



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T05
CPFL Energia
4 de maio de 2005**





Operadora:

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

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

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

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

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Wilson Ferreira Junior – Presidente da CPFL, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Ferreira Jr., pode prosseguir.

Wilson Ferreira Jr.:

Muito obrigado. Bom dia a todos. Bom dia aos senhores, Marisa, os investidores de CPFL Energia, nós temos muito prazer de tê-los conosco para discussão dos nossos resultados referentes ao 1T05.

Então muito bom. Vou começar a falar, vocês estão na página 3, com os principais destaques desse 1T. Então o nosso primeiro grande destaque é o lucro de R\$176 milhões, que nós estamos anunciando hoje, referentes a esse 1T, contra uma posição de prejuízo de R\$12 milhões no mesmo trimestre do ano anterior. Isso se deve especialmente pelo crescimento da receita, nós vamos fazer discussões sobre isso, mas um crescimento de 14% na receita bruta que levou, dadas a gestão dos



principais custos da Companhia a um aumento de 21% no EBITDA da Companhia, também na comparação do 1T05 com o 1T04.

Com um aumento de vendas de 4,3% na energia do grupo, e isso são as vendas faturadas pelas nossas distribuidoras e junto aos consumidores finais da nossa comercializadora, o que corresponde a um crescimento de 7,3% na carga da área de concessão.

É importante pesquisar a diferença de um valor para o outro, que corresponde exatamente à saída dos consumidores livres, que passam a pagar, nesse momento, tarifas de uso do sistema de distribuição, a famosa TUSD. Nós vamos dar um detalhamento disso também.

Outro fato importante é a revisão tarifária definitiva da Paulista, que foi tornada definitiva agora no último dia 8 de abril, e finalmente, o exercício de conversão por parte do IFC, no empréstimo em ações da CPFL Energia no valor de US\$10 milhões, nós também teremos comentários a respeito dessa conversão na próxima página, na página 4.

É importante destacar o empréstimo do IFC, que foi feito em junho de 2003, no valor de US\$40 milhões, com a possibilidade de conversão de ações, e isso inclusive constava do nosso prospecto de IPO.

Em abril, agora recentemente, então o IFC manifesta a sua intenção de converter uma tranche de US\$10 milhões, um empréstimo de US\$40 milhões, deve haver a conversão agora a cada três meses, em julho, outubro e janeiro, perfazendo então os US\$40 milhões, ao preço de conversão dentro dessa tranche de R\$17,57 por ação, aumentando então o nosso free float em 0,32%, chegando agora a 15,92.

Como eu havia falado, o IFC declarou esse interesse em converter o restante de empréstimos trimestralmente até janeiro de 2006. E nesse caso, no valor de conversão, na curva do IFC nós temos constado isso no nossos prospecto, nós teríamos aqui o nosso free float aumentando de 15,65% atual para 16,7% até janeiro de 2006.

E é importante destacar que esse empréstimo está sendo em dólares, está algo próximo, em dólares, de 7% ao ano, mais a correção cambial, que vai permitir então uma redução das despesas financeiras da Companhia, no valor de cerca de quase US\$3 milhões anuais.

Vamos agora à página 5, mantendo esse compromisso da Companhia em relação à transparência e à consciência para nós em divulgar essas informações, já anunciando então, além das conferências que realizamos hoje, uma reunião na APIMEC no próximo dia 17 de maio, na ABAMEC no dia 23 de maio, falando dos resultados desse 1T. É importante destacar, estaremos na semana que vem nos Estados Unidos, na Global Opportunity Conference que vai ocorrer em Nova Iorque na semana que vem, estamos indo então eu, Filippo e Vitor, para participar desses eventos, no começo da semana que vem, estaremos também nos Estados Unidos em junho, para a conferência da Merrill



Linch na Califórnia e estaremos também participando do evento do Santander, no Brasil, no próximo mês de junho também.

Uma evolução na cobertura de analistas, estamos com onze instituições divulgando relatório de acompanhamento da CPFL, oito com recomendação de compra, estamos com mais seis instituições em fase de preparação. Então realmente ampliando a cobertura do ativo CPFL Energia, e tendo como decorrente um processo importante de valorização das ações, tanto no Brasil quando nos Estados Unidos.

Então nós temos aqui os principais dados, uma variação de CPFE 3, um novo mercado no Brasil de 17,9%, contra 6,9% do Ibovespa, e nos Estados Unidos de 30,3% contra a Dow Jones de 1,1%. Então nós estamos aí com o desempenho das nossas ações referentes aos dois principais índices, o Ibovespa e o Dow Jones, é bastante superior, continuando os resultados e o desempenho da CPFL Energia.

Vamos passar agora, na página 7, às considerações a esse tipo de negócio, ela não se alterou nesse período, nesse trimestre, então temos a mesma estrutura desverticalizada, lideraram a distribuição pela Paulista, a CPFL Energia detém quase 95% do capital, 100% da linha de comercialização da CPFL Brasil e de 97,01% da CPFL Energia na CPFL Geração.

Então ela não se altera, o ponto é importante é que desde do último trimestre do ano passado o ativo Seranza é operacional, dos resultados e por equivalência na CPFL Geração.

Nós vamos passar agora à avaliação dos resultados da holding e depois a cada uma das unidades de negócio.

Página 8, então, os resultados da CPFL Energia.

Eu falava no início, um aumento de vendas faturadas de 4,3%, isso envolve as vendas das nossas distribuidoras e também da nossa comercializadora a clientes finais, e isso é decorrente de um aumento de vendas da classe residencial de 5,1%. Muito importante, classe residencial e classe comercial são duas classes que são tipicamente cativas e há muito tempo não variavam com essa magnitude, então são valores importantes, expressivos, 5,1% e 8,7%, e de 2,3% no mercado industrial e aí já considerados todos os movimentos de entrada e saída dos consumidores.

Vamos falar depois com quanto na área de concessão nós estamos crescendo, e aí considerando naturalmente as vendas dos clientes livres que saíram.

Crescimento total no número de consumidores de 4,4%, então a ampliação de base na comparação trimestral de quase 180 mil novos consumidores. E, de novo, nós vamos falar, nós temos uma expectativa de continuar crescendo cerca de 50% nas vendas aos consumidores livres na CPFL Brasil, e nós vamos apresentar resultados superiores a



isso, praticamente o dobro desse valor.

As vendas superiores repercutem positivamente na nossa receita bruta, que cresceu 14%, e ela se deve não só ao aumento de vendas, mas também ao aumento tarifário das nossas principais controladas, notadamente Paulista e RGE e Temesa. Temesa teve um reajuste no começo do ano de 12,42%, nós tivemos agora no mês de abril os aumentos de vendas de tarifas para a Paulista no valor de 17,74% e da RGE de 21,93%, as duas já com os valores definitivos das suas revisões tarifárias.

E importante, vamos falar da migração de consumidores livres, tivemos a perda de oito consumidores na base das nossas companhias durante o 1T, e vamos falar que cinco desses consumidores foram capturados pela CPFL Brasil, que ainda conseguiu pegar mais sete consumidores em outras áreas de serviço, totalizando, ampliando então as vendas da CPFL Brasil para mais doze consumidores livres no Brasil inteiro.

E, é óbvio, essa migração de oito consumidores impacta positivamente no acréscimo de custo, a partir do momento em que os consumidores se tornam livres eles passam, então, a negociar commodities com uma comercializadora ou uma geradora, no caso que eu falei, 5 deles com a CPFL Brasil e passam todos eles juntos. Os dois consumidores que saíram a pagar a tarifa de luz e distribuição, razão pela qual ela tem aqui uma variação de 171% na comparação trimestral.

É importante destacar também que Monte Claro, como eu falei, já começa a impactar positivamente nos nossos resultados.

Na página 9, nós temos os resultados a partir do nosso aumento de receita bruta, como nós falamos, de 14%. Nós tivemos um aumento de EBITDA de 21%, totalizando R\$507 milhões contra R\$420 no mesmo trimestre do ano anterior, e repercutindo no lucro numa variação de 1485%, ou seja, chegando a R\$166 milhões, revertendo ainda o resultado negativo que tivemos no 1T do ano passado de R\$12 milhões negativos.

É importante destacar que esse aumento do EBITDA tem origem principalmente no aumento de receita, mas também no crescimento de apenas 1% nas nossas despesas operacionais comparado aí com uma variação, principalmente do IGPM, no período, de 11,12%. Então, um ganho nas nossas despesas foi uma questão muito importante para os nossos custos, que repercute positivamente no EBITDA.

Lógico que do EBITDA para o lucro líquido, nós temos aqui como principal causador desse aumento, além do EBITDA, a questão da redução de nossas despesas financeiras em 14%, e isso se deve especialmente ao ajuste que tivemos no perfil de nossos financiamentos, com redução de um conjunto de despesas alta, no caso específico, como foi dito já no ano passado, a quitação da nossa debênture da CPFL Energia que era aquela que tinha um maior custo e



ela foi integralmente paga. E tivemos também a mudança de nossa curva de amortização no ágio. Cada uma de nossas três distribuidoras passando do prazo de 10 anos, do prazo remanescente da concessão.

