

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

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

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

Sr. Wilson Ferreira Junior: Eu gostaria de iniciar pelos destaques do terceiro trimestre, envolvendo aqui basicamente crescimento de mercado nas vendas de energia, de 2,9%. Isso, como nós vamos detalhar um pouco à frente, é relativo às vendas realizadas no mercado cativo das distribuidoras, e na seqüência somadas às vendas no mercado livre... eu estou com um pequeno probleminha aqui... no terceiro trimestre, que a incorporação dos resultados... revisão tarifária definitiva da CPFL Piratininga, como sabem, foi a primeira empresa a realizar as revisões tarifárias em 2007 e, portanto agora após os aperfeiçoamentos propostos pela Agência de Regulação com a Audiência

Pública 52/2007, ela tem que reconfigurar os seus resultados desde outubro de 2007.

Evidentemente que essa metodologia apresentada no final do ano passado, e que reduz, e eu vou fazer uma demonstração do resultado, principalmente da "Parcela A e B", ele tem que ser totalmente reconfigurado a outubro de 2007, inclusive com seus efeitos financeiros. Então esse é um efeito não-recorrente de grande porte que é incorporado a esse resultado no dia de hoje.

Acho que tem alguns efeitos importantes também relativos ao nosso plano estratégico, o maior deles a aquisição de 51% das Centrais Elétricas da Paraíba, detentoras de duas termoelétricas em construção - a Termonordeste e a Termoparaíba. Estamos falando de um empreendimento de 340 MW, que com a participação de 51% da nossa companhia significa uma adição da nossa capacidade instalada de 174,2 MW... momento em que nós teremos aqui a entrada em operação desta usina.

Nós também estamos anunciando o segundo projeto de geração de energia a partir de biomassa, e eu vou detalhar isso também ao longo da apresentação, Projeto Baía Formosa. Na seqüência nós falaremos também... poderemos comentar um pouco sobre a questão do leilão de eólica que teve ontem o anúncio de seu preço teto em R\$ 189. Nós temos, e já havíamos divulgado a mercado, a aquisição sobre os direitos de sete parques eólicos no Rio Grande do Norte, no nordeste, e estaremos, portanto, participando desse leilão agora em dezembro.

É destaque também nesse terceiro trimestre o início do processo de migração dos minoritários do conjunto de ativos relacionados à antiga CPFL Jaguariúna, os ativos adquiridos da CMS no Brasil, e também a incorporação nesse processo também da troca de ações minoritárias da CPFL Santa Cruz. Esses processos, dado que temos participações minoritárias bastante pequenas nesses ativos, trata-se especialmente de um lado aumentar o *free float* da nossa companhia, como toda a CPFL Energia, algo na casa de 0,2%, e evidentemente dar liquidez aos minoritários de cada uma dessas empresas, onde nós passaríamos então a deter 100% de participação.

Gostaria de encerrar esses destaques colocando aqui alguns reconhecimentos importantes. Pela primeira vez o Grupo CPFL é entre as 10 Melhores Empresas para se Trabalhar, naquele guia das melhores empresas para trabalhar da Revista Exame Você S/A. E especialmente a CPFL Piratininga, sendo anunciada como vencedora do Prêmio Nacional da Qualidade e a RGE como finalista, o que demonstra, o Prêmio Nacional da Qualidade, o prêmio mais importante na área de gestão empresarial do país, um dos mais importantes do mundo, então faz o reconhecimento a duas empresas do Grupo, o que demonstra assim o compartimento dessas técnicas de gestão, de modelo de gestão do Grupo entre os mais eficientes do mundo e coloca essas duas empresas na categoria de empresas de gestão de classe mundial.

Então vamos passar na parte de baixo, vocês estão podendo observar os resultados do terceiro trimestre, só lembrando, 2.389 milhões de receita do

terceiro trimestre de 2008, o Ebitda de 745 milhões e o lucro líquido de 344 milhões. Nós estamos reportando nesse momento os valores à esquerda na parte de cima, portanto estamos reportando um aumento de receita de 2.704 milhões, um Ebitda de R\$ 670 milhões e um lucro líquido de 290 milhões. Nós vamos poder ao longo dessa apresentação justificar as diferenças que são decorrentes, como eu havia falado, dos impactos da revisão tarifária retroativa a 2007 da CPFL Piratininga, mas nesse momento é importante destacar quais seriam tanto a receita, o Ebitda e o lucro líquido recorrentes, especialmente para a análise que vocês analistas e investidores precisam em termos do futuro da companhia.

Então deixando claro para vocês que o efeito no Ebitda da companhia, da ordem de 109 milhões, o efeito no lucro líquido de 74 milhões, nós teríamos então reconfigurado a receita líquida do Grupo no terceiro trimestre a 2.768 milhões, o que corresponderia então a um acréscimo em relação ao ano passado de 15,9% - ele evidentemente incorpora aqui todos os ajustes tarifários... reajustes tarifários feitos seja na Paulista, na RGE, ao longo do começo deste ano, indicadores mais altos entre 18% e 20%, assim como também o reajuste tarifário da Piratininga no ano passado, que impactam mais fortemente a receita, sem o correspondente aumento no Ebitda - o Ebitda aumentando 4,5% de forma recorrente a 778 milhões - e o lucro líquido nessa condição estaria então crescendo 5,6% a R\$ 363 milhões. O que nós reputamos como um bom desempenho em vista especialmente de estarmos aqui em um momento de recuperação econômica e, portanto, com as vendas ainda abaixo das nossas estimativas.

Por tudo isso, se formos agora à página 3, temos aqui a nossa estrutura societária, que não tem nenhuma alteração nesse mês, portanto podemos ver aqui o *free float* de 30,5%. *Free float* esse que deve aumentar, como falei, 0,2% nos termos da proposta de troca de ações em curso nesse momento envolvendo os ativos, principalmente, vocês podem observar na área de distribuição, onde nós temos 99,99% da Santa Cruz, 96,56% da CPFL Leste Paulista, 90,15% da Jaguari, 87,80% da CPFL Sul Paulista, 89,75% da CPFL Mococa.

Ainda na área de comercialização e serviços, nós temos aqui 89,81% da CPFL Serviços, e finalmente no lado da geração, 90,15% da Jaguari. Todas essas participações quebradas serão objeto então dessa proposta de troca de ações por ações da CPFL Energia, ao final desse processo nós teremos então a CPFL Energia detendo 100% das ações de cada uma dessas empresas que eu há pouco nomeiei. Então essa é a operação em curso.

Vamos então agora à página 4, onde nós podemos detalhar as vendas de energia. Então temos aqui um quadro na parte de cima mostrando as vendas totais, elas estão crescendo 2,9%, superando um pouco mais de 12 mil GWh de venda nesse terceiro trimestre. Elas são decorrentes, nesse caso das vendas totais, do somatório das vendas de energia no mercado cativo, na área de concessão, segundo o quadro... o quadro do meio na parte verde-escura onde nós temos aqui nesse trimestre 9.354 mil GWh, o que corresponde a uma queda de 0,2%.

Já neste ponto faço aqui o detalhamento das vendas no mercado cativo, que se encontram no quadro à esquerda, na parte de baixo, onde nós tivemos nesse trimestre, na comparação com mesmo trimestre do ano anterior, um crescimento de vendas de 4,2% no mercado residencial, 2,3% no mercado comercial, queda na indústria ainda de 4,8%, e queda no segmento "outros" de 1,8%.

Este segmento em particular é afetado fortemente nesse trimestre pelo maior volume de chuvas, e no maior volume de chuvas nós tivemos aqui uma queda importante no que diz respeito ao atendimento ao mercado de irrigação, não foi necessário então utilizar energia elétrica para irrigada porque tiveram chuvas até bastante significativas. Por tudo isso então é que o mercado cativo tem o comportamento de queda de 0,2%.

Quando nós observamos agora a parte verde-clara, nós temos aqui o comportamento do mercado livre, principalmente no que diz respeito à cobrança de TUSD, de tarifa do pré-uso do sistema de distribuição, e aqui os consumidores livres que operam na área de concessão do Grupo CPFL, aí uma queda de 4,6, como pode ser visto - de 3.059 para 2.919 GWh.

E a somatória das duas colunas, verde-escuro e verde-claro, então a performance na área de concessão das distribuidoras que corresponde na área 12.274, ou seja, uma queda de 1,3% em relação ao ano anterior. Esse 1,3 a gente utiliza então para efeito de comparação, o gráfico de baixo onde a gente tem aqui a performance das empresas do Grupo... de distribuição do Grupo CPFL caindo em 1,3% em termos de vendas na área de concessão, contra uma queda, que se comparar ao Brasil, de 2%, portanto o desempenho das empresas um pouco superior ao Brasil.

Ele fica mais evidente para as sete operações que temos aqui no sudeste, particularmente no interior do estado de São Paulo, alguns municípios do Paraná e alguns municípios de Minas Gerais, mas aqui nós temos uma queda de -1% para as nossas distribuidoras, ao passo em que a região sudeste, o melhor comparável, cai 3,5%. O mesmo comportamento não é verificado no sul, portanto a nossa operação da RGE caindo 2,9%, e no sul nós temos aqui -1,9%... a região sul caindo -1,9%. Isso a gente vai poder observar um pouco mais à frente, se deve em particular aos segmentos industriais atendidos pela RGE que ainda se encontram em fase de recuperação.

Finalizo essa análise com o quadro mais à direita, em cima, de vendas no mercado livre, onde a companhia então tem um crescimento de 15,5% na comparação dos trimestres, atingindo 2.650 mil GWh, o que corresponde em particular, aqui o principal efeito dado a queda no início do ano dos volumes de energia no mercado livre, a operação que fizemos de atendimento ao chamado "Leilão de Ajuste", vendas realizadas ao longo do ano... deste ano de 2009, onde nós podemos alocar um volume expressivo de energia e atendemos então com esta grande performance.

