

Operadora: Boa tarde e bem-vindos a audioconferência da CPFL Energia. Neste momento todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando as instruções para os senhores participarem serão fornecidas. Caso necessitem de alguma assistência durante a audioconferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando asterisco zero (*0). Cabe lembrar que esta audioconferência está sendo gravada. Conosco hoje estão presentes os executivos: Wilson Ferreira Júnior – Presidente e José Antônio Filippo – Vice Presidente Financeiro e de Relações com Investidores.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Wilson Ferreira Júnior. Por favor, Sr. Wilson, pode prosseguir.

Sr. Wilson Ferreira Júnior: Ok, boa tarde a todos, senhoras e senhores analistas e investidores da CPFL, é um prazer novamente estar aqui com vocês, compartilhando então no dia de hoje os resultados do nosso 2º trimestre.

Se a gente for à página 2, nós temos aqui a agenda que pretendemos seguir ao longo dessa conferência, onde nós temos dois pontos basicamente: falamos dos destaques e os resultados, uma análise desses resultados. O primeiro ponto é na seqüência dar continuidade aí a uma prestação de contas na criação de valor através da estratégia da companhia.

Então, iniciando já na página 3, os principais destaques desse 2º trimestre, resultados muito bons, fortes. Nós estamos apontando então uma receita, na casa de R\$ 2,2 bilhões, um crescimento em relação ao mesmo período do ano passado de 18%; o Ebitda da companhia, R\$ 814 milhões, um crescimento também de 23,5% e o lucro líquido apontado de R\$ 369 milhões, um crescimento próximo de 21%, mas, como vamos poder demonstrar por conta da aquisição, nosso segmento em relação a uma política bastante segura no que diz respeito à questão financeira, temos um efeito não-recorrente de hedges na aquisição da CMS, o que nos levaria a um resultado líquido de R\$ 392 milhões, se este efeito não recorrente não estivesse presente, o que daria um crescimento de 28,5%.

São destaques nesse trimestre ainda um rigoroso crescimento de vendas na área de concessão superior a 14%; os reajustes tarifários que foram noticiados de Paulista e de RGE na casa entre 6% e 7%; a conclusão com a instalação da terceira máquina da usina de Campos Novos, e ela já 100% em operação e também a conclusão da repotenciação da nossa pequena central hidrelétrica de Gavião Peixoto. Com isso, nós estamos adicionando nesse trimestre à capacidade instalada do grupo 434 MW de potência. É de ser observado o crescimento superior a 40% ao que tínhamos instalado no início desse ano.

Importante destacar também que o resultado auferido por este lucro líquido do 2º trimestre somado ao 1º, um lucro total então de R\$ 842 milhões, já foi deliberado no sentido da sua distribuição na forma de dividendos no 1º semestre, atingindo então um *dividend yield* de 11,1%, então um Record também da nossa companhia.

Outra notícia muito boa, destaque desse trimestre, foi exatamente o financiamento da usina de Foz do Chapecó, em valor superior a R\$ 1,6 bilhão, nas condições do PAC – do Plano de Aceleração do Crescimento – são condições especiais, eu vou detalhar isso à frente em termos de prazo e também em termos de custos.

E, finalmente, a aprovação pela Aneel da aquisição da CMS Energy Brasil e os seus ativos - quatro distribuidoras: uma comercializadora, uma empresa de serviços e duas participações em usinas hidrelétricas.

Então, um trimestre bastante recheado de bons resultados, destacando-se aqui, claramente, o lucro do semestre e a sua respectiva distribuição na forma de dividendos, cerca de 100% então do lucro distribuído na forma de dividendos com esse grande *dividend yield*.

Na página 4, nós temos a estrutura societária do grupo, destacando aqui principalmente as empresas do grupo CMS, na parte de baixo, e como elas serão oportunamente organizadas na estrutura da CPFL. Então nós já temos as quatro distribuidoras do grupo Paulista, Piratininga, RGE e Santa Cruz desverticalizadas, ligadas a CPFL Energia, e agora adicionaremos mais as quatro vindas da CMS nessa operação, ficaríamos então com oito distribuidoras.

Na nossa área de comercialização, com a presença da CPFL Brasil, nós adicionaremos também a comercializadora vinda da CMS e a sua empresa de serviços.

E na parte de geração, como pode ser observado, a participação que a CMS detinha em Paulista Lajeado, na usina de Lajeado, e mais as nove pequenas centrais hidrelétricas, com isso, então, a estrutura do grupo continua, continuará desverticalizada, com plena separação dessas atividades o que facilita, inclusive, o entendimento e a análise por parte de vocês.

Vamos agora ao detalhamento na página 5 das vendas de energia nesse 2º trimestre. Como eu falei, um semestre muito positivo, as vendas nas áreas de concessão das nossas concessionárias e aqui, vale observar, falamos de Paulista, Piratininga, RGE e Santa Cruz, não estão ainda os resultados da CMS, que começam a ser contabilizados para efeitos de demonstração de resultados a partir do 3º trimestre. Então as vendas de 14,1%, descontados aqui os efeitos das aquisições por períodos diferentes no ano passado, de 7,8%, é um crescimento muito forte, é o maior desde que nós emitimos as ações do grupo.

Observe que no mercado cativo, nós temos 12,2% de crescimento, com destaque importante nas atividades chamadas de “base de atendimento a baixa tensão” – o segmento rural, cujo crescimento é de 28%, o segmento

comercial de 17,1% e o segmento residencial de 13,5%. Na parte de baixo, vocês vêem exatamente esse crescimento, descontados os efeitos das aquisições. Mas, isso só reforça que as aquisições têm contribuído de forma muito positiva para os resultados do grupo. Um movimento jamais comportado de saída de consumidores livres, nós vínhamos alertando, senhores e senhoras analistas, para esse efeito, então, o mercado já está na sua maturidade, então, os movimentos de migração são cada vez menores, foram de 20% nesse trimestre, na comparação com o mesmo trimestre do ano passado. A gente vai observar aí ao longo do ano uma diminuição dessa taxa de crescimento que virtude exatamente da instabilidade, como eu falei, do mercado livre. Isso também pode ser observado quando a gente olha as próprias vendas nesse mercado que, no nosso caso, é a maior operação em curso nesse segmento, teve um crescimento de 6,1% em volume de energia. Adicionados então as vendas no chamado “mercado cativo”, através das nossas distribuidoras. Há as vendas no mercado livre através das nossas comercializadoras, nós somos as vendas totais do grupo, que por soma aritmética, pura e simples, determinam então um crescimento de 10,8%, que também as nossas comparações trimestrais, desde a emissão das ações, é o maior valor que nós auferimos.

Quando nós vamos então agora à página 8, detalhar então a receita, o nosso Ebitda e o nosso lucro, mas, começando pelas receitas, é possível então observar o crescimento de 18,2% na receita líquida do grupo, ele se deve, essencialmente, ao crescimento das vendas de energia, é uma receita de vendas crescendo 15,8%. Observem aqui decorrentes das vendas no mercado cativo e ele, na composição, com crescimento orgânico e as aquisições de RGE e de Santa Cruz, adicionado aqui pelo componente que se observa no caso de Paulista e Piratininga desde abril, com novos aumentos tarifários na casa entre 6% e 7%. A esse montante de energia vendida de 15,8%, nós temos aí o crescimento na nossa receita de TUSD, porque houve um movimento, como eu acabei de demonstrar, de migração de consumidores livres na casa de 20%. E aí são descontados os efeitos de deduções, com destaque aqui, desde o começo do ano nós temos a conta de consumo de combustível reduzindo na maior parte das distribuidoras, e este efeito aqui, no caso do grupo, significa R\$ 34 milhões.

Vamos... então chegando aqui, só finalizando, a uma receita de R\$ 2.224 milhões, contra R\$ 1,8 bilhão no mesmo período do ano de 2006.