Na página 10, temos um raio-x das 3 atividades, geração, comercialização e distribuição. Como se pode observar então aqui na receita líquida uma variação de 15%, ele se deve, então, às variações positivas de 12% na geração, 44% na comercialização, portanto a comercialização anda bastante aquecida, e na distribuição de 13%.

É sempre esperado que tenhamos valores um pouco superiores ao IGPM no crescimento das receitas, nós estamos aqui com a indexação em IGPM mais o crescimento do mercado. O importante a destacar é o embate que nós temos aqui no Ebitda, 25% de crescimento na comercialização e 24% na distribuição, os três nas suas participações repercutindo em 21% no crescimento da CPFL Energia.

E finalmente no lucro, aí confirmando a tendência que vínhamos apontando já nos últimos trimestres, um crescimento de 44% na geração, de 26% na comercialização e de um pouco mais de 600% na distribuição. Totalizando então uns R\$166 milhões da CPFL Energia, como falamos há pouco uma variação de quase 1500% em relação ao ano anterior.

Bem, falávamos de um destaque da revisão tarifária definitiva da CPFL Paulista. Na página 11, nós temos aqui um detalhamento disso. É importante destacar que a revisão tarifária foi medida provisória por dois anos e nós tivemos, então, no dia 8 de abril de 2003, a divulgação do resultado em 19,55%. Ele foi alterado para cima em 21,10% em abril de 2004 e agora frente todas as avaliações da ANEEL, esse valor fica no intermediário desses dois número em 20,9%.

É importante destacar 4 indicadores compondo essas variações, na base de remuneração, vocês sabem, é uma base que agora se põe de forma definitiva no valor de R\$2,217 bi, e ela já é ajustada segundo os preceitos da resolução 493, com todas as adições que foram feitas, notadamente no que diz respeito à retirada de valores relativos principalmente às instalações administrativas da companhia, que passam a compor despesas a serem incorporadas numa empresa de referência. Razão pela qual, eu cito aqui na grande maioria das empresas uma redução da chamada base de remuneração e uma compensação aqui principalmente nos limites de custos operacionais de PDD ao passo em que uma tem sua variação negativa, a outra positiva em definitivo.

A posse de reintegração também é um valor positivo, e ela é afetada principalmente pela variação da cota de depreciação, que teve um aumento de 4 para 4,64 e o efeito e mais o fator x, que foi positivo, por conta dessas variações que falamos em cima, o conjunto disso aqui tem uma variação na parte de baixo, portanto, numa receita contra um EBITDA contra um lucro. Então vocês vejam que a revisão tarifária



trouxe uma redução na receita bruta nesse período, de R\$26 mi, repercute no EBITDA em R\$24 mi e no lucro líquido repercutiu em R\$15,8 mi a menos. No entanto, nós tivemos ajustes no IRT e eles foram simultâneos, confirmando-se, então, a revisão tarifária e aplicando-se em cima da revisão tarifária, o reajuste de 2005. E aí um conjunto de compensações que aumentaram a receita bruta em R\$2,5 mi, o EBITDA em R\$16,5 mi e o lucro líquido em R\$10,8 mi. Então, o balanço desses dois movimentos de tarifas de 20,29 com 17,74, trouxeram aqui, como efeito remanescente da provisoriedade desse dois anos, uma redução do lucro líquido de apenas R\$15 mi, praticamente insignificante.

Em temos agora a base definitiva do principal ativo que compõe a nossa base de distribuição que é a CPFL Paulista, já temos a definitiva da RGE desde o ano passado e agora caminhamos aí para a última fixação de base no mês de outubro, que é o caso da Piratininga.

Bom, na página 12, a gente tem aí o resultado desse esforço que vem sendo feito, que diz respeito à gestão de nossa dívida ativa, e continuamos aí com resultados muito positivos, com uma redução do custo nominal da dívida de 17,2% no 1T contra 15,5% nesse 1T05, uma redução, então, nominal da dívida de 10% com aumento do prazo médio variando de 5,2 anos para 6 anos e isso repercute exatamente o ritmo de entrada de recursos, notadamente na área de geração, nos investimentos de geração, investimentos, recursos estão sendo tomados em TJLP variando entre 3% e 4%, mas no prazo de 3 anos de carência por causa da construção, mais 12 anos.

E além de, e também de uma forma pioneira, a CPFL Paulista, Piratininga e RGE, têm sido as primeiras empresas brasileiras a tomarem recursos de CAPEX no programa Finem do BNDES referente ao período de 2004 a 2006. Portanto, nós estamos tomando recursos já financiando inclusive os investimentos feitos no ano passado, no ano de 2004. Um valor muito importante, esses empréstimos são tomados com dois anos de carência, mais 5 para pagar, num total de 7 anos.

Então a gente tende a fazer aquilo que sempre falamos e ajustar a percepção que a companhia tem sobre uma estrutura ótima de capital, nos seus investimentos de CAPEX e distribuição de geração. Portanto destacar também um grande esforço de ajuste em relação aos indicadores da nossa dívida e vocês vêem também uma variação importante, uma redução na exposição da companhia ao CDI de 44% a 30%, um período em que a dívida em volume reduza, a gente vai ver isso na página seguinte, mas também com a intenção muito mais concentrada em TJLP, a moeda ativa do BNDES e em IGPM, que a é a moeda ativa de cada uma das distribuidoras e geradores, e também a comercializadora, porque é esse o indexador principal dos contratos de venda de energia.

Bem, na página 13 a gente tem esse movimento da dívida líquida, que é constante desde 2002, então nós estamos praticamente à metade



daquela dívida de R\$6,3 bi de valores nominais. Atingimos aqui no 1T R\$3,7 bi, uma redução de R\$100 mi em relação ao trimestre anterior, mas importante com indexador, com um índice de dívida líquida EBITDA chegando a 2.1. Isso daqui nos coloca dentro de nosso *range* de alavancagem, como vocês sabem, nós praticamos um floor de 50/50 na relação *debt-equity*, com um *target* de 65/35. Nós estamos, nesse momento, com 55/45, portanto, dentro do *range* e abaixo do limite de dívida líquida EBITDA de 2.5. Nós estamos com 2.1, então, uma situação bastante confortável, que nos permite operar com o WACC mínimo, com o WACC ótimo, dentro deste range de operações.

Na página 14, confirmando aqui os nossos investimentos programados, investimentos na expansão da nossa base de distribuição à razão de 150, 180 mil, como tivemos aqui, de consumidores por ano, além de nossa viabilização, a continuidade dos nossos investimentos em geral. Estamos falando aqui de investimentos programados para 2008, na casa de R\$2,6 bi, 25% deles relacionados à manutenção de nossos ativos de geração de distribuição e 75% na expansão dessa plataforma tanto em geração quanto em distribuição.

Só para lembrar, nesse 1T, nós investimos R\$147 mi, praticamente 80% disso vindo de nossos financiamentos de CAPEX de geração de distribuição, contra um EBITDA de R\$500 mi, então, uma situação de crescimento bastante viabilizado, tanto na comparação geração - operação de caixa da companhia, quanto os seus principais financiadores.

Na página 15 temos o detalhamento do CAPEX de manutenção, falando em R\$650 mi antes de 2008, e 27% disso ligado a geração, e o restante à nossa infra-estrutura de distribuição e é importante que façamos esses investimentos porque eles são remunerados pela tarifa na área de distribuição. Nesse 1T chegamos a 37%.

Um ponto mais relevante, na página 16, exatamente a ampliação de capacidade, plataformas na área de distribuição, nós estamos ligando consumidores à razão de R\$1000 praticamente por novo consumidor, um valor bastante competitivo, a companhia novamente é uma das que têm o menor número de, 0,22%, de programa de universalização que as notícias de hoje dão conta inclusive da intenção da ministra de adiantar o final desse programa para 2008.

O Grupo CPFL tem pouco mais de 5 mil consumidores para ligar nesse programa, então, esse programa, como todos sabemos, são programas que têm financiamento, mas têm um esforço de investimento de caixa de valores superiores a R\$1000 por consumidor, tanto que há um afastamento desses consumidores em relação à rede das companhias.

Do outro lado, a continuidade do nosso investimento na área de geração, temos duas usinas para serem, para iniciarem suas operações nos próximos 7 meses, Usina de Barra Grande e a Usina de Campos Novos, em ritmo bastante acelerado, e grande parte do nosso esforço



de CAPEX está ligado à construção de usinas. Nós pretendemos iniciar a Usina de Foz Chapecó no segundo semestre deste ano.

É importante destacar também, a grande insistência na aquisição de capacidade de geração à razão de R\$2 mi por negócio adicionado, o que nos coloca aí sob a óptica de custos de implantação também com valores muito competitivos, confirmando aí a, especialmente, a vantagem desses empreendimentos. E, é óbvio, colocar vocês, quer dizer, não só para a questão do financiamento, mas o *equity* foi todo ele, e já é disponível na companhia, feito pela geração tradicional de caixa e especialmente pelo IPO. Os recursos estão no caixa da companhia, então não há recurso nenhum adicional para tomada de recurso de *equity*.

Vamos passar à página 18 falando um pouco rapidamente dos resultados da distribuição, como eu havia colocado, na base de vendas faturadas, nós temos uma redução de 4,9%, o principal movimento dessa queda é relativo à questão das vendas por setor industrial. A saída do conjunto do maior consumidor da Piratininga que era o consumidor COSIPA, nós vamos ver esses movimentos... o importante é confirmar a vocês, tal como falamos na última conferência, as vendas da área de concessão crescendo 7,3%, então o mercado continua bastante aquecido e a receita da nossa TUSD, na faixa desses dois consumidores, variando de 171%, atingindo R\$95 mi nesse 1T.

