiam oportunidades, acho que, sem dúvida nenhuma, também há o realinhamento tarifário, levando... aumentos maiores para a área industrial, tem viabilizado ainda mais essa migração, e a Companhia tem sido muito efetiva na disputa desses consumidores ao longo desse período.

Então, eu diria que é uma... isso aqui a gente deve olhar quase como uma antecipação de desempenho da Companhia, seguindo aí, se aproveitando de movimentos feitos pelo mercado, pelos consumidores livres, e que a Companhia acabou sendo beneficiada.

Isso no que diz respeito então ao desempenho da CPFL Brasil, já aproveitei então e acabei pontuando alguma coisa no que diz respeito ao desempenho das distribuidoras sob a ótica de venda.

As perguntas relativas aos dividendos. Nós de fato distribuimos 100%, porque a Companhia vem tendo um caixa muito robusto na empresa, nós não tivemos aí nenhum tipo de movimento de aquisição mais expressivo. De novo, o que eu posso te colocar, Pedro, é que a nossa política de distribuição mínima é de 50%. Ela pode ser maior do que isso se a gente não vê no horizonte a necessidade de ter recursos em



caixa para uma aquisição de maior porte. Nós vamos seguir a política no próximo semestre, ou seja, de distribuição no mínimo de 50% se tivermos aí alguma coisa em vista, a gente tem aí o cronograma da própria privatização da CTEEP, pode ser que a gente vá mais para próximo de 50% dos 95%. Mas eu não quero antecipar, isso depende muito da formatação de caixa da empresa. Ela está com uma caixa muito robusto, nos achamos que fazia mais sentido para os investidores ter essa liquidez da forma como lhe convier, fazendo com que a Companhia de fato atendesse àquele composto que nós estamos trabalhando, que é um composto de valorização, de criação de valor das nossas ações e de liquidez pela via de dividendo também.

Temos aqui a questão ligada à questão regulatória, eu vou pedir que o Reni pontue, da RTE.

Wilson Ferreira Jr.:

[pode colocar?]

Reni Antonio da Silva:

Boa tarde, boa tarde a todos aí. Pedro, muito obrigado pela questão, que permite até a gente dar uma informação geral que não tem sido muito debatida no setor.

Nós viemos já há algum tempo discutindo com a ANEEL e através da ABRADÉE essa questão relativa à RTE. Na verdade, o grupo chegou... nós temos provisão lançada na Paulista de cerca de 20 milhões e mais 10 milhões na Piratininga, que dá cerca de 30 milhões.

Nós temos duas questões em discussão, e já caminhando para uma solução nos próximos dias. A primeira trata-se de uma redistribuição dos prazos, a ser feita pela própria agência que fez a primeira redistribuição de prazo, e a lei trata de um prazo médio de 72 meses. Portanto, há empresas que estão com um prazo um pouco mais estreito e há outras com um prazo mais folgado, e a ANEEL está reestudando esse assunto no sentido de reequilibrar dentro desses 70 deles.

A segundo questão é relativa à interpretação da própria legislação, que a gente vem insistindo com a agência numa tese em que todos os consumidores que, no momento da divulgação da lei, não eram livres ficam obrigados a esse pagamento, independentemente de depois terem migrado ou não. A tendência... era esperada para essa semana a solução, está bem encaminhado dentro da ANEEL, está sendo discutido ainda na procuradoria geral da agência, mas tudo leva a crer que no máximo na semana que vem a gente deve ter divulgada uma resolução que trata esse assunto, permitindo a aplicação para os consumidores que eram consumidores cativos no momento da edição da lei.

Isso deve permitir não só evitar novas provisões, como também até reverter as provisões que já foram feitas.

Pedro Batista:

Muito bom. Agora, só para completar, Wilson, você comentou sobre a questão da privatização da CTEEP. Eu queria um pouco da visão de vocês aí, como é que está, o processo está caminhando pelo lado do



Estado, e também há alguma questão regular que vocês acham pertinente estar comentando sobre a transmissão?

