

Local Conference Call
CPFL ENERGIA
Resultados do Terceiro Trimestre de 2013
14 de novembro 2013

Operadora: Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência dos Resultados do Terceiro Trimestre de 2013 da CPFL ENERGIA.

Conosco hoje estão presentes os executivos Wilson Ferreira Júnior, Presidente da CPFL Energia, bem como outros executivos 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 asterisco zero. Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência relativas às perspectivas de negócios da CPFL ENERGIA, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da CPFL ENERGIA e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

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

Sr. Wilson Ferreira Jr.: Obrigado, muito bom dia a todos e a todas, investidores e analistas que nos acompanham nesta conferência do terceiro trimestre de 2013 da CPFL Energia. E eu imediatamente passo à página 3 para abordar os destaques deste terceiro trimestre começando naturalmente pelas vendas totais para fora do grupo da CPFL, um crescimento vigoroso de 4,7%.

O destaque aqui as vendas na área de concessão de nossas oito distribuidoras com um desempenho forte ainda no mercado residencial de 7,6% e próximo a 5% no mercado comercial, e também na indústria com um crescimento de 2,5%. Então são resultados importantes que certamente dirigem os resultados das nossas distribuidoras.

Destacar também que foi objeto de discussão no dia de ontem a entrada em operação de três projetos na área de CPFL Renováveis lembrando que ela tinha cinco projetos para entregar neste ano, então Coopcana 50 MW, Campo dos Ventos II e Bio Alvorada todos eles entrando em operação entre agosto e novembro passado.

Destacar também o reajuste tarifário da Piratininga de 7,4% ocorrido agora em outubro por decorrência do reajuste tarifário; o aporte de CDE na Piratininga no total de R\$ 167 milhões; o Capex das distribuidoras e do conjunto da companhia no terceiro trimestre de 330 milhões; o pagamento de dividendos intermediários desse primeiro semestre no montante de 363 milhões.

E um conjunto de reconhecimentos importantes da companhia que foi considerada a empresa do ano no anuário da Época Negócios; algo importante também para nós, foi reconhecida como uma das dez empresas líderes em transparência no Carbon Disclosure Project sendo a melhor empresa da área de "Utilities", entre as dez melhores do mundo nessa categoria, e uma das vinte empresas mais inovadoras do Brasil no prêmio "Best Innovator" e também no Prêmio Eletricidade 2013 da revista Eletricidade Moderna a Piratininga eleita a melhor empresa nacional e a CPFL Jaguari na categoria de empresas menores.

Então algo importante, um trimestre importante no desempenho e nos reconhecimentos do grupo.

Nós fizemos questão de colocar na página 4 algo importante para começarmos a refletir no tema do consumo que foi verificado na última década, então um conjunto de gráficos demonstrando porque a gente tem tido inclusive ainda um crescimento muito forte, vigoroso principalmente na área comercial e residencial?

A primeira coisa é exatamente o efeito dos últimos dez anos principalmente na mudança da distribuição das categorias, das classes de renda. Como pode ser observado a classe A, B e C subindo de praticamente 55% dos domicílios brasileiros para algo como 75%, ou seja, um crescimento próximo de 50% e isso mesmo tempo em que as classes D e E, que representava há dez anos atrás algo como 44% dos domicílios brasileiros hoje têm praticamente a metade disso, 25,4. Evidentemente esse crescimento da classe A, B e C certamente incorpora um conjunto de perspectivas sob a ótica de consumo.

É bem verdade que isso é acompanhado também no mesmo período por um crescimento importante do salário mínimo vindo de R\$ 390 para cerca de R\$ 670 ao mesmo tempo em que a taxa de desemprego cai brutalmente, a menos da metade, de 12,3 para algo na casa de 5,4%. Então essas duas conjunções juntando como crédito à pessoa física, que de 2007

para cá vem de quase 12% do PIB para algo próximo a 15,6%, 15,7% do PIB, fazem com que tanto o segmento comercial quanto especialmente o residencial tenha grande mobilidade, tenha grande dinamismo.

É bem verdade, e aí é importante destacar que o consumo das famílias, que teve crescimentos vigorosos nessa década chegando a 6,9% do ano de 2010 contra o ano de 2009 já perde um pouco de fôlego e então nós estamos chegando agora neste ano com uma estimativa de 2,4%. Então em que pese ainda tenhamos e venhamos sentindo crescimentos importantes na área residencial e comercial é importante destacar que, em vista desses dados que eu acabei de compartilhar, a gente deve esperar comportamentos mais moderados para o futuro.

Por outro lado da página 5 a gente consegue ver o que tem que ser o carro-chefe para sustentar o crescimento brasileiro nessa nova década? E o que a gente consegue perceber, em que pese um aumento da nossa taxa de investimento por formação bruta de capital fixo em relação ao PIB chegando a uma estimativa deste ano próximo a 20%, nós estamos bastante aquém ainda dos países da América Latina que estão com 21,6 na média mundial que tem 24 e meio e mesmo a média dos BRICs sem a China - e a China contamina muito esse dado porque tem uma taxa de crescimento próxima a 50% - então tirando a China dos BRICs nós estamos falando de 26,1.