O resultado que determina contrariamente ao desempenho dos consumidores livres é a operação da nossa comercializadora de venda às distribuidoras no chamado "Leilão de Ajuste" promovido pelo governo no início do ano. Então o resultado de vendas é um resultado satisfatório porque ele demonstra, e eu vou ter elementos para demonstrar mais claramente nos próximos slides, já um processo de recuperação econômica e um êxito muito grande na atividade do mercado livre.

Vamos agora à página 5, onde a gente pode ter uma análise um pouco mais aprofundada desses principais números. Aqui acho que primeiro mostrando a conjuntura macroeconômica e setorial que, de alguma maneira, interfere ou influencia o comportamento do segmento residencial e comercial. Aqui pode se ver ainda que a região sudeste, em particular o estado de São Paulo, em melhores condições, seja pelo crescimento da massa que ainda é vigoroso nas vendas de móveis e eletrodomésticos, semelhante em São Paulo e Rio Grande do Sul, algo próximo a 3% nas vendas do comércio varejista - mais forte em São Paulo, 7,5% contra 1,5% no Rio Grande do Sul.

E ainda um conjunto de elementos importantes favoráveis à manutenção da atividade macroeconômica: redução de juros, manutenção dos níveis de concessão de crédito e queda no preço dos eletrodomésticos, em particular pela queda do IPI. Do outro lado, como aspectos ainda a evoluírem, nós temos aí em princípio uma temperatura... uma retração das atividades nos armazéns portuários, e também um menor movimento de pessoas em locais públicos, principalmente fruto da gripe Influenza tipo A.

Há também que se registrar, e a gente pode ver nos dois gráficos de baixo, primeiro que a comparação de crescimento residencial e comercial ocorre em cima do trimestre de mais alta performance que nós tivemos nos últimos anos, em particular no ano passado. Vocês podem observar então que nós estamos crescendo 4,2% em cima de 9,2% no segmento residencial que era mais alto então.

O mesmo comportamento se verifica na atividade comercial, ou seja, nós estamos crescendo 2,2% em cima de um trimestre que já tinha crescido 10% sobre o ano anterior. Então continua evidentemente mobilizada favoravelmente às duas atividades, muito embora a comparação nesse trimestre é em cima do trimestre de maior desempenho no ano passado - trimestre imediatamente anterior à crise que se configurou no mundo e da qual o Brasil, pelos dados que mostramos, já está saindo fortemente.

Do outro lado também é importante destacar que a temperatura média diária, nós estamos expondo aqui o gráfico de Campinas, ela foi de dois a quatro graus inferior no último trimestre em relação aos mesmos dados do ano anterior. Então isso, como sabem, no segmento residencial interfere no consumo de geladeiras, que é o principal eletrodoméstico em termos de consumo de energia elétrica. E no caso do comércio, ele tem ainda a influência dos sistemas de ar-condicionado que operam em condições de consumo inferiores.

Passamos aqui à página 6 onde a gente já tem aqui um conjunto de elementos para demonstrar claramente o vigor da economia brasileira, e seguramente a confirmação de ter sido um dos primeiros países a sair desta crise. A primeira coisa que vocês podem observar é a massa real de rendimentos, e ela está dessazonalizada nas regiões metropolitanas. Então nós já temos aqui números melhores ou semelhantes àqueles antes da crise, então uma tendência positiva, muito clara a partir do terceiro trimestre... esse trimestre que estamos reportando.

Outro elemento comprobatório disso é a criação de postos formais de emprego, que pese desde dezembro do ano passado o balanço ser negativo, ele se equilibra a partir de abril e aí mostra uma recuperação vigorosa com a criação nesse momento aqui de algo próximo a 700 mil... 750 mil empregos até setembro deste ano.

Vamos aqui à página 7, onde a gente vê também um elemento importante que são as concessões de crédito para pessoa física, e aí excluindo a questão de financiamento para autos, imóveis e cheque especial, também já mostrando que ela recupera os mesmos níveis que tínhamos em setembro do ano passado. Da mesma maneira o volume de vendas no comércio varejista, olhando aqui a posição de Brasil - São Paulo e Rio Grande do Sul - fica claro que São Paulo lidera esse processo, já em condições também superiores ao momento pré crise do ano passado, o mesmo comportamento ocorre no Brasil. A gente ainda não tem esse mesmo comportamento, pelo menos com o mesmo vigor, no estado do Rio Grande do Sul, em termos de recuperação, mas ele continua positivo.

Vamos agora à página 8. Eu expliquei até o momento os impactos principalmente nos segmentos residencial e comercial, e agora vale a pena falar um pouco sobre o segmento industrial. Como vocês podem observar, os três ícones que tínhamos do lado esquerdo - o industrial, o cativo caindo 4,8%, já os grandes industriais caindo 4,6, e o todo na área de concessão caindo 4,7%, lógico de uma maneira ponderada entre os dois primeiros.

Isso se deve, acho que vale a pena colocar, setores que já apresentam comportamento de consumo superior ao do ano passado, os do lado esquerdo, então área de química, minerais não-metálicos, papel e papelão, alimentos e têxtil. E ainda setores que estão em processo de recuperação, diminuindo as diferenças, mas ainda estão performando abaixo, metalurgia, material de transporte, inclui-se veículos, borracha, que também é associado a ele, mecânica.

Lembrando que as vendas no mercado interno de veículos, especialmente veículos automotores, será maior nesse ano em princípio, não será a mesma coisa na área de transporte pesado, caminhões e ônibus, mas veículos leves com certeza. Mas esses setores ainda são afetados pela queda nas exportações - haviam estoques que foram utilizados, e em termos de produção, ainda nós estamos com uma produção inferior à do ano passado.

As vendas maiores, como falei, notadamente nos veículos leves, não nos pesados, mas a produção ainda menor fruto principalmente do uso dos estoques no começo do ano e do fato de a gente ter tido uma performance de exportação inferior. Por outro lado a gente observar, nós acompanhamos aqui alguns grandes clientes que operam na área da Paulista e Piratininga, são clientes selecionados do nosso mercado, e a gente observa claramente essa recuperação.

Nós chegamos então no ápice da crise a um desempenho desses grandes clientes a algo próximo de 20% inferior ao ano anterior, esse gráfico está mostrando, é a barra vermelha onde você tem 94% por 76%, na base 100, e eles foram com uma recuperação mais ou menos até fevereiro, e a partir de fevereiro ela varia muito pouco, a recuperação fica mais evidente. A gente já tinha falado isso no trimestre anterior, a partir da segunda quinzena de julho, momento em que realmente a recuperação fica bastante definida, clara, e a gente culmina que setembro já com ela ligeiramente acima, um comportamento semelhante aqui no mês de outubro.

Então esses são os dados importantes para mostrar o vigor da grande indústria. É óbvio que existem ainda setores que dependem de exportações e aí há desafios a serem superados de mercado e etc., mas os setores que claramente dependem de mercado interno, não tem nenhum tipo de implicação no que diz respeito a câmbio, eles já estão com uma performance bastante satisfatória e é isso que determina esse comportamento reportado aqui nesses gráficos. O desempenho do consumo industrial, como pode ser visto lá, já chegou a -11,5% no último gráfico, 9,7% no segundo trimestre, já 4,7% no terceiro trimestre, conforme nós havíamos há pouco falado.

Vamos aqui à página 9, onde nós temos os estoques e aqui também evidências. Quando o estoque chega a zero na indústria, o primeiro gráfico, a gente já vê isso aqui em bens de capital e bens intermediários já chegando a isso. E nos bens de consumo, que é o que estão já liderando, quando o estoque chega nessa posição, há uma demanda por maior produção e, portanto, as fábricas são acionadas para aumentar a sua capacidade.

Ela também pode ser verificada no gráfico à direita, onde nós estamos chegando a 83% de utilização da nossa capacidade. Se lembrarmos aqui que no final do ano passado dos valores pré-crise, nós estávamos em alguma coisa na casa de 85% a 87%. E a produção industrial dessazonalizada, então com um *gap* ainda de 8% relacionado mais claramente àqueles setores que há pouco mencionamos.

Finalizando então essa análise de mercado, vamos à página 10 para tentar configurar aqui, ter um entendimento melhor do desempenho operacional do Grupo CPFL. Nós estamos então partindo aqui do Ebitda do terceiro trimestre do ano passado, de 745 milhões, vamos primeiro reportar os resultados recorrentes, para depois fazer então um estorno do resultado não-recorrente com a sua variação.

Então o dado relevante é o aumento da receita líquida de 15,9%. Ela está relacionada basicamente ao volume de vendas adicional no mercado cativo faturado e no mercado livre, portanto um crescimento de 2,9%, e obviamente também impactado por reajustes tarifários de Paulista, Piratininga e RGE deste ano, na casa entre 18% e 20% como falei, esses são os principais impactos que fazem que a receita abatida aqui ainda da queda de 8,5% da TUSD, fruto do desempenho dos consumidores livres e do recálculo da revisão tarifária da Piratininga nós tenhamos mesmo assim... só da revisão tarifária da Piratininga de 11 milhões, nós tenhamos 368 milhões de aumento de receita. Óbvio que para atender esse maior volume de vendas, nós também temos um aumento do volume de compras de energia, especialmente o preço da venda também está relacionado ao repasse de preços à energia comprada.