Wilson Ferreira Jr.:

O que eu posso te colocar sobre o que eu acho do cronograma, tivemos até recentemente uma reunião com o secretário, ele tem seguido o cronograma do Governo do Estado para que haja a conclusão desses trabalhos até dezembro, na seleção dos bancos.

É um ativo relativamente simples de ser avaliado, um bom ativo, no nosso entendimento, ele... os planos do governo são de que a privatização ocorra durante o mês de fevereiro de 2006, portanto, depois das férias nós teríamos essa privatização.

Sob a ótica regulatória, eu acho que, talvez se a gente puder falar de um setor que não teve nenhum tipo de variação expressiva, aliás, pelo contrário, ele foi valorizado após o racionamento, é o setor de transmissão. Não é à toa então que praticamente um quarto das linhas de transmissão brasileiras hoje está em mãos privadas, quer dizer, nós vamos de novo ter um processo de crescimento sinérgico, como eu falei, como estratégia, estamos bem posicionados em distribuição, comercialização, nesses dois segmentos nós lideramos, na área de geração nós lideramos o processo de crescimento, somos o maior investidor, e entendemos que esse é um ativo que faz muito sentido para a Companhia entrar, é um ativo de grande qualidade técnica, na região onde nós operamos, na região do estado de São Paulo, aliás, as duas companhias nossas são duas das maiores clientes da CTEEP, a regulação é uma regulação estável, tem se mantido assim, e isso tem sido sem dúvida nenhuma motivo da entrada de player privados nesse segmento.

Nós vemos muito positivamente, seja o ativo, seja a regulação.

Pedro Batista:

Ótimo, muito obrigado.

Wilson Ferreira Jr.:

Obrigado, Pedro.

Operadora:

Caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar *1. Sr. Sérgio Tamashiro, do Banco Itaú, gostaria de fazer uma pergunta.

Sérgio Tamashiro:

Boa tarde a todos. Primeira pergunta, que você tinha mais ou menos respondido aí sobre a expectativa de crescimento que agora está passando de 4,5% para 5,5%. Será que você podia qualificar um pouquinho mais em que segmento, industrial, residencial?

Wilson Ferreira Jr.:

Sérgio, boa tarde. Então, aqui o ponto importante é o seguinte: os segmentos que têm sido positivamente afetados são os segmentos comercial, especialmente, como eu falei, na casa de 12%, e o segmento residencial. Ambos têm sido positivamente afetados por duas condições: a primeira é que nós estamos vivendo um ano cujas temperaturas médias são as mais altas do nosso histórico de oito anos de temperaturas. Mesmo nas temperaturas mais amenas em termos



das estações, nós estamos verificando 5, 7 graus acima do ano passado. Isso aqui é independente do consumidor querer consumir ou não, o ar condicionado é mais utilizado, a gente no comércio tem isso aqui, em shopping centers, em grandes escritórios comerciais e supermercados, a área é bastante bem atendida com relação a esses artigos comerciais.

E no que diz respeito também a esta área, e juntando os seus densos, no que diz respeito ao crédito, especialmente o crédito consignado, que tem mobilizado, tem gerado uma renda adicional para movimentação desses dois setores, então a gente está vendo um maior consumo de equipamentos eletrodomésticos em casa, a volta de alguns que estavam parados, por conta desta disponibilidade adicional de crédito, e esses dois segmentos é que devem liderar esse processo de acréscimo de 1%.

Eu tenho sido até um pouco conservador, porque de fato no mês de julho a gente já percebe um movimento mais contido, embora a gente ainda esteja crescendo 4,2% na área de concessão da Paulista, 5,9% na área de Piratininga, que são áreas industriais, a gente já vê um movimento um pouco mais contido de crescimento. Eu fico um pouco, quando estou colocando 1% a mais, estou falando assim: nós vamos manter a atividade industrial nos níveis em que estão, mas nós vamos continuar mantendo aqui um crescimento importante na residência e no comércio.