Essa certamente tem que ser a agenda de qualquer um dos candidatos a presidente para que a gente possa de alguma maneira de sustentar um processo de crescimento no Brasil. É óbvio que nessa agenda deve-se considerar que nós temos um índice de competitividade global bastante aquém da potencialidade brasileira, nós estamos na 56^a posição entre 148 países, e aqui a gente consegue observar algo que fica bastante claro na própria manifestação dos empresários: os requisitos básicos nós estamos na 79^a posição; no ambiente institucional na 80^a; na infraestrutura na 71^a; no ambiente macroeconômico na 75^a. Lembrando que nós somos das seis ou sete maiores economias do mundo, então evidentemente quando a gente olha essa colocação brasileira há certamente um certo desânimo, que é o copo meio vazio; e quando a gente olha o copo meio cheio há muito a fazer aqui.

Os potencializadores de eficiência, seja no tema da educação superior, 72^o; na eficiência do mercado de trabalho, 92^o; no desenvolvimento do sistema financeiro 50^o; e obviamente aquilo que tem feito com que muitas empresas em que estão no Brasil, o tamanho do mercado brasileiro na nona posição dentre todos os 148 países comparados.

E os fatores de inovação e sofisticação a gente tem um comportamento pouco melhor, a sofisticação dos negócios em 39^o e inovação em 55^o.

Quando a gente olha os fatores indicados pelos empresários a gente já tem um caminho também: a infraestrutura inadequada é a resposta para 20% dos empresários e aqui

certamente é um caminho a ser seguido; o tema da estrutura da carga tributária claramente é um problema a ser enfrentado; a ineficiência e burocracia do governo com 15% das respostas; as leis trabalhistas restritivas com cerca de 12% das respostas; o tema da corrupção que foi objeto das ruas em junho, a educação inadequada da mão-de-obra e outros.

De fato, a conclusão desse nosso slide nós precisamos trabalhar fortemente o tema da infraestrutura. Acho que estamos com uma retomada, acontecendo hoje inclusive um leilão de transmissão, teremos dois leilões ainda de energia ao longo desse ano fora os demais de infraestrutura. Então isso é muito importante, o aperfeiçoamento dessas regulações, uma política de desenvolvimento industrial e de inovação tecnológica, os ajustes na política fiscal de tal forma a dar mais transparência e a manutenção das políticas sociais para que a gente tenha a manutenção também da perspectiva de aumento de renda da população e de crescimento e satisfação da população com os bens ela oferecidos.

Passamos então feita esta primeira análise das perspectivas de mercado que justificam o nosso crescimento e a perspectiva que estamos trabalhando aqui para esta década e vamos à página 6 com as vendas de energia das nossas operações nesse terceiro trimestre. Então pode-se observado, como eu já havia falado, que nós tivemos um crescimento na área de concessão das oito distribuidoras do grupo de 4,3%. Ele é resultado de um crescimento do mercado cativo em 3% e do mercado dos consumidores de grande porte que já estão mercado livre de 7,4%, lembrando que esses 7,4% são basicamente consumidores industriais de grande porte. Então já é uma boa mensagem e quando a gente decompõe esse crescimento entre as classes de consumo, o que eu havia falado anteriormente, o crescimento residencial de 7,6, o comercial de 4,9, o industrial de 2,5% e nas demais classes de 3,4. Observem que na comparação das distribuidoras em relação ao consumo brasileiro na região sudeste nós temos sete das nossas oito distribuidoras, crescemos 3,6% contra a região sudeste que cresceu 2,2. Então é um vigor importante em particular no interior de São Paulo trazendo esse desempenho maior que o da própria região.

Na região sul nossa operação da RGE praticamente 40% do estado, área industrial mais desenvolvida, então um crescimento de 7,8% lá contra a região que cresceu 5,8. Isso obviamente faz com que o desempenho das nossas operações esteja ligeiramente acima do caso brasileiro. O Brasil cresceu nesse trimestre 3,9% em consumo enquanto as operações da CPFL na área de distribuição cresceram 4,3.

Importante destacar ainda somando então o resultado da área de distribuição com esse crescimento chegando a 10.084 GW com crescimento de 3% e nós temos também na venda de energia para clientes finais as operações de comercialização e mercado livre que têm um crescimento de 1,2% chegando a 3.566 e aí sem dúvida o crescimento das operações de renováveis onde ela tem também operações de mercado livre crescendo 53,5 isso faz com que, então, no todo das nossas operações de distribuição, de comercialização de mercado

livre e de venda de energia da Renováveis para o mercado nós tenhamos um crescimento da ordem de 4,7% chegando então no trimestre para 14.551 GWh.

Muito bem. Então nós podemos passar agora à página 7 para os resultados que estamos aqui reportando em IFRS como fazemos sempre para facilitar inclusive a ação, a manifestação dos nossos analistas e nós fazemos o IFRS com consolidação proporcional, livre de ativos e passivos regulatórios e itens não recorrentes. Então a notícia no resultado reportado é uma queda de 2% ou de R\$ 68 milhões em IFRS chegando a 3,367 bilhões no trimestre e eu vou comentar daqui a pouco as razões disso. O Ebitda reportado um crescimento de 127 milhões ou 13,6% e o lucro líquido praticamente estável com uma queda de R\$ 1 milhão chegando a R\$ 355 milhões nesse trimestre.