Na página 9, nós já temos o comportamento do Ebitda da companhia, ele é fortemente afetado, de um lado pelo crescimento da receita líquida, que acabamos de abordar, na casa de R\$ 342 milhões, e que não é acompanhado por um aumento da mesma proporção no custo da energia comprada, isso se deve a maior eficiência, em particular, da atividade de comercialização que vai poder ser visto, amplia a sua margem nesse trimestre, o que se aproveitou, naturalmente, de condições de mercado que assim o permitiram. Há também que se considerar que nesse aumento de custo existem as participações

adicionais, nós compramos receita e mercado de distribuidoras, mas, contamos, de outro lado, as despesas de compra de energia, em alguns casos em valores maiores do que a nossa média e, também, adicionamos aí despesas reais à proporção das aquisições que fizemos. Isso pode ser observado aqui no aumento de custos e despesas operacionais de 19,5%, são R\$ 42 milhões, destacando-se aqui um aumento com despesas de pessoal de 21,3% ou R\$ 19 milhões. Mas é importante destacar que somente o pró-rata – a participação proporcional das aquisições de RGE, Santa Cruz e entrada em operação de Enercan, respondem por 10 milhões - descontados então esses efeitos que são de crescimento por aquisição, nós teríamos um aumento proporcional na casa de 10%, ao invés de 21%, o que demonstra então aquela contínua incorporação de sinergias que o grupo tem, e as aquisições fazem um enorme sentido por conta disso.

Além disso, o aumento de despesas e serviços de terceiros, aqui o destaque principal é um outro efeito importante de provisões, incorporadas de RTE no caso da Paulista e de contingências jurídicas na Piratininga, ambas somadas, nos trarão então um valor de R\$ 14 milhões.

O destaque, acho que principal, é o aumento da receita que contribuiu para esse resultado, que corresponde a um crescimento no nosso Ebitda de 23,5%, chegando a R\$ 814 milhões na comparação com o mesmo período do ano de 2006.

Finalmente na página 10, nós temos aqui a demonstração então das variações de lucro líquido dos mesmos períodos. Nós estamos apontando então para um crescimento próximo a 21%, atingindo R\$ 369 milhões, e ele se deve, naturalmente, ao crescimento dos 23,5% do Ebitda, dos R\$ 155 milhões, abatidos aqui de variações financeiras, que nesse semestre em função, inclusive, da aquisição que fizemos da CMS, usando caixa disponível na companhia, nós tivemos uma redução então de volume, quer dizer, de caixa aplicado, isso proporciona então uma redução na nossa receita financeira por menos caixa aplicado e, de outro lado, como eu havia colocado ao início dessa apresentação, pela nossa firme determinação em seguir uma política financeira, quando fizemos a aquisição da CMS tomamos imediatamente uma posição de hedge, e ela significou então nesse caso uma perda de R\$ 23 milhões, isso nós temos então também uma redução na nossa despesa financeira chegando a R\$ 19 milhões. Então o balanço de receitas e despesas dá esse aumento desproporcional ao resultado financeiro, mas, ele tem, como foi demonstrado, um efeito não-recorrente que é a operação de hedge referente à aquisição da CMS. Por outro lado, aí o desconto dos... um aumento maior de desempenho, nós temos aqui, como de costume, acompanhado por aumentos proporcionais de imposto de renda, contribuição social e outros, no valor de R\$ 25 milhões.

Observe que, como demonstrado, que se retirando o efeito não-recorrente – o efeito dos R\$ 23 milhões – nós teríamos performado um lucro líquido neste trimestre de R\$ 392 milhões, o que corresponderia aí, especialmente nas

avaliações que os senhores e senhoras analistas proporcionam, um crescimento de 28,5% em relação à igual período do ano de 2006.

Na página 11, nós podemos observar aqui o crescimento de Ebitda e lucro na base semestral, um crescimento, como pode ser visto no Ebitda, da receita líquida de R\$ 674 milhões, acompanhado por um aumento inferior, em termos percentuais, no custo com energia, e abatidos aqui de adições e o efeito é similar de adições de participação em custos de despesas operacionais de R\$ 42 milhões. Isso corresponde, naturalmente, um aumento de margem que, na comparação do Ebitda do semestre de R\$ 1.683 milhões, incorpora um aumento em relação à igual período de 28%, na última linha de 37,6% no lucro, atingindo R\$ 842 milhões, lucro que esse que é, como pode ser observado até graficamente, é bastante impulsionado pela ampliação do Ebitda de R\$ 370 milhões, seguem-se abatimentos de receita financeira e de imposto de renda e contribuição social.

Então, os resultados semestrais, os maiores também na nossa história, podemos observar, praticamente nós estamos chegando no semestre com 85% do lucro auferido ao longo de todo o ano de 2005, então é um resultado extraordinário, ele só vem a confirmar a estratégia vencedora que o grupo tem seguido desde a emissão das suas ações ao longo de 2004.

Quando vamos para a página 12, uma análise que comumente trazemos no trimestre, vai estar então os nossos números em base anualizada, ou seja, olhando-se os últimos doze meses. Podemos observar que o nosso Ebitda ao longo dos últimos doze meses atinge então a marca de R\$ 3.159 milhões, ele se compara com igual período de doze meses no 2º trimestre findo em 2006, um crescimento de 33,2%, então, já superando mais de R\$ 150 milhões, quase R\$ 160 milhões, R\$ 3 bilhões. E na última linha, atingindo agora, nos últimos doze meses, um lucro acumulado de R\$ 1.634 milhões, então, aquilo que vimos sempre perseguindo, um crescimento consistente e robusto, seja no desempenho operacional, seja no desempenho na última linha, no lucro líquido. E as composições, já no último trimestre, pudemos observar que a unidade de negócios de geração tinha adquirido participação relevante, fruto do crescimento e da entrega de usinas, e ela já fica bastante clara nesse trimestre, com uma participação de 17%, mas já é praticamente $\frac{1}{4}$ da distribuição em valores e, como é alavancada, opera então como financiamentos, a sua contribuição não é exatamente igual aos 17% na última linha, mas já a 15%, então ultrapassando de forma bastante clara a nossa unidade de comercialização.

Então todas estão crescendo, mas as distribuidoras, e acho que a gente consegue ver isso na página 13, as distribuidoras, a atividade de distribuição cresce mais por aquisições, então, a mesma avaliação, aqui o Ebitda de distribuição, atingindo R\$ 2.300 milhões, dá um crescimento de 33% em

relação à igual período do ano passado, e na última linha, de 52,3%, atingindo R\$ 1,3 bilhão.

A atividade de comercialização continua crescendo, embora de forma mais comportada, não é efeito de aquisição aqui, é um efeito de disputa por mercado, temos sido vencedores, pode-se observar que ao longo dos trimestres, seja o Ebitda, seja o lucro, se mantém nessa plataforma de crescimento, numa casa de 12% a 14%. E a atividade de geração, por fim, tem sido beneficiada pela conclusão das nossas usinas, um crescimento então verificado de 23,4% no Ebitda, próximo de R\$ 500 milhões, e na última linha de 65%, de R\$ 240 milhões, mas, aqui importante destacar, aquele efeito não-recorrente do trimestre passado relativo à incorporação que a CPFL Geração fez das CPFL Centrais, Elétricas e da CPFL Semesa. Aí são os resultados que confirmam, como eu falei, uma estratégia vencedora em cada uma das atividades onde o grupo está posicionado.

Na página 14, nós temos aqui uma visão da evolução da margem Ebitda, que continuou subindo nesse semestre, atingindo o valor de 36,6%, descontados aqui os efeitos não-recorrentes, ele se compara com 34,1% verificado ao longo de 2006, é um importante crescimento e ele revela exatamente esse crescimento que se dá especialmente pela entrada de geração onde a gente opera com margens Ebitdas mais altas.

