



Operadora:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da CPFL Energia para a discussão dos resultados referentes ao terceiro trimestre de 2004. 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.cpfil.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: Bom dia, queria agradecer a presença de todos nesta conference call, o prazer de apresentar aqui os nossos resultados do 3T e valores também acumulados nos nove primeiros meses deste ano de 2004, eu gostaria de iniciar pela página número 2, onde nós apresentamos alguns destaques da Companhia. O principal dele se refere ao lucro operacional deste trimestre onde nós estamos aqui apresentando uma evolução de R\$161 milhões para R\$180 milhões, uma evolução de 11,7%, na corporação dos trimestres, apesar de um efeito que vamos salientar um pouco a frente, relativo a Piratininga. E o mais importante, o que dá a real figura da recuperação do setor elétrico brasileiro diz



respeito exatamente ao resultado do lucro operacional acumulado, nós estamos falando aqui de uma evolução de 81% nos nove primeiros meses acumulados deste ano quanto a 2003, uma evolução de R\$440 milhões da Companhia para R\$ 880 milhões. Cada um deles está claramente colocado, no slide 3, no que diz respeito as vendas iniciando então aqui, um processo de aquecimento de vendas fica mais claro, a gente vê em uma evolução nos nove primeiros meses de 4,6% e quando nós comparamos aqui a posição do trimestre, efetivamente, 6,3%. Há destaques expressivos na evolução do mercado, quando a gente olha o valor acumulado na industria de papel e papelão com 19%, a indústria de alimentos com 9,5%, nas posições acumuladas no mês, todas elas superiores a 20%. Então, nós estamos vivendo um momento muito positivo da economia brasileira, e ela se reflete nas vendas da Companhia, a gente tem a mesma evolução aqui nos nove primeiros meses de 17,8% na receita líquida, acho que é relevante também o esforço que tem sido feito pela Companhia em cada uma das suas controladas na gestão dos seus custos, das suas despesas operacionais, estão apresentando tanto na posição acumulada quanto na posição do trimestre, reduções de 5,3% e de 3,5% respectivamente, ambas refletindo em um aumento de EBITDA de 17% na posição acumulada e de 6% negativo na posição do trimestre por conta de um movimento relativo a questão da transparência da Companhia, em alguns efeitos tarifários que nós vamos comentar um pouco a frente.

Eu passo também a página número 4 então, ainda complementando esses destaques, sendo relativo o primeiro dele a conclusão do nosso IPO, a conclusão gerou uma oferta primária e secundária de R\$ 220 milhões. A listagem foi simultânea no novo mercado Bovespa e ADR nível 3 em Nova York. É importante destacar aqui a locação dessa oferta, uma locação que tem o mercado internacional com 60% e o local com 40%, é a primeira vez que ocorre uma puxada maior no mercado local e ela foi também distribuída 80% no institucional e 20% no varejo. Então, eu acho um sinal também positivo de crença no setor elétrico e da CPFL tendo aí a oportunidade de ser a primeira empresa brasileira a se listar nos dois mercados em nível máximo de Governança Corporativa.

Nós vamos falar um pouco mais a frente mas é um destaque importante da revisão tarifária provisória de Piratininga, cujo efeito foi integralmente incorporado no resultado do trimestre, ou seja, uma redução do índice de redução tarifária de 18,8% para 10,51%. Nós vamos acompanhar cada um desses efeitos, todo reconhecimento foi feito neste 3T razão pela qual a gente tem aquele impacto negativo de EBITDA que eu havia falado. É importante destacar que este impacto é de R\$127 milhões no EBITDA e R\$76 milhões no lucro líquido nessa posição ligada a CPFL Energia e é importante destacar também em contraparte o aumento expressivo das operações de Comercialização. Vocês sabem nós temos uma comercializadora CPFL Brasil 100% controlada pelo grupo que apresenta no mesmo período uma evolução importante no seu EBITDA de R\$ 51 milhões e de R\$ 31 milhões no lucro líquido, que mitiga parcialmente os efeitos dos estornos



que fizemos na posição da Piratininga, então nós vamos ter oportunidade de ver um pouco mais a frente.

Então eu passo agora a falar dos resultados financeiros do 3T colocando para vocês inicialmente o pro-forma da Companhia caso não tivéssemos aqui este efeito negativo da revisão tarifária da Piratininga conforme nós vamos detalhar também ainda. Então nós estamos aqui naquela figura que para mim é a 5 e provavelmente para vocês é a 6, relativo aos resultados de cada uma das operações, eu acho que vale a pena a gente comentar, eu acho que a primeira coisa, um destaque positivo e que reforça aquela minha visão inicial relativa a questão da recuperação do setor elétrico brasileiro, onde a gente observa claramente em cada uma das nossas operações Geração, Comercialização e Distribuição, cada uma delas com uma reversão importante dos seus resultados, ou seja, todas elas operando em lucro na última linha que reflete também positivamente na CPFL Energia.

Nós estamos aí observando então a comparação dos nove primeiros meses de 2003 em hachura vermelha, e dos nove primeiros meses de 04 em hachura azul, vocês vejam que na CPFL Geração nós temos uma evolução no EBITDA de 11%, uma redução do resultado financeiro que reflete também a redução de endividamento mas também, obviamente, uma melhora do cenário macroeconômico brasileiro. Ele fica simplificado em cada uma das nossas operações e com uma reversão extraordinária de resultados na última linha, uma evolução de 2000% saindo de um prejuízo de 3 milhões operando em um lucro de 52 milhões nesses primeiros nove meses. O mesmo comportamento nós observamos na CPFL Brasil, a empresa mas dinâmica do grupo neste momento, em razão especialmente da dinâmica do mercado livre de energia. A Companhia é o maior player desta indústria no Brasil neste momento, uma evolução também expressiva na sua receita líquida de 164%, atingindo R\$613 milhões nesses primeiros nove meses, uma repercussão também importante no EBITDA com 80% de evolução atingindo R\$114 milhões. Aquela evolução de R\$50 milhões que á pouco há pouco eu me referia e na última linha operando nesses primeiros nove meses com R\$76 milhões de lucro contra R\$45 no ano passado, portanto uma evolução de 70%. E aí nós vamos para a avaliação das três distribuidoras, isto é importante, vale destacar inicialmente que a posição da companhia Paulista é a posição consolidada, portanto ela consolida a posição da Piratininga e da RGE. No's estaríamos apresentando a vocês evoluções da receita da ordem de 20%, variando de 19% a 21%, e isso repercute nos reajustes tarifários que incorporam especialmente a inflação e a confirmação das revisões tarifárias anteriores. Nós vamos apresentar então um pouco mais a frente, o efeito da Piratininga.