Esse aumento de vendas confirma, então, esse processo de retomada da economia, e ele tem uma contribuição importante, principalmente nas vendas aos segmentos residencial e comercial, que é o aumento da temperatura, tivemos no ano passado um ano muito frio, este ano, felizmente um ano muito quente, essa variação é muito positiva, seja pelo aumento de temperatura então, o aumento de consumo de geladeiras na área residencial, e ele acontece sem que as pessoas percebam, e do outro lado, na área comercial, a gente tem aí uma dinâmica maior, do ar-condicionado, principalmente nas instalações de escritórios, shopping centers, etc., o fato é que o resultado é muito positivo, também na área rural, o crescimento de 9%.

Na página 19, a gente tem um raio-x de nossos principais resultados, então, crescimento da receita bruta em 11%, repercutindo no EBITDA em 24% e repercutindo finalmente no lucro líquido em 600% de variação. Falamos, então, de uma receita bruta de R\$2,3 bi no trimestre, com EBITDA de R\$376 mi e um lucro líquido de R\$122 mi.

Como eu havia colocado, é importante destacar ainda o nosso grande esforço em relação, especialmente a gestão de nossas despesas, e principalmente, o combate às perdas comerciais. Nesse trimestre fizemos mais de 90 mil inspeções e tivemos uma arrecadação retroativa de R\$12 mi, nos aproximando, então, a Piratininga já um pouco abaixo de 2% e a CPFL Paulista caindo para cerca de 2,7%. Então, é dentro daquele nosso plano de redução contínua de nossas perdas até chegar a 1% nos próximos 2 anos. Estaremos falando sobre isso mais a frente.



O crescimento do EBITDA, então, como eu falei, tem origem no crescimento da receita, especialmente na gestão corte nas despesas operacionais, e na questão do lucro líquido, a gente tem aqui uma melhora do resultado financeiro de 35%, uma grande contribuição além disso.

Vamos aqui para a página 20, onde a gente tem um detalhamento maior desses movimentos e dos impactos dos movimentos de consumidores livres. Como eu falei, referimos a saída de 8 consumidores livres, vamos ver um pouco mais à frente, que 5 deles foram capturados pela CPFL Brasil, mas os dois passam a pagar a TUSD, razão pela qual ela tem esse acréscimo de 171%.

Agora, o fundamental é a gente olhar, então, essa variação que vocês vêem na saída da COSIPA, principalmente, afetando aqui na variação de vendas dos 8% do segmento industrial, mesmo com essa saída nós tivemos um crescimento na vendas totais de 24% e uma redução total na distribuição de 5%, mas quando olhamos a mesma base de consumidores a gente vê exatamente o comportamento do crescimento do residencial em mais de 5%, e eu digo, desde a época do racionamento esse é o maior aumento de consumo na área residencial, desde que o racionamento foi encerrado. Na área industrial, conserva-se então a mesma base, ainda confirmando esse processo de aquecimento econômico de 9,1%, mesmo número na área comercial e na área rural, de 8,8%.

Então, é um momento muito positivo da economia, e isso traz também, quando a gente olha o *mix* de consumo das distribuidoras, um maior balanço, vocês vejam a participação do residencial e do comercial já chegando, pela primeira vez, a 45% e, somando esses dois segmentos, sendo maior que o industrial, em 40%. Então, esse é um dado relevante, traz um equilíbrio nas vendas e uma maior capacidade de previsão para vocês analistas e investidores.

Na página 22, nós temos os resultados da comercialização, é um resultado que nos surpreende na continuidade, então, desse processo aquecido. A receita bruta sobe 57% algo próximo de R\$300 mi, repercutindo no EBITDA já em R\$57 mi, um crescimento de 25%, fora que estamos vendendo mais energia, mas num processo mais competitivo é natural com que com margens um pouco menores, mas, mesmo assim estamos falando de um crescimento de 25%, R\$57 mi repercutindo na última linha o lucro líquido de R\$39 mi, ele também cresceu uns 26%.

Os destaques que nós vamos ver nas páginas seguintes, é o aumento das vendas totais da CPFL Brasil, de 133% e ela se deve exatamente às vendas, especialmente, para o mercado livre, e agente pode ver isso aqui na próxima página, na página 23.

Na composição das vendas da companhia, que atingiram um total, aqui,



1356 GW/h, nós tivemos aqui a energia vendida a clientes livres em 1052, é um valor expressivo, um crescimento de 113%. Como nós falávamos, a nossa expectativa de crescimento de vendas para o consumidor livre para esse ano era na casa dos 50% para que mantivéssemos o nosso *market share*, mas a companhia tem sido muito competitiva e se posicionou muito positivamente e teve muito êxito, chegando a 113%. É importante salientar que a companhia tem um grande portfólio de energia comprada e ele pôde também atender a outros players do setor elétrico, e aí uma variação importante de 152%, atingindo 304 GW, totalizando, então, a essa energia, de livres e bilaterais de 1356.

Novamente, vale o registro de que dos 8 consumidores que perdemos nas distribuidoras, 5 foram conquistados pela CPFL Brasil e ela foi para fora das áreas de concessão e ainda conquistou mais 7 consumidores, atende então hoje a 62 clientes livres, 20 deles, um terço deles, fora da área de serviço das nossas distribuidoras. Então, é um resultado muito positivo da CPFL Brasil nesse trimestre.

Vamos finalmente aqui na página 25, a geração. Novamente dando a vocês a situação atual, o estado atual das nossas obras, estamos em fase final em Barra Grande, 93% da obra, em Campos Novos 89%. Como eu falei, nós devemos inaugurar BG em outubro, e em janeiro de 2006 já CN. Mas são importantes de capacidade, vocês podem ver nas figuras abaixo, ambas com as barragens completas, já em fase de motorização, cada uma delas, cada uma dessas usinas tem 3 turbinas. A Usina de BG tem 690 MW, a companhia tem 25%, e vai adicionar à nossa capacidade uns 173 MW, que a Usina de CN, e nós temos quase 50% de uma usina de 880 MW, onde 429 MW se incorporam à capacidade da CPFL geração.

Então, um momento muito importante onde nós teremos, aqui, um acréscimo desses 854 MW instalados, nós atingiremos praticamente 1500 MW até janeiro do próximo ano, e novamente toda essa energia contratada por empresas do próprio grupo, em valores próximos do chamado VN anterior em que nos continuarão permitindo trabalhar com o *benchmark* desse setor, com margem EBITDA na ordem de 90%.

Mas as obras, o destaque importante aqui, é a conclusão da supressão vegetal do reservatório de BG, com todas as questões ligadas ao IBAMA absolutamente solucionadas. Vivemos nessa semana aqui a parte final das inspeções do IBAMA para que a gente tenha nossa licença de operação e possa encher esse lago. Uns 100 dias para o enchimento do lago, e cerca de 150 dias de chuvas e a nossa expectativa então é de confirmação em relação às datas de entrada, tanto de BG quanto de CN, as obras estão absolutamente em cima do nosso cronograma.

Página 26, um pouco desse resultado da geração, o crescimento da receita bruta de 16%, crescimento do EBITDA em 10%. Aqui é importante destacar nas comparações de trimestre contra trimestre, nós



tivemos aqui de um ano para o outro, uma variação do PIS/Cofins de 3,6%, para próximo de 9%, razão pela qual a receita bruta tem essa variação maior; no EBITDA nós temos 10% e no lucro líquido 44%. A margem no 1T EBITDA foi de 89%.

De novo, toda energia da companhia contratada todo indexado no IGPM, toda ela contratada no longo prazo, PPAs de 25 anos, superiores a 25 anos e o reajuste de contrato de geração, como eu falei, o principal deles, em Cemesa, de 12,42%.

Finalmente, aqui, que conclui a nossa apresentação e vamos passar às perguntas, vale ressaltar que das nossas perspectivas, primeiro a continuidade desse processo de crescimento nas distribuidoras, nós estamos aqui com vendas bastante aquecidas, ainda no mês de abril. Nós tivemos resultados na área de concessão, um crescimento de 10% na comparação de abril de 2005 contra abril de 2004.

Então as vendas continuam bastante aquecidas, é um ponto muito importante, de valores acumulados, isso ainda mantém a média em 7% na área de concessão. O mercado continua ainda bastante aquecido, nós entendemos então que os resultados desse 1T foram influenciados positivamente pelas distribuidoras e elas continuam a dar contribuições nesse próximo trimestre.

Continuamos muito ativos na questão de nossas despesas operacionais, vamos ser afetados positivamente pelos valores de aumento de tarifa de 17,7% na Paulista e de, como eu falei, próximo de 22% na RGE, dois ativos importantes, adequados a reajustes tarifários, e ainda mantendo a nossa expectativa de redução de perdas comerciais que tem dado contribuições importantes, R\$12 mi no último trimestre, como eu falei.