Estamos aqui pela primeira vez trazendo também a evolução na margem líquida, ou seja, a comparação do lucro líquido sobre a receita líquida, e ela também tem o mesmo comportamento, chegando então a 17,7% – 19% não-recorrente – mas, 17,7% decorrente, no valor de R\$ 842 milhões. Aqui fica mais fácil até de fazer aquela comparação, isso o 1º semestre com R\$ 842 milhões, contra um lucro de 2005 inteiro na casa de R\$ 1 bilhão, um resultado extraordinário que foi atingido ao longo desse semestre.

Na página 15, uma avaliação dos dividendos, nós temos um composto, a CPFL tem sido um grupo, uma ação que tem um composto importante em crescimento, por conta de aquisições, por conta de conclusões e usinas, no seu desempenho superior na área de comercialização, mas, um crescimento que se verifica inclusive no valor das ações, mas, mais do que isso, também uma grande distribuição de dividendos. Então, como eu falei, já a proposta aprovada de distribuição de R\$ 842 milhões no 1º semestre, o que dá R\$ 1,76 por ação. Essa distribuição nós fazemos tipicamente até o último dia de setembro, esse é o nosso target, e ela destaca aqui nas comparações, seja com a cotação média da ação no período, seja com a cotação do final de período de um *dividend yield* entre 9% e 11%, depende da comparação que se fizer. E importante destacar uma ação que começou a ser comercializada em início de outubro de 2004, portanto, em menos de três anos e, somente em dividendos, já pagou cerca de 39% do valor a aquela ocasião, então é um desempenho realmente destacado.

Esse desempenho tem sido acompanhado e entendido pelos investidores, na página 16 nós podemos verificar então que a CPFL, no ticker de São Paulo, da Bovespa, teve um desempenho de 33,4% nesse trimestre, que se compara com 18% do Bovespa e com 26% do índice de energia elétrica. Comportamento mais pronunciado ocorre em Nova York, mas aí ele é ampliado, inclusive por um momento em que o real se aprecia frente ao dólar, então a CPFL, no ticker CPL em Nova York, o desempenho então tem uma valorização de quase 44%, contra 8,5% do Dow Jones. Isso faz com que, e a gente pode observar desde o IPO, o market cap da companhia tem aumentado de R\$ 7 bilhões para quase R\$ 19 bilhões, nesse momento, cerca de 160% de crescimento, e ele tem sido também acompanhado graças ao ingresso da ação da CPFL nos principais índices do mercado no Brasil, em particular, mais recentemente IBr-X 50 o Ibovespa, com um aumento do volume diário de negociação, que chegou agora nesse 2º trimestre a R\$ 32 milhões diariamente, sendo 20 milhões, praticamente R\$ 20 milhões na Bovespa em São Paulo.

Vamos agora então para a segunda parte da nossa conferência, falando, então, prestando contas a vocês da agenda de criação de valor, ou seja, as iniciativas que temos tido de aquisição, de compartilhamento de sinergia, de conclusão de projetos, tentando dar uma idéia mais clara em relação à nossa estratégia.

Ponto básico dessa estratégia foi o crescimento sinérgico, vamos tentar falar alguma coisa aqui desse processo de integração da RGE, já alguns resultados de Santa Cruz, a primeira etapa do plano na CMS, e algumas iniciativas no que diz respeito à conclusão dos nossos projetos de geração.

Então, o primeiro ponto na página 19, pode ser visto então já os primeiros resultados, lembrando que os primeiros resultados da nossa aquisição da RGE, da parte que faltava e dos processos de sinergia compartilhados com o grupo, lembrando, nós fizemos um processo grande de reestruturação organizacional da companhia, uma redução importante no quadro de gestores/gerentes, praticamente uma redução a metade, chegando hoje em 30 gerentes, uma redução de 7% no quadro de colaboradores, uma redução importante em função da característica de logística aplicada do grupo à RGE, o que permitiu a gente fazer uma redução de horas-extras da ordem de 44%, então, um foco muito grande aqui na nossa área operacional, hoje 65% do quadro de eletricitas e de atendentes, melhorando, então, a nossa qualidade de serviço, e ela pode ser vista nesse segundo *bullet*.

Nós tivemos nesse mesmo período, resultado dessa estratégia, uma redução de 9% na nossa inadimplência e de 23% na duração equivalente das interrupções, isso significa mais caixa na companhia, nível maior de adimplência e, principalmente, mais qualidade para o nosso consumidor.

E aí um conjunto de iniciativas já, importantes da sinergia, o grupo financeiro liderado pelo Filippo, no que diz respeito à gestão dos ativos e passivos financeiros da companhia, e aqui nós temos um conjunto grande de

renegociação de dívidas; recontração; sinergia com seguros; despesas de arrecadação, então, uma estratégia bastante abrangente, que também já nos permitiu fazer uma redução na parte financeira.

Vejam que, fruto deste plano de integração, nós já temos um crescimento de 22,5% no Ebitda, na comparação dos semestres, e essa comparação é importante porque o 1º semestre de 2006 nós não tínhamos essa aquisição, ela só foi feita então a partir daí, é um crescimento de 22,5%, e no lucro líquido de quase 48%, e aí ficam mais expressivas as contribuições vindas da área financeira, da sua estratégia financeira, atingindo R\$ 89 milhões, que é o maior lucro que essa companhia já teve desde a sua aquisição em valores nominais. No ano passado ela teve mais do que R\$ 89 milhões no ano inteiro, mas ela teve uma operação fiscal importante, então, o lucro recorrente do ano seria inferior a este valor, e nós já atingimos no 1º semestre.

Segundo item de acompanhamento, o plano de integração na Santa Cruz, com ele pretendemos aqui ter uma sinergia anual da ordem de R\$ 16 milhões, na página 20 podemos ver isso. Esse plano de integração já foi totalmente definido, tal como na RGE, uma nova estrutura organizacional mais simples, mais ágil, com integração de processos administrativos e operacionais, já com uma perspectiva de consolidação de resultados para efeitos de DRE, com o mesmo timing do grupo CPFL, um processo de administrativos, de compra, etc., também já integrados, e vejam só que importante resultado: nesse 1º semestre, já atingimos um Ebitda de R\$ 24 milhões, se fôssemos pura e simplesmente duplicá-lo, para comparar com o ano de 2006, nós já teríamos aí um crescimento superior a 20%, mas, no lucro líquido, nós já estamos praticamente, em um semestre, chegando a quase um valor inteiro do ano de 2006. E falamos aqui de uma companhia muito bem administrada ao longo da sua história, então, essa possibilidade, esse potencial de sinergia, de integração, de melhora de resultado cada vez mais visível.

Finalmente na página 21 falando um pouco de CMS, nós estamos promovendo o mesmo tipo de atividade, ainda não concluímos para poder compartilhar com os senhores, faremos isso já no 3º trimestre, mas, destacando que o mesmo trabalho será feito nessas companhias, agora, dada a característica e a proximidade delas, inclusive, com a própria Santa Cruz, pode nos levar a estratégias, eu diria, que juntem essas unidades, até porque temos questões ligadas a softwares, a logística, de compras e etc., que são específicas para empresas menores, e essa é a principal razão que nós ainda não concluímos. Faremos isso e no 3º trimestre estaremos compartilhando, mas, trata-se de empresas com grande eficiência e com grande qualidade, prova disso é exatamente que duas dessas empresas da CMS – a Jaguari e a Paulista de Energia Elétrica (antiga Paulistinha), – foram às vencedoras do Prêmio IASC da Aneel, com índices de qualidade percebido pelos consumidores, superiores a 70%, então, nós temos a primeira e a segunda vencedoras deste ano na edição do IASC de 2006.