Sérgio Tamashiro:

Mas agora basicamente esse crescimento de 5,5% está incorporando essas temperaturas mais altas de 5 a 7 graus?

Wilson Ferreira Jr.:

Exatamente, exatamente, exatamente. Ele vem além do crédito...

Sérgio Tamashiro:

Consignado.

Wilson Ferreira Jr.:

Consignado.

Sérgio Tamashiro:

Está bem. E da RGE ? Você comentou da Paulista de 4,2, de Piratininga 5.9...

Wilson Ferreira Jr.:

Na RGE nós estamos tendo um comportamento um pouco diferente desse, a RGE foi afetada negativamente, por conta da quebra de safra, o problema principalmente de temperatura, nós tivemos muita chuva lá. E há uma questão que está sendo negociada com o governo relativa ao uso de ICMS para exportação. Mas esse 1% que eu estou colocando é relativo aqui ao composto das três empresas, se compara com os 4,5% da nossa expectativa inicial de Paulista, Piratininga e RGE, ele vai para 5,5%.

Sérgio Tamashiro:

Está bem. Agora voltando sobre a transmissão Paulista, só confirmar, antes mesmo, o grande apetite pelos ativos da transmissão. Agora, vocês estão esperando alguma surpresa no tipo de edital, de exigência de edital, por exemplo extensão, ter que fazer um tender offer aqui para



minoritários na aquisição, se vão ter que aderir ao nível, ao novo mercado, exigências que podem constar no edital, e isso daqui vai ser algum impeditivo?

Wilson Ferreira Jr.:

Olha, não tenho nenhuma idéia com relação a isso, Sérgio. Eu acho que, quer dizer, a companhia já tem um tag along que ela tem que dar para as ordinárias, seria obrigatório, eu acho que o governo vai tentar fazer isso aqui de tal maneira que a parte dele que está sendo vendida seja valorizada. Eu não espero muitas surpresas, espero que o governo e.. Até porque ele tem algumas limitações pela própria lei, que diz respeito a restrições que possam ser incorporadas.

Eu acredito que ele deva seguir muito proximamente aos processos que foram verificados no passado, Paulista, a própria Eletropaulo, e os ativos de geração.

Sérgio Tamashiro:

Agora, o apetite de vocês, aqui nesse caso específico, de geração você tinha comentado nos leilões de energia novos, vocês estavam interessados em grande parte aqui fazer em parceria com empresas estatais, CEMIG, Eletrobrás, Grupo Eletrobrás. Agora, no caso das transmissões, seria uma aquisição somente de vocês, totalmente financiada, estão dependendo aqui de oferta e curso do BNDES, como é mais ou menos a estratégia de vocês?

Wilson Ferreira Jr.:

Não vou poder te colocar ela inteira.

Sérgio Tamashiro:

Parte da história.

Wilson Ferreira Jr.:

Veja, a formação de parceria é algo que pode ser importante para que a gente consiga adquirir o ativo em um preço que faça sentido, a gente só vai entrar em um processo se o ativo, se a perspectiva de preço a ser pago encontrar faixa de retorno para adicionar valor à empresa. Nós não queremos pagar para entrar no mercado, nós queremos adicionar um ativo que adicione valor à companhia, esse é o primeiro ponto.

Então, nesse sentido, eu acho improvável que a gente entre sozinho, acho que terá que entrar em parceria com outro parceiro, outro agente, de tal maneira que a gente possa ter uma... Encontrar os preços mais adequados em termos de investimento para esse ativo. Acho que, de novo como eu falei, o governo vai tentar criar valor para ele nesse negócio.

Sérgio Tamashiro:

E agora, por último, com relação a esse apetite de preço de leilão de energia nova que está em regulamentação, alguma novidade, vocês estavam sempre falando daquele preço de R\$ 120, que hoje dá US\$ 53, antes a gente falava alguma coisa em US\$ 30, US\$ 32, agora os mesmos R\$ 120 dá mais de US\$ 50. Ainda mantém essa estimativa de preços?