Na área de geração, a confirmação de nossa expectativa de BG entrando em outubro, CN em janeiro, ainda a nossa expectativa confirmada aqui de manutenção da nossa margem EBITDA, e é importante destacar o momento em que a economia cresce com valores muito altos e que 35% de toda a energia planejada para entrar no Brasil nos próximos 4 anos está relacionada aqui, 35%, a esses empreendimentos que a CPFL lidera; através da CPFL Geração tivemos ao longo dessa semana, com a ministra Dilma, confirmando aí as manifestações, tanto ela quanto o secretário executivo de meio ambiente, então nós teremos aí os leilões de geração e de transmissão ao longo desse ano, muito provavelmente no começo do segundo semestre, e a CPFL Geração deve estar, a CPFL Energia deve estar presente nos dois através de suas coligadas.

É importante destacar ainda na área de comercialização, como eu falei, a economia crescendo, os consumidores comparando as opções de mercado, a CPFL Comercialização Brasil tem tido um desempenho superior inclusive às nossas melhores expectativas á efetividade, essa escala dessa companhia tem permitido uma atuação bastante eficiente



há muito, e acaba a ser conquistado, e a gente já está no mês de abril, eu falo que a gente fecha o 1T com 62 consumidores livres, mas no mês de abril a gente atinge 70 consumidores, no seu valor de fechamento. Então há uma expectativa de continuar crescendo nessa área, nosso plano original já compartilhado com vocês, é de 50%, mas os números têm mostrado valores maiores.

E, finalmente, na área corporativa há ainda nosso foco na gestão da dívida, tanto na estrutura de capital quanto nos principais indexadores. Nós estamos aqui num book building da debênture da RGE no dia de amanhã, e na seqüência disso faremos operações também com outras distribuidoras.

Mas isso aqui especialmente para mostrar a extrema determinação da companhia no que diz respeito à gestão dos seus passivos, a compatibilidade dos seus índices de passivos e a sua perseguição à estrutura ótima de capital para viabilizar o seu contínuo crescimento.

Eram essas as principais informações, eu estou acompanhado aqui pelo vice-presidente da companhia, pelo Filippo, pelo Reni, de regulação, e por todo o nosso staff aqui de mercado, diretores da área de mercados, relação com investidores, de contabilidade, que possam nos apoiar nas perguntas que os senhores e senhoras eventualmente tiverem. Muito obrigado.

Operadora:

Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas, caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar *1.

O Sr. Eduardo Haiama, do Pactual, gostaria de fazer uma pergunta.

Eduardo Haiama:

Bom dia a todo, basicamente eu teria 2 perguntinhas. A primeira é em relação a esse ruído todo que está tendo ultimamente em relação à revisão de contratos, de repente está mudando o índice de distribuição, geração... Eu gostaria de saber Wilson como vocês estão vendo essa questão, se vocês acham que isso aí pode estar realmente ocorrendo ou é mais uma retórica que está acontecendo no mercado. A outra questão seria em relação a crescimento de mercados, você teve 7% de crescimento na sua região no 1T e eu gostaria de saber como você está vendo agora em abril e para frente, como vocês estão vendo esse crescimento.

Wilson Ferreira Jr.:

Bom, no que diz respeito à revisão dos contratos, eu entendo que, oficialmente a gente não tem nenhuma manifestação da ministra especificamente sobre esse tema. Eu até estive com a ministra quando fizemos, eu sou vice-presidente da Abradee e nós fizemos um seminário para tratar da financiabilidade do setor, e ela colocou como ponto relevante aqui do novo modelo exatamente esse respeito aos contratos. Os contratos são feitos em IGPM, é óbvio que há sempre uma tentação nesse momento que os índices estão, há uma diferença entre IGPM e IPCA, mas no próprio seminário foi, essa primeira que você fez foi colocada, e o mercado financeiro inteiro repudiou qualquer tipo de



mudança. Eu senti que haverá muito cuidado se houver a intenção. Agora, os contratos de concessão, eles são claros, não há como fazer esse mudança sem que haja um processo de regressão. Eu não acredito, pessoalmente, que isso possa vir a ocorrer, essa é a minha expectativa. Tem um pouco de ruído, há muita especulação, mas há uma manifestação forte de respeito aos contratos, por parte do governo, por parte da ministra. Eu acho que o próprio exemplo passado na área de telecomunicações foi inspirador, de que mudanças nessa área não ocorram, em particular nesse momento.

O que eu queria dizer a respeito do crescimento de mercado, como eu havia colocado, ainda continuamos aqui aquecidos, no mês de abril, na área de concessão, eu não tenho ainda os valores de faturamento fechados, mas na área de concessão, a gente teve aí um melhor abril dos últimos anos, pelo menos dos 5 que eu estou aqui. Um crescimento na comparação de abril desse ano com abril do ano passado de 10% na área de concessão da Paulista e de 7% na área da Piratininga.

Então é um momento realmente muito forte, acredita-se que ele vá continuar nesse 2T. Então o mês de abril já está demonstrando claramente isso, eles não têm, mesmo a área industrial, que é a área que colocada como aquela que começa a desacelerar. Nós não estamos sentindo isso, mas isso pode-se prever, especialmente a característica dos principais consumidores que são atendidos pela área de nossas distribuidoras. Nós temos aqui muitos... a grande maioria deles, voltada à exportação e ao agronegócio, agora eu estou falando do interior do RS, e do estado de SP. Então, esses dois segmentos estão muito fortes ainda, haja vista especialmente o superávit comercial da balança brasileira. Eles estão buscando esses montantes aqui de crescimento no termos dos valores que eu estou apontando aqui.

Então, eu diria que estamos aqui num momento muito bom, eu acho que nesse 2T vai repercutir isso, não só nas distribuidoras, é importante destacar, como eu falei, o crescimento na comercializadora, já atingindo 70 consumidores no mês de abril. Então é um momento particular.

Eduardo Haiama:

Está ótimo, muito obrigado.

Wilson Ferreira Jr.:

Obrigado.

Operadora:

O Sr. Victor Pereira, do Banco Espírito Santo, gostaria de fazer uma pergunta.

Victor Pereira:

Bom dia Wilson, bom dia Reni, bom dia Filippo. Eu gostaria, duas questões já foram respondidas, uma era revisão de contratos e outra era o crescimento de mercado. Só tem mais um ponto, eu gostaria de saber se o crescimento forte que a gente está vendo aí de 7% na área de concessão da CPFL, se isso aí pode refletir alguma mudança em antecipação de novos leilões ou de grandes projetos aí por parte do governo. Como é que vocês vê esse déficit aí de investir no longo prazo, se tem algum... eu queria saber mais sobre sua visão aí de expansão



de capacidade do sistemas como um todo.

Wilson Ferreira Jr.:

Bom, só para colocar claramente, nessa reunião que tivemos aí na segunda-feira isso foi bastante discutido. É óbvio que na curva máxima otimista para... nós estávamos trabalhando num mercado de 6,6%. Então esses valores estão acima disso, isso poderia antecipar aí um cruzamento da curva de oferta com demanda.

A gente, acho que esse é um problema bom para resolver, não só pela questão dos leilões, e eles foram confirmados o mais breve possível; vimos aí uma determinação muito grande da área de meio ambiente para que a gente tenha capacidade, então, de estar licitando, eu não digo esses 17 empreendimentos, algo próximo de talvez de 14 sendo licitados agora para energia nova. Isso foi confirmado também com a presença lá do Thomas King, já assumindo, então, seu posto na EPE.

Eu diria assim que esses leilões estão muito precipitados, há muito interesse do governo de realizá-los. É óbvio que temos aqui dois momentos importantes ainda de leilões, seja energia nova, seja especialmente da energia que não foi contratada em 2008, remanescentes. Então esses leilões aí antecedem o leilão de energia nova, e sentimos o governo, através da ministra, absolutamente comprometido com a realização dos 3 leilões, 2008 remanescente, 2009 ainda... da energia nova.

Acho que essas coisas vão acontecer naturalmente, óbvio que havia sempre aquele impedimento, da questão do meio-ambiente, mas é só importante destacar que essas licenças prévias que vão ser fornecidas, elas dão a capacidade de antecipação de mais de um ano, em cada um dos empreendimentos na sua construção.

Então, eu diria que, em se mantendo esse regime de auto-consumo, é provável que tenhamos que também ter uma complementação de interna, mas o próprio modelo prevê isso aqui naqueles leilões chamados de A -3. Então, é possível que a gente tenha, e temos aí um conjunto muito grande positivo com relação à gasoduto, um plano muito arrojado do governo, e pode vir a exploração da própria Bacia de Santos, etc, alguns potenciais ligados a gás. A própria ministra vai estar colocando, precificando de leilões, assim, de aproveitamentos, exploração de petróleo e gás, também ela falou sobre esses leilões.

Eu diria que nós não devemos ter preocupações ainda nesse momento, também estamos falando de um crescimento muito alto, já com alguns sinais de desaceleração, na área, em particular, ele está crescendo. Esse montante, no Brasil, ele está crescendo abaixo da curva do ANS e ele se mantém na perspectiva original. Nós não temos problemas com custo até 2009, precisamos dos leilões sendo realizado aí neste ano, para que a gente tenha sustentabilidade no processo de crescimento a partir de 2010.

Victor Pereira:

Obrigado.