Vou agora a pagina 22, para dar também notícias com relação à atividade de geração, como eu havia falado, concluímos aqui a terceira e última turbina de Campos Novos, em operação comercial desde então. O sul do Brasil está com bastante água, então, estamos com uma operação importante, e adicionamos com isso 428 MW à nossa potência instalada. E nós temos aqui, do lado direito, a PCH de Gavião Peixoto, essa PCH foi repotenciada, agora nós temos então 4,8 MW, 3,8 MW médios. Embora, possa parecer pouco volume, o importante é que todas as repotenciações determinam aditivos aos contratos originais, é o único caso em que é possível aditivar em volume a energia dessas usinas, e ela é adicionada no preço de PCH, portanto, a R\$ 163,75. Isso é uma coisa boa para a PCH, portanto, uma PCH que é do começo do século passado completamente modernizada, automatizada, nova barragem, três novos vertedouros, então um processo de preservação absoluta, inclusive da sua arquitetura original, mas, gerando condições de bom retorno para esse processo de repotenciação, de modernização, e com preço que permite isso, que é essa energia contratada a R\$ 163.

Agora vamos fazer aqui um acompanhamento de duas unidades – as duas unidades remanescentes do chamado “Projeto Ceram”, complexo Ceram, tem três usinas, uma já entregue – a usina de Monte Claro-e duas outras em fase final de conclusão.

Então nessa figura da página 23, nas fotografias, nós podemos ver então o estágio da usina, da sua barragem, até com detalhamento, ela está em fase final, essas fotografias tem um mês. Nós estamos concluindo a barragem, é uma barragem tal como Monte Claro, nas chamadas “Soleira Livre”, então a água passa por cima dela, essa usina tem um túnel superior a sete quilômetros de adução da água, e nós temos aqui 130 MW de potência instalada, a CPFL detêm nesse empreendimento praticamente 85 MW.

Importante destacar, que vocês podem observar inclusive a decida do rotor, do eixo do rotor, da primeira máquina na casa de força, que nós já temos nesse empreendimento 90% das obras de serviço concluídas, praticamente 93% no fornecimento dos equipamentos – equipamentos geradores, turbinas e etc., equipamentos da subestação – e estamos agora, o nosso grande desafio é relativo à montagem, 1/3 dela praticamente já concluída. Essa usina deve entrar em operação ao final deste ano.

E na página 24 nós temos o mesmo acompanhamento da usina de 14 de Julho, que é cerca de seis meses descolada em termos de cronograma da usina de Castro Alves, e onde já temos um pouco superior a 75%, das obras de serviço concluídas, pouco mais da metade do fornecimento dos equipamentos, e agora já começamos o processo de montagem eletromecânica. Essa usina tem um túnel mais curto, como pode ser visto na topografia, um túnel de 1.2 quilômetros, contra sete da usina de Castro Alves. Então, ao longo dos próximos doze meses, nós estaremos então tendo o acréscimo de

praticamente 150 MW à nossa potência instalada, fruto da conclusão da usina de Castro Alves e de 14 de Julho.

Finalmente, eu queria falar, na página 25, da usina de Foz do Chapecó. Nela, embora, pouco tempo desde o início da construção, são praticamente oito meses, sete meses de mão-de-obra, nós já fizemos 9% das obras, e tivemos agora neste último mês a aprovação do financiamento do BNDES, isso é muito importante porque já nas condições do PAC, temos um financiamento de um valor, de um montante percentual maior da obra, então, praticamente 73% do Capex será financiado, então, um financiamento na casa de R\$ 1,6 bilhão, lembrando que nessa obra a CPFL detém 51% de participação. E com duas condicionantes muito positivas: a primeira é a redução do custo, através da redução do *spread* básico do BNDES de 1,5% para 1%. E a segunda é o aumento de prazo, de 14 para 16 anos. Então são... lembrando que esse prazo ocorre seis meses depois da entrada em operação da última máquina, então é uma condição importante, essa obra está em ritmo acelerado para entrar em operação no 2º semestre de 2010, adicionando então ao Parque hidrelétrico nacional cerca de 855 MW, 436 MW a participação da CPFL.

O que a gente pode ver na página 26, o resultado exatamente desse plano estratégico de conclusão de usinas, que vai demonstrar que nesse ano de 2007, ainda com a entrada em operação de Castro Alves, nós superamos então 1.600 MW de capacidade instalada, e 827 MW/médios de energia assegurada, então, estamos absolutamente em linha com os nossos planos nesse momento aqui, em particular com a conclusão das duas usinas de Castro Alves e 14 de Julho.

Vamos agora à página 28, falar um pouco de eficiência operacional. E aqui eu trago nessa conferência um pouco dessa... da importante, eu sei que é difícil para todos vocês, da avaliação dos negócios de comercialização, um negócio que tem ficado mais seletivo, em importância mais profissional, o mercado é mais volátil nesse momento, que demanda e oferta se aproximam mais, e aqui a gente vê, embora a gente com market share um pouco inferior, continuamos crescendo em números de clientes, mas, o fundamental é que nesse mesmo... com este volume já menor, nós conseguimos trazer um aumento de 33% no lucro operacional medido pelo Ebitda, e 32% no lucro líquido, na comparação dos trimestres. Eu diria assim, é uma atividade que nós temos uma vantagem empresarial muito grande, pelo porte dessa operação, e pelo fato de uma boa parte dela ser lastreada em operações com as próprias distribuidoras, mas é óbvio que temos também uma atividade de conquista de consumidores; de atendimento a esses consumidores; a qualidade desses consumidores, seja no que diz respeito ao seu volume, a sua capacidade de pagamento, e a nossa de entregar energia em bases muito competitivas. Isso pode ser visto com muita clareza no desempenho da companhia nesse trimestre.

E uma outra coisa importante, a gente tem falado desde o IPO, diz respeito às vantagens que são associadas ao grupo, no que diz respeito a esse relacionamento com o consumidor. Então na página 29, pode ser visto aqui uma das iniciativas de... o chamado “Serviços de Valor Agregado”, a companhia, dentre os seus serviços de valor agregado, consta que a construção de sistemas de transmissão e distribuição, por exemplo, a Portonave, que são os terminais portuários e navegantes em Santa Catarina. Então você tem aqui um detalhamento da obra de transmissão e distribuição, obras de elevada qualificação, estamos falando aqui em obras em 138 KV, com uma subestação de 50 MVA, e na área de distribuição, com alimentadores na casa de 15 KV, construção de cabines, etc., tudo isso sendo feito pela CPFL Brasil na sua atividade de assessoramento a consumidores como esse, uma obra de R\$ 28 milhões. Só lembrando, ao longo dos últimos três anos, essa companhia já construiu 600 MVA, estou falando de doze vezes um trabalho como esse, e mais de 500 quilômetros de linhas de transmissão, sendo 160 deles em 138 KV. Neste momento, além desta obra, nós temos mais 6 obras, com cerca de 180 MVAs em construção, quase quatro vezes o volume desta obra, na construção de subestações, então é uma atividade destacada que aproxima a CPFL de potenciais clientes que nos permite, então, potencializar uma parte das vantagens que temos pelo porte do grupo, nas suas atividades, inclusive de distribuição nas distribuidoras.

Vamos agora na página 31 falar de disciplina financeira. A gente pode observar nesse trimestre uma evolução, um acréscimo da nossa dívida líquida ajustada, ele ocorre, principalmente, por redução de disponibilidades na aquisição da CMS, são mais de R\$ 400 milhões nessa operação e também, evidentemente, da tomada de recursos para a conclusão, já num ritmo mais acelerado, das obras de geração que acabamos de reportar. Embora esse acréscimo de cerca de R\$ 800 milhões na nossa dívida, nós temos seguido aqui uma linha de redução do custo nominal, então, mais um trimestre ela cai abaixo de 12%, cai a 11,7%, e a relação dívida/Ebitda de 1.55^x. Importante destacar, como eu falei, um acréscimo de dívida, exatamente por conclusão de projetos que ainda não tem o Ebitda, e nós estamos falando de projetos que começam a rodar ao longo dos próximos seis a doze meses, e no caso da CMS, uma operação que já começa a adicionar Ebitda no mês de julho, então, é evidente que esse número aqui, embora levemente acima, começa a diminuir. E destacando também, que é óbvio que nesse trimestre pagamos aqui ao longo do mês de abril R\$ 711 milhões de dividendos, acho também importante destacar que isso saiu do caixa da companhia.