Vocês observem que nós temos aqui em cada um dos casos reduções de despesas operacionais, no caso, cada uma delas em particular RGE e Paulista são afetadas muito positivamente não só pela redução das despesas gerenciáveis de pessoal, material, serviço e outros, mas também pela mudança da curva de



amortização de agio, evento que ainda não aconteceu na Piratininga e a gente começa a observar esse efeito no momento em que fizermos a incorporação que vai acontecer agora em novembro. Mas todas elas também tem um efeito negativo que é o aumento expressivo da conta de combustível da CCC e da CBS, ele fica mais claro na Piratininga para não ter a contraparte no efeito da redução, das despesas de amortização com ágio. No entanto a gente tem aqui cada uma delas, como vocês podem observar um destaque de 30% na posição consolidada do aumento do EBITDA na Paulista que reflete não só nessa operação, mas também o da Piratininga de 116% nesta posição pro - forma, não houvesse o efeito da provisioriedade do reajuste tarifário, da revisão tarifária, nós vamos comentar um pouco a frente. O importante é que cada uma delas com aumentos expressivos, reversão de resultados negativos em valores que variam de 130% a 190% que a gente estava apresentando para a Piratininga, cada uma dessas coisas refletindo na CPFL Energia, com o aumento de 20% na receita líquida, 19% no custo da energia elétrica e ele é impactado fortemente pelo aumento das operações da CPFL Brasil, uma redução de custos operacionais da ordem de 5% eu já havia colocado sobre isso e um aumento do EBITDA de 30%. Nós falamos isso particularmente no momento em que temos uma variação dos principais índices de IGP-M em particular da ordem de 12%, então nós estaremos reportando aqui 30% de aumento, o resultado financeiro melhorando em 40% e ele ainda não incorpora o principal efeito de uma operação que fizemos no dia 1º de Outubro, que foi o resgate das debêntures da CPFL Energia que custavam, no trimestre, cerca de R\$ 40 milhões ao trimestre. E isso repercutiria então em uma reversão completa do nosso resultado na última linha vindo de um prejuízo de R\$ 390 milhões no ano passado para um prejuízo de R\$ 195 milhões.

Se a gente virar para a próxima página nós vamos ter aqui a avaliação dos impactos da Piratininga e eles vão impactar claramente a receita líquida de Paulista e por conseguinte Energia. Essas bolinhas que estamos vendo aqui, a mesma coisa repercute no EBITDA da Companhia, nós faremos um estorno de receita, e ao fazê-lo teremos aí uma redução do EBITDA na Piratininga, por equivalência na Paulista, e desta por equivalência também na Energia e por fim, nós teremos aqui uma alteração no resultado líquido na última linha, também da Piratininga por equivalência na Paulista e por conseguinte, também por equivalência, na Energia. Na próxima página a gente tem este efeito mais claramente identificado, então estamos falando do ajuste da revisão tarifária de 2003 e o reajuste tarifário de 2004, como vocês podem observar, a base tarifária considerada aqui na base 100 de 2002 foi aquela que foi utilizada no ano passado para que a gente referendasse os efeitos da revisão tarifária, é importante destacar que a época com parte dos regulamentos tarifários nós tínhamos aqui dois indicadores, o primeiro indicador é o indicador da revisão tarifária provisória que indicava um aumento de 18,08%. Porém, para que a gente tivesse condições de modicidade tarifária o procedimento da ANEEL foi considerado também qual teria sido a época o reajuste tarifário aplicado a forma do IRP e ele apresentava o



valor de 14,68% valor este que foi aplicado a toda base de consumidores médio da companhia Piratininga. Assim, a diferença de 14,68% para 18,08% ela era incorporada ao resultado por efeito de constituição de ativos regulatórios, ativos estes que portanto, não geravam um caixa, não foram cobrados do consumidor e que geraram ao longo deste período de 12 meses uma provisão de R\$ 75 milhões, provisão esta que foi integralmente estornada neste trimestre.

Agora, é importante destacar, na terceira coluna nós temos isso, qual passou a ser a nova revisão tarifária da Companhia a partir da reavaliação principalmente da base de remuneração de ativos da empresa e ela passou de 18,08% para 10,51%. E é esse o ponto, porém a ANEEL resolveu pela provisoriedade, e ela está avaliando esta base para isso ao longo desse período de um ano, ela resolveu não tirar o efeito financeiro, ou seja, nós cobramos 14,68% do consumidor e nós poderíamos ter que praticar 10,51% se ela confirmar os dados preliminares que geraram esse número de 10,51%. A Companhia decidiu constituir uma provisão como se não tivesse 10,51% desde o ano passado, então essa devolução de receita que apontava R\$ 64 milhões potencial no caso da ANEEL confirmar até o ano que vem, exatamente o efeito dos 10,51% ele já está completamente provisionado, razão pela qual nós tivemos dois movimentos de remoção: R\$75 milhões do estorno da provisão, esse sem nenhum efeito caixa na Companhia e a provisão de R\$64 milhões, esse sim com potencial efeito caixa, que já está agora a partir deste momento totalmente provisionado e a partir do qual se aplica o reajuste verificado no IR de 2004 pela pura e simples aplicação na fórmula para método, que ensejou 10,85% e que como vocês podem observar fica acima da posição que tínhamos anteriormente dos 18,08%, não há uma redução da receita, há um continuo aumento da sua receita e nós tomamos aqui em nome da transparência desses níveis avançados de Governança Corporativa, que a gente limpasse o nosso balanço no dia 30 de Setembro, dado que a partir deste dia nós temos mais de 3 mil novos investidores na Companhia e queremos com eles ter uma parceria de muita positividade, então esses são os efeitos da Piratininga e de que maneira eles afetam os resultados dessas empresas.