Além do aumento de volume para atender o mercado livre, nós temos também a reindexação da energia que atende as distribuidoras, inclusive também para suprir esse crescimento de 2,9%. Por tudo isso, nós temos aqui um custo de energia aumentando em 321 milhões. Fechamos esse quadro incorporando aqui o aumento de custos e despesas operacionais na casa de 4,4%.

Destacando-se aqui que 0,4%, ou R\$ 1 milhão, é exatamente a entrada em operação da usina de 14 de Julho, então nós teríamos 12% de forma recorrente, ou 4,4% de crescimento. Lembrando que tivemos aqui, para grande parte do nosso quadro de colaboradores, o reajuste de salário de 6% no meio do ano, fruto da aplicação do IPCA - que é o principal indicador de custos - então nós estamos, em comparação com o IPCA, trabalhando com um valor um pouco inferior. Isso daria então o valor recorrente de Ebitda de R\$ 778 milhões, ou um crescimento de 4,5% em relação ao ano anterior.

E aí nós temos a apuração do chamado "efeito não-recorrente". Aqui vale a pena colocar, são R\$ 109 milhões. Em primeiro lugar um ajuste, que a gente chama de positivo, mas ele é decorrente do novo critério da Agência ANEEL na receita líquida onde ela põe a receita integral, por exemplo, do volume de vendas às permissionárias, chamadas cooperativas, e depois abate como componentes financeiros o chamado "desconto". Então isso é uma operação contábil, tem efeito no Ebitda, mas não tem efeito no resultado da companhia.

Os componentes principais são esses dois negativos que estão aqui colocados. Primeiro é o recálculo da Piratininga, eu vou detalhar um pouco mais à frente, mas impacto de R\$ 71 milhões, principalmente voltado nas Parcelas A e B - na "Parcela A" a nova consideração de perdas, na "Parcela B" a nova consideração da AP52/2007 – Audiência Pública no que diz respeito aos custos da empresa de referência.

E há também uma consideração ainda provisória, a Aneel tem uma audiência pública instituída para avaliar de todas as concessionárias a chamada "exposição voluntária ou involuntária" decorrente das insuficiências de volume, seja dos volumes repartidos de Itaipu, seja das frustrações de Proinfa. Então nós temos aqui o tratamento provisório na Piratininga com uma exposição colocada naquele momento como voluntária, a companhia apresentou um conjunto de recursos à Aneel e teve da Aneel, inclusive, recentemente

aprovação dos seus contratos em termos de volume. Nós entendemos que esse valor provisório tenha uma expectativa, pelo menos minha, pessoal, positiva em relação ao futuro.

Ele é definitivo no recálculo dos R\$ 71 milhões e ele é provisório na consideração ainda da exposição voluntária da Piratininga de R\$ 45 milhões. No todo, nós temos então esse efeito não-recorrente de R\$ 109 milhões, o que caracteriza então o reporte nosso de 670 milhões.

Acho importante destacar que no aumento do custo de energia, os 321 milhões, nós temos aqui o aumento de 14,4% no preço médio de compra, exatamente essa indexação que eu havia colocado, e na seqüência, 60% dos encargos do sistema, exatamente os encargos para o despacho de energia térmica ocorrida no ano passado.

Feita essa explicação passamos à página 11 onde nós temos a apuração do lucro líquido, e aqui também usando o mesmo critério, valor do ano passado 344 milhões, acabamos de reportar os efeitos do aumento do Ebitda recorrente de 34 milhões. A ele se soma 22 milhões do resultado financeiro, detalhamento em baixo pode ser observado, fruto do cenário macroeconômico bastante mais benigno no terceiro trimestre deste ano contra o terceiro trimestre do ano passado. Nós temos, por decorrência disso, uma redução nas nossas receitas financeiras, nossas disponibilidades aplicadas a CDI, o CDI e a Selic caindo fortemente, de 12,59 para 8,47, perfaz uma redução então de 34,5% das nossas receitas financeiras no total de 45 milhões.

A contraparte positiva é que praticamente 60% dos nossos financiamentos são indexados à CDI, e aí nós temos uma vantagem, uma queda de 30,1% nas nossas despesas financeiras, que aí não são ligadas exclusivamente ao Selic, 60% da Selic, nós temos mais de 30% em TJLP que também caiu, isso faz com que a gente tenha uma redução de 67 milhões, daí o ganho de 22 milhões, ou seja, o 67 menos o 45 milhões.

Evidentemente temos aqui aumentos de depreciação, entidade de previdência, privada fruto das ativações de investimentos que fizemos, e obviamente a performance inferior da nossa entidade de previdência privada em relação aos seus custos atuarias. Então em uma comparação do ano passado ainda ela estava em superávit, nós temos aqui os 25 milhões. E a contraparte do ganho de 34 milhões mais 22 milhões, obviamente um resultado de imposto de renda de R\$ 11 milhões.

Isso faria então com que nós tivéssemos um lucro recorrente de 363 milhões, que corresponde a um aumento de 5,6%, e aí aqueles 109 milhões que no slide anterior nós reportávamos líquidos de imposto, dá na última linha então o efeito negativo de R\$ 74 milhões. Então é um resultado que evidentemente é impactado por esse efeito não-recorrente, mas acho que nós devemos observar mais claramente o resultado recorrente especialmente porque há as perspectivas que vão ser compartilhadas em termos de crescimento da economia e de ativação, ou de entrada em operação de um conjunto de ativos de geração.

Isso pode ser talvez mais claro, nós estamos fazendo uma primeira consideração sobre isso na página 12, primeiro mostrando as margens recorrentes já então com 29,7%... quase 30% na margem Ebitda, na margem líquida 13,8%, correspondem a crescimentos em relação ao segundo trimestre. E principalmente... quer dizer, a demonstração aqui do impacto positivo onde nós teremos aqui de empreendimentos que entram em operação no ano que vem: estou falando de Foz do Chapecó, da biomassa Baldin, e de duas empresas que eu vou reportar à frente - uma unidade de biomassa, Baía Formosa e da EPASA.

Vejam um maior equilíbrio aqui, principalmente da origem dos nossos ganhos operacionais. Hoje dois terços praticamente ligados a distribuição, 25% a geração, 12% a comercialização. E no ano que está entrando aqui, a partir da entrada em operação desses empreendimentos, nós temos 58% como distribuição, então uma redução da participação da distribuição. Na geração crescendo de 25% para 32%, portanto ela vai passar a responder por praticamente um terço do resultado da companhia. De tal maneira que nós temos aqui negócios regulados reduzindo a 58% e os negócios também regulados, mas com regulação mais definitiva, de algo próximo a 42%.

Passo à página 13 para reportar um pouco do resultado da revisão tarifária da Piratininga. Então do lado esquerdo o ciclo de revisão, onde mostrava que fruto desta revisão os principais efeitos: a redução da “Parcela A”, aqui o efeito de perdas. Então perdemos R\$ 11 milhões com a definitiva.

Na “Parcela B”, R\$ 26 milhões, isso fruto especialmente da aplicação da chamada AP52/2007 – Audiência Pública, essa audiência pública que determinou a definição dos custos de operação e manutenção da companhia, perfazendo um total de R\$ 38 milhões, mais os efeitos financeiros de serem aplicadas retroativamente a outubro de 2007, dão aquele montante que há pouco nós comentávamos.

E há também uma reconsideração em função dos índices econômicos que alteram a comparação entre IGP-M e IPCA, que alteraram o Fator Xe de 0,73% para 0,15%.

Finalmente aqui do lado direito o reajuste tarifário anual que nós havíamos colocado de 2,81%, o IRT Puro, onde nós temos aqui como decorrência deles, são os principais indicadores que deram origem a essa avaliação, vocês podem observar o IGP-M de 12 meses variando negativamente em 0,4%. A taxa de câmbio também caindo 13,3%, ela foi para US\$ 1,778.

Nós temos aqui, como decorrência da aplicação desse reajuste tarifário anual de 2.81 na média, com mais 3.17 de componentes financeiros, dando um total de 5.98. Desta aplicação nós temos um acréscimo na “Parcela A” de 58 milhões e da “Parcela B” de R\$ 6 milhões.

Com isso exaurimos o temos da revisão tarifária e passamos agora a comentar alguns indicadores de eficiência operacional de distribuição. Temos observado,

na página 14, os efeitos de inadimplência, exatamente para tranquilizá-los, em que pese que a inadimplência aumentou na atividade econômica como um todo, estamos reportando aqui a variação de 0,53% pontos percentuais no Estado de São Paulo, chegando a 6.47 p.p.

Vocês podem observar que no Grupo CPFL Energia, que tem a maior parte da sua operação de distribuição no estado de São Paulo, nós tivemos também um aumento de 0,14%, mas chegando a 1,44%, então tem se mostrado estável desde o ano passado, eu acho que o gráfico de baixo é uma demonstração clara disso. Nós estamos praticamente com o mesmo índice que tínhamos em janeiro de 2008, a parte azul em baixo, em que pese que ao longo desse período de 2008 e 2009 nós tenhamos tido uma variação importante na inadimplência da atividade econômica, mas como pode ser visto desde abril deste ano, ela vem regredindo, chegando aos 6.47 que falamos há pouco.

Na página 15 a demonstração em que pese a atividade econômica, continuamos crescendo, um acréscimo de 2,2% no número de cliente, chegando a 6.530 milhões, e ainda um acréscimo em produtividade. Ela é mais clara obviamente em clientes por colaborador, um acréscimo de 4,6%, e menos clara na venda de energia por colaborador, em virtude naturalmente de volumes de energia muito semelhantes de trimestre contra trimestre, até com uma certa queda nesse trimestre de 0,2%, nós já há pouco reportamos. Apesar disso, nós estamos com aumento de produtividade de 1%.