Do outro lado, na página 32, nós trazemos aqui resultados dessa estratégia da área financeira, o perfil, a composição da nossa dívida, destacando aqui essa estratégia, tem levado a gente a se refinar num prazo maior, mas usando com o principal indexador, o CDI, além do TJLP nos financiamentos de geração e de Capex e de distribuição, reduzindo então a participação de IGPM, e apresentamos também pela primeira vez o cronograma de amortização dessa

dívida, como vocês podem ver, a cada biênio, nós estamos falando especialmente nos próximos dois biênios de cronograma de amortização na casa de R\$ 1,7 bilhão, ou de R\$ 850 milhões, R\$ 900 milhões anuais, que para o caixa gerado nessa operação são valores bastante baixos, e trata-se de uma dívida longa, especialmente por conta dos financiamentos que temos tomado na área de geração, todas as despesas de rolagens estão em curso também nesse momento, uma dívida total financeira na casa de R\$ 5,5 bilhões.

Queria concluir essa conferência só tocando em alguns pontos ligados a questão de sustentabilidade e responsabilidade corporativa. Como eu digo, a gente costuma olhar mais fortemente para as primeiras três linhas de estratégia do grupo, que são aquelas que a gente consegue ver mais claramente no balanço, principalmente no balanço de curto prazo nos trimestres e etc.

Mas, eu diria que diferenciais competitivos das companhias vão estar ligados aos dois próximos itens.

O primeiro de sustentabilidade, destacando a vocês na página 34, a criação do nosso comitê de gestão de sustentabilidade, e a ele, além de representantes das diversas unidades do nosso grupo, uma agenda voltada para balanço de carbono, e vemos aqui, cada um de vocês é testemunha das variações de clima, aquecimento global, etc.; o processo de sustentabilidade envolvendo as usinas, cada vez mais importantes nesse trabalho desde o início dos empreendimentos para culminar, seja com licenças, instalação e de operação no tempo adequado, questões ligadas a um processo importante de gestão da biodiversidade, da avaliação de energia para o futuro, da cadeia reversa, quer dizer, o que fazer com lâmpadas que são retiradas da rede com transformadores, então, cada um desses temas, com um comitê altamente competente, criando aí um diferencial importante para o grupo.

Na página 35, só dando a vocês também um update, no que diz respeito a implementação do código de ética, o novo código de ética alinhado as práticas de Sarbanes-Oxley, e sendo disseminado em todo o grupo, tivemos um trabalho importante, seja da implementação ao longo das nossas empresas aqui de São Paulo, seja também na sua extensão, já as empresas do Rio Grande do Sul, começando pela RGE.

E aqui, só destacando a vocês os compromissos que o grupo tem, seja com *Global Compact*, com as Metas do Milênio, com o Instituto WCF, com a Abrinq, etc.

E, na página 36, só falando, já havíamos comentado, da aprovação, a comercialização de crédito carbono da usina de Monte Claro, trazendo então já as 120 mil toneladas de carbono equivalente que tínhamos decorrentes das nossas primeiras repotenciações, mas, Monte Claro teve esse reconhecimento, pelo chamado “CDM – *Clean Development Mechanism*” – onde nós tivemos o reconhecimento de 850 mil toneladas.

Ponto importante é que essa atividade que nós temos bastante alinhada a nossa estratégia, pode nos trazer, então com este montante aqui, cerca de 1 milhão de toneladas de carbono equivalente, e o nosso potencial, que eles dão as características de cada uma das nossas usinas e ainda das repotenciações que vimos fazendo, estender esse valor para cerca de 7 milhões de toneladas, lembrando que o preço médio em euros por tonelada, está variando hoje no mercado internacional entre 13 e € 20 por tonelada, então, um potencial de criação de valor importante do grupo para uma tecnologia de reconhecimento desses créditos já desenvolvida internamente.

Finalmente falando de governança corporativa, o destaque na página 38, corresponde exatamente à certificação na sessão 404 da lei Sarbanes-Oxley que a companhia teve nesse trimestre, referente ao exercício de 2006. Destacando que esse processo determinou então a avaliação de 895 atividades de controle, elas relacionadas a 120 processos e subprocessos que determinam linhas do balanço da companhia, e nela não tivemos nenhuma *material weakness*, nenhuma significant deficiency e a partir dela implantando aqui um *Control Self-Assessment*, no conceito de certificação ascendente, envolvendo todas as áreas do grupo, combinando com a certificação feita pelo CEO e pelo CFO. Foram também testados todos os *entity-level* controls, com o objetivo de assegurar a efetividade da estrutura dos controles internos do grupo, então é um *achievement* importante já em relação à nossa listagem, principalmente na bolsa americana, e é um diferencial adicional que a companhia oferece a seus investidores.

Eram essas as considerações que tínhamos sobre o 2º trimestre, estamos aqui com a nossa equipe disponíveis para perguntas. Obrigado pela atenção.

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 (1). Para retirar a pergunta da lista, digitem asterisco (*) dois (2). Nossa primeira pergunta vem da Sra. Cristina Garcia da Lopes Filho Consultores.

Sra. Cristina Garcia: Boa tarde, parabéns pelo resultado do semestre. Eu queria entender melhor o item de compra de energia, que ficou um pouco maior do que eu estava projetando. Tem uma explicação no press release, mas, eu não entendi exatamente o quê que aconteceu. E se vocês poderiam dar uma idéia do aumento do Ebitda em relação a 2006, com esses novos projetos de geração entrando, principalmente com Chapecó em 2010, o aumento do Ebitda anual?

Sr. Wilson Ferreira Júnior: Falando só um pouco sobre a questão das nossas usinas, dos Ebitdas das usinas. Essas usinas são contratadas a valores em torno de R\$ 125 MW/hora.

Sra. Cristina: 125?

Sr. Wilson: Entre 125 e R\$ 130. Nós operamos nessas usinas com cerca de 85% de margem Ebitda, acho que foram com esses dois itens...

Sra. Cristina: Tá ótimo.

Sr. Wilson: Você já tem condição de calcular, mas, só exemplificando que no caso de Enercan nesse ano, nós teríamos alguma coisa na casa de R\$ 180 milhões com esses 400 MW entrando integralmente em maio e parcialmente em março. Certo?

Sra. Cristina: Certo.

Sr. Wilson: Você tem elementos aqui para calcular os demais. Como você tinha dito, preço de energia que você havia colocado...

Sra. Cristina: Compras de energia, só compras, sem encargos.

Sr. Wilson: Então, a o quê que você se refere, a uma diminuição ou...?

Sra. Cristina: Não, ela ficou um pouco maior do que a minha expectativa. Parece que tem dois itens que vocês falaram que aumentou e um que minorizou esse aumento?

Sr. Wilson: Acréscimo de volume por conta das próprias aquisições, como eu havia...

Sra. Cristina: Hum, hum, não... em termos de valores em reais. Teve alguma coisa extraordinária?

Sr. Wilson: Não... não houve nada nesse mês aqui...

Sra. Cristina: Não houve nada, não... então tá.

Sr. Wilson: Pelo contrário, eu acho que é muito mais relativo...

Sra. Cristina: Ao volume?

Sr. Wilson: E eu tenho que destacar que no caso específico da RGE, isso é desproporcional, porque a RGE tem um contrato com a Tractebel, que é um contrato chamado de "Load Balance", então, todo o suprimento dessa companhia é feito pela Tractebel, e o preço da Tractebel é um preço relativamente alto, na casa de R\$ 125 por MW/hora...