Nós temos isso aqui mais claramente contado nesta transparência, no slide número 9, e vocês podem observar que o efeito do estorno da receita líquida na Piratininga o ajuste é de R\$ 138 milhões, os dois efeitos que há pouco eu fiz referência, ele tem obviamente um impacto teoricamente positivo por conta de PIS e COFINS de tal maneira que a receita líquida fica reduzida em R\$ 127 milhões. Como vocês sabem a Piratininga é consolidada na sua participação na Paulista, a Paulista detém então um controle de 97% e a Energia detém mais de 95% na Paulista, razão pela qual este efeito repassado a CPFL Energia não é de R\$127,800 é de R\$118,200 milhões, há então uma redução da receita líquida da Companhia não há nenhum efeito nas despesas operacionais então o resultado do serviço fica afetado exatamente na proporção da redução da receita líquida e nós temos aqui na última linha um efeito positivo de reversão de imposto de renda da ordem de R\$45,498 milhões, o que faz com que no resultado líquido a gente



tenha R\$82 milhões na Piratininga. E' importante destacar que nós estamos provisionando novamente então um efeito de cerca de R\$65 milhões relativo aquele efeito financeiro que eu havia feito referencia, e a provisória ele pode ter no ano que vem quando dá a confirmação, um efeito diferente. No's estamos no máximo no nosso entendimento de precaução, de novo o efeito repassado a CPFL Energia é de R\$76 milhões pelos efeitos de equivalência vindos de Piratininga á Paulista e dela á Energia.

E com isso, na página 10, nós conseguimos ver os resultados sendo apontados na posição acumulada, e as alterações que eles demandam em Paulista, Piratininga e por conseguinte na CPFL Energia. Com isso nós temos então uma redução na receita liquida da Piratininga. Ela passa então a ter um aumento em relação ao passado de 10% na Paulista nas variamos na posição consolidada de R\$4.200 para R\$4.900 uma variação positiva de 17% e ela repercute na energia em 18% passando uma receita liquida de R\$4.400 para R\$5.193. Como eu havia falado há uma redução no EBITDA, na Piratininga nós vamos então na posição de nove meses de R\$121 milhões para R\$133 milhões, um aumento de 10% na Paulista, ele vai de R\$745 para R\$842 e na Energia ele evolui de R\$982 para R\$1,145 bilhão. E' importante destacar que esta talvez seja as principais virtudes do projeto CPFL Energia que é um projeto que tem na sua origem uma operação concentrada nas distribuidoras porém com uma evolução já destacada no mercado tanto no investimento e na expansão de Geração. Hoje nós vamos até falar um pouco sobre isso na construção das nossas usinas, uma evolução de mais de 250% na nossa capacidade instalada ao longo dos próximos 4 anos e também da evolução e da criação importante das operações no mercado não regulado no mercado-livre de energia, onde a CPFL Brasil é hoje o maior player e isso aqui tudo da um balanço importante, mercado regulado, mercado não regulado, mercado competitivo, são necessárias capacitações que a Companhia as detém em grande quantidade e que fazem com que apesar de uma incorporação, de um resultado desta magnitude em torno da ordem superior a R\$130 milhões de reais, nós não tenhamos ai' um grande comprometimento nos resultados da CPFL Energia, que na última linha de novo tem uma evolução no ano passado de R\$390 milhões de prejuízo, ela evolui positivamente para esse ano com R\$119 milhões de lucro.

Então essa é a posição importante que nós estamos destacando neste momento, eu acho fundamental também, na próxima página, no slide número 11, onde nós temos aqui de uma forma sintética dando condições a vocês de entender como o resultado da CPFL Energia na sua última linha na posição do lucro ele é composto. Então nós temos aqui primeiro é importante destacar, nós temos 3 unidades de negócio, três ramos de negócio, do lado esquerdo Geração, no meio Comercialização, no lado direito a Distribuição e como eles são consolidados.

Começando pelo lado esquerdo nós temos o controle de 100% da CPFL centrais elétricas na CPFL Geração ela detém hoje 2 ativos operacionais terá a partir deste



trimestre a operação, a sua participação na CERAM pela entrada em participação desta usina então nós teremos uma nova companhia compondo os resultados da CPFL Geração que tem a função quase que de uma sub-holding de geração. Mas vocês tem então uma evolução do 3T03 para o 3T04, e que nós estamos colocando somente a posição do trimestre, a evolução então do desempenho da CPFL centrais elétricas vindo de um lucro de R\$4,2 milhões e um lucro líquido de R\$4,4 milhões. O mesmo efeito ocorre em Semesa de R\$14,1 milhões para R\$18,7 milhões e ambas consolidam 100% na CPFL Geração, essa sub-holding, e registrou, e aí a razão de uma diminuição de resultado, no ano passado nessa mesma época e que é de conhecimento do mercado, nós fizemos uma venda de uma participação nossa para equacionar os nossos financiamentos de geração, registramos esta operação, razão pela qual no 3T03 nós tivemos um desempenho melhor do que o 3T04. Mas é importante destacar como vocês podem ver nas posições operacionais: há uma evolução tanto na CPFL centrais elétricas como especialmente na Serra da Mesa.

No do meio, só para ficar claro, o resultado da CPFL Energia como controladora, essa Companhia não é uma companhia holding, ela tem um resultado, ela não tem EBITDA nesta posição de controladora, ela tem só os reflexos do seu resultado operacional e suas despesas de operação de administração especialmente e o resultado financeiro das nossas operações e os processos de alavancagem que vem destacando especialmente a nossa debênture que foi resgatada completamente no dia 1º passado, no dia 1º de Outubro. Então vocês vêem aqui a evolução do ano de 2003 para o ano de 2004 no que diz respeito a esta 1ª linha do resultado operacional financeiro e ele é principalmente composto pela despesa financeira, esta que nós apresentamos que reduzirá ainda mais dado que fizemos este resgate que é público para o mercado já desde o mês passado, e aí nos recordamos as equivalências patrimoniais, de geração como eu falei de R\$22 (milhoes) sendo R\$14 (milhoes) neste trimestre. Agora da Comercialização que no 3T do ano passado teve R\$9,7 milhões, e que neste trimestre teve R\$24,8 milhões um aumento expressivo e ela consolida 100% na (CPFL) Energia.