Operadora:

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

Pedro Batista:

Bom dia a todos. Eu tenho 3 pontos aqui Wilson, sobre os quais eu queria ouvir um pouco da empresa. Primeiro com relação à, aproveitando a presença do Reni, sobre Piratininga, passar para a gente um status da atual situação... existia aquela imposição da ANEEL na época da cisão dos dois menores reajustes entre Bandeirantes e Piratininga se aplicar o menor.

Isso é uma regra que dentro da metodologia de revisão tarifária perde sentido, então eu quero ouvir se existe alguma possibilidade de eles estarem sendo revisados aí pela ANEEL, de realmente abrir mão desse tipo de cláusula. E também com relação à evolução das bases, como é que está conversa lá com a Bandeirantes.

E, o segundo ponto seria sobre transmissão. Ontem, no final dia, teve uma audiência pública na Assembléia local aqui em São Paulo, em que o Mauro Arce falou que a única solução possível para resolver o problema da sede seria a privatização da transmissão paulista. Eu entendo que o governo deve estar tentando, pelo menos, colocar à venda o ativo se for aprovar a lei. Eu queria entender um pouco o interesse da CPFL, que a CPFL poderia ter nesse ativo, que tipo de sinergia, se realmente faz sentido comprar ativo, por exemplo, como transmissão paulista.

Era isso aí, muito obrigado.

Wilson Ferreira Jr.:

Eu vou pedir que o Reni responda a questão ligada à base, depois eu falo sobre a Cetesb.

Reni Antonio da Silva:

Bem, com relação à Piratininga, então, o que nós estamos fazendo é discutindo em conjunto com a Bandeirantes uma possibilidade aí de melhorar o resultado da avaliação dessas bases de remuneração, tanto a Bandeirantes está fazendo trabalho junto à ANEEL, quanto a própria Piratininga.

No nosso caso, estamos até reavaliando a base novamente para ver se conseguimos aumentar e melhorar essa questão da base de remuneração, especificamente no que diz respeito à resolução 336, nós já tínhamos, desde o primeiro momento, colocado na ANEEL um pedido de reconsideração dessa 336. O ambiente em que essa cisão foi feita e que o conhecimento que se tinha da forma de revisão tarifária, de fato não ensejava nenhuma preocupação naquele momento, mais uma vez a ANEEL tendo definido um critério, leva em consideração, especificamente, custos da própria empresa de referência e principalmente um processo de compra de energia de cada uma delas, não faz sentido manter aquele dispositivo que iguala os dois índices.

Além disso, nós temos uma questão já colocada na ANEEL e eu acredito que com boa compreensão por parte dos diretores da ANEEL, de que se algum índice tivesse de ser mantido igual, seria o índice de



receita total e não o índice específico de reajuste das tarifas com vencimentos. Há envolvido nisso uma relação relativa à movimentação de consumidores livres, e para confirmar esse tese que nós temos defendido junto à ANEEL, a própria revisão dos contratos de construção que foi feita recentemente junto com o IRT mostra que esse índice não é mais um índice de reajuste da tarifa de fornecimento mas sim um reajuste da receita total autorizada para a empresa.

Então, dentro desse conceito, a gente tem uma boa expectativa de reversão dessa forma de igualar os índices, no mínimo, ou se afasta a 336 ou no mínimo ela tem um impacto muito menor por ter adotado uma nova forma de aplicá-la.

Wilson Ferreira Jr.:

Só para lembrar, a 336 foi a resolução da ANEEL relativa à cisão da Bandeirantes e a criação da Piratininga e dentre as suas principais determinações, ela tem que na primeira, só na primeira revisão tarifária, seria considerado o menor dos dois índices de revisão entre Piratininga e Bandeirantes. No caso, o da Bandeirantes foi menor, por conta do efeito da base da Bandeirantes, e ele acabou determinando um reajuste inferior, então, mesmo da Bandeirantes para a Piratininga.

Como ele colocou, já inclusive por conta da própria, da última resolução de aditivos nos contratos de concessões, o entendimento de que poderia se encontrar a receita total. Envolve não só receita de fornecimento mas também a receita de TUSD. Ela não foi considerada quando se determinou aquele valor menor e, nesse caso então, há de se considerar sempre essa possibilidade de haver essa reconsideração, já no próximo reajuste, e melhorar, além de que a Bandeirantes tem um próprio mercado de que há uma base muito grande, que é sua própria base de aumento de valores.

Se isso acontecer, em ambos os casos há um benefício para Piratininga, e é importante só destacar que a partir da próxima revisão esse efeito conjunto não existe mais.

Então, nas séries que vocês projetam, futuras, vocês têm de considerar isso aqui como se a companhia tivesse tido um reajuste de 13,1% na última vez e não de 10,8%, como ela teve.

Bom, aí você falou da Cetesb. O que é importante aqui é o seguinte, óbvio que temos o interesse sim nesse ativo. Esse ativo está no estado de São Paulo, ele custa praticamente a grande maioria das nossas áreas de concessão de Paulista e Piratininga, eu diria que é um ativo que, operacionalmente, é muito bem cuidado, tecnicamente é um ativo muito bom e nós temos vantagens comparativas talvez como nenhum outro player, principalmente no que diz respeito à integração corporativa desses ativos.

Nós temos de lembrar que as principais bases de operação da Cetesb ocorrem em Jundiaí, em Bom Jardim, em Bauru e em Ribeirão Preto, que, coincidentemente, são sedes de nossas regionais, uma da



Piratininga e duas da Paulista. Nós somos também um dos principais beneficiários aqui do sistema de transmissão da Cetesb, quer dizer, ele alimenta uma boa parte das nossas cargas aqui no estado de São Paulo.

Então, quer dizer, a integração administrativa e operacional acaba sendo muito viável, que acreditamos que temos aí sinergias importantes a agregar dentro do modelo de negócios de CPFL que compartilha exatamente a estrutura corporativa. Não tenho dúvida que o Estado de São Paulo conseguir essa autorização para a privatização.

Concordo com o secretário Mauro Arce, a solução mais correta seria essa mesmo da privatização, nós temos aqui condições, e temos o interesse e temos condições de vir a adquirir esse ativo. Então o ativo nos interessa estrategicamente para iniciar o posicionamento do Grupo CPFL na área de transmissão.

Pedro Batista:

Perfeito. Muito obrigado.

Wilson Ferreira Jr.:

Obrigado Pedro.

Operadora:

Lembramos que para fazer perguntas basta digitar *1.

O Sr. Emerson Leite, do Credit Suisse, gostaria de fazer uma pergunta.

Emerson Leite:

Oi, bom dia a todos. Wilson, eu só queria, se você pudesse dar um pouco aí de sua visão estratégica, em particular aí para os próximos leilões, questão de leilão de energia nova, onde é que você está pretendendo posicionar a empresa aí, a gente conhece os projetos atuais de geração, mas eventualmente, que você mencionou agora a questão de transmissão, mas ainda dentro da geração, o que vocês podem estar pensando em termos de expansões adicionais de capacidade, e, na parte de distribuição, que outros movimentos estratégicos você ainda está visualizando aí, em particular a questão de aquisições para você aumentar o market share no mercado de distribuição?

Wilson Ferreira Jr.:

Bom, no que diz respeito à geração, o nosso planejamento estratégico nos coloca adições. Nós queremos participar dos leilões para liderar takes adicionais na ordem de 250 MW instalados por ano. Isso para que a gente chegue perto de 2010 com cerca de 2500 MW na companhia e posicionando ela como a terceira maior empresa privada.

Em termos de capacidade, ela vai estar numa posição privilegiada, principalmente como a segunda no que diz respeito à receita desses empreendimentos. Então, estrategicamente nós estamos aqui à busca desses 17 aproveitamentos que tem sido colocados, nos acreditamos que não mais que 14 venham a leilão e nós, não posso falar ainda quais, então nós estamos olhando com muita atenção, pelo menos 3 oportunidades dessas 14, de tal maneira que a gente possa atender esse nosso planejamento estratégico, que desde o primeiro leilão



adicionaram 250 MW.

No que diz respeito à transmissão, nós acabamos de falar sobre a nossa intenção obviamente era vamos nos posicionar na área de transição, o leilão é um instrumento importante e nós temos que aguardar aí esses aproveitamentos que vão ser colocados e licitados. Mas óbvio que, até para manter o posicionamento da CPFL como líder de mercado, a gente tem muito mais interesse num ativo já constituído, mas temos de entrar na área de transmissão.

Estamos avaliando a possibilidade dentre alguns aproveitamento de transmissão, com alguma sinergia em relação ao nossa estrutura operacional, então obviamente um posicionamento também com relação às regiões onde as linhas de transmissão vão ser operados com alguma proximidade em relação ao eixo, precisamente, do sudeste, com alguma coisa que faça mais sentido para o Grupo CPFL. A hipótese é entrar num leilão de um trecho desses que vão ser licitados.

Na área de distribuição, a gente, acho só importante destacar, a companhia não está em busca de market share. Ela já é o líder de mercado, ela tem praticamente 12,5% da distribuição brasileira. Nenhuma das outras, dos outros grupos, têm uma posição como a CPFL detém. Nós só faremos aquisições de ativos de distribuição, se eles de fato vierem agregar valor, permitindo que a gente possa incorporar sinergias operacionais e corporativas para ganhar dinheiro, para ter uma rentabilidade superior àquela que é colocada pela ANEEL de uma forma firme em cima de bases de remuneração.