Sra. Cristina: Ah, entendi. Então pode ser que eu não tenha colocado esse item.

Sr. Wilson: Proporcionalmente cresceu em relação às demais.

Sra. Cristina: É, com relação ao aumento da participação na RGE, então, eu não ponderei corretamente.

Sr. Wilson: E só para lhe ponderar do lado São Paulo, para fazer uma contraparte, quem faz o load balance de Paulista e de Piratininga é a CPFL Brasil, num valor de R\$ 95 o MW/hora, é por isso que você vê, no caso da RGE com um acréscimo que seria em volume de 50% maior, nós tínhamos 67% passamos a ter 100, para nós aumenta 50% e num preço mais alto. Talvez seja isso.

Sra. Cristina: Tá certo, então deve ter sido isso. Obrigada.

Sr. Wilson: Obrigada a você Cristina.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Rafael Espírito Santo do UBS Pactual.

Sr. Rafael Espírito Santo: Boa tarde a todos, eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação à Foz do Chapecó, qual seria a estratégia da empresa para a comercialização daqueles 11% adicionais que foram adquiridos recentemente, se vocês vão vender isso no leilão (A-5) e, caso contrário, qual

seria o preço que se pode considerar razoável para vocês estarem vendendo no mercado livre a partir de 2012, a longo prazo? Minha segunda pergunta, eu queria saber qual é a visão da empresa em relação aos projetos do Rio Madeira, que devem estar tendo o edital publicado ainda essa semana, e também o quê que a empresa acha de projetos de térmica e carvão, se isso interessa também à CPFL? Obrigado.

Sr. Wilson: Rafael, obrigado pela pergunta. No que diz respeito à energia de Foz do Chapecó, quer dizer, a única... nós não definimos a estratégia ainda, mas, muito provavelmente, iremos para esse leilão. Esse leilão tem o preço teto hoje na casa de R\$ 126, mais o deferimento de UBP, o que elevaria isso a um valor talvez um pouquinho superior a R\$ 130, o que seria bastante adequado para o grupo. Nós trabalhamos com essa expectativa, seja em termos... no base line em termos de preço e de colocação, mas podemos ter em função de característica de mercado uma alteração dela, mas, em princípio deve ser essa a estratégia a ser perseguida.

Do outro lado no que diz respeito aos projetos que você mencionou, quer dizer, óbvio que estamos olhando com atenção ao Madeira, é um projeto muito grande, muitas informações que começam a chegar mais... dizer assim, mais precisas nesse momento, principalmente em virtude da conclusão da licença e dos acréscimos, aqueles trinta e poucos itens constantes dela, nós estamos em análise, estamos falando, a própria imprensa divulga isso, fomos procurados por vários grupos, estamos estruturando ainda uma estratégia para avaliar esse empreendimento, mas, é um empreendimento que pode agregar valor, é muito oportuno para o Brasil, e nós entendemos que temos uma missão a performar nele, óbvio, desde que tenhamos e vislumbremos condição de uma governança privada, isso significa que mais da metade, se nós viermos a entrar, tal como em todos os outros empreendimentos, temos que ter aqui um processo de governança que seja transparente, para dar magnitude para esses empreendimentos e que seja predominantemente privado, então, essa seria uma preferência, e de que tenhamos, naturalmente, por conta da avaliação, seja do investimento, seja especialmente da perspectiva de preço, condição de demonstrar aos Investidores, analistas, agregação de valor, esta é a condição onde a CPFL entra em empreendimentos, ela consegue explicar imediatamente da onde virá o valor a ser agregado, então, nós estamos olhando isso.

No que diz respeito a carvão neste momento não, eu tenho colocado, até aos analistas que entendam que essa é uma oportunidade, mas ainda o carvão tem que ser desenvolvido no Brasil, os projetos que estão sendo falados, são projetos que trabalham com carvão importado, é uma logística, dizer assim, complexa, para dizer uma palavra que se adequa, e o Brasil teria que desenvolver projetos para explorar o carvão no sul do país. É algo que a gente já tem contato com tecnologias, e começamos aí a avaliar, mas, nada no nosso script, pelo menos de momento, de fazer investimentos nessa área.

Sr. Rafael: Tá ótimo, muito obrigado.

Sr. Wilson: Obrigado Rafael.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Sérgio Tamashiro do Banco Itaú.

Sr. Sérgio Tamashiro: Boa tarde a todos, primeira pergunta é com relação à comercialização. Você está mencionando que está ficando o mercado mais competista, tendo que realizar mais investimentos para oferecer mais serviço, eu queria ver a taxa dessa de crescimento, dá para ver pela apresentação que a comercialização foi que apresentou menor crescimento do Ebitda acumulado de 14%, geração, 23% e depois distribuição, 33%. Então eu queria ver, ele já está chegando à maturidade agora? Ele deve já se estabilizar nessa taxa de crescimento? Qual que vai ser a estratégia agora daqui para frente? É mais a questão de preço? O preço e serviços? O quê que vai ser mais, como é que a gente... dá para esperar essa comercialização lá para frente?

Sr. Wilson: Olha... Sérgio, obrigado pela pergunta, eu entendo que sim, a comercializadora está entrando num regime de estabilidade, ela começa a crescer, vamos dizer assim, praticamente de maneira orgânica, a não ser por oportunidades que possam aparecer no mercado em função dessa volatilidade de preço. Nós temos um portfolio de cliente estável, tratados em prazos mais razoáveis, 2/3 anos, esse é o nosso portfolio. Temos volume de energia, atendemos as nossas distribuidoras, suprimos as distribuidoras, diria assim, que o movimento de consumidores livres está muito mais comportado, quer dizer, o mercado chega aqui a, praticamente, 25% de participação nas vendas totais de energia, e eu não acredito, quer dizer, quem é para fazer... essas variações ainda são percebidas porque ainda no ano passado você tinha esses movimentos, mas, hoje eles são cada vez menores e eu lhe digo, nós já atendemos aqui no Rio Grande Sul volta de consumidores para a nossa plataforma, tínhamos condição de fazer isso. Então é algo que eu diria assim: é uma tendência, ele entra em estabilidade sim, os crescimentos serão, o crescimento desta categoria de consumidores, se a economia for muito bem eles crescem um pouco mais do que a média brasileira, crescendo na casa de 6% ou 7%. Eu acho que esse é o tamanho dessa operação, óbvio que essa operação pode ser, e aí não há como prever, ela pode ser aumentada por oportunidades de mercados no curto prazo, em função de volatilidade, e podem ser também, e a gente tem procurado colocar isso no nosso contexto, ser ampliadas de uma forma um pouco maior, no sentido do serviço. O serviço acaba sendo a porta de entrada para vir a fazer negócio com energia. Ainda que esse valor seja pequeno no nosso grupo, que deve estar melhor, falando em coisas na casa de 4% ou 5% do volume total de receita desse empreendimento, mas, eles são instrumentos importantes de... eu diria assim, de fidelização de consumidores, de abertura de portas para novos consumidores particular fora da área de concessão, essa operação que eu falei em Santa Catarina. Então, estabilidade com crescimento na casa de 6% ou 7%

se a economia continuar em níveis de crescimentos atuais e podendo ter aqui algumas surpresas positivas, em função de uma eventual volatilidade do curto prazo, dado que o sistema já está, diria assim, muito próximo do equilíbrio entre oferta e demanda.

Sr. Sérgio: Tá. A segunda pergunta é o complemento que você falou lá da pergunta da Cristina sobre Ebitda da geração. Você mencionou o crescimento do Ebitda de 180 milhões agora em 2007, então, se eu pegar o Ebitda da geração 2006 de 437, quer dizer, ele seria um Ebitda para 2007 de mais ou menos seus R\$ 600 milhões, daí que seria a ordem de grandeza?