E finalmente, as consolidações das três distribuidoras nossas, começando pela RGE que nós consolidamos na Paulista 67%. A RGE teve no final do 3T do ano passado um prejuízo de R\$10,3 milhões, teve um lucro de R\$11,1 milhões nós consolidamos 67% deste resultado na CPFL Paulista, a Piratininga que ainda reporta neste trimestre através da sua controlada DRAFT1 participações, essa companhia é objeto de um processo de incorporação também de conhecimento no mercado, de fatos relevantes, e que deve ocorrer agora neste mês de Dezembro. Então a gente vê uma melhora expressiva do resultado da Piratininga embora ainda neste mês, neste trimestre a gente tem que reportar esta reversão. Estamos reportando uma reversão de R\$38,6 milhões de prejuízo, 97% dele consolidado na DRAFT 1 chegando então a R\$40 milhões, e com todo esse efeito. Mesmo assim há uma melhora da Paulista reduzindo seu prejuízo do trimestre de R\$35,8



milhões para R\$20,5 milhões. Tudo isso levado na posição trimestral da (CPFL) Energia, traz a posição do trimestre passado de R\$63 milhões para R\$6 milhões de prejuízo neste ano.

Na próxima página 12, nós temos os resultados do 3T já reportados de uma forma mais linear conforme a tabela, reportando aqui a variação de receita líquida na posição acumulada de 17,8% atingindo portanto R\$5 bilhões e R\$192 milhões, na posição trimestral de R\$1.731, vejam que mesmo com aquele efeito importante de R\$130 milhões nós tivemos um avanço de nossas operações de 9,5%. E há de se caracterizar naturalmente que é um evento absolutamente extraordinário, incorpora em um único trimestre uma reversão de resultados em uma empresa importante como a Piratininga de um ano inteiro, inclusive com uma reversão, com a constituição de uma provisão para que a gente não tenha nenhum outro efeito a ser auferido ao longo dos próximos anos.

Destaca-se novamente a redução dos custos, acho que essa é uma porção importante da administração. E é o que o mercado espera da Companhia pela sinergia destas operações e a gente tem reportado isso claramente aqui, uma evolução acumulada de EBITDA de R\$16,7 e apenas esse mês por esse evento extraordinário de mais de R\$130 milhões vocês vejam que nós vínhamos de R\$320 milhões de EBITDA para R\$301, uma reversão de mais de R\$120 milhões na Energia que levaria essa posição conforme eu já havia colocado no pro-forma anterior superior a R\$ 440 milhões. O resultado financeiro novamente reporta a preocupação da Companhia em gerenciar a sua estrutura de capital e gerenciá-la de tal maneira a não ter custos muito altos, finalizando com um resultado líquido de R\$5,9 milhões negativos, e na posição acumulada um lucro de R\$118,835 milhões.

Na página 13 nós temos alguma expectativa relativa a questão do endividamento como eu já havia falado, a Companhia é extremamente disciplinada na sua estrutura de capital, trabalha com CAP de dívida/equity de 67%/33% e essa posição 65/35, ela incorpora aqui uma visão que o mercado tem colocado da fundação CESP, razão pela qual tem essa pequena variação, e essa posição tem um floor de 50/50 que é tipicamente as posições das nossas distribuidoras, pela recomendação inclusive da ANEEL, e nós operamos dentro deste intervalo 67/33, 50/50, com um CAP de dívida líquida EBITDA de 2,4x.

Vocês vejam que nós estamos caminhando para chegar nessa posição até o final do ano olhando a nossa dívida líquida com a perspectiva de redução. Já o principal evento desta redução que está aqui em perspectiva, que é exatamente o resgate destas debêntures, onde nós faremos então uma dívida de R\$3,7 bilhões, uma relação dívida líquida / EBITDA de 2,4x, proporções mais que invejadas em todo setor elétrico, em termos de uma estrutura de capital que como vocês podem ver tem um prazo médio espetacular, superior a 5 anos, quase 6 anos e ela é indexada aqui, o dólar totalmente hedgeado, uma posição muito pequena em dólar mas totalmente hedgeada, basicamente troca de moeda de financiamento,



em TJLP que são as posições especialmente dos financiamentos de geração que é o que faz crescer a nossa dívida e nos mantém esta perspectiva de contínuo aumento do prazo médio das nossas dívidas, tem uma indexação importante em IGP, as debêntures que nós temos principalmente nas distribuidoras tem o lastro em IGP que é a moeda típica do nosso negócio, o negócio tem reajustes anuais por IGP e ainda nessa posição de 30/09 uma posição importante de 53% e a debênture que nós resgatamos de mais de R\$ 800 milhões ela era totalmente indexada a CDI mais 2,35%. Essa posição do CDI tende a cair fortemente e nós podemos apresentar com perspectiva o aumento contínuo de TJLP refletindo os investimentos em geração.

A gente vê na página 14 a posição dos nossos investimentos reportando até o momento, até Setembro de 04 um investimento nesse ano de R\$ 445 milhões, R\$261 milhões em geração, R\$184 milhões em distribuição, nós continuamos investindo especialmente em geração, vocês conseguem ver isso nas posições azuis que se seguem temos então a perspectiva de investimentos adicionais ainda neste ano superiores a R\$ 210 milhões em geração e em mais de R\$ 80 milhões em distribuição totalizando R\$659 milhões de investimentos neste ano, e continua no ano que vem dado que estamos em franca expansão. Eu vou estar falando aqui, a gente tem começado a funcionar nossa 5ª usina no mês de Outubro e estamos com perspectiva de iniciar Foz do Chapecó no começo de Janeiro, o que reflete então a perspectiva de investimento no ano que vem de quase R\$750 milhões, R\$500 milhões dele investidos em geração e cerca de R\$250 milhões em distribuição nos termos em que são apresentados nessa figura.

