



**Local Conference Call  
CPFL Energia S/A  
Resultados do Segundo Trimestre de 2019  
14 de agosto de 2019**

**Operadora:** Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência dos resultados do segundo trimestre de 2019 da CPFL Energia.

Conosco hoje estão presentes o executivo o Sr. Gustavo Estrella, Presidente da CPFL Energia, e o Sr. Pan, Diretor Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores, bem como outros executivos da companhia.

A apresentação para *download* poderá ser encontrada no site de relações da CPFL Energia, no endereço: [www.cpfl.com.br/ri](http://www.cpfl.com.br/ri). Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa, e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas.

Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando asterisco zero.

Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada.

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

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

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

**Sr. Gustavo Estrella:** Bem, bom dia todos. Agradeço a presença na teleconferência do segundo trimestre de 2019 da CPFL Energia.



Eu já passo aqui direto para o slide 3, onde a gente coloca alguns destaques aqui do nosso trimestre:

O primeiro deles é o aumento de 0,9% na carga das nossas áreas de concessão. Aqui eu acho que é importante salientar um movimento de migração de um cliente livre para a rede básica, para a conexão direta na rede básica, esse número de 0,9% na mesma base de comparação ele gira em torno de 1,5%, que é mais ou menos o que a gente tem tido de crescimento de carga na área de concessão nos últimos anos. A gente vai falar um pouco mais em detalhes no próximo slide;

O segundo destaque é o destaque do Ebitda. O Ebitda, então, atingiu R\$ 1,5 bilhão, um crescimento de 9,9% em relação ao ano de 2018. O lucro líquido com R\$ 574 milhões, um crescimento de 27,4% em relação ao segundo trimestre de 2018. Aqui uma variação importante na nossa dívida líquida, então a gente atinja uma dívida líquida de R\$ 11 bilhões e a nossa alavancagem, no indicador da dívida líquida sobre Ebitda, de 1,93x. Aqui vale ressaltar que esse número já é impactado pelo resultado da nossa listagem de ações no mês de junho com a entrada no caixa da companhia de R\$ 3,7 bilhões.

Investimentos, realizamos investimentos de R\$ 521 milhões, um crescimento também de 23% em relação ao ano de 2018. Aqui a nossa previsão para esse ano de 2019 é de um investimento total de R\$ 2,2 bilhões para todo o ano de 2019.

Um impacto importante também no reajuste tarifário da RGE (agora combinada com a RGE Sul) com um aumento importante na nossa parcela B, aqui basicamente o repasse dos índices de IGP, então a gente chega aqui num crescimento de 7,14% na parcela B da antiga RGE e 9,10% da antiga RGE Sul. Dois impactos importantes aí com crescimento de parcela B acima da variação de IPCA.

E, por último, aqui é o efeito do nosso Re-IPO. Então, como eu falei, no mês de junho, a entrada de recursos na companhia de R\$ 3,7 bilhões ao preço de R\$ 27,50. A gente já tem aqui nesse período, aí um pouco mais de um mês, com uma variação aqui no preço das ações de quase 24% desde o dia 12 de junho, que foi a nossa precificação, e também com um volume diário bastante expressiva de R\$ 108 milhões/dia, também um volume bem importante para a companhia.

Bem, passando aqui para o slide 4, falando um pouquinho aqui de venda de energia, então a gente mostra aqui, como a gente já comentou, a nossa carga na área de concessão com crescimento de 0,9%, ajustando aqui o impacto da migração do cliente para a rede básica – só lembrando que esse cliente tem margem zero, portanto, não afeta o nosso resultado, mas afeta a percepção de crescimento de consumo de energia –, então, em bases comparáveis, a carga então cresce 1,5%.



Nas vendas a gente vê uma queda de 0,8%. A gente tem aqui um efeito bastante importante nesse trimestre por efeito calendário. Então aqui o calendário de leitura trouxe um efeito negativo de venda, acho aqui um número mais importante é sem dúvida nenhuma a carga, que é o que afeta na soma do consumo não faturado, afeta o resultado da companhia nesse trimestre.

Quando a gente olha, então, nas vendas por classe, e aqui basicamente a venda, que é o número que conversa com esse -0,8%, a gente tem um desempenho negativo nas classes residencial e industrial e no outros. A gente colocou uma tabelinha aqui no canto da página onde a gente mostra o efeito calendário, temperatura e a migração da rede básica.