Passamos agora à página 16 para reportar um pouco dos empreendimentos. Aqui a primeira consideração sobre a Usina Baldin. Vale a pena colocar, estamos com 84% das obras prontas, a usina entra em operação em março do ano que vem. Uma usina de 45 MW onde nós teremos 24 MW por safra de exportação, um investimento de R\$ 98 milhões. Em excelente condição, a obra está absolutamente em linha com as nossas previsões.

Na página seguinte, na página 17, a gente já tem uma visão... é um marco importante, a usina com 79% das suas obras até setembro, já está um pouco mais avançado agora, superando 84%, mas para previsão de entrada no final do primeiro semestre do ano que vem... começo do segundo semestre.

Onde nós temos aqui um momento importante que é o desvio do rio. Vocês podem ver do lado direito dessa foto todo o vertedouro já concluído. O que se faz agora é o ensecamento da parte do lado esquerdo, como pode ser observado já o início do ensecamento, e a passagem da água pelo lado direito, ou seja, pelo vertedouro. Então agora nós próximos seis meses nós estaremos levantando em definitivo a barragem e aí estaremos prontos para operação.

Vale a pena colocar também, um empreendimento que tem um impacto relevante nos nossos resultados, dado que, primeiro um investimento de praticamente R\$ 1 milhão até o momento. Isso impacta fortemente os nossos indicadores de dívida, dado que estamos incorporando essa dívida do investimento e não temos ainda a produção de Ebitda, mas esse empreendimento nos termos em que está trará uma receita adicional para o Grupo de cerca de R\$ 300 milhões anuais.

O segundo empreendimento importante, nós já falamos um pouco sobre esse tema, a necessidade de o Grupo ter algum nível de diversificação nas suas fontes, olhando a parte de biomassa e olhando também a parte de energia térmica.

Então na página 18 nós temos aqui um pouco da justificativa em cima desse empreendimento da EPASA. Nós estamos então adquirindo 51%... adquirimos 51% dessas duas termoelétricas em construção. Termoelétricas que no seu todo de capacidade instalada tem cerca de 340 MW, e que nós teremos, em virtude da nossa participação, 174,2 MW para a companhia.

Então ela é uma termoelétrica vendida no Leilão de A-3, de julho de 2007, ela entra em operação agora até outubro de 2010. Ela deve demandar um investimento da ordem de R\$ 608 milhões, onde a CPFL ficará responsável por R\$ 310 milhões. Já tem a licença de instalação, e tem um PPA, como falei, decorrente da aplicação desse leilão a R\$ 142/MW. Então uma usina óleo combustível, temos como acionista a DC Energia Participações com 31%, Arunã Energia S/A com 16% e a O&Z Incorporação com 2%.

Aqui é importante só destacar a importância de termos realmente energia térmica no parque brasileiro, especialmente no nordeste. Dado que o sistema é interligado e o nordeste é o sistema que tem a maior dependência de um único rio, é onde se tem, por óbvias razões, uma necessidade e uma maior participação de termoeletricidade com 23%. Essa é uma usina importante então para aquele subsistema e obviamente protege a interligação com os demais sistemas.

Importante destacar também que não estamos nos afastando de uma vocação do Grupo em hidrelétrica que terá cerca de 90% por essa participação. Buscávamos um raio de térmica na casa de 7%, vamos ter 8% por termoelétrica a óleo, e já com os empreendimentos em curso, 2% de cogeração a biomassa.

A usina que nós estamos construindo já está gerando 300 empregos diretos e 900 indiretos na sua construção, e na sua operação terá 50 empregos diretos e 240 indiretos. Então um empreendimento muito importante, que adiciona a nossa capacidade de produção, os impactos veremos um pouco mais a frente.

Página 19, nós já podemos ver o segundo empreendimento que nós estamos anunciando hoje, criando a CPFL Bio Formosa para viabilizar um empreendimento também no Rio Grande do Norte. Esse empreendimento em parceria com o Grupo Farias, um dos grupos mais importantes do nordeste brasileiro. Por esse empreendimento está havendo uma desativação da usina termoelétrica de cogeração atual da usina Baía Formosa, e vai ser feito uma nova UTE de propriedade da CPFL.

Então nós investiremos nesse empreendimento R\$ 127 milhões. Ele entra em operação até julho de 2011. Essa UTE já tem sua licença ambiental e autorização da Aneel para produção independente de energia, e ela também foi

objeto de participação no Leilão A-5 de 2006, então 70%... essa usina terá 40 MW instalados, 25 MW já são de propriedade da CPFL, há um acordo ainda de produção adicional, cerca de 11 MW são para a usina Baía Formosa, para sua operação normal. 70% dos 25% já está vendido no Leilão de A-5 ao valor de R\$ 162,72/MW na base de agosto de 2009.

Nós próprios fomos os consultores para vender esse excedente no Leilão de A-5 daquela ocasião e, óbvio, teremos 30% desse volume assegurado para ser vendido no mercado livre. Então há também nessa usina potencial de comercialização de crédito de carbono, estamos bastante satisfeitos com o empreendimento e com a parceria.

Finalmente eu queria colocar, na página 20, a nossa iniciativa. Continuamos bastante otimistas no que diz respeito ao leilão que vai ocorrer agora em dezembro, em 14 de dezembro, dos parques eólicos. Nós havíamos anunciado cerca de um mês e meio atrás a aquisição dos direitos sobre sete parques instalados no Rio Grande do Norte, onde nós teremos a possibilidade, com esses sete parques, de participar com cerca de 180 MW nesse leilão.

Fizemos uma escolha baseada naturalmente nas qualificações desses parques no que diz respeito especialmente ao mapa de ventos que circula aqui, estamos em uma região muito positiva para isso. Então os direitos incorporam aqui terrenos já arrendados por 30 anos. Nós tivemos a licença prévia em 22 de setembro. Fizemos a entrega de todas as certificações de medições anemométricas, com certificação da produção anual de energia e do parecer de acesso. Fizemos isso junto à Aneel em 9 de outubro do mês passado, 9 de outubro de 2009.

Estamos agora com todos esses parques qualificados para a participação nesse leilão que já tem na partida uma seleção importante, na medida em que colocou o preço teto com R\$ 189, o mercado especulava ou esperava valores entre R\$ 200 e 220, então ele já faz uma seleção na partida. É muito importante isso, nós já tínhamos uma avaliação positiva do parque, continuamos bastante otimistas em relação a podermos intensificar a nossa produção na área eólica - uma produção que é importante para o país. Particularmente para a região nordeste, como falávamos, porque reside lá o maior potencial de ventos brasileiros, praticamente metade da capacidade do potencial de exploração do potencial eólico brasileiro se encontra na região nordeste, como pode ser visto nesse mapa.

Como decorrência dessa estratégia, nós estamos compartilhando aqui na página 21 os resultados então em cima do crescimento vigoroso que vamos assistir nos próximos meses, eu diria, na nossa atividade de geração. Nós hoje somos o quarto gerador privado brasileiro, com 1.737 mil MW em operação. Como decorrência desses empreendimentos que nós estamos ou concluindo ou anunciando no dia de hoje, nós chegaremos já de forma firme até 2011 com 2.4 mil MW, fruto desses empreendimentos que nós já anunciamos.

Obviamente se pudermos ter êxito no eólico, são empreendimentos que devem entrar em meados de 2012, nós teríamos aqui condição de chegar próximos de

2.6 mil MW, estaríamos em terceiro maior participante deste mercado, mas já muito próximo do segundo. Se a gente considerar a nossa intenção de adicionar nesse nosso plano estratégico algo próximo a 1 mil MW entre PCHs, usinas especialmente de biomassa, além desse parque eólico, seguramente nós devemos entrar em 2012 sendo o segundo maior gerador privado brasileiro com o foco, como eu falei, em energia hidráulica e com a participação relevante aqui de biomassa no nosso portfólio.

Gostaria de seguir a nossa apresentação para a página 22, falando um pouco do serviço e valor agregado, essa unidade que vem crescendo de forma importante no nosso segmento. Mostrando que temos um crescimento de 16% na receita bruta do trimestre, na comparação com o ano passado. Destacando aqui que assinamos 82 novos contratos nesse terceiro trimestre, vendas então em carteira de R\$ 22 milhões, e já nos primeiros nove meses nós tivemos R\$ 54,6 milhões faturados com essa unidade de negócio, apesar da crise que obviamente postergou alguns negócios que estavam em vista.

Queria só destacar também crescimento da nossa rede CPFL Total. Nossa rede de arrecadação continua em ritmo acelerado de crescimento, praticamente dobrou em relação ao ano passado no trimestre, chegando então já há uma receita bruta de R\$ 10 milhões. E também reportando aqui o desempenho da CPFL Atende, onde nós já temos 125 PAs instalados, com cerca de 260 colaboradores e chegando já no trimestre a R\$ 1.5 milhão de faturamento, 2,4 milhões no ano. Então atividades importantes que de alguma maneira são instrumentos de fidelização com os grandes clientes e com os grandes concessionários de energia brasileiros.

Passamos à página 23, e aqui um reporte importante da evolução do custo da dívida, chegando aqui ao menor custo da nossa história, com 5,8% real e 10,4% nominal. Nós estamos então com os nossos financiamentos a 93% do CDI, fruto dessa estratégia de diversificação seja no CDI, seja na TJLP, como pode ser observado no quadro abaixo.

TJLP com uma participação já de 32%, são basicamente os investimentos em geração totalmente financiados pelo BNDES, e parte dos investimentos de distribuição nas linhas do FINEM. A parte amarela do IGP corresponde exatamente ao financiamento dos nossos fundos de pensão. A companhia mantém o seu *rating* AA+, é o maior *rating* do setor.