Wilson Ferreira Jr.:

Olha, não tenho a menor dúvida que mantém, o que não vale é o de US\$ 53, o que vale é o de R\$ 125. Você não compra cimento em reais,



aço em reais, é tudo em reais? Não mudaram esses preços em reais. Então o preço, quer dizer, hoje você está tendo aqui, até no almoço nós estávamos comentando. O real foi a moeda que mais se valorizou perante o dólar, é óbvio que a gente fazer uma referência de construção de usinas no Brasil em dólares não faz o menor sentido, então o custo marginal de expansão aponta para valores nessa ordem, de R\$ 120 a R\$ 130. Não acredite que isso mude, os próximos leilões de Botox, das capacidades que faltam, que não ficaram contratadas em 2008 e 2009 vão demonstrar isso que nós estamos falando, a curva deve seguir, apontar para essa direção.

Do outro lado, eu sinto que os ativos, o governo está um pouco atrasado em relação aos processos de licenciamento, para disponibilizar esses ativos. Eu já não sou tão otimista como fui no passado, de que o governo conseguisse colocar 14 projetos. Acho que o próprio governo já está reconhecendo isso, deve colocar um valor menor, e já sinaliza com um complemento, seja na energia térmica, que também tem as suas incógnitas, seja eventualmente em um reforço de programa ligado a biomassa.

Sérgio Tamashiro:

A expectativa de vocês é o que, dentro desses 14, que vai mais ou menos 4, e quantas térmicas, qual é a estimativa de vocês? Porque no fundo se tiver bem menos projetos, vai ter bem menos oferta, isso aqui favorece até os preços mais altos.

Wilson Ferreira Jr.:

É possível, é possível. Eu diria que deve ser menos do que 10, eu não sei se eles conseguem licitar a questão da térmica tendo essa incógnita com relação ao gás. Seria mais apropriado fazer um leilão de térmica com uma certeza maior em relação ao gás.

Sérgio Tamashiro:

Menos que 10 é para os hidroelétricos?

Wilson Ferreira Jr.:

Exatamente.

Sérgio Tamashiro:

OK. Obrigado.

Wilson Ferreira Jr.:

Obrigado você.

Operadora:

Caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar *1. Sr. Victor Pereira, do Banco Espírito Santo, gostaria de fazer uma pergunta.

Victor Pereira:

Boa tarde a todos, parabéns pelo resultado. Ainda sobre essa estratégia de participação no leilão de energia nova, o senhor tem comentado uma tarifa em torno de R\$ 120. Eu gostaria de saber, em termos de taxa de retorno, quanto isso daria, o que a gente pode esperar de taxa de retorno padrão para a companhia?

Wilson Ferreira Jr.:

Olha, de 15% no equity.

Victor Pereira:

15% no equity?



Wilson Ferreira Jr.:

Isso já é considerado, inclusive pela maioria dos consultores, como uma taxa de retorno target ou básica, para investimentos em infra-estrutura intensiva como essa.

Victor Pereira:

É porque pela minha visão, acho que cada empreendimento tem uma taxa de retorno diferenciada. A de R\$ 120 tem empreendimento que daria 15%, tem empreendimento que não daria. Então vocês preferem priorizar os empreendimentos que dariam R\$ 120 a essa taxa de retorno?

Wilson Ferreira Jr.:

Não tenha dúvida. Nós priorizamos os empreendimentos olhando basicamente duas coisas: a nossa capacidade de avaliação, especialmente dos riscos ambientais, de construção, etc., e especialmente a possibilidade deles encontrarem taxas de retorno como essas.

Victor Pereira:

Sei. E como está o cronograma de estudos, vocês estão entrando nas empresas que já tem registro ativo na ANEEL, quer dizer, o próprio grupo controlador já tem registro ativo na ANEEL para estudo desse empreendimento, e vocês já estão estudando todas de uma consultoria, como é?