Fazendo esses ajustes em cada uma das classes, a classe residencial ela sai de uma queda de 1% para um crescimento de 1,9%, se a gente ajustar calendário e temperatura. Fazendo a mesma análise para a classe industrial com -0,9% então vira um crescimento de 1,4%. E a classe comercial de 0,5% ela vai para 2,4%.

Então, eu acho que é importante fazer esse ajuste até para dar uma visão mais consistente e realista em relação ao consumo de energia, que vem se mantendo aí na casa dos 2%, como a gente teve nos últimos 2 anos.

Um tema também importante é o tema das perdas. Então, a perda ela está praticamente estável em relação a 2018, a gente também tem sofrido um desafio no contexto macroeconômico que o país se encontra hoje. Para controle de perdas, a gente, então, mantém a nossa perda, mas ainda uma perda acima da perda regulatória. Então aqui, de fato, é um desafio – eu vou falar também um pouco mais à frente sobre o tema da inadimplência –, mas aqui é um desafio esse tema de perdas nesse momento.

Quando a gente olha aqui o perfil do nosso mercado, então, 38% vindo da classe industrial, seguido de 29% da classe residencial, comercial com 17% e outros também com 17%.

Passando aqui para slide 5, então, a gente coloca aqui um pouco do contexto de clima e também do contexto macroeconômico. Então, a gente vê aqui talvez dois principais impactos no nosso mercado de dois temas ligados à clima: é o regime de chuva, especialmente na região Sul, o que afeta de forma relevante o nosso mercado de irrigação, então a gente vê aqui nos meses de abril e de maio com um volume de chuva acima das médias históricas e isso faz com que a gente tenha um mercado e um consumo de energia ligado à irrigação menor do que a nossa expectativa; e também no tema de temperatura também um efeito mais localizado na região Sul, onde a gente tem uma média de temperatura nesse trimestre de quase 1 grau acima das médias históricas, e isso faz com que o consumo especialmente residencial e comercial ligados à aquecedores também traga um consumo de energia menor.



E aqui embaixo na página, a gente vê que, de fato, a gente continua com um cenário de recuperação lenta de economia, então com taxas de desemprego ainda em patamares elevados, em torno de 12%, produção industrial numa queda aqui no segundo trimestre de 1%, e vendas no varejo com crescimento tímido de 0,8%.

Todos esses fatores combinados eles trazem aí e explicam, de certa forma, os consumos de energia ainda em patamares baixos, próximos de 2%, como a gente apresentou nesse trimestre.

Passando aqui para o slide 6 e falando um pouquinho de inadimplência, então como eu falei, a gente tem também um desafio grande no tema ligado à inadimplência. Na comparação com 2018, há um crescimento de mais de 50%, 53,7% da nossa PDD no resultado, saindo de R\$ 41 milhões para R\$ 64 milhões. Ele apresenta uma queda pequena em relação ao primeiro trimestre de 2019, mas, de fato, é um tema que tem tomado muito tempo da companhia e uma atenção muito grande no controle da nossa inadimplência.

Como a gente pode ver, a nossa principal ação de temas ligados à cobrança é o corte, então a gente vê que tem um crescimento expressivo na comparação com 2018, um crescimento de mais de 30%, e nem isso tem sido suficiente para a gente controlar a nossa inadimplência. É claro que esse aumento de corte ele é recente, então a nossa expectativa é que ele traga algum impacto positivo ao longo dos próximos meses.

E aqui embaixo, a gente mostra, basicamente aqui fazendo um *benchmark* entre as empresas do setor, a gente vê que, de forma geral, há uma tendência de aumento de inadimplência, não só nas nossas áreas de concessão, mas nas outras áreas de concessão de forma geral.

Aqui no slide 7, falando um pouquinho de hidrologia, então a expectativa aqui para o fechamento do nível dos reservatórios aqui para o mês de agosto é um fechamento próximo aqui de 44%. A média histórica gira em torno de 54% para esse mesmo mês, mês de agosto. A gente está um pouquinho abaixo, mas nenhum cenário que inspire algum tipo de preocupação maior pelo menos no curto prazo.

A gente vê aqui, como expectativa para os próximos 3 meses, uma expectativa de chuvas abaixo da média, isso, de fato, já está acontecendo, a expectativa para o mês de agosto é que na região Sudeste o regime hidrológico traga alguma coisa em torno de 80% da MLT, e na região Sul em torno de 40%. Então, aqui é um ponto de atenção que deve trazer os preços do mercado de curto prazo para patamares um pouco mais elevados, mas nenhuma preocupação adicional a isso.