Passando aqui rapidamente pelos resultados de cada um dos negócios, iniciando então na página 16 pelos negócios de geração reportamos aqui aumentos de receita líquida da ordem de 12% na posição acumulada, um negócio de geração em termos de indexação a IGP-M são contratos regulados, então nenhuma surpresa aqui, que praticamente o mesmo efeito no EBITDA. Eu diria que é um negócio robusto, é um negócio que nós temos aqui em grande expansão no futuro é um negócio que nós apostamos fortemente e é importante notar isso, que nós tenhamos essa perspectiva a CPFL é hoje o maior investidor privado em geração. Na página seguinte nós temos aqui um pouco das perspectivas dos principais eventos que motivaram nossa primeira usina das seis que nós estamos envolvidos ou dos nossos quatro projetos. (A primeira) tem sua entrada em operação prevista agora para o início de Dezembro, estamos na fase final de comissionamento deste empreendimento já impactando então a receita do grupo conforme eu havia colocado, a nossa terceira participação o grupo CPFL detém 65% de participação na Ceran e a primeira usina, usina de 130 MW vai estar entrando em operação no início do mês de Dezembro. É importante destacar que iniciamos a construção desta 5ª usina, usina de 14 de Julho, a terceira e última do Ceran no mês de Outubro passado então esta também é uma usina que nós temos a perspectiva de no prazo não superior a 36 meses também estarmos inaugurando. Portanto destacar finalmente dada a relevância da questão ambiental a obtenção da licença



de instalação de Foz Chapecó foi conseguida também neste último trimestre e a autorização para supressão vegetal do lago de Barra Grande para que a gente possa ter o enchimento desse lago a partir de Fevereiro do próximo ano. Essa usina como vocês sabem deve entrar em operação no 2S do ano que vem, nós estamos na fase final, a usina onde nós temos aqui algumas figuras eu não sei se muito claro para vocês, mas especialmente no caso de Barra Grande a segunda barragem mais alta do mundo em volume de concreto, essa usina tem 185 m e ela já está com sua barragem no topo máximo então nós estamos vivendo um momento de motorização e, paralelamente a isso, de limpeza do lago da constituição e manutenção da qualidade da água e nós passamos a fazer o enchimento, se deus quiser, a partir de Fevereiro do ano que vem.

Na página 18, nós temos aqui também um highlight do negócio de comercialização, um negócio extremamente dinâmico como vocês podem observar a receita líquida nestes nove primeiros meses ampliando em 164% e refletindo então em um acréscimo de EBITDA de 80% é importante destacar que o mercado, principalmente de consumidores livres, onde a Companhia atingiu agora 43 clientes livres, ele tem tido uma participação expressiva e a gente consegue observar isso mais claramente na evolução do EBITDA da Companhia que na posição do trimestre evoluiu 192%. Essa é uma operação não regulada, e as demais são negociadas entre os próprios consumidores, a CPFL Brasil tem um nível de competitividade muito alto neste mercado.

Portanto, destacar de um highlight maior sobre isso na página seguinte, na página 19, onde a gente observa que a energia vendida especialmente para clientes livres, vejam que na comparação dos valores acumulados de 240% de um ano para o outro e na posição do trimestre de 273% isso mostra exatamente esse movimento que está acontecendo no mercado, um movimento importante que tem a CPFL Brasil como um de seus principais players, importante também porque ele é um instrumento de retenção de clientes da bandeira CPFL dentro da própria CPFL, então, observem que nós temos um balanço de eventual perda nas nossas distribuidoras e 1.359 GWh e uma retenção de 1.152 sGWh sendo atendidos pela CPFL Brasil, e uma atuação muito importante já. A Companhia tem escritórios constituídos na região Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste, onde nós estamos operando então fora da área de concessão da Companhia, das nossas distribuidoras com escritórios especializados de tal maneira que a gente possa atuar com esta efetividade, conseguimos 400Gwh fora das áreas de concessão das três distribuidoras. O saldo é positivo neste movimento que eu acabo de constituir.

Finalmente vamos para a página 20 falar um pouco de Distribuição, nossa operação atinge então 5,4 milhões de consumidores uma evolução de 120 mil novos consumidores desde o ano passado, crescimento de 2% na base de clientes para 5,4, e a energia vendida especificamente nas distribuidoras praticamente sem evolução. E isso a gente tem que colocar, é uma das poucas



empresas que tem essa característica de conseguir manter as suas vendas neste patamar, este evento (de queda) é dramático em outras distribuidoras com operações expressivas porque os consumidores de grande porte, especialmente, estão sendo atendidos por comercializadores e talvez sejamos o unico grupo que tenha esta característica, característica da competitividade da CPFL Brasil de reter este mercado na nossa comercializadora. Então embora não haja uma evolução nas vendas de distribuição quando vocês olham na posição consolidada, vocês vêem que há uma evolução. Mas o importante é que há uma melhora de MIX, se a gente for olhar daqui a duas páginas e falar sobre isso, a gente vai observar que há um crescimento da plataforma residencial e da plataforma comercial que são aquelas que tem maior margem para o nosso negócio. Há uma redução nos grandes dos consumidores que são aqueles que são conhecidos de vocês como menor margem e eles são atendidos com margem positiva nas nossas operações de comercialização.

O ponto fundamental aqui na página 21, nós temos aqui o resultado consolidado do grupo já com os efeitos da Piratininga incorporada, uma evolução na receita líquida de 17%, evoluindo de R\$ 4,2 bilhões de receita para R\$ 4,9 bilhões na posição acumulada. Na posição do trimestre mesmo com aquele evento ele evolui em 8%, (por) aquele evento extraordinário, e na posição do EBITDA uma evolução de 13% na posição acumulada atingindo R\$ 842 milhões de EBITDA e dado aquele efeito extraordinária da Piratininga uma redução no EBITDA do trimestre de 18%. E é importante a gente falar sobre a questão do mercado, na página 22 nós temos um pouco destas características e nós temos aqui como eu falei uma evolução de 3% na base residencial. Isso é muito importante porque o mercado residencial vem de lado no Brasil desde o racionamento, nós assistimos aqui neste último trimestre uma evolução importante, batendo o recorde de vendas no Brasil inteiro, batendo o recorde de vendas especialmente no Sudeste, porque além de uma melhora na questão da distribuição de renda, o inicio ainda tímido do processo de recuperação nós tivemos aqui um evento importante de calor, e ele repercute muito positivamente no mercado residencial. Vocês conseguem ver isso também claramente no segmento comercial uma evolução de 7,4% e uma evolução também na categoria rural de 1,9% então nós tivemos uma redução de 4,9% na indústria e ela se deve basicamente á saída de consumidores livres, consumidores de grande porte e portanto, que detinham margens menores nesta operação. Finalmente eu queria colocar aqui para concluir essa nossa apresentação mais dois slides falando de alguma perspectivas. A primeira perspectiva é esse nosso compromisso de continuar focado em eficiência operacional: nós já temos aqui indicadores de eficiência, de duração e de frequência de interrupções que são os indicadores “benchmark” (no mercado) brasileiro. As nossas companhias ganharam premio nesse ano na ABRAD e agora mais recentemente teremos a entrega do prêmio de série moderna, a companhia Paulista ainda como a melhor empresa brasileira pelo 4º ano seguido e a maior evolução de desempenho da companhia Piratininga, nossa segunda operação de