É importante destacar o resultado recorrente especialmente porque nós estamos naquele trimestre onde todas as operações de revisão tarifária das nossas concessionárias já foram feitas, então nós estamos naquele trimestre limpo e então todos os resultados de Paulista e de RGE principalmente, que são as nossas maiores operações, já estão verificados além do reajuste da Piratininga e então nós temos aqui um crescimento na receita gerencial do grupo de 5,7% somando então 194 milhões de atingindo 3,568 bilhões, uma queda de 13,9% no Ebitda do grupo, uma queda de 163 milhões, mas o Ebitda um pouco superior a R\$ 1 bilhão (1,012 bilhões) e no lucro líquido uma queda de 38,6% atingindo R\$ 282 milhões na última linha.

Como vocês podem observar, e isso é que determina a mudança da linha do IFRS para a linha do que eu passo a chamar de gerencial, gerencial recorrente, nós estamos aqui com a consolidação proporcional nos dois efeitos do Ebitda de 12 e no terceiro tri de 12 e de 13 (98 e 91 milhões); a variação de ativos e passivos relatórios 85 milhões positivos no terceiro tri do ano passado e 135 negativos neste ano.

E aí nós temos um conjunto de efeitos de eventos não recorrentes: suprimento de energia devido a um ligeiro atraso na entrega dessas operações da Renováveis de 52 milhões compensado por alienação de ativos nas distribuidoras isso fruto do nosso trabalho de aumento de produtividade, racionalização de atividades, etc., racionalização de espaço, e então tivemos a venda de alguns imóveis nesse trimestre (manteremos isso, teremos mais eventos semelhantes a esse no próximo trimestre); a reversão de provisão de encargo de serviços do sistema especialmente na geração convencional e da CPFL Renováveis de R\$ 13 milhões fruto das ações em desenvolvimento na justiça; o ajuste de PDD que ocorreu no ano passado devido à alteração de estimativas de 54 milhões; e outros ajustes de menor tamanho deste ano.

Então nós temos aqui na última linha as variações que nós explicamos, ou seja, uma variação de R\$ 53 milhões negativo no terceiro tri deste ano e de 238 no terceiro tri do ano passado, positivo no terceiro tri de 2012. Elas acompanham os mesmos efeitos no lucro líquido no terceiro tri de 2012 e 2013.

Muito bem. Vamos explicar então essa variação do Ebitda conforme havíamos colocado. Na página 8 nós podemos verificar isso: então uma parte de dentro essa variação positiva de 13,6% e nós estamos falando então do Ebitda reportado em IFRS, esse crescimento de 13,6, e na parte de fora vocês observem os três movimentos que nós havíamos a pouco destacado na aquela tabela. Então do ano passado para esse, ou seja, a reavaliação de passivos e ativos relatórios 85 milhões; os eventos não recorrentes 55; e a consolidação proporcional de 98 milhões.

Então a mesma coisa nós recompomos do lado direito: os R\$ 91 milhões de consolidação proporcional; praticamente poucos eventos não recorrentes no total de 8 milhões; e finalmente a variação de ativos e passivos regulatórios de 135. Então o que nós estamos objetivamente explicando são essas três barras: de crescimento de receita, de diminuição de custos de energia e encargos e de diminuição de custos gerenciáveis de PMSO.

Começando pela receita é uma redução, como eu havia colocado, de 2% na receita líquida e basicamente aqui nós temos os efeitos das revisões tarifárias das concessionárias já completo esse evento principalmente para 75% do nosso ativo, Paulista e RGE só ocorre agora em 2018, então nós temos aqui o efeito integral de R\$ 141 milhões.

Ele é uma composição... e não é só a revisão tarifária; é importante destacar que também tem o efeito da RTE deste ano, do começo desse ano quando a gente compara com ano passado e então nós estamos aqui com o mercado cativo uma redução de R\$ 166 milhões e no mercado livre, aquele que é tarifado pela tarifa do uso de sistema de distribuição, aí sim um crescimento de R\$ 25 milhões. O net disso então na distribuição de R\$ 141 milhões negativos.

Ele tem uma breve compensação da geração convencional crescendo R\$ 3 milhões; da geração renovável crescendo R\$ 31 milhões fruto da entrada em operação de um conjunto de ativos (não esses que a gente acabou de reportar) e na comercialização e serviços onde a gente teve um crescimento de receita na casa de R\$ 41 milhões quando comparado com ano passado. Então isto é que justifica essa ligeira queda de receita, ou seja, o efeito negativo da distribuição parcialmente ou quase que totalmente compensado pela geração convencional e renovável mais comercialização e serviços.

Do outro lado uma boa notícia da redução do custo com energia e encargos e aqui certamente bastante impactado pela decisão de redução de tarifas do começo do ano e naturalmente pelo acompanhamento de aportes de CDE seja para a questão da redução de tarifas, seja para o despacho térmico. Então o que a gente pode observar aqui é uma redução líquida de 54% nos encargos setoriais. Ela dá então R\$ 206 milhões, e aqui lembrando que isso já é líquido deste aporte de R\$ 132 milhões da CDE tem feito com que as tarifas de energia estejam parcialmente mitigadas para o consumidor final.

Da mesma forma nós temos o aumento líquido de 6,3% nas contas com energia comprada e aqui principalmente despacho de térmicas, ela foi de 106 milhões mas teve o aporte de 225

milhões senão isso teria ido para o consumidor final. Então o aporte de CDE somente nesse trimestre é dessa somatória desses dois valores que eu acabo de reportar.

Finalmente falando da redução de despesas de PMSO que tem sido uma ação focada da CPFL nos últimos dois anos. Eu vou fazer uma abordagem sobre isso, mas só fazendo a comparação dos trimestres aqui nós temos a alienação desses ativos (basicamente imóveis e automóveis, alguns veículos) e é mais ligado aos imóveis por conta dessa racionalização de atividades, de processos, automação de processos, etc. Isso tem nos permitido trabalhar com uma área locada menor.