No canto direito, a gente vê também a nossa expectativa para o GSF. Lembrando que esse aqui são os meses mais críticos de GSF, o mês de julho a setembro, onde o GSF atinge algo em torno de 45%, mas na média do ano ele deve ficar entre 15 e 16% para esse ano de 2019.

Bom, aqui no slide 8, falando pouquinho sobre a nossa performance e geração renovável, então a gente tem aqui as nossas 3 principais fontes:

- A primeira delas, a biomassa com impacto positivo de 21 GWh aqui basicamente influenciado por melhores condições climáticas que trouxeram uma safra de cana com maior produção de bagaço, que fez com que a gente pudesse ter uma geração maior do que o ano de 2018;
- Nas PCHs a gente tem um aumento de 132 GWh, aqui basicamente pela entrada em operação da PCH Boa Vista 2, que trouxe aí uma capacidade de geração maior e com uma geração maior na comparação com 2018;
- E, por último, no setor eólico, a gente tem uma queda de 67 GWh, aqui basicamente influenciada pela baixa performance de ventos. A gente continua tendo ventos abaixo da curva da P50, o que obviamente reflete na nossa geração nesse trimestre.

Bom, o próximo slide eu passo a palavra, então, para o Pan, ele vai falar um pouco mais em detalhes sobre os resultados desse trimestre.

**Sr. Pan:** Bom dia, pessoal. Eu vou tentar falar português e espero que vocês possam entender.

Atingimos R\$ 1,5 bilhão no Ebitda do segundo trimestre de 2019, um aumento de 9,9%. No segmento de distribuição, tivemos um Ebitda de R\$ 873 milhões no segundo trimestre, um aumento de 13,8% na comparação com o mesmo período de 2018.

Os principais efeitos foram: R\$ 235 milhões de crescimento de mercado, sendo uma variação de 0,9% na carga líquida de perdas; aumento de tarifas em função de bons reajustes de IGP-M na Paulista e na Piratininga; aplicação do quarto ciclo de revisão tarifária da RGE em junho 2018; tivemos também uma maior atualização do ativo financeiro de concessão de R\$ 63 milhões devido à maior IPCA.

Do outro lado, tivemos um efeito positivo de R\$ 93 milhões no segundo trimestre de 2018 devido à nova RAB adotado com revisão tarifária. Este fato não se repetiu nesse ano. E, por fim, um aumento de R\$ 86 milhões de PMSO, com destaque para despesas com baixas de ativos e também derivadas do Capex, que não estão relacionadas à inflação, R\$ 25 milhões; PDD aumento de R\$ 22 milhões devido ao aumento de inadimplência. Despesas impactadas



pela inflação foi R\$ 17 milhões, despesas legais R\$ 8 milhões, despesas com fundo de pensão R\$ 6 milhões.

No segmento de geração convencional, tivemos um Ebitda de 334 milhões no segundo trimestre, um aumento de 11,8% na comparação com mesmo período de 2018. Os principais efeitos foram: repasse de inflação no preço dos contratos, R\$ 22 milhões; maior volume de geração hídrica e térmica, R\$ 13 milhões.

Na CPFL Renováveis tivemos uma Ebitda de R\$ 251 milhões no segundo trimestre, uma redução de 1,9% na comparação com o mesmo período de 2018. Os principais efeitos foram: recuperação de créditos fiscais no segundo trimestre de 2018, R\$ 17 milhões; menor geração de eólicas, R\$ 16 milhões; fim do período de carência nos contratos de O&M dos complexos eólicos; sazonalidade dos contratos geraram um ganho de R\$ 25 milhões devido a uma maior alocação de energia no segundo trimestre de 2019 – lembrando que este efeito deve ser compensado nos períodos seguintes –; menor despesa com GSF.

No segmento de comercialização, serviços e outros, tivemos um Ebitda de R\$ 46 milhões no segundo trimestre, uma redução de 2,3% na comparação com 2018. Os principais efeitos foram: na comercialização, redução da margem Ebitda devido ao menor volume comercializado; nos serviços, do outro lado, novos contratos e maior eficiência operacional permitiram uma melhora no resultado, R\$ 11 milhões.