Vamos à página 24, onde a gente tem aqui uma avaliação da dívida líquida ajustada. Ela vem de 5,65 milhões no final do ano passado para 6,5 milhões. É bem verdade que nós fizemos o pagamento de dividendos agora no dia 29 de setembro, e evidentemente ele reduz as nossas disponibilidades a 680 milhões, nós tínhamos mais de 1 bilhão quando fizemos o pagamento.

Então chegando a R\$ 6,5 milhões a dívida ajustada, com um indicador de 2,39 vezes a dívida líquida Ebitda, que descontado aqui só o evento de Foz do Chapecó, já seria 2.1 vezes. Então um *duration* de quatro anos, mostra que a companhia tem um desempenho importante na área financeira também, tem criado valor a partir da sua base de financiamentos.

Na página 25 só para demonstrar o nosso desempenho ainda inferior aos nossos comparáveis. A companhia foi uma das que caiu menos no ano passado, evidentemente o desempenho em relação às demais que caíram é uma comparação difícil de ser feita. Mesmo assim ela tem crescimento no ano de 4% no mercado nacional e cerca de 16% no mercado internacional na comparação do terceiro trimestre, mantendo aí um volume razoável de negócios, 1.384 mil na média do terceiro trimestre, com cerca de R\$ 25,5 milhões sendo feito entre Brasil e Estados Unidos.

Concluindo aqui com a página 26, só dando ênfase a esse reconhecimento pelo Prêmio Nacional da Qualidade da CPFL Piratininga e a RGE como finalista. A CPFL Piratininga é a empresa mais jovem entre as grandes empresas brasileiras a conquistar este prêmio.

É o terceiro prêmio do Grupo CPFL Energia, é algo muito relevante, muito importante, é um prêmio não ligado a qualidade do serviço especialmente, mas a qualidade da gestão, ao modelo de gestão da companhia - os seus sistemas, o seu quadro de gestores e especialmente os seus resultados. Então é algo que nos orgulha muito e é algo que tem, especialmente no tocante às pessoas, também um reconhecimento da CPFL nas 150 Melhores Empresas para se Trabalhar, sendo ela a oitava melhor empresa para se trabalhar no Brasil.

Eu peço desculpas, eu me alonguei, a apresentação de hoje era maior, mas estou aqui junto com a minha diretoria 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. Marcos Severine, do Itaú Corretora.

Sr. Marcos Severine: Bom dia a todos. Em primeiro lugar parabéns pelo resultado reportado na noite de ontem, eu tenho duas questões. Uma é referente aos investimentos... as duas aquisições, enfim, as duas térmicas que vocês anunciaram hoje. Primeiro eu queria entender, o Capex que vocês colocam lá de aproximadamente R\$ 600 milhões, isso daí já engloba também o preço que vocês pagaram pelo *stake* nesses ativos, ou apenas o Capex para o desenvolvimento dos projetos?

A segunda pergunta também é relacionada a isso, a energia vendida no Leilão de A-3 em 2007 está prevista, se eu não estou enganado, a entrada em operação destas usinas em janeiro de 2010. Vocês estão comentando que esta usina entraria em operação em outubro de 2010, então você teria uma exposição. Gostaria de saber se esta exposição *spot* já foi equacionada talvez com a compra de energia, e a que preço teria sido feita essa compra para estar reduzindo esta exposição?

E aproveitando aqui, a última questão que eu tenho é em relação a essa discussão toda envolvendo o engordamento da "Parcela B", não sei se os senhores já têm uma estimativa de qual impacto que essa eventual alteração na metodologia poderá gerar no Grupo CPFL daqui por diante, sem mencionar o passado, só vamos pensar daqui para frente e qual é o posicionamento dos senhores em relação a esse assunto? Obrigado.

Sr. Wilson Ferreira Junior: Muito boas as perguntas, Severine. No que diz respeito à primeira, da aquisição, ou seja, da questão do Capex, os 310 milhões envolvem tanto a parte de Capex, quanto a parte que nós capitalizamos a companhia para ter 51%. Então dos investimentos que estavam sendo feitos, nós fizemos a capitalização e assumimos os financiamentos, de tal maneira que os 310 milhões correspondem a um investimento para ter os 51% desta usina, que vai ter um Capex de 608 milhões, portanto capitalizações feitas em cima de investimentos já colocados pelos demais sócios. Nós não estamos pagando pela participação deles, nós estamos capitalizando a companhia para ter capacidade de seguir o investimento no curso de até outubro de 2010.

Com relação à segunda pergunta, você tem razão, de fato essa companhia tem que passar a gerar a partir de janeiro de 2010. Em cima disso a CPFL Brasil, junto com nosso parceiro, estão tomando as providências no sentido de ter *hedge* para essa posição a partir de lá. Mas como você pode imaginar, nós estamos vivendo um momento, fora o "apagão" de ontem, um momento de tranquilidade no mercado de curto prazo, e nós temos ainda uma chance de fazer com que essa usina antecipe ainda um pouco a sua geração.

No nosso *business plan* foi considerado uma situação de criticidade para esses montantes de energia a ser comercializadas nesse momento, mas estamos absolutamente confortáveis já com os contratos que detemos aqui para fazer esse *hedge*.

Finalmente com relação... só um instante... no que diz respeito a chamada "manifestação sobre a Parcela B", vou lhe ser franco, nós estamos fazendo junto com a ABRADÉE... quer dizer, a ABRADÉE está centralizando todas as manifestações, inclusive avaliação de impactos, cálculos e etc., porque a proposta feita pelo regulador é abrangente para que haja uma manifestação única em nome das companhias via ABRADÉE. A nossa manifestação... portanto não temos ainda dados para compartilhar de impacto futuro.

O que eu acho importante destacar é especialmente as manifestações já feitas tanto pelo TCU, quanto pela própria Agência, no sentido de legitimar todos os procedimentos, todos os cálculos de tarifas feitos até então. Nós próprios estamos aqui compartilhando nesse mês a aplicação seja do respeito ao marco legal, seja do respeito ao contrato de concessão, uma apuração aqui negativa de R\$ 109 milhões, que impacta fortemente o resultado, mas é em respeito ao marco que ela é feita.

Então nós imaginamos que até o dia 27 está havendo diariamente um conjunto

de interações entre os agentes via ABRADÉE para formular de forma consistente um posicionamento das empresas de distribuição, e a nossa crença é em respeito que o expediente a ser adotado seja de um aditivo, que esse aditivo seja negociado de forma bilateral.

As companhias têm disposição, como sempre tiveram, de evoluir no marco regulatório, aperfeiçoá-lo, mas infelizmente o uso das informações sobre a empresa sempre se recaem sobre a parte da possível, e eu coloco possível, suposta... equívoco de cálculo, o que não acontece, e a gente normalmente não se coloca naquelas posições e que obviamente um sistema tem também as contra partes estão favoráveis ao consumidor, e elas nesse momento não estão sendo colocadas em custo.

Há disposição de evoluir, já fizemos aditivos no passado, é importante destacar, e fizemos isso numa intenção natural de evoluir o marco regulatório. É importante preservá-lo seja no seu conteúdo, seja nos instrumentos que o alicerce, o contrato é o principal deles, para que a gente tenha a perspectiva de falarmos com segurança em relação ao futuro do país, especialmente no que diz respeito à área de energia, até porque, como vocês todos sabem, o marco em termos de crescimento depende fortemente dos PPAs que são atribuídos, ou são assinados pelas distribuidoras.

Essas companhias têm que ter respeito ao seu contrato para a manutenção do seu equilíbrio econômico-financeiro e ser o principal lastro para o crescimento da geração brasileira nos empreendimentos, alguns que nós pudemos compartilhar hoje, e outros que estão em curso, como vocês sabem, a própria usina de Belo Monte. É isso Severine.

Sr. Marcos Severine: Perfeito, obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcio Prado, do Santander.

Sr. Marcio Prado: Boa tarde a todos, obrigado pelo *call*. Eu queria fazer duas perguntas. A primeira ainda sobre os novos projetos de geração, mas agora focando na CPFL Bio Formosa. Eu queria tirar a seguinte dúvida: eu tenho impressão que com esse projeto há um pequeno ajuste na estratégia da CPFL Geração em relação à expansão em biomassa.

A impressão que eu tinha é que nos desenvolvimentos anteriores, em geral, a CPFL garantia... dava o suporte, como vocês deram inclusive para essa empresa na venda de energia nos leilões, mas dava o suporte, mas não ficava sócio do empreendimento e garantia um *take* da energia. Em geral, a impressão que eu tinha é que não havia parceria com o usineiro, vamos dizer assim.

Eu queria entender se, de fato, houve esse pequeno ajuste na estratégia em relação ao desenvolvimento da biomassa? E entender se a idéia é estar mais próximo em desenvolver parcerias com o pessoal da cana? E se houve um aumento de entendimento que facilita agora fazer parcerias com esses grupos,

que muitas vezes são grupos mais complicados?

E a segunda pergunta também ainda na parte de expansão de geração de energia elétrica, o Wilson comentou sobre o preço teto do leilão das eólicas, comentou um certo otimismo na CPFL. Então eu queria saber se é possível, se já há a medição de vento de todos os projetos da CPFL? Se seria possível compartilhar com os analistas o quê que é o *load factor* das áreas nas quais... se for uma informação pública, qual o *load factor* médio das áreas em que CPFL está?