grande porte. E é importante destacar que nós continuamos comprometidos especialmente com perdas comerciais, temos um trabalho expressivo ligado a essa atividade, um processo que foi desenvolvido de forma inédita neste setor, nós temos um sistema cuja efetividade em cima das perdas comerciais, ou seja, na identificação de fraudes de energia é da ordem de 67% e é focada então no desenvolvimento de processos de inspeção. Nós temos um compromisso este ano da realização de mais de 400 mil inspeções somente no estado de São Paulo, um índice de efetividade de 67% identificando então fraudes e trazendo para efeito de resultado algo próximo, neste ano aqui, superior a R\$ 45 milhões de receita e esta receita vai direto para a última linha dado que a energia já está comprada. Nós ainda temos aqui referências sobre a ótica do total, 6,6% na Piratininga, o mais baixo das companhias brasileiras, de 8,2% na Paulista, mas temos em cada uma delas pelo menos 2% de potencial de perdas comerciais para voltar ao patamar de menos de 1%, nosso patamar é uma medida internacional, e esses 2% em cima da receita líquida a gente imagina o quanto e é isso que a Companhia deve incorporar aos seus resultados.

Falamos também sobre projeto de geração, a importância dessa atividade para o grupo, todas as operações de construção dentro do cronograma previsto, o funding equacionado já para 5 das 6 usinas, estamos nesse momento negociando com o BNDES a operação financeira para 6ª usina, o equity já aportado nas três primeiras que nós devemos ter a conclusão ao longo dos próximos 14 meses, começando no mês que vem por Ceran e seguindo no 2S do ano que vem com Barra Grande e Campos Novos, esta a maior usina do grupo 50% de participação a CPFL detém. Então operações importantes e as licenças como eu havia colocado, todas elas obtidas em instalação e para construção e nós já estamos com a licença de operação de Ceran a primeira de Monte Claro, e no processo de obtenção agora de Barra Grande para que a gente possa fazer um investimento lá já com essa autorização. Volto a falar, (a CPFL) é o único grupo do mundo que é multi-certificado nos seus processos na questão de qualidade ISO 9001, na ambiente ISO 14001, OHSAS 18001 na parte de segurança e SA 8000 responsabilidade social, e no dia 22 nós estaremos aqui participando da entrega do prêmio nacional da qualidade onde a CPFL foi finalista, a única finalista do setor nesta importante premiação.

Finalmente na última transparência temos aqui a questão da comercializadora, este fortalecimento é um negócio com grande dinamismo como havíamos falado, uma evolução de receitas importante e uma participação também relevante na questão de serviço do valor agregado. (A CPFL) é muito provavelmente hoje a Companhia que detém a maior carteira de projetos de subestações linhas no Brasil, tem uma carteira superior a R\$ 20 milhões que está comprometida hoje com a construção de mais de 60 MVAs de subestações, e isto vai repercutir muito positivamente nessa linha que é um instrumento de fidelização do grupo CPFL junto a grandes consumidores da indústria.



Finalmente essa questão do posicionamento estratégico, dado que hoje a Companhia tem caixa robusto e inicie então, talvez cumprisse o papel de lead player desta indústria no processo de prospecção para consolidação em particular na questão de distribuição. Voltando a falar: com a geração de caixa substancial que é uma das maiores, uma estrutura de capital invejável, com a perspectiva de chegar em uma relação dívida/EBITDA inferior a 2,4x até o final do ano, o menor custo de O&M da indústria e é o maior grupo privado em termos de participação na distribuição com um market share superior a 12% no Brasil pela operação de Paulista, Piratininga e RGE, com diversificação do mercado e com uma vantagem comparativa em relação especialmente a pequenas empresas de distribuição pelo posicionamento das áreas da Paulista, Piratininga e da própria RGE. Com isso, eu quero finalmente deixar a mensagem do nosso otimismo com relação 'as perspectivas deste setor apesar desse evento extraordinário da Piratininga, refletir claramente a evolução tanto das vendas de energia nas distribuidoras e em especial na nossa comercializadora, a nosso total commitment com os cronogramas de geração, pela importância que esses ativos detém no grupo CPFL Energia. E naturalmente os efeitos positivos no resgate da nossa debênture no último mês, especialmente essa parceria que iniciamos aqui com o mercado de capitais, aquela listagem simultânea das nossas ações nos dois mercados importantes e modelares no que diz respeito ao modelo corporativo.

Basicamente isso, acho que a agora a gente entra na sessão de perguntas. Eu estou acompanhado aqui não só pelos vice-presidentes que foram anunciados, o Filippo e o Reni, mas também pelos vice-presidentes de Geração e de Distribuição, Miguel Saad na Geração e Hélio Viana na Distribuição, e o diretor de mercado Marco Antonio Siqueira da área de Comercialização.

Operadora: Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas, caso haja uma pergunta queiram, por favor, digitar *1. O senhor Pedro Batista do Banco Pactual gostaria de fazer uma pergunta.