Do outro lado a que nós temos dois elementos: um ajuste de PDD devido à alteração de estimativas, isso que eu havia reportado há pouco ocorrido no ano passado, então aquilo fica positivo mas no ano passado nós fizemos esse lançamento negativo, esse reforço de provisão à época, e outros efeitos não recorrentes do terceiro trimestre de 2012 basicamente uma operação de PIS Cofins na comercializadora de R\$ 15 milhões.

Do outro lado uma redução do PMSO da CPFL Renováveis de R\$ 5 milhões; um aumento do PMSO de serviços de R\$ 12 milhões mas com aumento de atividade também, bem como a baixa de ativos nas distribuidoras de R\$ 16 milhões. Por equivalência patrimonial um acréscimo de 5 milhões e a entidade de previdência privada um decréscimo de 2 milhões, lembrando só que na comparação... observem aqui um aumento expressivo do PLD no terceiro tri do ano passado para o terceiro tri desse ano de 130 a praticamente R\$ 180 e também uma variação de mais de 10% da taxa de câmbio (nós tínhamos o câmbio próximo de R\$ 2,00 e fechamos a 2,23). Então isso explica em grande medida, como falei, nos termos gerenciais a queda de 13,8% e nos termos deportados o acréscimo do nosso Ebitda chegando a 1,65 de 13,6%.

A página 9 traz um pouco daquele destaque do trabalho que tem sido feito pela CPFL no sentido de reduzir seus custos gerenciáveis até para se ajustar a esse novo patamar de tarifas fruto da última revisão tarifária. Então observem que em valores nominais se a gente pegar os nove primeiros meses deste ano e compará-los com os nove primeiros meses de 2011, desde quando a gente vem trabalhando mais intensamente ou preparando as distribuidoras para esta operação, nós temos uma redução nominal de R\$ 20 milhões. É bem verdade importante destacar que tanto para pessoal quanto para material, serviços e outros nós temos um indexador típico, reconhecido pela agência, que o próprio IGPM ou o IPCA e então quando a gente coloca isso em base real nós estamos falando de uma redução de R\$ 137 milhões ou 12% exclusivamente na comparação de nove meses de 2011 com nove meses de 2013, e lembrem-se que nós falávamos do potencial de 200 a R\$ 250 milhões.

Então quando formos olhar os quatro trimestres nós possivelmente vamos nos aproximar desses valores que eu havia falado, e isso aqui tem reduções tanto na linha de pessoal (8% na despesa de pessoal, são 37 milhões) e também na redução de material, serviços de terceiros e outros (aí mais vigoroso de 16% ou R\$ 100 milhões) e aqui várias ações

importantes da companhia, mas basicamente lideradas no processo muito bem implantado do orçamento base zero que a companhia tem adotado desde 2011.

Muito bem e passando então à página 10 onde nós temos os resultados do terceiro tri sob o ponto de vista do lucro líquido. Vale a mesma explicação que fiz há pouco, ou seja, do meio para as extremidades nós estamos falando da recomposição em termos gerenciais e somente no meio a comparação do lucro líquido de R\$ 356 milhões reportado no terceiro tri em IFRS contra os 355 que estamos reportando agora.

Basicamente quatro colunas, a primeira é o crescimento do Ebitda de 13,6% que acabamos de destacar (937 milhões para 1,065 bilhões nesse terceiro tri); no segundo bullet nós temos o aumento no resultado financeiro de R\$ 121 milhões. O resultado financeiro líquido foi negativo e ele decorre naturalmente da atualização financeira do ativo das distribuidoras (São R\$ 86 milhões, é aquela conta que nós já incorporamos no nosso balanço desde o ano passado, ele não afeta dividendos), mas do outro lado nós temos um aumento líquido nos encargos de dívida fruto principalmente na comparação que pode ter aqui do crescimento da taxa básica da Selic, do CDI de 7,9 para 8,6 e nós temos aqui um efeito na nossa dívida de R\$ 28 milhões. E outros um menor valor na casa de 7 milhões.

Então aqui é basicamente o que conduziu essa piora no resultado financeiro é um lançamento do ativo financeiro nas distribuidoras.

Do outro lado uma redução pequena de 3% entre depreciação e amortização, 8 milhões, e aí o imposto de renda devido a uma maior base de tributação, fruto do crescimento do Ebitda conforme havíamos colocado. Então isso explica em grande medida uma variação pequena de 356 milhões para 355 no lucro líquido do grupo.

Passo agora na página 11 só para reportar o endividamento da companhia e o controle de covenants financeiros. Podemos observar que a dívida tem uma pequena redução (dívida líquida) de 12,6 para 12,2 (cerca de R\$ 400 milhões) e isso fez com que a gente praticamente mantivesse o nosso ratio passando de 3,42 para 3,53 e isso aqui naturalmente fruto do Ebitda ajustado de 3,466 milhões, um conjunto de não recorrentes que nós inclusive reportamos no trimestre passado.

Observem que o custo nominal da dívida se manteve na casa de 8%, em termos reais ele tem um aumento e é basicamente pela variação negativa da inflação, então de 1,2 para 2 a inflação está rodando em torno de 6,5 e agora está ligeiramente abaixo de 6.