E, por fim, o lucro registrado foi R\$ 564 milhões com uma variação de 27,4% se comparado com o segundo trimestre de 2018. Além da variação de R\$ 135 milhões no Ebitda, os principais efeitos foram: no resultado financeiro, uma melhora de R\$ 34 milhões devido principalmente à redução no endividamento líquido, já ajustado por ativos e passivos financeiros setoriais com um benefício de R\$ 22 milhões; a receita de multas e juros obtida em função de pagamentos em atraso – é importante notar que a piora na contabilização de PDD é compensado por essa receita financeira maior –; a depreciação, valor R\$ 6 milhões; houve um aumento de impostos devido à melhora no resultado.

Próximo. No primeiro gráfico mostramos a evolução do indicador dos *covenants* financeiros. Nesse cálculo, a dívida líquida é ajustada de acordo com os participações equivalentes da CPFL Energia em cada uma de suas controladas.

Considerando que dívida líquida *pro forma* totalizou R\$ 11 bilhões, o Ebitda *pro forma* dos últimos 12 meses atingiu R\$ 5,7 bilhões, a relação dívida líquida Ebitda *pro forma* ao final do segundo trimestre de 2019 alcançou 1,93x.

Cabe destacar que se fosse desconsiderada a caixa do IPO, a dívida líquida seria de R\$ 14,6 bilhões e o *ratio* de 2,67x. No segundo gráfico, mostramos



uma composição da dívida bruta, como podemos ver, 64% de dívida está vinculada à CDI, o que explica a evolução no terceiro gráfico onde podemos verificar a redução de custo de dívida da CPFL Energia.

No último gráfico, mostramos o custo de dívida da CPFL Renováveis. Em maio, a CPFL Renováveis emitiu debêntures no valor de R\$ 838 milhões, as quais foram alocadas para realizar pré-pagamentos de dívidas mais caras com o objetivo de alinhar o custo da CPFL Energia.

A próxima, por favor. Então, vamos falar um pouco sobre o Re-IPO. Oferta total de 134 milhões de ações, valor total são R\$ 3,7 bilhões. Tivemos 58% dos investidores de Brasil, 42% dos estrangeiros, quase 4 vezes *over subscribed*.

O comitê de partes relacionadas tem que ter em sua composição pelo menos um membro independente, conforme definido pelo regulamento do Novo Mercado. CPFL tem agora 2 membros independentes. As reuniões dos comitês só podem ser realizadas validamente com a presença de todos os 3 membros.

A fim de mostrar ao mercado a preocupação com relação aos assuntos de governança corporativa, como prestação de contas e transparência, criamos um novo departamento chamado Governança Corporativa. Diretor responde administrativamente ao diretor vice-presidente jurídico e funcionalmente ao conselho de administração.

Em 21 de maio, a CPFL anunciou um *payout ratio* mínimo 50%, para pagar mais de 50% dependerá de um balanço entre crescimento e *yield*.

Obrigado.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

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

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

Nossa primeira pergunta vem de Thiago Silva, Santander.

**Sr. Thiago:** Bom dia a todos, obrigado pelo *call* e parabéns pelos resultados. Tenho 2 perguntas. A primeira, referente à reestruturação da companhia na parte de geração, se vocês podem dar algum *guidance* de como está e o quê que pode ser aproveitado, assim, no balanço, como prejuízo fiscal acumulado.

E minha segunda pergunta é referente a crescimento via M&A. Recentemente, o governador do estado do Rio Grande do Sul ele mencionou que a CEEE, por



exemplo, está pronta para ser vendida, não precisa de mais aprovações e, obviamente como vocês têm muita sinergia, dado a localização, eu queria saber se existe alguma negociação já. Eu sei que é totalmente confidencial, mas é queria que vocês falassem um pouco de M&A no geral e sobre esse ativo em específico também. Obrigado.

**Sr. Gustavo:** Thiago, obrigado pelas perguntas. Vou passar pela geração. Então, eu acho que a gente segue o nosso plano de reestruturação, talvez a ação aqui mais importante no curto prazo seja a integração da CPFL Renováveis no grupo CPFL Energia, isto já está acontecendo, a gente teve uma data importante na semana passada, no dia 5 de agosto, onde a gente, de fato, iniciou esse processo de integração com uma série de colaboradores já vindo de São Paulo aqui para Campinas.