Wilson Ferreira Jr.:

Vou passar para o Miguel, Victor, para ele te dar mais detalhes disso.

Victor Pereira:

Está OK, obrigado.

Miguel Saad:

Boa tarde, Victor.

Victor Pereira:

Boa tarde, Miguel.

Miguel Saad:

Olha, as informações disponíveis ainda dessas usinas são ainda muito pobres, quer dizer, existem estudos de viabilidade que foram apresentados na ANEEL. Então, nós temos estudos que a gente está fazendo com consultoria que nós contratamos de alguns empreendimentos. As informações ainda não levam a gente a tomar uma decisão sobre qual dos empreendimentos nós vamos nos preparar, mas, enfim, nós temos cerca de três empreendimentos que nós estamos estudando, e informações que nós estamos obtendo com recursos nossos mesmo, em um sentido de detalhamento do projeto, de avaliação dos riscos, tanto de construção como de meio-ambiente.

Victor Pereira:

Certo.

Miguel Saad:

OK?

Victor Pereira:

OK, obrigado. Minha última pergunta, sobre empreendimentos ainda. Em relação ao empreendimento já licitado, vocês têm algum interesse em entrar nos já licitados, empreendedores já vendendo para o mercado, vocês têm interesse em olhar esses empreendimentos, ou vocês preferem focar ainda nos novos projetos, como está isso?



Wilson Ferreira Jr.:

Olha, preferência, não temos. Acho que, de novo, empreendimento disponível hoje, e gente tendo sinalizações do preço do pull, eles vão acabar tendo até mais liquidez do que os novos empreendimentos, por razões óbvias, desde que eles encontrem essas taxas de retorno. Empreendimento novo e empreendimento velho com taxas de retorno iguais, nós ficamos com o empreendimento velho, que aí o nível de risco se reduz drasticamente.

Victor Pereira:

Está OK. É isso, muito obrigado.

Wilson Ferreira Jr.:

Obrigado, Victor.

Operadora:

Sra. Silvia Messer, do Banco UBS, gostaria de fazer uma pergunta.

Silvia Messer:

Boa tarde a todos. A minha pergunta é referente a encargos de previdência privada. No demonstrativo financeiro de vocês do final de 2004, tinha uma indicação de que a companhia teria encargos de previdência privada em torno de R\$ 140 milhões no ano, o que daria uns R\$ 35 milhões por trimestre. E esse valor veio abaixo esse trimestre, no trimestre anterior veio em torno de R\$ 22 milhões, eu queria saber um pouco do que a gente pode esperar para frente, se teve alguma mudança nos fundos de pensão, basicamente é essa a minha pergunta.

Wilson Ferreira:

OK. Sílvia, como a gente até divulgou aí no ITR, no *press release* a gente também fala, houve uma mudança no critério da, primeiro na tabela que foi utilizada, com uma tabela mais agravada, e também a rentabilidade dos ativos que foi revisada, também; trabalhávamos com IGPM +6, e revisamos o IGPM para +7,5 em função do histórico da rentabilidade. Isso levou a essa revisão, a gente não espera ter mudanças indo para frente; esse ajuste já foi feito, está sendo praticado ao longo desse ano e deve ser por aí que a coisa deve seguir, não esperamos, portanto, nenhuma revisão nesses critérios, nesses parâmetros que vão levar a esse provisionamento.

Silvia Messer:

Então eu poderia considerar esse número de em torno de R\$ 22 milhões como sendo recorrente?

Wilson Ferreira Jr.:

É, exatamente, é cerca de R\$ 140 milhões no ano.

Silvia Messer:

R\$ 140 milhões no ano?

Wilson Ferreira Jr.:

É. No primeiro semestre já foram R\$ 70 milhões...

Silvia Messer:

Porque eu vi um orçamento de R\$ 22 milhões em cada trimestre; então eu queria saber se eu continuaria trabalhando com os R\$ 35 milhões para cada trimestre ou se os R\$ 22 milhões seriam recorrentes.