E os indexadores praticamente os mesmos, ou seja, dois terços da indexação, 64% em CDI; 27% em TJLP, a moeda do BNDES; 7% prefixado, são os programas de PSI; e 2% é exatamente o contrato de confissão de dívida com a Fundação Cesp.

Passamos à página 12 só para mostrar o vigor financeiro da companhia: estamos com R\$ 5,4 bilhões, fechamos o trimestre com R\$ 5,4 bilhões no caixa. Essa cobertura de caixa é suficiente para 2,4x as amortizações que nós temos no curto prazo (doze meses), pode-se

demonstrar 2,200. A nossa dívida está ligeiramente melhor em termos de prazo médio, 4,08, e o curto prazo diminuiu também um pouco e está na casa de 14,4% do total da dívida do grupo. Então uma situação confortável, financeiramente muito saudável.

Passamos agora à página 13 para denotar a entrada em operação de três empreendimentos, como eu havia colocado duas cogeneradoras de biomassa (Coopcana e Alvorada) que foram feitas praticamente ao mesmo tempo, e Campo dos Ventos, um parque eólico no Rio Grande do Norte. O Coopcana e Campo dos Ventos entram no terceiro tri (são 50 MW de Coopcana e 30 de Campo dos Ventos) e Alvorada entra agora no começo do... entrou já em operação, já estava em testes no final do trimestre (são mais 50 MW) e portanto nós botamos 130 MW em operação e vocês podem observar embaixo qual é a receita anual desses empreendimentos, nós estamos falando em alguma coisa na casa de R\$ 64 milhões de receita, lembrando que essas operações na renováveis são tipicamente com margem Ebitda próxima de 80%. Então é importante, contratos de vinte anos, essa entrada em operação é relevante para a Renováveis.

E ela tem na página 14 o desafio de entregar mais dois empreendimentos importantes neste ano: o Complexo Atlântica e o Complexo Macacos. Ontem houve um detalhamento dessa situação e aqui é importante dizer que Atlântica começamos, estamos já com dez geradores prontos e cinco em fase de montagem, final de montagem; então temos aí uma escalada de entrada dos 40 aerogeradores já a partir deste mês invadindo um pouquinho o começo do ano. E o complexo de Macacos, que já é um complexo menor, são 78 MW (Atlântica é bastante importante, são 120 MW num PPA de vinte anos a R\$ 155/MWh); então no caso de Macacos foi iniciada a fase final de montagem e a gente tem o prazo até abril do ano que vem para entrar com esse projeto.

O Campo dos Ventos e o complexo São Benedito são projetos que são ligados ao mercado livre e dependem naturalmente das linhas de transmissão e estão programados para entrada no ano de 2016.

Eu queria só ressaltar um dado importante na página 15. Como vocês sabem a estratégia de redução de custos da companhia está baseada em três pilares: um que transcende toda a empresa que é o orçamento base zero, mas obviamente dentro do processo de base zero a maior envergadura do nosso centro de serviços compartilhado, um conjunto de padronizações de atividades corporativas de um lado - e essa a nossa principal estratégia na área corporativa é o centro de serviços compartilhados, pela eficiência de operações sendo colocada num único site, um único sistema para gerir, praticamente uma produção de atividades corporativas - e o projeto Tauron que é aquele que vai dar ainda mais eficiência nas operações das distribuidoras.

Então eu estou só reportando que nós já implantamos sistemas de operação e de mobilidade, e isso já está ocorrendo, tudo com tablets; já foi implantado na RGE e na Piratininga e está agora entrando na Paulista. Então os resultados eu estou falando aqui no Ebitda acumulado até setembro fruto dessa implantação de 24 milhões mas isso é só uma

referência. A referência nossa desse tipo de atividade é superior a R\$ 100 milhões de redução para o conjunto das nossas operações quando elas todas estiverem em regime.

Aqui nós vamos poder, seja pela logística otimizada de equipes de campo, toda parte georeferenciada, podemos restabelecer coisas automaticamente em questão de segundos, e também obviamente ao olhar a frota de veículos da companhia georeferenciada conseguimos mobilizar ou levar socorro, uma recuperação de emergência no tempo mais rápido otimizando o deslocamento.

O uso dos tablets para comunicação em tempo real permite um despacho dinâmico. Todas as equipes são roteirizadas e todo o processo atualizado online através dos tablets.

Do outro lado um dado importante é esse projeto de telemedição do grupo A. Nós estamos falando do grupo A algo na casa de 25.000 consumidores que respondem por praticamente 50% do consumo da companhia, e nesse sistema além da possibilidade de medição de consumo em tempo real com uma análise de curva de carga de consumidores, nós teremos aqui a possibilidade de detecção de fraudes em tempo real, quer dizer praticamente 50% do consumo vendido pela companhia terá um trabalho, uma capacidade de identificação - a eliminação, na verdade é isso, uma eliminação - da ocorrência de fraudes pelo nível de controle que a companhia terá a partir da instalação desses medidores. Nós já estamos com cerca de 9000 instalados até outubro e teremos até meados do ano que vem, até julho, algo como toda a base de clientes do grupo A instalada.

Esse trabalho que começou a ser implantado nesse ano já deu R\$ 24 milhões em três trimestres. Ele está implantado em cerca de 40% das operações no tema de mobilidade e no tema de telemedição em algo como 30% dos consumidores.