Então, a ideia é que a gente conclua, ainda ao longo desse ano, essa reestruturação, eu diria essa integração basicamente dos colaboradores, de todos os processos e sistemas da companhia para que a gente, enfim, passe esse processo aqui de integração minimizando o máximo que a gente puder qualquer tipo de risco nas operações das duas empresas, obviamente, em especial da CPFL Renováveis.

Lembrando que a gente ainda está em processo de assinatura do SPA, que é o contrato de compra e venda das ações hoje detidas pela State Grid. Então, a ideia é que a gente também conclua aí talvez nas próximas semanas esse processo para que a gente, então, concentre a participação da CPFL Renováveis na CPFL Energia para que a gente possa, então, mais para frente, avaliar as próximas etapas desse processo de integração e reestruturação.

Então, lembrando que a CPFL Renováveis é uma empresa listada, de capital aberto, quer dizer então que todos requisitos da Bolsa e da CVM serão obviamente respeitados ao longo desse processo, mas a ideia é, que ao longo de 2020, a gente consiga concluir todo o processo de reestruturação do nosso braço de geração.

Então, eu diria que, no curtíssimo prazo, o nosso foco principal é com a integração da Renováveis na CPFL Energia e obviamente preservando todas as atividades das companhias neste período.

Bom, o segundo tema, sobre M&A, eu acho que, primeiro, especificamente sobre a CEEE, que a gente tem acompanhado todos os movimentos do estado do Rio Grande do Sul nesse tema da privatização da CEEE, a gente não tem nenhuma informação nova em relação a esse processo depois da retirada da necessidade de plebiscito, mas eu acho que, assim como todo o mercado, é a nossa também a expectativa de que o governo está no caminho de colocar a companhia no processo de privatização.





Como você falou, eu acho que olhando aqui a nossa estratégia de foco em crescimento, especialmente nos negócios que a gente, de alguma forma, exerce uma liderança, seja em distribuição, seja em geração renovável, obviamente esse ativo, pela localização geográfica, ele faz todo o sentido para a CPFL e a gente vai, sem dúvida nenhuma, avaliar caso esse processo de privatização se inicie.

E não só ele, eu acho que a ideia é, de fato, estar com o radar aqui olhando as oportunidades de investimentos em distribuição, a gente tem uma expectativa, além da CEEE, de alguns outros ativos que eventualmente possam vir a mercado e para cada um deles a gente vai ter um foco e uma análise se, de fato, eles fazem sentido para a companhia. Mas, com certeza, o foco do grupo é crescimento em distribuição.

Falando pouco de geração, eu acho que esse processo de integração do braço de geração é também para a gente estar melhor preparado para endereçar esse tipo de crescimento, então a gente tem, para além de eventuais oportunidades de M&A, também crescimento via desenvolvimento de novos projetos, então a gente também está atento a isso, quer dizer, aqui olhando as oportunidades para endereçar esse crescimento à medida que as oportunidades apareçam.

Então, eu acho que o tema crescimento é um tema hoje extremamente relevante e prioritário para o grupo e a gente continua com o radar muito atento a essas oportunidades que a gente possa ter no mercado.

**Sr. Thiago:** Está ótimo, obrigado.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem de Marcelo Sá, Itaú.

**Sr. Marcelo:** Oi, pessoal, obrigado pelo *call*. Eu tenho 2 perguntas. A primeira é falar sobre o WACC regulatório. A ANEEL abriu audiência pública para discutir metodologia de WACC em geração e transmissão. Eu entendo que o período de contribuição já terminou e a ANEEL está para divulgar, a qualquer momento, o WACC para esse segmento, então a primeira pergunta é entender se a CPFL teve a oportunidade aí de discutir com a ANEEL sobre isso, se teve a discussão, se foi via contribuições e foram enviadas por escrito, e queria entender se vocês têm alguma expectativa na cabeça aí para o WACC de distribuição que ANEEL ainda não enviou nenhuma proposta. A primeira pergunta é essa. Obrigado.

**Sr. Gustavo:** Obrigado, Marcelo, pela pergunta. Vou passar aqui para o André Gomes, nosso diretor de regulação.

**Sr. André:** Bom dia, Marcelo. Na verdade, agora a ANEEL ela segregou as audiências públicas, então ela está discutindo geração e transmissão, e a gente está aguardando a abertura da segunda fase para distribuição. Então



isso, na verdade, foi um pedido do próprio segmento de distribuição no sentido de separar as discussões do WACC da transmissão e da geração do WACC da distribuição, que são segmentos diferentes.