Wilson Ferreira Jr.:

Acho que as duas coisas não estão ta longe assim, mas, de qualquer maneira, se você vir a nota 21 do ITR, a gente explica um pouco sobre isso aí. Não sei se... esse valor é consolidados, né, estou considerando



todas as companhias. Então, foi, no semestre, R\$ 41 milhões na Paulista, R\$ 20 milhões na Piratininga, e praticamente na demais, o que dá o total de R\$ 69 milhões no semestre.

Essa seria a tendência, eu diria se você quer fazer uma projeção, eu usaria esse número repetido para o segundo semestre.

Silvia Messer:

Está bem, obrigada.

Operadora:

Caso haja alguma pergunta, queriam, por favor, digitar *1. O Sr. Maurício Martins, do Bradesco, gostaria de fazer uma pergunta.

Maurício Martins:

Boa tarde a todos, eu estava querendo falar um pouquinho sobre investimentos. Tirando a parte de geração, que já foi falada a quantidade de investimento, como foi revisto o aumento da classe de consumo da distribuição de 4,5% para 5,5% ao ano? Eu gostaria de saber se houve alguma alteração no nível de investimento na projeção, no caso de CAPEX de manutenção, em se pensando negócio na parte de distribuição.

Wilson Ferreira Jr.:

Não, não houve. Só colocando que os 4,5% para 5,5% é em todas as distribuidoras, Paulista, Piratininga, RGE, e a gente entende que não há necessidade de reforço de CAPEX para esse fim, e é só nesse ano.

Maurício Martins:

OK. Está certo, então. Obrigado.

Operadora:

Está será a nossa última instrução. Caso haja alguma pergunta, queriam, por favor, digitar *1.

O Sr. Pedro Batista, do Banco Pactual, gostaria de fazer uma pergunta.

Pedro Batista:

Bem, só para complementar essa discussão sobre energia nova, eu só queria pegar a opinião da empresa no seguinte: ultimamente tem-se falado muito no governo necessidade desses mega-projetos na região norte, tanto lá que se fala bastante, Madeira e Belo Monte, né. Você sabe se esses dois projetos entrarem ao mesmo tempo, como o governo está indicando aí recentemente, se está em 2006 ou 2007, a gente vai ter um grande bloco adicional desses empreendimento e, naturalmente, as possibilidades para quem vai estar investindo a nível regional estariam restritas a basicamente esses dois empreendimento.

Então, considerando isso, qual o interesse que a CPFL poderia ter em estar investindo em algum desses projetos? E caso exista, quais que seriam as condições para isso, são projetos bem, vamos chamar assim, especiais, tanto sob condições assim de engenharia e porte que...eu queria entender um pouquinho como vocês vêem isso. Obrigado.

Wilson Ferreira Jr.:

Olha, Pedro, você tem razão, eu entendo que eles devam – até para criar uma perspectiva mais estável de longo-prazo – vir a licitar esse projeto, mas nós estamos falando realmente, como você falou, em licitações que avançam os anos de 2006 e 2007.



Eu, pessoalmente, acho que o governo terá de fazer primeiro um teste com a energia nova, um leilão dessas usinas menores, para chamar a iniciativa privada, e, óbvio, que a decisão de entrar num projeto desses tem que ser mil de estabilidade, quer dizer, uma liderança de grupos privados, acho que isso seria uma condição importante para garantir, inclusive, condições mais competitivas em termos de construir essa usina num preço que faça bastante sentido, de financiamento e obviamente você vai estar falando em empreendimentos cuja participação da empresa será menor do que aquela que a gente vem verificando nos projetos, que é o nosso target, estratégia que a gente utiliza de ter em trono de 40% de participação.