Então há muito que esperar. Os resultados já estão ocorrendo, nós estamos bastante satisfeitos e certamente os consumidores também ficaram, porque aqui há uma redução na duração na frequência das interrupções a cada um deles, além da maior estabilidade de tensão que pode ser fornecida pelo maior controle das condições do nosso sistema em tempo real.

Fazendo uma síntese desses temas desse trimestre eu só queria fazer uma referência ao que falamos no primeiro semestre. Nós falávamos então - estou na página 16 - de novos projetos da CPFL Renováveis: nós falávamos em entrar 328 MW nesse semestre, e aqui só fazendo uma referência que 130 já foram e os demais 198 estão a caminho conforme reportamos.

A segunda coisa falávamos de uma recuperação da indústria de 2,7%. Ela é menos rigorosa do que nós gostaríamos, mas ela não é zero, não é negativa como alguns chegaram a propalar. Nós estamos falando aqui de um crescimento do terceiro tri de 2,5%.

E especialmente aquilo que é um compromisso da gestão da CPFL, que é ganho de produtividade. Então redução e otimização de custos, um conjunto de estratégias como falei

o OBZ e o centro de serviços compartilhados que já nos trouxe uma economia quando comparado a dois anos de R\$ 137 milhões somente na base de nove meses. Então nós estamos falando de alguma coisa próxima de R\$ 18 milhões/mês de redução.

E a maturação desse projeto Tauron que já trouxe 24 milhões só esses nove primeiros meses, e obviamente fruto dessa maior racionalização, a possibilidade de vender imóveis que estavam ociosos na casa de 47 milhões. Somente nesta página nós temos mais de R\$ 200 milhões de economia em nove meses.

Observamos agora na página 17 o desempenho das ações nesses nove primeiros meses. O IBovespa não foi bem, o IEE também não, a nossa companhia está ligeiramente melhor do que o IEE. Do outro lado por ser uma companhia onde o seu faturamento é integralmente em reais obviamente ela é afetada no desempenho dos ADRs por conta da desvalorização cambial e o volume médio cai algo como 20% mas aumenta o número de negócios na casa de 35%.

E aqui nós destacamos com felicidade ingresso nessa segunda carteira do Dow Jones Sustainability Emerging Markets. Nós já estávamos lá; são avaliadas as 800 maiores empresas de vinte países, 81 delas atingiram os requisitos para estar nesse índice, 17 são brasileiras e entre as dezessete brasileiras três do setor elétrico e a CPFL é uma delas.

Finalmente à página 18 compartilhar esses reconhecimentos importantes: pela primeira vez a CPFL é a empresa do ano no anuário da Época; é uma das vinte mais inovadoras, prêmio também da Época em parceria com a A.T. Kearney, a consultoria A. T. Kearney; o Carbon Disclosure Project. E acho que aqui muito importante especialmente por conta dos compromissos que a CPFL tem com o tema de sustentabilidade e então ser melhor do sistema de Utilities é algo que nos reconhece, um esforço muito grande que está sendo feito pela empresa. E do outro lado aqui das distribuidoras hoje uma competição muito grande entre Paulista e Piratininga, mas Piratininga neste caso tendo vencido o prêmio de melhor empresa nacional com menor índice de perdas, com melhor desempenho em operação e também no nível das empresas menores a Jaguari como a maior evolução Nacional e o menor índice de perdas também.

Então eram essas as informações que queríamos compartilhar desse trimestre e junto com a minha diretoria do estamos à disposição para perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Senhoras e senhores iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem asterisco um e para retirar a sua pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Vinícius Canheu, Credit Suisse.

Sr. Vinícius Canheu: Wilson bom dia, obrigado pelo call. Minha pergunta é na parte de geração. A gente viu essa semana o governo definir, a Aneel definindo os preços-teto para o leilão de A-1 que vai ter produto para os próximos três anos e a gente vê que Serra da Mesa uma descontratação o ano que vem e a quantidade de energia é relevante para a CPFL.

Eu queria saber se é possível que Serra da Mesa participe desse leilão ou se não qual é estratégia para recontratação dessa energia dado que a gente está chegando próximo ao prazo do vencimento do contrato. Obrigado.

Sr. Wilson: Obrigado Vinícius pela pergunta. Nós estamos trabalhando ainda em termos de estratégia básica em fazer com que o contrato com Furnas seja prorrogado, naturalmente reconhecendo condições diferentes daquelas que originaram. Nós não consideramos nesse momento a participação de Serra da Mesa desse leilão de A-1.

Sr. Vinícius: Tá bom, obrigado.

Operadora: Novamente senhoras e senhores, caso haja uma pergunta queiram por favor digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Sergio Conti da Goldman Sachs.

Sr. Sergio Conti: Bom-dia Wilson, obrigado pelo call também. Uma pergunta sobre a nota técnica que foi colocada pela Aneel para a audiência pública agora para o quarto ciclo de revisão tarifária. Uma série de sugestões que o mercado, pelo que a gente analisou e conversou com investidores entendeu como sendo bastante razoáveis e construtivas. Mas acho que a grande na verdade sugestão ou proposta que trouxe um pouco mais de controvérsia na verdade a proposta de extinção dos ciclos para frente, ou seja, passar a fazer uma regulação muito mais contínua do que discreta.

Como tem sido a visão da CPFL ou do seu pessoal regulatório a respeito dessa proposta que foi feita agora pela Aneel para o quarto ciclo? Vocês têm visto isso como positivo, como negativo? Esperam ajustes? Qual é expectativa da companhia? Obrigado.