Sr. Wilson: Eu acredito que sim.

Sr. Sérgio: Tá. Agora, vendo exatamente para 2010, quando já todas as usinas Castro Alves, 14 de Julho, Foz de Chapecó já estiverem em operação, qual que vai essa... o mix agora de Ebitda? Hoje está 74 de distribuição, geração, 16, comercialização, 10. Como é que a gente vai estar vendo isso daqui em 2010?

Sr. Wilson: Bom... o Ebitda da geração, ou seja, com os projetos que nós já estamos posicionados, ele vai estar na casa dos R\$ 800 milhões, talvez um pouco superior a isso, ele é travado. O Ebitda que está andando indexado ao IGPM. No caso das distribuidoras, depende muito de duas coisas: do crescimento do próprio mercado e do... especialmente dos processos de revisão tarifária. Mas, eu diria que a geração vai ter um ganho de participação, hoje ela está em 7% do Ebitda, ela deve chegar aí a próximos de 25/20... 25%, porque tem algum valor da distribuição, acho que não tem porque diminuir, no nosso caso deve até aumentar, isso aí ainda não está vendo o efeito da entrada do CMS e etc., mas, ele tem como contraparte esse acréscimo dos processos de revisão tarifária que, naturalmente, a performance que a companhia possa ter em termos de crescimento de mercado.

Sr. Sérgio: Ok.

Sr. Wilson: Nível até que se o mercado continuar se destacando como está, essa participação fique até mais pronunciada. E é o nosso maior negócio, onde a gente tem mais ativos e onde a gente tem seguramente mais sinergia captada.

Sr. Sérgio: Certo, tá. E a última pergunta é com relação aos... aquisições no mercado secundário, como você está vendo agora o *time frame* aqui da privatização, da CESP e também da Brasiliana? Você acha que vai estar ocorrendo, a AES Corp vai estar já exercendo o direito dele? Como é que você vê esses dois casos?

Sr. Wilson: Não sou a melhor pessoa para te falar disso, no que diz respeito a AES provável que eles soltem os resultados brevemente, você pode conversar com eles, até eu vou estar ouvindo, se você conseguir essa resposta deles. Óbvio que claramente eles têm uma condição, assim, favorável, tem que fazer um cheque menor, e eles têm um prazo para fazer esse cheque menor, que é o exercício do seu direito de preferência. Então é um processo competitivo, óbvio que nós estamos olhando, é um ativo, notadamente a Eletropaulo que adiciona muito, pode adicionar muito valor para o grupo que já está bem posicionado na distribuição como nós, no que diz respeito ao que a AES vai fazer, eu sinceramente não sei.

No que diz respeito à CESP, o processo continua, diria assim, parado, nós temos acompanhado, também é um ativo, eu diria assim, importante, dado que é um ativo que tem desconstratações à frente, nós temos uma capacitação na comercialização que é reconhecida e poderíamos adicionar valor a ele, mas, esse processo sobre a ótica oficial, ele está parado. Eu acho que o governo vai estar considerando, sem dúvida nenhuma, a CESP, as próprias ações demonstram isso, subiram muito, é um ativo de grande qualidade, sem dúvida que o governo, dado os desafios que tem, seja na área rodoviária, seja também agora na área ferroviária, que por consequência da questão dos aeroportos, pode vir a lançar mão desse ativo. Até o momento, oficialmente não o fez.

Sr. Sérgio: Tá. Agora você acha que eles seriam excludentes, caso vocês participem de Rio Madeira, se não participam do CESP, ou vise-versa? Porque vocês teriam capacidades financeiras para isso ou seriam excludentes?

Sr. Wilson: Todos esses, sem dúvida nenhuma que seriam excludentes, eu estou falando investimentos altíssimos, se é que tem sido comentado pelo mercado a Brasileira, na casa de R\$ 10 bilhões, valores inferiores a esse, no caso da CESP, a capacidade... se for olhar dada a disciplina financeira do grupo, possibilidade de emissão de ações, etc., a capacidade do grupo está na casa R\$ 10 bilhões de uma forma que fosse segura, que é uma marca que a gente oferece aos nossos investidores. O grupo não fará nenhum tipo de loucura, nós não estamos atrás de crescer market share, já temos... somos líderes de mercado em distribuição, comercialização e temos um crescimento consistente em geração. Cada uma dessas atividades ou o que a gente faz questão de demonstrar, seja o lucro operacional medido pelo Ebitda, seja o **(inaudível 61:23)** com muita seriedade em termos de eficiência operacional e muita segurança financeira. Então, o grupo só entra em... tem capacidade de alavancagem sim, mas só entra em empreendimentos que ele consiga claramente adicionar valor, não vamos aqui crescer por crescer, cresceremos sempre com uma lógica de adição de valor aos investidores, e sempre calcado num processo seguro de utilização desse espaço de alavancagem.

Sr. Sérgio: Ok. Obrigado.

Sr. Wilson: Obrigado, Sérgio.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Subhojit Daripa do Morgan Stanley.

Sr. Subhojit Daripa: Boa tarde Wilson, tudo bem? Na verdade são duas perguntas, são bastante simples, uma é uma questão um pouco mais técnica, tem uma outra companhia que reportou resultado, que soltou uma nota dizendo que a Aneel mudou a maneira de cálculo das multas incidentes sobre venda de energia que foi reclassificado o financeiro para o operacional. Vocês adotaram o mesmo procedimento e, se de fato foi feito isso daí nesse trimestre? Pode dar para a gente quanto foi feito? E um segundo ponto que eu queria destacar é um pouco o seu comentário com respeito a usinas térmica a carvão, que como, enfim, está todo mundo acompanhando já faz algum tempo, tem uma certa dificuldade pelos players estarem aumentando a capacidade nos próximos anos, e ainda que a CPFL tem uma curva de relação ascendente até 2010, pós 2010 passa-se a ser uma incógnita, dada a situação atual, e uma das oportunidades seria, de fato, você estar entrando... vocês estarem entrando na parte térmica com potencial para carvão importado, ou mesmo, explorado no Brasil, etc. Se você puder explorar um pouquinho esses dois pontos, os prós e contras dessa atividade, pegando um carvão doméstico e também importado. Obrigado.

Sr. Wilson: Ok. Com relação à primeira pergunta no que diz respeito à multa, nós não tivemos multa, então eu não posso nem te dizer se nós... com certeza, não mudamos o procedimento porque não tínhamos nem de uma forma, nem da outra. Eu vou... isso ficou aqui até no meu backlog aqui para fazer uma variação e depois o Filippo lhe envia o e-mail te dando a resposta dessa eventual mudança de procedimento, não ocorreu no nosso caso.