Esse processo, eu diria assim, ele deve começar aqui com a confusão desses processos de revisão tarifária definitiva, a confirmação da base. Nesse momento especula-se muito, mas são poucos os ativos que são para serem negociados. Sinceramente, oficialmente, nenhum. Agora, é certo que a partir da confirmação tanto da base, e se há remuneração fixa da base, quanto da fixação, agora, definitiva, da chamada empresa de referência, ativos de menor tamanho continuam tendo, não é, escalas não-favoráveis para essa operação, e aí é onde a CPFL terá vantagem.

A questão que vai determinar um processo de aquisição é a questão do preço, que permite a gente ter retorno sobre esse ativo compatíveis com essa aquisição, então, não estamos atrás do market share, e o que viermos a fazer é porque sinergias puderam ser incorporadas e o preço é muito bom. Caso contrário nós não faremos, existem oportunidades na área de geração e de transmissão, conforme falamos, que podem nos interessar ainda mais.

Só para ficar claro, também na área de distribuição, óbvio que temos interesse de comprar parte da PSEG, que é o nosso sócio na RGE e que já anunciou oficialmente pela ERSA que sairá dos ativos internacionais, então mostra que tivemos uma prioridade na distribuição e de aquisição na parte remanescente da PSEG. É isso.



Emerson Leite:

Com relação ao negócio de gás, poderia se considerar alguma coisa nessa direção também?

Wilson Ferreira Jr.:

Não, no de gás não. Nós já temos até uma participação minoritária na Comgás e entendemos que não temos sinergias adequadas para entrar nesse negócio. Estamos fora do gás, ao menos estrategicamente, na nossa avaliação não é um segmento, nós consideramos nosso processo de planejamento, mas preferimos não entrar porque não entendemos se temos aí condições de ter rentabilidades maiores do que a gente tem oportunidade de ter no setor elétrico.

Emerson Leite:

Está ótimo, Wilson. Obrigado.

Wilson Ferreira Jr.:

Obrigado, Emerson.

Operadora:

O Sr. Gustavo Gattass, do UBS, gostaria de fazer uma pergunta.

Gustavo Gattass:

Bom dia, Wilson. Eu estou com algumas perguntas aqui. Algumas delas eu acho que vão cair mais do lado do Filippo, que é mais contabilidade, e um pouquinho do Reni, também.

Vou começar com elas. Primeiro eu queria entender de vocês o seguinte. Vocês mencionaram um ganho basicamente de receita e EBITDA vindo do reajuste da CPFL Paulista no 1T, que era aquele efeito de R\$10 milhões no lucro. Eu queria só saber se vocês poderiam explicar para a gente exatamente o que deu origem àquilo no processo de reajuste?

José Antonio Filippo:

Gustavo, basicamente os ajustes que a gente mencionou têm primeiro o reembolso referente à parte de descontos que aplicamos na TUSD ao longo de 2004. Isso foi R\$2,5 milhões.

Wilson Ferreira Jr.:

Esse desconto é só para eu lembrar, tem aqueles consumidores que são atendidos por PCH, e tem aquele desconto de 50% na TUSD, ela volta nessa fórmula, esse reconhecimento de 50% na tarifa dos que ficaram. A gente dá R\$2,5 milhões e isso foi para a tarifa nos 17,74.

Gustavo Gattass:

Então vocês não estavam contabilizando a TUSD cheia antes? Vocês estavam contabilizando ela menor e aí agora entra o ganho?

Reni Antonio da Silva:

Não, ele não havia sido contabilizado porque esse é um desconto que você fatura o valor já com desconto de 50% que é determinado pela ANEEL.

Gustavo Gattass:

E não tem constituição de ativos regulatórios?

Reni Antonio da Silva:

Não havia até então nenhuma expectativa ou nenhuma forma definida de como isso voltaria. Nessa discussão sobre a IRT de 2005 nós conseguimos com que a ANEEL reembolsasse via tarifa....

Gustavo Gattass:

Está bom. E o custo?



Reni Antonio da Silva:

Você tem mais dois itens que foram colocados ali. O outro é o reembolso de PIS e Cofins que estavam incidentes sobre a amortização da CVA, que tinha sido faturada em 2004. A CVA entra na composição de receita como item financeiro fora da base de cálculo do IRT. Então é um índice financeiro que dura durante aquele ano só. E até então a ANEEL também não vinha considerando, não vinha calculando PIS sobre essa parcela, apenas sobre a base do IRT. Nós conseguimos nessa discussão com a ANEEL fazer com que isso fosse reconhecido e reembolsado via tarifa neste ano, um total de R\$13 milhões, aproximadamente.

E, por fim, as próprias despesas que tivemos com a variação de ativos de bases que também foram considerados na tarifa, na hora de fazer os reajustes de 2005.

Gustavo Gattass:

Está ótimo. Deixe-me perguntar. Eu não sei se esse texto saiu confuso ou algo parecido, mas no texto do press release de vocês, vocês estão dizendo que vocês não contabilizaram os impactos da revisão retroativo de 2003 da Paulista de acordo com o que o regulador fez. E vocês teriam contabilizado de acordo com as expectativas próprias devido à natureza e clareza do pedido. Eu só queria entender o que vocês realmente fizeram aí.

Reni Antonio da Silva:

Acho que reflete especificamente a uma questão da taxa de depreciação. Essa taxa de depreciação lá na revisão tarifária de 2003 tinha sido estimada pela ANEEL em 4%. Posteriormente a partir desse ano ela declarou como é que era feito o cálculo, ou seja, são as despesas de depreciação tidas no último balanço, o balanço de 2002, não o de 2003, e esse valor das contas de depreciação, todas essas despesas dividido pela base de remuneração existente no ano anterior.

Feitas essas contas a ANEEL encontrou 4,64, com base nas informações que ela dispunha, e nós temos como comprovação dos valores publicados em balanço e também das demonstrações que encaminhamos para a ANEEL, dos boletins mensais padronizados de informações financeiras e o total das despesas de depreciação era maior, e portanto o índice correto é 4,85.

Esse assunto já foi levantado no próprio dia do IRT da ANEEL, já há uma demonstração clara de todos esses parâmetros que nós demos à ANEEL por ofício e estamos aguardando que nós próximos dias confirmem.

O que nós estamos dizendo é que, dado que as informações estão corretas e constam nos balanços publicados, é a mera questão de contas e o valor correto é 4,85.

Gustavo Gattass:

Agora deixe-me entender, Reni. Pelo que está escrito no texto, o que dá a entender é que vocês usaram no resultado do 1T teoricamente um reajuste base 2003 que não foi o 20,29 foi alguma outra coisa. O que foi essa alguma outra coisa?



- Reni Antonio da Silva:** Exatamente a diferença desse impacto. Os outros 20,29 e agregou os 6 da diferença entre os 4.64 para os 4.85 que é um índice aplicado sobre a base bruta de remuneração. Então isso dá um total de R\$22 milhões, aproximadamente, que estão por fora desses 20,29.
- Gustavo Gattass:** Então são R\$22 milhões por ano ou são R\$22 milhões acumulados de 2003 até agora?
- Reni Antonio da Silva:** Acumulados de 2003 até agora.
- Gustavo Gattass:** Quando eu olho para o seu resultado, tem R\$22 milhões que são referentes a isso, é isso?
- Reni Antonio da Silva:** Exatamente. Em receita.
- Gustavo Gattass:** Em receita. Então tem um maior de R\$22 milhões. Está bom. Agora eu estou começando a entender.
- E no final das contas tem mais alguma coisa que vocês fizeram que foi por estimativa e não número da ANEEL ou não?
- Reni Antonio da Silva:** Não. Somente isso e por isso que está declarado.
- Wilson Ferreira Jr.:** É só importante, Gattas, esse procedimento em relação aos R\$22 milhões foi compartilhado com o auditor, quer dizer, é óbvio que ele também fez a checagem desse números oficiais contabilizados por ele, e daí o conforto de fazer esse levantamento. Até porque essa manifestação que foi feita pelo Reni na defesa do reajuste publicamente na conferência que por webcast da ANEEL, e no mesmo momento o Gerson Kellman se manifestou então favoravelmente à correção pela via do ativo regulatório. Então é por essa razão que a gente não ia lançar para negativo para depois estar aqui revisar o oficial reconsiderando o resultado.
- Gustavo Gattass:** Não, está ótimo. Eu não estou criticando, eu só queria entender o que está na contabilidade até agora.
- Deixe-me então fazer minha segunda pergunta. O fundo de pensão de vocês, vocês contabilizaram o custo no consolidado paulista, foi R\$22 milhões. Agora, se eu puxo o número que vocês tinham separado como estimativa para o ano de 2005, no relatório fechado de 2004, a gente tinha uma previsão de custo que implicava um trimestral de R\$35 milhões.
- Eu te peço desculpas, eu não sei se isso foi detalhado no ITR, até agora eu não consegui pegar o ITR de vocês, mas eu só queria saber: no 1T vocês tiveram algum ganho adicional do fundo de pensão ou isso foi só uma distribuição entre os trimestres que está um pouco diferente do que eu estava esperando?
- José Antonio Filippo:** Não, isso na verdade reflete algumas mudanças na avaliação do cálculo



atuarial. Se você vir a nota que foi produzida no balanço de 2004 ele já antecipa que nós deveríamos trabalhar 2005 com uma nova tabela, e com novos cálculos que foram utilizados no atuarial. Mas basicamente você tem uma revisão de transição na tabela que são as expectativas de mortalidade e tudo o mais, e também a remuneração dos ativos que compõe o suporte ao fundo de pensão.