Sr. Wilson: Sérgio eu vou passar a palavra ao próprio Eduardo Takeiti, ele está mais aquecido no tema. Só um instante.

Sr. Eduardo Takeiti: Sergio, boa tarde é Eduardo que está falando. Eu estou bastante em contato com o pessoal do regulatório e acho que a bastante positiva essa consulta pública porque é uma oportunidade da agência nos ouvir com relação ao tema da metodologia, no estabelecimento de uma metodologia mais eficaz, mais robusta para frente.

Uma pergunta bastante recorrente é que... uma dúvida do mercado é que a gente estaria eliminando a questão dos ciclos e isso não é verdade. A gente não vai estar tendo um WACC por ano. A intenção da agência é definir, congelar uma metodologia e é justamente isso que

está sendo aberto para discussão. Então uma vez definida essa metodologia para frente, quando você olha para frente a gente vai conseguir calcular mais facilmente, sem ter qualquer mudança de critério com relação a por exemplo se tem risco cambial, se não tem o risco cambial; qual é a janela que vai ser definida para olhar a questão do risco país.

Então do nosso lado a gente olha bastante positivamente para essa oportunidade e a gente está trabalhando para contribuir de forma eficaz para esse processo.

Sr. Sergio: Tá ótimo, obrigado Eduardo.

Sr. Wilson: Obrigado Sergio.

Operadora: Senhoras e senhores novamente, caso haja alguma pergunta queiram por favor digitar asterisco um. Novamente, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta vem da Sra. Carolina Medeiros, Canal Energia.

Sra. Carolina Medeiros: Oi Wilson bom dia. Eu queria saber na parte de distribuição como é que vocês estão vendo essa questão da renovação apesar das concessões, apesar de vocês não passarem por isso agora, não é isso?

E também eu queria saber se na distribuição vocês têm alguma exposição involuntária e como é que vocês estão vendo essa questão da exposição involuntária e do leilão A-1.

Sr. Wilson: Eu acho... começando pelo último ponto o leilão A-1 que foi definido as tarifas agora recentemente nós estávamos bastante preocupados e agora não estamos mais porque entendemos que o governo foi sensível ao tema dos preços, ou seja, ele colocou preços capazes de atrair geradores para cada um dos três produtos que ele disponibilizou, então nós que víamos uma perspectiva de ter sim exposições involuntárias, entendemos que a partir do fato de ele ter colocado preços mais adequados que essa exposição certamente deve ser bastante mitigada senão totalmente zerada dadas as condições de preço que foram lá apresentadas. Esse é um ponto.

No que diz respeito ao tema das renovações de concessões é importante colocar: nós temos, sim, cinco distribuidoras do grupo (as distribuidoras menores, quatro vindas da antiga CMS e uma que a gente comprou do grupo Votorantim, a Santa Cruz) e todas elas serão objeto de renovação de concessões.

O que eu acho que é importante destacar - e nós sempre falamos isso - as distribuidoras, e eu só queria reforçar aqui o que o próprio Eduardo colocou na pergunta anterior ao Sergio: o processo de revisão tarifária é que tem que ser robustecido. A gente teve sim, eu acho que a gente teve evoluções ao longo do tempo mas tivemos alguns temas no que diz respeito, por exemplo, a uma definição do WACC que muito mais correto ser por média do que por mediana dado que a distribuidora é um agente investidor diário e ela não consegue se eximir ou não fazer investimentos, ou não realizar despesas quando há uma crise e portanto uma

variação seja da taxa Selic seja da taxa de câmbio, seja naturalmente de todas as condições financeiras que a cercam, então eu acho que a Aneel hoje tem um reconhecimento importante de trazer essas contribuições, provocar esse debate.

Mas fortalecendo o processo, tornando ele mais claro o que permite maior previsibilidade seja de quem opera, seja de quem avalia esses negócios como vocês investidores e analistas, a gente entende que isso é o objetivo principal desse processo de interação com a agência.

E como falávamos, diferentemente do que ocorreu no caso de uma geradora e de uma transmissora que obviamente tiveram concessões vencidas porque ao longo do tempo conseguiram - ao longo de 30 ou 50 anos - amortizar os seus investimentos, um investimento que é feito praticamente uma única vez, no caso das distribuidoras isso não ocorre, a distribuidora é de um investimento diário.

Grosso modo, metade do seu investimento continua sendo líquido a qualquer momento: então você tem 100 de investimento aportado e 50 de base líquida sendo remunerada. Então obviamente o regramento para revisão, para a renovação da concessão é diferente. Não há o que se falar, diferentemente dos demais, quando você já amortizou o investimento, porque o investimento continua sendo (dado que a diário) sendo feito diariamente para ser amortizado ao longo do tempo futuro.

Então diante disso, primeiro, não nos surpreendeu que não houvesse uma regra específica naquele momento para a renovação de concessão de distribuição, e de que mais do que qualquer coisa que esta revisão que é feita periodicamente e será feita em 2015 seja a base para a renovação das concessões.