Pedro: Bom dia a todos, bom dia Wilson, eu tenho duas perguntas, a primeira é com relação ao projeto de Foz do Chapecó eu quero pegar uma atualização de como é que anda a questão do lançamento do projeto junto ao BNDES? E minha segunda pergunta se refere a questão de regulatória, houve então esse movimento de redução tarifária na Piratininga, diferente do ano passado, agora recentemente a ANEEL teve um aumento um pouco similar na Light, então nesse sentido vocês acham que tem espaço para uma queda ou um aumento na base de remuneração da CPFL Paulista que é a próxima que vai estar tendo revisão tarifária, dado que na RGE a base já está definitiva então não teria mudanças. Que tipo de espaço vocês vêem para alguma modificação na estrutura tarifária da CPFL Paulista e, ainda com relação a Piratininga, quais as perspectivas da



ANEEL estar ajustando, voltando atrás nem que seja em Outubro de 2005 nesse processo de revisão tarifária ?

Wilson: Pedro, no que diz respeito a questão da Foz Chapecó as negociações estão avançadas. Há um interesse claro, nós estamos vivendo aqui um momento que é particular em relação ao financiamento: o BNDES que claramente ainda não aportou todo o volume de financiamentos para este ano, com preferência importante para a área de infra-estrutura e obviamente nós estamos nos beneficiando disso. Até com condições particulares nós estamos negociando, e é muito positivo, eu acredito que haja um compromisso forte do governo através do BNDES de financiar a infra-estrutura, é um projeto que já tem agora a licença de instalação, o que é fundamental para que você tenha o financiamento, então logo que nós voltamos do nosso road show, nós já iniciamos este trabalho com o BNDES. Eu diria que as perspectivas são altamente positivas para a gente obter este financiamento.

Filippo: Eu só queria complementar o que o Wilson está falando, eu posso adiantar que neste momento nós já temos um grupo de trabalho dedicado a isso, a esse financiamento, ele envolve pessoal interno nosso e dois bancos que se interessaram em liderar o processo que tem uma parte do BNDES que vai ser sindicalizada, uma exigência do BNDES, nós estamos trabalhando nisso com projeções e montando documentação, então a nossa visão é que nós estamos absolutamente confortáveis com o andamento dessas negociações.

Wilson: E no que diz respeito a questão das bases de remuneração que você fez referência, eu vou pedir ao Reni que me complemente, mas a nossa visão é positiva nesse sentido, a providência tomada no caso de Piratininga, nós estamos trazendo isso que é uma posição praticamente 60% do valor da base original, nós entendemos que haja tempo suficiente para demonstrar que os ativos são de um valor superior a eles! Situação muito semelhante acontece na Paulista com uma particularidade dado que a gente já tinha tido 80%, diferente do caso da Piratininga onde nós tínhamos tido praticamente 100% da base sendo incorporada, na Paulista isso foi já com 80% e aí a questão é muito mais ligada ao tempo que a agência teve para se deter nos números. Eu vou pedir que o Reni complemente a minha informação, ele tem mais detalhes, ele operou estas duas revisões pela CPFL.

Reni: Bem, com relação a CPFL Paulista, só para complementar as informações, é o processo, a gente não espera nenhuma grande variação embora tenhamos em



tese tanto para mais quanto para menos. O trabalho de avaliação já foi feito e entregue à agência desde Fevereiro de 2004 e não esperamos variações maiores.

Wilson: É importante destacar que você tem que olhar esses dois exemplos sempre como uma composição, na nossa tarifa você tem que incorporar a aplicação daqueles 17,06% aplicados a base de remuneração e mais uma composição que seria a depreciação, no nosso caso, além de ter sido incorporado 80% da base e não pelo IGP-M, nós também tivemos uma redução para 4% da depreciação, valor que a Companhia tem elementos comprobatórios de 4,8%. Então mesmo que houvesse uma redução ela teria dado o procedimento, onde você quando confirma a base, e é obrigado também a confirmar o efeito de depreciação, ela teria uma dilatação nisso fazendo com que o fluxo da Companhia fosse no mínimo igual, potencialmente positivo.

Pedro: Perfeito, muito obrigado.

Operadora: O senhor Gustavo Gattaz o Banco UBS gostaria de fazer uma pergunta.

Gustavo: Bom dia pessoal, vou pegar uma carona nessa pergunta do Pedro. Wilson, acho que essa primeira é para o Reni, depois eu tenho mais duas que eu queria fazer, mas eu queria só entender quando eu li lá os documentos na ANEEL referentes a revisão da Piratininga, o pessoal da ANEEL estava dizendo que a CPFL não tinha entregue o relatório de avaliação da Piratininga e por causa disso eles arbitraram, eu só queria entender, isso é um descompasso no discurso da ANEEL ou realmente aconteceu isso. Quando vocês entregarem tem possibilidade de revisão, o que aconteceu ali?

Reni: É Gustavo, eu não sei que data você obteve a informação da ANEEL, e' fato que todo esse processo de reavaliação de base de remuneração ele tem sido um processo bastante complexo para todas as distribuidoras. Em primeiro lugar, pelo número de empresas que a própria agência presenciou, algumas delas já descredenciadas pela própria agência, segundo pela complexidade do método que foi introduzido pela resolução 493, o fato é que para a Piratininga os argumentos foram entregues, a avaliação foi entregue com a conclusão do laudo ainda antes da data da revisão tarifária da Piratininga. Dois eventos podem ter contribuído para que a ANEEL decidisse adotar um valor provisório ao invés de fazer a aprovação do laudo: o primeiro era o tempo que a própria agência distende no processo de fiscalização desse laudo, que pela sua complexidade leva sempre



muito tempo alguma vezes com revisitas dos fiscais da ANEEL ao mesmo local como já aconteceu em várias distribuidoras, inclusive na própria Paulista, e um outro efeito que pode ter acontecido é que esse ano a agência adotou um processo de reuniões de diretoria públicas para aprovação, foi antecipado o período de apresentação das informações da companhia em aproximadamente 20 dias além do prazo que a gente normalmente faz. Então você vê que no processo onde temos hoje no país cerca de 60 e poucas distribuidoras, acredito que não mais de 10 ou 11 empresas sendo que algumas muito pequenas tiveram a sua base de remuneração aprovada com base no laudo apresentado.

Gustavo: Ta' bom, e a outra coisa ainda nesse ponto da Piratininga, que tipo de coordenação vocês estão tendo com o pessoal da Bandeirantes, pelo menos, os textos oficiais sempre dizem que independente do que vocês apresentarem o menor número entre vocês e a Bandeirantes sempre vai ser usado, vocês estão trabalhando juntos nisso ou o processo está ocorrendo separado?