E a gente trabalhava com IGP-M mais 6, e passaríamos a trabalhar com IGP-M mais 7, em função da história do ano passado. Essa combinação que levou a gente a trabalhar esse ano com um número menor do que você tinha no ano passado.

Gustavo Gattass:

Não, eu sei, Filippo. Eu até já estava com um número menor do que no ano passado. A minha dúvida é se alguma coisa mudou no 1T? Ou não?

José Antonio Filippo:

Não, no 1T não.

Gustavo Gattass:

Então está bom. Eu vou dar uma olhada adicional aqui, mas acabou saindo um pouquinho mais barato do que eu esperava. Mas tudo bem.

E só mais uma. Bem, Wilson, eu acho que essa é específica para você.

Nessas discussões adicionais da Dilma com o pessoal do setor quanto ao leilão de energia nova, ela já começou a dar alguma indicação? Eu imagino que ela não dará uma indicação de preço, mas ela já começou a dar uma indicação de retorno decente para ela nesse processo de licitação de energia nova?

A minha dúvida aqui é a seguinte, eu acho que o mercado está ficando mais apertado, mas eu não sei se a Dilma vai aceitar mais ou não. É isso que eu queria saber.

Wilson Ferreira Jr.:

Eu sempre tenho como o retorno *equity*, estou dizendo da distribuição, que é um negócio regulado, que teoricamente é um negócio que teria menos riscos, quando você olha a posição da ANEEL como você sabe naqueles 11,26, você está na verdade tendo 14,70 e pouquinho, na relação debt/equity de 50/50. A gente sabe que o negócio é muito grande para o governo nesse momento. Eu acho que as curvas de preço e até a cautela com que eles estão administrando isso nos leilões, inclusive com a realização do último, é para que a gente tenha uma taxa adequada.

E, naturalmente, quando você opera em uma relação debt-equity um pouco diferente isso te permite um valor um pouco superior a esse. Eu acho que a curva vai denunciar isso aqui, eu não tenho muita dúvida disso, ela não vai falar de preço, eu acho que o preço que está falado aqui são as manifestações principalmente das curvas que têm sido obtidas nos leilões, especialmente o preço de partida de cada um dos leilões. Eu acho que é muito importante para a gente ter essa visão, a realização dos próximos dois leilões, seja aquele de complemento da



carga de 2008 seja o da ...

Ele vai essa semana para o Rio, eu já falei para vocês. A nossa expectativa é que essa curva de preço vá atingir o custo marginal, que seria na casa de uns 35 euros hoje. Esse deve ser o preço próximo de fechamento dos leilões de energia nova. Se isso ocorrer, óbvio que essa estrutura de alavancagem que os setores de geração trabalham, na casa de 30 a 70, em termos disso você terá remuneração no equity em torno de 17%, 18%, o que é adequado para a infraestrutura, para o investimento que tem os preços que geração tem, etc..

Gustavo Gattass:

Está ótimo. E a minha última, que eu só vi essa mais aberta. A gente está vendo um aumento de preço spot no Brasil. Eu só queria saber de vocês se vocês têm algum *guidance* do resultado da Brasil, se hoje tem alguma coisa que é dependente do preço do spot ou se a gente deveria esperar uma melhora ou piora vinda dessa situação.

Wilson Ferreira Jr.:

Não. No caso da Brasil não. Nem melhora nem piora. Nós operamos travados, nós não estamos com prazos o ano todo. Nós podemos ter sim, você viu que a gente teve alguns momentos de venda bilateral para concessionárias que não estão na mesma situação que poderiam ter eventualmente uma melhora. Piora, não.

Gustavo Gattass:

Uma melhora por causa do aumento de...

Wilson Ferreira Jr.:

Exato. Nós estamos com a nossa carga vendida. Eu não sei se todos os players estão.

Gustavo Gattass:

Está ótimo. Vocês vão participar daqueles leilões da CESP que tinham um preço atrelado ao *spot* na compra, então?

Wilson Ferreira Jr.:

Não.

Gustavo Gattass:

Então está ótimo. Obrigado, Wilson. Obrigado, Reni. Obrigado, Filippo.

Operadora:

O Sr. Sudhojit Daripa, do Santander, gostaria de fazer uma pergunta.

Sudhojit Daripa:

Bom dia Wilson, bom dia Filippo, Fagá. Eu tenho algumas perguntas. São curtas, eu acredito. Eu vou dividir por setores e começar com a parte de distribuição e fazer um follow-up no comentário seu Wilson, que você mencionou que em abril está tendo um crescimento de mais ou menos 10% na área de concessão da Paulista e 7% na Piratininga...

Wilson Ferreira Jr.:

Isso.

Sudhojit Daripa:

... sendo que aí vem uma dúvida e uma pergunta. No 1T vocês tiveram 4.3% de crescimento no grupo, com 7.3% de crescimento na concessão. Essa diferença é por conta de industriais que estão livres, comprando de fora, que puxaram a demanda para cima na área de concessão e fizeram com que vocês tivessem um crescimento inferior à concessão, área de concessão, ou não?



Wilson Ferreira Jr.:

Isso é... na verdade, a diferença de um dado para outro... você imagina o seguinte, o valor mais alto, 7.3%, é a área de concessão, todos os consumidores estão lá alimentados, está certo? Os consumidores cativos e os consumidores livres, está bem?

O que acontece é o seguinte, quer dizer, nas vendas faturadas, então um valor menor, só estão os consumidores cativos das distribuidoras, e os livros atendidos pela comercializadora, razão pela qual, lógico que todos os consumidores livres não são atendidos pela gente, alguns deles não são atendidos pela CPFL Brasil, na área de concessão. Alguns são de fora da área de concessão, mas os da área de concessão, alguns são atendidos por outros geradores razão pela qual os valores são inferiores. A diferença que tem do 4.3% para o 7.3%, é o valor que é faturado com o TUSD, que é o valor de ajuste dessas diferenças.

O ponto é que no mês de abril, então os valores estão maiores, na casa de 10% na Paulista e 7% na Piratininga, e se a gente fosse olhar os 4.3%, agora é uma estimativa, eu não estou com esse valor fechado, nós estaríamos com 5.2%.

Sudhojit Daripa:

Então só para... o 4.3% , ele leva em consideração os consumidores livres, ou não?

Wilson Ferreira Jr.:

Leva em consideração os faturados pela CPFL Brasil.

Sudhojit Daripa:

Leva em consideração os faturados...

Está perfeito, então seria equivalente ao 5.2% desse em abril.

Wilson Ferreira Jr.:

Ajustado para abril, ou acumulado, seria 5.2%, preliminar.

Sudhojit Daripa:

Uma outra coisa, passando agora para a parte de geração. Você tinha mencionado também que vocês esperam que essa semana vocês já tenham o licenciamento ambiental com relação a Barra Grande.

Wilson Ferreira Jr.:

Não falei essa semana não, hein, mas fala sua pergunta que depois eu ajusto.

Sudhojit Daripa:

Bem, primeiro lugar, se você puder dar um timing exato, então, quando vocês estão esperando o licenciamento ambiental acontecer, e principalmente houveram muitas perguntas em relação a, se demorar muito esse prazo de licenciamento ambiental, se existe, vamos dizer, um deadline com que a CPFL tem de começar a encher os reservatórios por conta do período de chuvas que começa em maio ou se, na região sul tem uma, ou na região em que a Barra Grande se encontra tem uma situação um pouco mais atípica, que permite que no começo do ano que vem vocês possam iniciar o enchimento ou algo do tipo.

Wilson Ferreira Jr.:

Certo, vamos às respostas aqui. Primeiro, que nesta semana está ocorrendo aqui toda a parte de inspeções do Ibama, o Ibama é obrigado



a fazer isso para que a partir dessas inspeções que ele faz tanto no lago, na vegetação que foi suprimida, nas condições da barragem, e tal, ele possa dar a autorização, chamada licença de operação, e com a licença de operação você tem aí a possibilidade de enchimento do lago. Ela é um dos instrumentos, você só pode encher o lago depois da licença de operação.

Eu imagino que o Ibama, ao concluir esse trabalho, nessa semana, ele deve ao longo das próximas duas semanas, depois dessa, estar emitindo, terá condições de estar emitindo essa licença de operação. Então nós estamos falando aqui de meados de maio até o dia 20, mais ou menos, é nossa expectativa, de 15 a 20 a gente já deve ter essa licença. A partir daí, nós precisamos de 100 dias, três meses, para encher o lago. O período úmido é um período composto por mais ou menos 5 meses. Se der tempo suficiente, estamos chovendo na média para que a gente faça esse enchimento do lago.

No caso de Campos Novos, o enchimento do lago ocorre num prazo bem inferior, cerca de 30 dias. Então, é essa a expectativa nesse momento, de que a gente tenha, então, ao longo dos próximos 20 dias, 15-20 dias, a nossa licença de operação, e a partir daí, num período de 100 dias a gente faça o enchimento do lago, passa, a partir daí, ao condicionamento das máquinas que estão sendo instaladas, e inicia operação em outubro.