E só para finalizar, não é uma pergunta, mas também pedir um comentário. A gente viu durante a apresentação um foco muito grande na expansão de geração, comentário de que por 2012/2013 a CPFL provavelmente será o segundo maior Grupo privado em geração no Brasil, voltar um pouco... se você puder falar sobre a estratégia da empresa em relação a expansão em geração e a distribuição, a gente vê muitas oportunidades em distribuição. Se há de fato um foco mais forte na expansão em geração ou não? E as oportunidades de distribuição, dar um *update* para gente como estão. Obrigado.

Sr. Wilson Ferreira Junior: Marcio, com relação ao projeto de biomassa, não há aqui uma alteração de estratégia. Na verdade esse projeto é um projeto que a gente está estabelecendo em parceria e ele tem a seguinte característica: a parceria ocorre com o Grupo Farias no sentido dele produzir... dele operar esse nosso empreendimento e ter como decorrência disso a energia necessária para operar o seu negócio principal, que é o negócio de açúcar e álcool. Nós ficaremos então responsáveis por todo o investimento da planta e, como decorrência disso, teremos todo o volume excedente de energia, esses 25 MW.

Nós colocamos 40 MW atribuindo à usina o uso de 15 MW, há uma capacidade então de 25 MW capaz de ser exportada, sendo que desta parte, 70%, como eu falei, já está vendida no leilão em boas condições de preço - e essa boa condição de preço que dá algo em torno de cento e sessenta e poucos reais, conforme eu mencionei, é uma trave importante inclusive para viabilizar o próprio financiamento. Nós não tivemos que dar um PPA integral da CPFL Brasil, apenas no montante relacionado à diferença ou os 30%. Isso viabiliza um bom empreendimento, com uma boa taxa de retorno e com um bom parceiro.

Então nós temos como princípio que toda a energia exportável é uma energia que tem ou um PPA da companhia ou tem 100% de venda para que o projeto seja financiável, esse é um dos segredos de projetos desse tipo. Como entendemos que a venda já era bastante adequada, fizemos um complemento e financiaremos este projeto.

Como princípio, só para poder compartilhar com vocês, o princípio de parceria com companhias, é óbvio, com menos grupos, e onde sempre nós tenhamos no mínimo 51%. E em todos que a gente tenha uma condição de financiamento através de PPAs, preferencialmente no todo da CPFL Brasil ou uma das suas coligadas.

No que diz respeito aos preços das eólicas, infelizmente nós não podemos... os diferenciais dos projetos são exatamente esses dados que foram qualificados. Nós fizemos todas as medições, isso é parte do processo de qualificação na Agência, então quero dizer que todos estão qualificados, todos detêm as medições anemométricas, todos eles têm as suas capacidades de produção definidas aqui em cima daqueles fornecedores de serviços cadastrados pela Agência - a certificação de produção anual, o fator de capacidade e os pareceres de acesso, todos eles já foram entregues até 9 de outubro.

Acho, como falei, é um leilão de tinha na sua qualificação original cerca de 13 mil MW cadastrados, mas é certo que para operar nesse teto de preço ele já faz uma seleção importante nesse conjunto de empreendedores na largada. Para você operar 189 dos preços você já vai ter que ter um fator de capacidade bastante alto, o que coloca aqui em preferência projetos onde você tenha maior volume de vento, ou maior tecnologia empregada aqui nos aerogeradores.

É algo que a gente vai começar a entender melhor... quando digo "a gente" é todos nós estamos acompanhando essa conferência, a partir do dia 14 de dezembro onde a gente vai começar a ver então a grande capacidade brasileira de produzir isso. E, de novo, quero reafirmar que estou bastante otimista em relação à qualidade dos nossos parques e dos parceiros que nós vamos estar anunciando na época para viabilizar esse empreendimento.

Finalmente no que diz respeito à estratégia de expansão entre geração e distribuição, veja, nós somos um Grupo que como estratégia básica nós otimizamos a nossa capacidade de crescimento. Esse é um Grupo que se ele não cresce, ele se desalavanca e aí a gente perde valor. Então a estratégia básica do Grupo é de criação de valor, para isso maximizar a sua capacidade financeira, obviamente identificando os setores onde ele pode ser competitivo, trazer *know-how*, e especialmente compartilhar boas práticas.

A sua pergunta entre geração e transmissão, nosso Grupo tem um DNA mais forte de distribuição. É o maior Grupo operador no Brasil hoje, tem oito companhias, e obviamente em função do processo de consolidação, que atrasam pouco porque as revisões tarifárias foram provisórias, ou o diretor-geral da Aneel tem compromisso de torná-las definitivas já no próximo ciclo, mas, enfim, nós tivemos dois anos. A Piratininga foi um exemplo, foi a primeira a fazer, ficou dois anos com ela provisória, e ainda tem pelo menos um montante no seu balanço provisório por conta dessa chamada "exposição voluntária".

Mas eu acredito que esse negócio... a lógica dele, eu sempre tenho dito, é uma lógica de escala, é uma lógica de consolidação, sem o qual não se consegue ter moticidade tarifária à frente. Então é natural, pode demorar, mas essa que é a lógica que acontece no mundo inteiro. Ela é boa seja para o operador, seja para o regulador, poder concedente, especialmente o consumidor.

Então é muito importante que ela ocorra, e ocorra com a disciplina. O que a gente pode garantir... obviamente se você provavelmente por estar no setor financeiro acompanha um conjunto de especulações no que diz respeito a

movimentos, a gente está atento a cada um deles. Obviamente daremos o passo certo desde que possamos, de um lado, ter identificação clara da nossa capacidade de aportar sinergia e ao fazê-lo, fazê-lo em uma estrutura financeira que permita compartilhar com o mercado criação de valor.

Nós não vamos crescer em *market share* por crescer em *market share*. Nós vamos crescer em *market share* desde que ele possa trazer benefícios a todas as partes relacionadas, em particular o investidor que de alguma maneira está viabilizando essa plataforma, e com isso nós possamos compartilhar melhores serviços, a preços mais módicos no futuro ao criar valor com essa plataforma.

Então esse é o DNA preferencial do Grupo, mas ele procurará sempre crescer de forma equilibrada, portanto, na área de geração nós estamos seguindo em cima de uma estratégia de crescimento que tem sido verificado em torno de 250 a 300 MW anuais, desde a criação da CPFL Geração no final de 2000, começo de 2001, com a execução desses projetos.

A única coisa que pode se dizer em termos de evolução da nossa estratégia é o fato de ela ter começado com grandes projetos licitados, nós adquirimos alguns, participamos diretamente em leilões, e nós identificamos aqui que os projetos de geração agora são maiores - a gente verificou Santo Antonio, Jirau e o próximo Belo Monte - onde você tem que ter uma capacidade de estudar antecipadamente, nós estamos estudando esse projeto há mais de um ano, mas não se basear exclusivamente neles.

Aí nós temos as explorações de nicho que potencializam não só o chamado "modelo", o modelo de Belo Monte a base principal dele é a venda no mercado cativo, uma parcela desse empreendimento vai ser vendida no mercado livre. Mas no segmento de nicho como PCHs, como biomassa, nós temos aqui a exploração de uma grande potencialidade do Grupo que é a sua capacidade de comercialização no mercado livre.

Então esses projetos, seja o Baldin, seja esse que nós estamos colocando de Baía Formosa, ele tem como essência a utilização dessa plataforma de acesso a consumidores do subgrupo A4 para que a gente possa fazer... criar um valor e ter uma taxa de retorno que potencializa essa vantagem, esse conhecimento e essa expertise da companhia.

E agora também como uma oportunidade é a questão do Leilão de Reserva de eólica, então a companhia está atenta e não está apostando no seu crescimento de geração exclusivamente em uma única alternativa, que seriam as usinas de médio e grande porte, ela está também trabalhando na identificação de nichos, biomassa e PCHs, nas oportunidades que se apresentam como o caso de eólica e vai estar avaliando outras alternativas à frente.

O caso específico da termelétrica corresponde já a um porte muito grande da companhia... eu estou querendo ressaltar aqui o caso de ser terceiro ou potencialmente o segundo, para dizer que ela tem que ter... ela tem que começar a assumir responsabilidades sob o ponto de vista do *hedge*, ou seja, o

Brasil precisa de energia térmica, a gente faz uma demonstração disso e é importante que o Grupo também apóie esse tipo de portfólio.

Sr. Marcio Prado: Perfeito. Muito obrigado Wilson.

Sr. Wilson Ferreira Junior: Obrigado Marcio.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Vinicius Canheu, do Credit Suisse.

Sr. Vinicius Canheu: Oi, boa tarde a todos, eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação à aquisição das usinas térmicas, qual que é o modelo de financiamento da aquisição que a CPFL vai usar?

Ainda na questão dessas usinas, com elas não é trivial ter uma idéia de qual que é a receita anual, ou a receita anual garantida delas? Eu queria saber se vocês podem dar alguma idéia do que seria uma receita anual dessa usina, da participação da CPFL, ou uma idéia do quê que pode ser Ebitda que elas vão gerar, para a gente ter uma idéia do *valuation* que a empresa pagando por essa transação por participar do projeto?

E a outra pergunta é em relação aos próximos leilões. No trimestre anterior da CPFL vocês mostraram uma idéia do que seria a demanda na época para o A-3 e para o A-5, o A-3 já foi, eu queria saber se vocês têm alguma estimativa do que pode ser a demanda para o A-5? E também em relação a Belo Monte que é o próximo leilão... provável realização de data, o processo de formação de consórcios, como é que a CPFL está se posicionando para esse leilão? Obrigado,

Sr. Wilson Ferreira Junior: Vinicius, só com relação ao financiamento da usina térmica, o que a gente está fazendo até para poder ter agilidade e concluir esse projeto, como eu falei, no começo do segundo semestre do ano que vem, nós tomamos um empréstimo ponte, usando instrumentos específicos, e vamos obviamente tentar fazer na seqüência uma troca... uma substituição desse empréstimo por linhas que são possíveis no BNDES e no BNB - são os financiadores inclusive da região. Então essa é a estratégia.