Estamos falando de projetos maiores, e acho que aí o apetite se dará, no sentido de que, primeiro, o projeto tenha claramente as suas questões ambientais bastante esclarecidas, os projetos que você fala, notadamente pelo Monte, você sabe que existem discussões importantes em curso ainda. Óbvio que a companhia, um dos critérios de avaliação de entrada é exatamente a avaliação da capacidade do empreendimento mitigar as questões ambientais de forma correta; isso é uma filosofia da empresa.

E, segundo, naturalmente, o adequado financiamento encontrando taxas de retorno através de tarifas realistas que possam ser praticadas; lembrar também que esse dois projetos, no passado, teriam sido, inclusive, anunciados como projetos estruturantes; projetos estruturantes que poderiam ter particularidades sob a óptica de tarifas e de rentabilidade, e se essas duas coisas não se verificarem, o interesse privado, pelo menos, se esvai.

Pedro Batista:

Perfeito. Muito obrigado, Wilson.

Wilson Ferreira Jr.:

Obrigado a você, Pedro.

Operadora:

Gostaríamos de passar a palavra para o palestrante para suas considerações finais.

Wilson Ferreira Jr.:

E novamente, eu queria agradecer a atenção dos senhores, essa foi a nossa conferência com maior audiência, tivemos 32 pessoas conectadas, acho que a gente fica muito satisfeito em presenciar esse interesse pela companhia. Queria ressaltar aqui a nossa ação no sentido de que tenhamos aí periodicamente essas nossas intervenções, aproveito para convidá-los aqui para as apresentações que faremos já na semana que vem com relação à ABAMEC e APIMEC, então, a gente vai poder até detalhar um pouco mais essas apresentações.

É importante destacar finalmente que nós estamos colhendo resultados de uma estratégia que vínhamos perseguindo com determinação desde 2001. Até 2001 nós compusemos um ativo importante na área de distribuição e passamos aí um processo de expansão empresarial na área de geração e na área de comercialização, sempre seguindo aqueles preceitos de eficiência operacional, de uma tensão importante



com relação aos processos, de governança corporativa absolutamente diferenciada, e eu acho que a companhia começa agora a ter percebido os resultados dessa estratégia.

Então, é algo que tende a se consolidar, eu não tenho dúvidas nos próximos dois trimestres os eventos relevantes são exatamente a entrada de duas usinas muito importantes para o grupo, é um salto na área de geração, a companhia fica realmente musculosa na área de geração, com uma característica única, de ela estar 100% contratada no longo prazo, projetos importantes, projetos ambientalmente saudáveis, e repercutindo positivamente para o resultado da CPFL Energia, exatamente nos termos que sempre nós nos dispusemos a oferecer ao mercado, quer dizer, uma companhia que tivesse uma perspectiva de crescimento diferenciado, por conta da execução dos projetos notadamente de geração, pelo crescimento diferenciado das suas áreas de concessão das distribuidoras, e pela sua competitividade, no que diz respeito à atividade de comercialização.

Acho que cada um desses pontos tem sido agora, como eu falei, retratados adequadamente, sob a ótica das linhas de EBITDA e de resultado do balanço, sempre seguindo, naturalmente, aquela postura de disciplina financeira. É algo que a gente fica muito feliz em estar reportando e dividindo com vocês, que cobrem a companhia, que avaliam a empresa, e, de novo, nós estamos falando de projetos na área de geração, que são tão importantes para a empresa quanto são importantes ao país, em um momento em que ele tem essa perspectiva de crescimento sustentado, por conta de fundamentos econômicos muito fortes na nossa economia, e de que a companhia acaba sendo, naturalmente, beneficiada. Nós esperamos que essa situação se mantenha, e que a gente possa, nas próximas intervenções, estar anunciando essa consolidação na forma de resultados.

Eu agradeço então a todos novamente pela presença, pela participação, pelas perguntas, e estaremos com vocês nas intervenções que teremos na ABAMEC e na APIMEC brevemente. Muito obrigado.

Operadora:

O conference call da CPFL Energia está encerrado. Agradecemos a participação de todos, e tenham uma boa tarde. Obrigada.