No que diz respeito ao segundo caso, você tem razão, eu acho... eu diria assim: nós vamos... a principal aposta para suprimento para 2011/12/13 está ligado à entrada do Madeira, que eu diria assim, é a principal opção e é a melhor opção, seja sob do ponto de vista de custo, seja sob o ponto de vista principalmente ambiental. Mas há que se estudar outras alternativas, como você viu nos últimos leilões, nós tivemos a entrada de **(XXX 64:11)**, eu chamaria assim, é de um lastro de baixa qualidade, seja sob o ponto de vista de eficiência, seja sob o ponto de vista ambiental. Então, óbvio que olhar alternativas que tenham características melhores é importante. Você sabe que ouve um avanço muito grande na indústria de carvão, no que diz respeito seja a exploração, seja especialmente a utilização do mesmo como energético para produção de energia, eu vejo a tecnologia principalmente de caldeiras com uso do carvão com leiteo fluidizado, adiciona índices importantes de eficiência, principalmente pela escala de uma operação desse tipo, que é sempre grande para ser viável economicamente, seja sob o ponto de vista do tipo de instrumentação que está sendo utilizado para mitigar os seus efeitos ambientais. Eu acho que o carvão é, sem dúvida nenhuma, uma opção que vai

ser utilizada. Ela pode ser deslocada se nós tivermos uma entrada consistente do GNL, nesse momento é difícil de afirmar isso, porque o GNL, ele vai entrar principalmente no nordeste, como é sabido, nós temos várias plantas lá, e ele seria uma alternativa técnica e ambiental melhor, mas, em não havendo ela, ou tendo algum atraso nela, nós podemos ter uma composição, e aí eu acredito que a exploração do potencial de carvão que nós temos no sul, será sim uma vantagem comparativa do Brasil, porque você pode desenvolver uma planta dessas num prazo pequeno, inclusive com capacidade de uma eventual, não digo de uma substituição total, mas, parcial dos volumes previstos para Madeira. Acho que você deve considerar também na sua alternativa, uma coisa que ainda não está, diria assim, forte, mas que eu vejo como uma alternativa muito boa, que é questão do bagaço de cana, é conhecido aqui a expansão que vai haver no parque de produção de álcool brasileiro, em função das últimas tratativas notadamente com os Estados Unidos, e há que se considerar que nós temos, não só a possibilidade de associar essa extensão de produção... a termoelectricidade aqui com bagaço de cana, mas, também na plataforma já existente, que é uma plataforma que produz energia com caldeira de baixa pressão, ela trabalha na casa de 20 atmosferas, pode subir a 60, se você tiver também esse ingresso, você pode praticamente aumentar em 40% a capacidade de produção de energia elétrica. Eu diria assim: existem alternativas ao Madeira, ambas são todas termoelétricas e eu diria assim que, talvez, em função da questão do álcool, a questão do bagaço possa ultrapassar, principalmente, a de carvão. Essa é minha avaliação nesse momento.

Sr. Subhojit: Tá. Não... perfeito Wilson, acho que talvez eu não tenha sido claro a respeito a acréscimos moratórios de venda de energia, que eram classificados como despesa financeira, como receita financeira, e que agora elas são reclassificadas na parte operacional. Mas, a gente pode pegar esse negócio offline, não tem problema.

Sr. Wilson: Ok. O Filippo, Bassalo está aqui também conosco, ele já anotou e vai te retornar.

Sr. Subhojit: Perfeito. Obrigado.

Sr. Wilson: Obrigado a você.

Operadora: Senhoras e senhores, lembramos que para fazer perguntas, basta digitar asterisco (*) um (1). Novamente, caso queiram fazer perguntas, basta digitar asterisco (*) um (1).

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Ganem da Meta Asset Management.

Sr. Marcelo Ganem: Boa tarde a todos, Wilson, gostaria de saber de você a respeito das perspectivas de vocês para a revisão tarifária da próxima... da primeira distribuidora da CPFL, no caso a Piratininga, a revisão preliminar deve sair no final desse mês. Queria ter a visão de vocês, o que que vocês estão esperando, principalmente levando em consideração a última revisão que saiu que foi da Escelsa.

Sr. Wilson: Olha... eu não tenho compartilhado assim visões, porque nós estamos exatamente num momento de discussão, primeiro de apresentação dos nossos dados, já fizemos isso, e de reuniões com o regulador. É precipitado fazer comparações, eu acho que as companhias são diferentes, cada uma delas, os processos que nós tivemos, seja de Coelce, Eletropaulo, Escelsa e mais recentemente Elektro, eles são diferentes, seja sob o ponto de vista do nível de concentração, seja sob o ponto de vista geográfico, e o que é importante é que a Aneel tem reconhecido essas diferenças, então, diria assim, não há porque, nesse momento, trabalhar com perspectivas diferentes daquelas que sejam aplicação. Infelizmente, nesse momento, provisória das regras, o que existe é um conjunto de regras que estão ainda faltantes neste processo. Notadamente, no que diz respeito à aprovar a base de remuneração líquida por uma planilha, que seja planilha target para mesmo que regional ou nos clusters que vão ser formados, ao invés do valor real utilizado, isso faz com que as empresas que tenham uma vantagem, processos de... essa vantagem não é específica de uma empresa como a nossa, outras poderiam se associar e comprar conjuntamente materiais de serviços, mas essa vantagem não está sendo conferida aqueles que a estruturam para obtê-la, então nós... isso é um problema. Também existe, e a gente sabe, é um conjunto de discussões que ainda não estão absolutamente claros no que diz respeito à valoração, aqueles serviços que, em 2003, foram valorados em dólar, como houve uma redução do câmbio, impôs-se internamente reduções nos valores devidos a esses serviços, exemplo, por exemplo, informática. Então essas coisas tem sido objeto de discussão com o regulador, e o entendimento é que o regulador terá a serenidade de reconhecê-las, senão imediatamente, o que tornaria os processos definitivos, mas, em algum tempo para torná-las... tornando nesse momento provisórios. Mas, é precipitado fazer qualquer tipo de avaliação, a não ser aquela que nós temos uma expectativa de uma aplicação serena das regras disponíveis, e temos trabalhado junto com o regulador, apoiando-o, para que ele possa tornar essas regras o mais transparentes possível para a sociedade e para os players, de tal maneira que, expectativas como as que estão sendo criadas não sejam criadas, que se tenha sempre, tanto nós da empresa empreendedores, quanto vocês investidores e analistas, condição de fazer essa avaliação de uma forma muito simples e transparente. Então, eu me permito, nesse momento aqui, das que estamos em discussão, não criar expectativas, mas só a expectativa de que seja aplicado com a razoabilidade necessária.

Sr. Marcelo: Ok. Obrigado.

Sr. Wilson: Obrigado Marcelo.

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

Sr. Wilson: As considerações são, na verdade, a reafirmação daquilo que falamos ao longo de toda essa conferência. Primeiro agradecer a participação de cada um de vocês a essa chamada da CPFL, da satisfação por mais um trimestre estar compartilhando os resultados que continuam crescentes, e eles são sempre resultados de uma estratégia que é muito clara, por isso que a gente faz absoluta questão de pontuá-la ao longo das nossas apresentações, que é para mostrar a efetividade delas, e os seus diferenciais em relação aos competidores. A CPFL tem tido muito êxito nessa estratégia, seja nos processos de crescimento pela via de aquisição, seja naturalmente no compartilhamento dessas sinergias, em particular no sistema de distribuição. Na área de geração, o nosso desafio, além de prospectar novos empreendimentos e falamos de um grande hoje, é de concluir os empreendimentos que nós já estamos posicionados e temos feito isso.

E do outro lado, na atividade de comercialização, que é uma atividade que no nosso caso é particular pelo enorme alinhamento que ela tem com a estratégia de geração e de distribuição, é de ser competitivo no sentido de atender a novos consumidores e manter essa plataforma em operação, ela é muito importante para nós também, de tal maneira que, juntando-se todo esse desempenho operacional com uma estratégia muito clara no nível financeiro que pode ser percebida a cada trimestre, e com diferenciais no que diz respeito a uma governança corporativa única no Brasil e, de outro lado, um programa que olha este empreendimento, não somente numa visão de curto prazo, mas numa visão de longo prazo, de sustentabilidade, nós entendemos que essa tendência que tem sido demonstrada ao longo dos últimos onze trimestres, desde a emissão de capital da companhia, possa ser comprovada no futuro. Então, é isso o nosso compromisso, é o compromisso da diretoria e nós teremos aí o prazer de estar compartilhando essa expectativa com vocês ao longo das próximas reuniões.

Agradeço novamente a atenção de cada um dos senhores e senhoras a este chamado da CPFL Energia na divulgação dos resultados do seu 2º trimestre. Agradeço em nome da diretoria essa presença. Muito obrigado.

Operadora: A audioconferência da CPFL Energia está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham uma boa tarde e obrigada por usarem Chorus Call Brasil.