Então, a gente esteve até reunidos com a ABRADDEE, com o diretor Pepitone, o diretor Limp, e a gente espera que agora no segundo semestre a gente volte a discutir o WACC da distribuição. Não tem muito mais informações.

**Sr. Marcelo:** Está ótimo. É que um dos pontos da proposta do WACC de geração e transmissão que chamou a atenção do mercado foi que a janela era muito curta, se eu não me engano a janela que estava sendo utilizada era de 5 anos. Pelas interações que vocês tiveram com a ANEEL, vocês acham que essa a janela pode ser eventualmente estendida para 10 anos, ou ainda é muito cedo para falar?

**Sr. André:** Então, por isso que a gente pediu para segregar a discussão, exatamente pelos riscos no segmento de distribuição diferente de transmissão e geração, para gente poder descolar um pouco e olhar o segmento de distribuição da forma como sempre foi vista, ou seja, um WACC que você tem de olhar outros aspectos que não só que o segmento de transmissão e geração você tem alguma segurança maior.

Então, a gente não tem ainda muito detalhe. Eu acho que, nessa segunda fase para distribuição, a gente vai poder estar discutindo inclusive as janelas e tudo mais, porque, para nós, realmente não veio nenhuma segunda fase como veio para geração e transmissão. Eu acho que agora é o momento de discutir isso.

**Sr. Marcelo:** Está ótimo, obrigado. E acho que o próximo tema é entender um pouco a cabeça de vocês para preço de energia. Até você comentou que a expectativa de chuva é que dê uma piorada, mas não o suficiente para poder ter um aumento muito grande no preço *spot* ainda esse ano.

Então, eu queria entender como é que está a cabeça de vocês para preço de energia para o ano que vem, e se a gente pegar um contrato, por exemplo, para 2021 e 2022, o quê que seria o preço de energia hoje de um contrato que você quisesse fechar agora? Obrigado.

**Sr. Gustavo:** Marcelo, eu vou passar aqui para o Ricardo Motoyama, da nossa comercializadora.

**Sr. Ricardo:** Marcelo, bom dia. A gente tem visto, como o Gustavo comentou, ENAs vindo piores do que a média de 100%, então na casa de 80% no Sudeste, e no Sul uma ENA bem pior, na casa de 40%. Isso fez com que o preço aqui no curto prazo desse uma puxada, e a gente tem visto esse reflexo aqui no curto prazo.



A hora que a gente olha para 2020 e 2021, esses preços acabaram... a gente não costuma abrir esses preços que a gente tem trabalhado, o mercado não tem essa prática, mas não teve grandes oscilações versus o que tem sido negociado aí ao longo das últimas 3 semanas nesses preços de mais longo prazo.

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

**Operadora:** Com licença, lembrando que para fazer uma pergunta basta digitar asterisco um, estrela um.

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

**Sr. Gustavo:** Senhores, mais uma vez eu agradeço a presença de todos no nosso *call* de resultados. Eu acho que, assim, na nossa avaliação, a gente entrega um resultado bastante consistente nesse trimestre, com crescimento expressivo de lucro e também de Ebitda. Eu acho que a conclusão de um processo extremamente relevante para a companhia, que foi a nossa relistagem no mês de junho, que eu acho que, de fato, endereça aqui a nossa perspectiva e prepara mais ainda a companhia para a nossa perspectiva de crescimento aí nos próximos meses.

Então, eu comentei aqui do nosso processo de integração com a geração, que é um processo extremamente relevante, eu acho que a gente tem também preparado a companhia para, de fato, endereçar esse tipo de crescimento.

O Pan comentou aqui das mudanças que a gente teve não só na nossa política de dividendos, mas também, especialmente, no nosso comitê de partes relacionadas. Quer dizer, então, são avanços importantes nos temas ligados à governança corporativa. Então, eu acho, que de fato, esse é o caminho, é de preparar a companhia para endereçar esse crescimento da forma como a gente sempre atuou no mercado, quer dizer, uma forma transparente, aberta, com todo o *disclosure* de informação que a companhia possa dar, de fato, enxergando o mercado como sendo um grande parceiro nesse processo de crescimento e de, enfim, novos negócios que a gente deve ter.

Então, mais uma vez, eu agradeço a presença de todos e um bom-dia.

**Operadora:** Áudio conferência da CPFL Energia está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom-dia.