Tem sido colocado muito o tema da qualidade de serviço. Você veja que até uma das nossas distribuidoras que será objeto dessa renovação é uma das que ganhou agora esse prêmio Eletricidade Moderna. Então nós estamos absolutamente confortáveis porque detemos, seja no tema de qualidade de serviços, duração, frequência, qualidade de atendimento, nível de tensão, nós somos referência nesse tipo de indicadores técnicos ou de qualidade; seja do lado financeiro, que eu acho que é algo que vai obrigatoriamente ser considerado dados investimentos a serem feitos nas concessões para automatizá-las, para incorporar smart grids, para automatizar telemedicação para que a gente possa prover serviços de maior qualidade ao consumidor eu acho que o tema financeiro também será objeto de consideração pela agência no momento em que houver a renovação.

Mas do nosso lado nós estamos bastante confortáveis seja com o desempenho que temos, seja com a perspectiva dessa renovação.

Operadora: Novamente senhoras e senhores, caso haja alguma pergunta queiram por favor digitar asterisco um.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Wilson Ferreira Jr. para as considerações finais.

Sr. Wilson: Novamente eu queria agradecer a atenção de vocês nessa nossa conferência de resultados. Eu queria salientar - eu comecei falando sobre isso - é óbvio que companhias do setor elétrico, companhias de distribuição têm ciclos tarifários e esses ciclos tarifários de alguma maneira são desenvolvidos para que haja uma adaptação às novas condições de mercado, em particular do mercado financeiro (remuneração de capital próprio, remuneração de capital de terceiros) para compartilhar ganhos de eficiência com os consumidores.

É sempre como eu digo um processo que tem a sua delicadeza em ser feito - e eu acho que a gente tem evoluído nesse processo - mas precisa estar sempre evoluindo, e é importante aqui novamente ressaltar que o debate dos agentes com a agência são fundamentais para que a gente possa aperfeiçoar esse processo e garantir sustentabilidade ao segmento que é o mais relevante hoje no atendimento à demanda de consumidores finais.

Então nós ultrapassamos esse terceiro ciclo agora fruto da aplicação nas nossas maiores concessionárias e isso naturalmente teve essa redução de tarifas que é hoje acompanhada por uma decisão do próprio governo no começo do ano de reduzi-las para além da revisão tarifária.

E nós então começamos vida nova, entramos agora no quarto ciclo. No quarto ciclo nós esperamos é que fruto das condições de mercado um crescimento importante na nossa área de concessão. Esse terceiro trimestre talvez seja um pouco do que a gente vai ver nos próximos trimestres e anos, ou seja, nós acreditamos, temos convicções de que teremos crescimentos importantes e isso é bom para as distribuidoras. Temos confiança de que fruto das interações teremos condição de trabalhar com um nível de eficiência maior do que vínhamos trabalhando. Então eu acho que nós podemos compartilhar algumas das ações que fizemos previamente para poder implantar tão logo a gente tivesse a conclusão dos ciclos, o que é o mais adequado. Então seja no tema do orçamento base zero, seus resultados, seja no tema dos centros de serviços compartilhados e seus resultados, seja no tema da implantação do smart grid e seus resultados. Todos eles são instrumentos que o grupo desenvolveu para mitigar o compartilhamento seja das tarifas ou da redução das tarifas com os consumidores.

Então mostramos aqui uma preocupação muito grande de remunerar adequadamente o capital investido. Então essas ações de redução de custo servem para que a gente possa manter a perspectiva, o que sempre foi uma marca do grupo CPFL, em cima da remuneração dos capitais aportados na atividade de distribuição.

Por outro lado eu acho que é importante destacar o desempenho que temos tido na CPFL Renováveis. Então nós tínhamos, tivemos um ano importante com a abertura de capital da companhia e com a conclusão de cinco empreendimentos, três dos quais já em operação e os últimos dois deste ano já em fase final de implantação e um deles já em testes.

Então nós achamos importante compartilhar essa perspectiva porque tanto no nível de distribuição onde nós somos o maior player na área de renováveis nós também já somos. É o maior volume de energia contratada, nós temos mais de 1.700 MW contratados e estaremos concluindo nesse ano 1500. Então eu acho importante o ramp up da companhia de dois anos foi bastante grande e a gente vai começar agora a verificar o fruto desse trabalho, lembrando que no caso da Renováveis os 1.500 MW são 100% contratados, 100% indexados. Então essa é uma outra visão positiva.

E eu queria só colocar que pelo dinamismo da economia brasileira o tema especialmente da comercialização e serviços que teve um ano atípico em 2013 fruto seja no primeiro semestre de uma hidraulicidade desfavorável, uma subida de preços elevada, mas também fruto de aperfeiçoamento regulatório ligado a que a gente tivesse um preço de liquidação diferente, um PLD mais real para que ele seja de fato um sinalizador importante das ações dos consumidores, nós tivemos esse mercado bastante reduzido em relação à perspectiva que nós víamos nele.

Mas nós somos um grande agente, nós não paramos de trabalhar e nossos reportes mostram isso. Nós temos hoje... fizemos um trabalho grande no sentido de ir a mercado, de conquistar clientes, hoje temos mais de 300 clientes e nós somos também otimistas em relação a essas duas atividades - comercialização de energia e serviços - de tal modo que no todo das operações do grupo eu acho que nós estamos num trimestre que muitos colocaram o trimestre da virada, e nós estamos bastante satisfeitos com as perspectivas.

É um grupo com custos operacionais baixos, decrescentes, eficientes e uma perspectiva de aumento de receita seja pelo mercado de distribuição seja pela entrada em operação dos nossos negócios de geração e comercialização. Então uma visão positiva para o futuro e nós vamos poder acompanhar juntos nesses trimestres.

Muito obrigado pela atenção de todos novamente.

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