Você pode calcular a receita da usina utilizando exatamente o valor dos R\$ 142/MWh que é o valor do leilão e ele é público. Esse é o valor proporcionalizado a sua capacidade de produção, e toda vez que você tiver despacho... e eu coloco aqui que o despacho possível nas nossas avaliações é da ordem de 4% ao ano, ele tem o repasse integral do custo do combustível, que daria alguma coisa na casa... adicional em termos de combustível, da ordem de R\$ 200/MWh. Mas a receita então são os R\$ 142/MWh apropriados em cima de uma capacidade de 340 MW disponibilizados, é um leilão de disponibilidade para o mercado.

Finalmente no que diz respeito ao tema dos leilões, eu não tenho ainda como compartilhar com você uma visão para demanda de A-5. Olhando um pouco dos nossos volumes aqui indicados, evidentemente fruto da própria crise, você

tem uma acomodação no mercado... eu diria assim: o volume deve ser um pouco menor do que foi talvez nos leilões anteriores, mas é pura especulação.

Eu não tenho, como você vê, fruto das nossas comparações com as regiões, a gente já sabe que esse terceiro trimestre está sendo mais forte para algumas regiões, e a tendência, se confirmar tudo o que inclusive foi colocado ontem pelo próprio ministro Mantega, é que haja uma retomada.

Aí a importância de você ter em complementação ao Leilão de A-5, que talvez não seja tão claro para todos neste momento os leilões de Ajuste e os leilões de A-3, a tendência... obviamente que você teve um deslocamento na curva de demanda, no conjunto das empresas todas foram afetadas, algumas mais, algumas menos, mas no nosso entendimento é de que seja um volume um pouco menor.

No que diz respeito à estratégia de Belo Monte, nós estamos aqui no aguardo de um edital. O edital deve sair um mês antes da própria licitação, o que daria algo em torno de 20... 22 desse mês. Eu até tive a oportunidade de colocar isso ontem, evidentemente desde o início desse projeto e mais recentemente a gente tem um trabalho em parceria com as demais empresas ligadas à própria Previ, a Neoenergia e a Vale do Rio Doce.

Sabe-se de outro lado que o governo trabalha no sentido de gerar uma competição para esse empreendimento, portanto é uma ação articulada no sentido de que tenham outros grupos. Nós estamos estudando com esses parceiros, alguns deles já há mais tempo e alguns mais recentemente, é o caso da própria Vale, com a Neoenergia nós já estávamos há mais tempo estudando.

Obviamente a manifestação do interesse real e a qualificação para o leilão depende das condições do leilão, da identificação mais clara das condições da licença ambiental que deverão ser compartilhados, além evidentemente da tarifa teto que foi estabelecida para essa participação. Nesse momento é que são definidas as possibilidades de cada grupo e a formalização de um consórcio que pode ter esses três, pode ter até mais, mas aí dependendo evidentemente da ambição e das condições estabelecidas no leilão. Eu acho que a gente só vai começar ter uma clareza maior disso a partir do dia 20.

Sr. Vinicius Canheu: Ok, era isso. Obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Ricardo Cavenagh, da Raymond James.

Sr. Ricardo Cavenagh: Bom dia. Eu tinha uma pergunta também relacionada com Belo Monte. Suposto que a CPFL ganhe a concessão, qual seria o nível máximo de dívida Ebitda para a companhia? E se nesse cenário vocês acham que o *payout* da companhia vai ser mantido?

Sr. Wilson Ferreira Junior: No que diz respeito à disciplina financeira com que nós praticamos, nós entendemos que podemos ultrapassar levemente o limite

de 3 a 3,5 vezes o Ebitda no caso de uma aquisição transformacional ou de um empreendimento deste porte, como Belo Monte.

Mas é bem verdade, você deve lembrar, Belo Monte tem condições especiais. Belo Monte, tal como os demais empreendimentos são empreendimentos que são em regime de *private finance*, ou seja, o valor do PPA do mercado cativo do *pool* e o do mercado livre são relevantes como garantias a serem associadas nesse projeto, é quase que uma consideração desse endividamento fora do balanço.

De qualquer maneira as próprias regras do BNDES já estabelecem limites para as companhias em função do patrimônio líquido. Isso significa dizer que a CPFL dificilmente poderia ter mais do que 25% desse empreendimento, em vista dos parâmetros de qualificação para o financiamento estabelecidos pelo BNDES. Então este é o primeiro ponto.

E segundo, de novo, a gente iria para empreendimentos como esse desde que eles tivessem uma perspectiva de criação de valor, e nós só consideramos a hipótese de redução do *payout* sempre atendendo a política... a política da companhia é de pagamento de no mínimo 50%, é uma política pública. Nossa prática dos últimos cinco anos foi de 95%.

O pagamento só é feito se não há um projeto... a gente só proporia pagar menos que 95% se nós não tivéssemos... se nós tivéssemos, perdão, um projeto que de alguma maneira criasse uma perspectiva ainda melhor para os acionistas. Nós só não ficamos com o recurso dentro da companhia porque arbitragem é negativa.

De novo, vocês puderam observar pelo próprio resultado financeiro da empresa, que ela é conservadora na aplicação dos seus recursos de caixa e tem que o ser, ela aplica a CDI. Então se nós temos uso melhor para o dinheiro, compartilhamos com os acionistas e podemos ter dos acionistas uma autorização para praticar um valor menor do que o que tem sido feito. Como não identificamos ao longo dos cinco anos nenhum projeto que tivesse essa característica, além dos que nós colocamos, por essa razão continuamos com 95%.

Sr. Ricardo Cavenagh: Perfeito. E depois também relacionado com Belo Monte, caso a CPFL não ganhe a concessão, você falou que têm alternativas de crescer em projetos de menor porte. Vocês acham que poderiam atingir sua meta de crescimento em geração sem Belo Monte, como alguma outra possibilidade no mercado eventualmente em termos de megawatts a serem incorporados pela empresa?

Sr. Wilson Ferreira Junior: É importante destacar a vocês que o Brasil precisa de algo como 4 mil MW médios novos para suportar um regime de crescimento da ordem de 4... 5% no seu PIB. Então Belo Monte é o projeto mais importante e ele sozinho deve responder por cerca de dois anos desta necessidade, se fosse sozinho. Como é um projeto que leva de cinco a oito anos para ser integralmente colocado, seguramente não é o único, mas é o mais importante

que vai ter no próximo leilão, mas você terá outros leilões.

Nós próprios estamos desenvolvendo dois empreendimentos, inventariando dois empreendimentos, sendo um deles próximo de 800 MW. Então nós estamos falando que existem outros leilões, todo ano tem leilão. O compromisso claramente em função dessas questões ligadas a clima, de que se tenha foco em hidroeletricidade, em eólica.

Temos aqui identificados pela própria Agência, em processo de inventário, de licenciamento, os projetos de Tapajós e Teles Pires... quer dizer, haverão muitos projetos para serem perseguidos ou ambicionados pela companhia no futuro. Daí a nossa estratégia de termos aqui um quadro de desenvolvimento de projeto, de avaliação de projetos bastante grande e destacado na companhia.

Evidentemente tentando identificar os projetos que a gente possa criar valor. Trata-se nesse momento de aumentar o nosso tamanho criando valor que possa ser reconhecido e percebido pelo mercado.

Sr. Ricardo Cavenagh: Muito obrigado.

Operadora: Com licença, nossa última pergunta vem do Sr. Gustavo Gattass, da BTG Pactual.

Sr. Gustavo Gattass: Boa tarde pessoal, obrigado. Eu tinha três perguntas também, Wilson. Deixa eu só começar com a última que é talvez a mais fácil. Você respondeu na pergunta, acho que foi a do Vinicius, que vocês hoje não tinham uma visão muito forte sobre o A-5.

Eu queria só entender se dentro da CPFL o A-5 é formado pela demanda total de cada distribuidora, o que vocês estão enxergando hoje de demanda é significativamente menor do que aquilo que vocês declaravam no passado de necessidade para os leilões A-5, ou realmente não tem uma diferença muito grande?

Sr. Wilson Ferreira Junior: Desculpa Gustavo, tem coisas que eu não consigo responder sozinho e eu fico perguntando aqui para os meus universitários, eles ficam falando baixinho, mas eu sou surdo também. Eu quero dizer para você o seguinte: nós não vemos uma demanda significativamente menor. Nós trabalhávamos aqui com valores... você vai ter uma resposta direto do universitário aqui, que é o Roberto, que é da nossa diretoria de gestão de energia, ele vai colocar com a clareza que tentou colocar para mim para todos.

Sr. Gustavo Gattas: Tá bom, obrigado.

Sr. Roberto Castro: Na nossa visão essa demanda deve girar em torno de uns 3 mil megas aproximadamente, e representa uma queda em torno de 5 a 6% em relação às previsões anteriores. Essa é a nossa visão do leilão de A-5, considerando o que a gente observou no mercado nos leilões anteriores. Esta é a nossa visão neste momento.

Sr. Gustavo Gattas: Então a queda seria...

Sr. Wilson Ferreira Junior: Está claro Gustavo?

Sr. Gustavo Gattas: Está claríssimo, eu só estou impressionado porque para mim é uma queda muito pouco relevante em cima do que a gente imaginava, e talvez muito mais oportunidade para o leilão A-5 do que a gente estava imaginando também. Mas muito claro, muito obrigado.