Essa é a expectativa que temos agora. Não acreditamos, você fez uma pergunta assim, olha, pode ser postergado? Pode, óbvio, se você não tiver o enchimento pleno até esse momento, você vai continuar enchendo. Eu acho que há um interesse, inclusive, você sabe das limitações do sistema elétrico no sul do país, notadamente nas últimas semanas, por conta da diminuição da carga reconhecida, no caso, isso é então um interesse muito grande de que essa usina passe a gerar energia e dê maior conforto na operação do sul.

Então há, também, um interesse político, tecnicamente, de confiabilidade de sustento, e que a usina passe a operar o mais rápido possível.

Sudhojit Daripa:

Está certo. Wilson, eu tenho outra questão com relação à geração, que eu queria que desse, se você pudesse esclarecer um pouco para a gente, com relação àquele pedido de aditamento dos contratos. Se não me engano, dos contratos feitos com o próprio, com as novas distribuidoras, da Semesa e da Barra Grande. Se não me engano, vencendo em 2015, 2016 vocês pediram o aditamento desses contratos com a ANEEL. Você poderia esclarecer um pouquinho quais os pontos que a ANEEL julgou vocês revisarem para que essa aprovação acontecesse? Qual é a expectativa de vocês?

Wilson Ferreira Jr.:

Eu vou pedir para o Reni te passar a resposta, ele atuou diretamente nesse caso.



Reni Antonio da Silva:

Esses dois pedidos aí, na verdade, eles foram feitos antes que fosse editada a MP. Esses dois contratos foram assinados, esses dois aditamentos, antes da MP 144, lá em novembro de 2003. Portanto, antes daquela edição da MP, da mudança de modelo, portanto os contratos são perfeitamente válidos. Eles foram encaminhados à ANEEL e a ANEEL a exemplo dos casos anteriores, pediu que fosse, ela diz, olha não estão aprovados no momento, tendo em vista que não atendem, nesse momento, a questão do preço máximo colocado por conta de nossas técnicas 23 e 26, se não me engano, 81, da ANEEL. Então, as nossas técnicas determinaram como é que se calculava o limite de repasse.

Então, uma vez alterados esses limites, nós re-encaminhamos e estamos aguardando que sejam aprovados.

Uma outra questão colocada pela ANEEL é que os dados desses contratos são futuros, que dizer, vão entrar daqui a alguns anos, eles não teriam nenhuma necessidade de manifestar imediatamente. Então pode demorar mais algum tempo, mas nossa expectativa é que eles sejam aprovados e eles não interferem no momento em nenhuma das relações de contratos que nós temos firmadas.

O contrato de venda, como você mesmo disse, em 2012 e 2014, 2013 um iniciava em 2014 e o outro, o aditamento, iniciaria em 2012.

Sudhojit Daripa:

Tá, e a questão de preço, vocês... o patamar máximo, me corrija se eu estiver errado, seria o 115 do VN ou...

Reni Antonio da Silva:

Não.

Sudhojit Daripa:

... não, não seria 115?

Reni Antonio da Silva:

Não, faz parte de nossas técnicas, não sei se você está bem a par, mas elas faziam a média de preço olhando a duração dos contratos, e isso levava praticamente todos os contratos no limite do VN, então...

Sudhojit Daripa:

Então é isso que a ANEEL pediu para ser revisado.

Reni Antonio da Silva:

É, exatamente. Eles foram feitos na mesma base que tinham anteriormente, que era 115 do VN, mas elas pedem revisão de acordo com as nossas técnicas, e recalculando com as nossas técnicas chega-se no limite do VN.

Sudhojit Daripa:

Ah, perfeito. Ainda na parte de geração, a última questão. Vocês consideram que se vocês entrarem nesses novos leilões de energia, entrar em parceria com as subsidiárias da Eletrobrás, ou vocês necessariamente vão entrar sozinhos na empreitada?

Reni Antonio da Silva:

Não, não vamos entrar sozinhos, isso é certo. Estrategicamente, na nossa visão estratégica, é sempre entrar com mais parceiros, e pode ser, não tenho dúvida, que a Eletrobrás é um dos grandes candidatos.



Só para revisar com vocês a nossa estratégia, em todos os empreendimentos, a CPFL conseguiu ter a maior posição do consórcio, ela sempre tem também trabalhado com outros, cerca de dois, com o mesmo tamanho dela, são dois, normalmente, auto produtores, eles tem posição entre 70 e 80% do consórcio tomado aqui por agentes privados, certo, e o restante nós sempre colocamos parceiros estatais, notadamente estaduais, e a razão dessa estratégia, em primeiro lugar, de que 3 ou 4 sócios é a primeira coisa de compartilhamento do risco, e é muito importante; e o segundo ponto é de você ter, especialmente pela parceria, com ente estatal, você ter uma capacidade de articulação local, regional, especialmente no que diz respeito à comunidade e meio-ambiente, que nos facilitem, aí, a entrada.

Então, sempre foi dentro desse espírito, e nós vamos mantê-lo, agora com a característica que muito provavelmente você não terá a figura dos agentes auto produtores, e você tem aí a entrada das estatais federais, notadamente Eletrosul, Chesf, Furnas, participando desse projeto. Então é óbvio que temos de considerar como um grande parceiro, um bom parceiro, as estatais federais.

Sudhojit Daripa:

E uma última coisa, Wilson, com relação à CPFL Brasil, esses novos clientes que vocês conseguiram esse trimestre, principalmente. Esses contratos bilaterais, eles são de curto ou longo prazo? Não sei se você pode abrir isso, por razões estratégicas, mas o ponto que eu queria colocar aqui é, como você mencionou, que não se espera nenhuma melhora, nenhuma piora, com a variação do preço spot.

Eu poderia inferir com isso que os contratos seriam de longo prazo com preços, com custos e preço de venda relativamente estabelecidos, tendo uma margem constante? É isso que pode se esperar desses contratos e dos contratos com novos clientes?

Wilson Ferreira Jr.:

Sim, a resposta é sim. Os contratos com consumidores livres tem prazo superior a 1 ano, e estão travados. Nós não temos exposição ao preço forte. No caso específico das operações com bilaterais, que envolvem distribuidoras, eles são contratos de prazos menores com base na otimização do nosso portfólio, então a Companhia faz essas operações em balanço ao portfólio de compra que ela já está posicionada, e é aí que a gente pode ter uma variação positiva, né, na da variação do MAE.

Então não se espera com isso, é por isso que eu não espero variações importantes, especialmente a principal, eu diria assim, o principal cliente da CPFL Brasil, além das nossas distribuidoras, e aí sim uma operação absolutamente travada, são os consumidores livres. Contratos bilaterais são operações de otimização de portfólio.

Sudhojit Daripa:

Então, os contratos com as distribuidoras são aquelas que têm exposição a spot, cujo, após o vencimento, pode haver uma certa volatilidade em relação ao spot vigente no prazo

Wilson Ferreira Jr.:

Nas distribuidoras que não são do grupo, né.



- Sudhojit Daripa:** Que não são do grupo só?
- Wilson Ferreira Jr.:** Sem dúvidas. As distribuidoras do grupo não têm risco nenhum.
- Sudhojit Daripa:** Ok, perfeito, muito obrigado.
- Wilson Ferreira Jr.:** Obrigado você.
- Operadora:** Devido a uma questão de tempo, não abriremos para mais perguntas. Eu gostaria de passar a palavra aos palestrantes para suas considerações finais.
- Wilson Ferreira Jr.:** Muito bem, eu queria agradecer mais uma vez aí a possibilidade de dividir, compartilhar com vocês os resultados da CPFL Energia em cada uma de suas atividades. Como eu falei, um trimestre importante pelos resultados, pela confirmação aqui de um conjunto de estratégias que há algum tempo nós vínhamos falando com vocês e compartilhando, desde o tempo do IPO. Acho que fica claro, aqui, especialmente a tendência clara no que diz respeito ao setor elétrico em cada uma das atividades, especialmente CPFL Energia está posicionada.
- E confirma, mais uma vez, a estratégia diferenciada do grupo e especialmente a prudência que nós temos aqui no que diz respeito à gestão dos nossos passivos financeiros. Eu acho que tudo isso, essas, as tendências que trouxeram esses bons resultados continue, oportunidades de mercado estão aparecendo, acho que os números que eu passei da CPFL Brasil demonstram isso.
- Acho um momento particular do Brasil, que tem beneficiado o setor elétrico, no que diz respeito a usinas de energia e o nosso otimismo aqui em relação, especialmente, à entrada em operação dos nossos projetos de geração.
- Tudo isso nos estabelece a contínua perspectiva positiva em relação aos resultados da Companhia e a gente vai poder dividir isso com vocês, se Deus quiser, no próximo trimestre, mas não percam aí as oportunidades de compartilhar esses resultados também desse trimestre na ABAMEC e APIMEC que estaremos participando.
- Eu, em nome da empresa, agradeço, então, novamente a atenção de todos vocês. E disponibilizo todas essas informações pelo site e a própria companhia na área de RI para qualquer dúvida adicional que possa ser dirimida.
- Muito obrigado.
- Operadora:** O conference call da CPFL Energia está encerrado, agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia. Obrigada.