Sr. Wilson Ferreira Junior: Como a gente estava falando, é o *trade-off* desse arranque que você vê e ele é bem nítido, eu procurei colocar na apresentação esses indicadores de comportamentos, especialmente da indústria e de residências e comércio, para mostrar o seguinte: realmente a partir da segunda quinzena de julho nós temos uma reversão do quadro que se estabeleceu no primeiro semestre. Portanto ao meu pessoal aqui, ao pessoal liderado pelo Paulo Cesar, pelo próprio Roberto, a gente tem... há um desafio muito grande de cenarização, a gente trabalha também em parceria com o cenarista, então esta visão... tenha ela como muito boa .

Sr. Gustavo Gattas: Tá ótimo. A minha segunda pergunta... eu acho que ficou absolutamente claro para todo mundo nessa apresentação, Wilson, que vocês estão acelerando a idéia de crescer a companhia de novo, negócio que até a gente recebe com muita alegria.

Eu queria só entender um pouquinho, mais no conceitual de novo, hoje na cabeça de vocês as oportunidades de geração do mercado têm um retorno auto-suficiente para você considerar no futuro diminuir o *payout*? Ou por enquanto ainda é desejo da companhia tentar se manter como uma empresa boa pagadora... não boa, mas grande pagadora de dividendos?

Sr. Wilson Ferreira Junior: Nós pretendemos manter essa marca da companhia de boa pagadora de dividendos com crescimento de valor. Hoje a gente é mais visto como de dividendo, mas não vamos nos esquecer também de que nós... foi uma ação que se defendeu muito fortemente na crise do ano passado e que ainda tem algum crescimento, o que a gente imagina possa ser percebido mais claramente por iniciativas como a que compartilhamos hoje.

De novo, Gattass, eu acho só importante compartilhar que a disciplina financeira nossa impõe que um recurso que vá ficar na companhia sem uso é um recurso caro para nós. Sempre que essa situação acontecer, ele vai ser utilizado para pagamento de dividendos. A companhia tem uma capacidade de acessar seja o mercado de dívida, seja com a própria dinâmica do mercado de capitais hoje... o mercado de ações, de tal maneira a poder fazer frente a qualquer tipo de empreendimento, como esse que nós compartilhamos agora.

Nós estamos falando que a companhia pode? Pode, na hipótese de ter um grande projeto, ou de aquisição de companhia, ou um projeto de *greenfield* que eu dificilmente arranharia... por exemplo, se a gente só for imaginar, por hipótese vamos fazer uma conta aqui em cima de Belo Monte custando, por

exemplo, R\$ 25 bilhões e a companhia tivesse 20% desse empreendimento. Ela teria que fazer um investimento de R\$ 5 bilhões ao longo, numa hipótese muito rápida para "fazer conta de padeiro" de cinco anos, onde nós estaríamos falando de R\$ 1 bilhão por ano, com um financiamento que está hoje na casa de 75 a 80%, portanto R\$ 200 milhões.

R\$ 200 milhões em *equity* por ano não é algo que modifique uma política como essa que nós temos compartilhado sobre o *equity* de dividendo, ele teria que estar conjugado com outras coisas para poder alterar.

A companhia, só lembrando, investiu mais do que pagou de dividendos neste ano em termos de crescimento. Ela tem tido investimentos na casa de 1.2 bilhão, 1.3 bilhões nos últimos quatro anos por ano. Então ela é uma grande geradora de caixa e aí a viabilidade, a vantagem do fato de ela estar posicionada no negócio de distribuição e ter projetos de geração sendo concluídos... quer dizer, nós estamos aqui nos próximos seis meses terminando toda a plataforma de geração.

Como eu falei, temos 1 bilhão teoricamente incorporados aqui na nossa dívida que ainda não gera Ebitda e que estará fazendo em seis meses. Então essa situação se altera de novo e o problema é bom - nós vamos ter mais caixa do que teoricamente temos em termos de investimento, temos que fazer com que as nossas equipes procurem isso. Nós só não queremos fazer esse processo de crescimento sem ter como critério básico a criação de valor. Então o que a companhia almeja ser percebida pelo mercado é que ela é uma companhia que tem crescimentos com criação de valor e distribui bons dividendos, idealmente o máximo.

Sr. Gustavo Gattas: Tá ótimo. A minha última pergunta, Wilson, desculpa tomar tanto tempo.

Sr. Wilson Ferreira Junior: Imagina.

Sr. Gustavo Gattas: Do ponto de vista conceitual, a gente está pensando muito na evolução do Ebitda de vocês de um trimestre para o outro, do segundo para o terceiro tri, onde a gente vê uma movimentação da energia vendida como o grupo como um todo da ordem só de uns 3%, e muito disso em cima da TUSD que a gente nem esperava ter uma melhora tão grande de receita porque a capacidade... e do outro lado a gente vê uma melhoria no Ebitda limpo, não-recorrente, de mais de 12%.

Só queria entender, no conceitual como é que vocês estão enxergando isso? O segundo trimestre para vocês foi um pouco mais fraco do que deveria ter sido, ou a gente está realmente vendo aqui um benefício de eficiência maior e de maior alavancagem nas operações mesmo?

Sr. Wilson Ferreira Junior: Eu acho que são as duas coisas. O segundo trimestre realmente foi um trimestre pior para a companhia - é um trimestre em que você não tem claro ainda essa retomada do volume de vendas. Ele não incorpora toda a iniciativa, por exemplo, do Leilão de Ajuste de outro lado, e é um trimestre onde você teve também os ajustes de revisão tarifária da Paulista.

Então é um trimestre que não é absolutamente típico, mas é conduzido ainda por um processo, pelo menos naquele momento, de alguma dúvida ainda com relação ao crescimento de mercado. É diferente do que a gente está assistindo agora nos demais.

Eu fiz questão de colocar a coisa da produtividade, você vê, nós continuamos trabalhando fortemente em aumento de produtividade, e você vê isso principalmente na base de clientes por empregado. No momento em que a gente vê a retomada do mercado de venda de energia, nos termos em que ele se apresenta como potencial, dada às perspectivas de crescimento de PIB, aí certamente você vai ver essa estratégia ficando ainda mais clara, e onde a gente vai ter seguramente uma tendência mais determinada nos próximos trimestres, até porque você não tem mais revisões tarifárias - você tem entrada de projetos e você vai ter um conjunto naturalmente de iniciativas de produtividade produzindo efeitos.

Por exemplo, nós estamos aqui... terminamos agora no mês de outubro a entrada do CCS na Piratininga, e agora no mês de janeiro nós já passamos para a Paulista, e abandonamos aqui pela primeira vez... doze anos depois da privatização, nós não teremos mais *mainframe* nessa companhia. Nós fizemos a pouco a incorporação das distribuidoras dos ativos da CMS e da Santa Cruz, eles entraram em três meses com uma implantação feita dentro da companhia do RP da própria SAP, então todas essas companhias agora dentro da mesma plataforma. No ano que vem fazemos um *upgrade* de versão do SAP para todas as empresas do Grupo.

Então é evidente que esses investimentos sendo feitos, tem repercussão mais, por exemplo, seja sobre a qualidade dos dados, inclusive para efeito de gestão com a incorporação de sistemas de BI. E do outro lado no que diz respeito a sua possibilidade de aumento de produtividade operacional, dado que você já está no período entre revisões, momento em que você tem que fazer os seus investimentos para capturar essa vantagem e depois compartilhar com os consumidores.

Então eu diria que o segundo sim... o segundo trimestre tem essa atipicidade que falamos, mas as expectativas ou as perspectivas a partir desse terceiro, com as considerações que foram feitas aqui do impacto da revisão que ainda tem um dado provisório são positivos. Se Brasil realmente confirmar essa tendência, e é a nossa crença, nós estaremos em uma posição também bastante favorável.

Sr. Gustavo Gattas: Tá ótimo. Muito obrigado.

Sr. Wilson Ferreira Junior: Obrigado Gustavo.

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

Sr. Wilson Ferreira Junior: Eu gostaria de agradecer mais uma vez a atenção

de vocês a esta conferência de resultados do terceiro tri. Novamente, acho que como uma síntese, demonstrar a satisfação nossa em estar podendo compartilhar, fruto desses trabalhos de prospecção, os novos investimentos que hoje nós apresentamos. O nosso otimismo em relação especialmente aos leilões que estão por vir, no que diz respeito à eólica e a Belo Monte.

A nossa certeza de que temos uma plataforma de distribuição muito bem posicionada, bem operada, de tal maneira que a gente possa, nesse novo momento brasileiro de crescimento, tirar vantagem disso - de um lado, da qualidade dos mercados; do outro lado, da qualidade das operações que foram, como falei, reconhecidas aqui pela terceira vez no Prêmio Nacional da Qualidade. Eu diria: fazendo tudo isso de maneira a podermos maximizar a plataforma de ativos e a plataforma financeira da companhia.

A disciplina financeira é mais do que um *statement* da companhia, é uma prática, e que começa... todo trimestre que eu venho compartilhar resultados, a gente consegue ver o valor criado a partir desta estratégia. Esse mês ele fica mais evidente, uma redução importante aqui dos custos financeiros e até já abaixo do CDI no todo da companhia. Então essa expectativa de que nós possamos cada dia mais maximizar valor, produzir valor a partir desta plataforma e associá-la a um conjunto de iniciativas, além de geração e distribuição, tal como comercialização e serviço, é que nos coloca em uma perspectiva que nós achamos muito positiva e otimista para o futuro. Eram estas as nossas considerações para esse terceiro trimestre, nos vemos no próximo. Obrigado.

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