Reni: Na verdade o que você se refere é um objeto de resolução da ANEEL, é a resolução que autorizou a revisão, e este procedimento é especificamente com relação a base de remuneração embora os arquivos originem-se da mesma empresa que já era de Eletropaulo, que cindida criou a Bandeirante que depois em seguida criou a Piratininga, então os ativos tem a mesma base e é evidente que a gente tem trabalhado em conjunto nessa avaliação, com empresas contratadas diferentes, mas tentando padronizar os procedimentos ou alinhá-los pelo menos. Agora, o número a que você se refere ele não diz respeito especificamente a base de remuneração, mas sim ao índice final de revisão e isso pela própria resolução só acontece até a primeira revisão tarifária portanto esse prazo não se perpetua a partir de agora.

Gustavo: Ok, Wilson eu tinha uma outra pergunta: na comercializadora eu vi que vocês tiveram uma aceleração boa de resultado neste trimestre, eu queria entender um pouco de onde é que está vindo isso e saber se você poderia falar um pouco para gente a estratégia de contratação da comercializadora, pelo menos no meu entendimento vocês foram incapazes de assinar contratos baratos de longo prazo, essa comercializadora fica mais rentável a médio prazo, vocês já fizeram algum processo adicional de contratação de longo prazo lá, ou estão planejando, o que vocês estão vendo de finalização de preço?

Wilson: O que eu posso te colocar é basicamente o seguinte: óbvio que conhecido de vocês nós temos a nossa operação de Comercialização, é uma operação que teve origem na questão do marco regulatório anterior, ou seja, onde



ele tinha possibilidade de ir trabalhar com self dealing, então nós temos aqui o atendimento das nossas distribuidoras particularmente em São Paulo em valor superior a 15% do atendimento e muito positivo, porque de um lado nós compramos sim em contrato de longo prazo superiores então a dez anos, lastros por exemplo de co-geração, também com grandes empresas tipo Tractebel, tipo Petrobras, hoje nós somos o maior player, o maior comprador de energia de cada uma dessas empresas que eu fiz referência. Nós compramos realmente muito barato com margem regulada, ou seja, aquela margem de até 10% homologada pela ANEEL, então há uma operação que eu diria que é um VPL desse volume que nos permite um gerenciamento do portfolio, inclusive de sobra dessas distribuidoras de uma forma muito mais efetiva e com rentabilidade garantida, do outro lado, isso responde por praticamente 70% dos nossos resultados em termos dos resultados das operações da comercializadora. Agora, o que faz ela ter este dinamismo, este incremento de resultado, são as operações no mercado livre no atendimento a grandes consumidores e quando a gente olha o volume dessas operações, quando você vê o que ela tem só para consumidores livres, nós estamos falando de um atendimento que é praticamente do tamanho da RGE, então nós estamos falando se uma operação de grande porte, com poucos clientes, com clientes da qualidade do maior shopping center da América Latina, a maior universidade aqui da região e da indústria automobilística, grandes clientes, clientes cujo nível de inadimplência da operação é zero. Por todas as garantias que são incorporadas neste contrato e ai sim, em uma estratégia de perpetuação a partir do, vocês devem ter acompanhado, a cerca de 10 dias atrás a Companhia realizou um leilão exatamente para que a gente mantenha essa confidencialidade, é um leilão benchmarking em termos de curva de preço, ele é coberto por confidencialidade em relação aos fornecedores mas é a menor curva de preço do mercado brasileiro neste momento para longo prazo uma operação de compra de energia de 8 anos, fazendo lastro a essas operações, então nós nos antecipamos inclusive ao próprio leilão e tivemos uma efetividade muito grande a partir desta operação, eu não sei se eu te respondo com isso, de qualquer maneira o Marco Antonio Siqueira que está aqui conosco pode complementar algum tipo de informação.

Gustavo: A pergunta que eu faria é só, você tem como dar algum guidance para gente sobre essa curva de preço de vocês, ou não?

Wilson: Eu não posso fazer isso.

Gustavo: Então ta' bom, obrigado.



Operadora: Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1. O senhor Emerson Leite, gostaria de fazer uma pergunta.

Emerson: Oi, bom dia, duas coisas rápidas, primeiro se vocês pudessem dar uma idéia de qual é a expectativa de vocês de crescimento de volume no mercado de distribuição para 2005 e a segunda uma questão mais estratégica Wilson, se você pudesse discutir conosco qual é o fit estratégico que eventualmente que vocês enxergam no negócio de distribuição de gás como uma potencial área de expansão da Companhia também ?

Wilson: Ok, bom a nossa expectativa de crescimento do mercado das distribuidoras, de distribuição para o ano que vem é de 4%, esta é nossa expectativa neste momento aqui. No que diz respeito ao fit de gás, hoje nós estamos muito mais envolvidos, nós entendemos que prioritariamente as operações deveriam avançar ainda setor elétrico, nós estamos vendo até pelas últimas notícias relativas a demanda por geração inclusive alguns aspectos relacionados a preço que têm sido noticiado pela imprensa e temos uma perspectiva aqui importante de continuar neste mercado com efetividade até com a experiência que nós estamos hoje de maior player desta indústria em termos de novas construções. Entendemos também que em vista das questões ligadas a uma operação mais estreita na área de distribuição, a operação em distribuidora, não que quero aqui caracterizar esse ou aquele player falando a mercado, é uma operação que demanda basicamente escala, vamos dizer que isso é um instrumento importante, escala para você comprar equipamentos, comprar medidores, cabos, postes, 4 ou 5 equipamentos que são responsáveis por praticamente 80% do investimento de expansão e manutenção dessas companhias. E essa escala é fundamental e eu diria que empresas de menor porte tem essa escala razoavelmente comprometida, é também importante no que diz respeito a logística das suas operações e ai olhando principalmente a efetividade que se tem e o nível de produtividade que operações maiores podem agregar a este processo, então ai' eu diria que certamente nós estamos vendo a questão da consolidação de distribuição como alguma coisa fundamental, na parte de O&M que claramente, não só a questão do serviço, da contratação de empresas para em parceria operar em manutenção preventiva, mas também por exemplo servir de call center, a gente olha por exemplo, call center da Paulista nós estamos vendo a 10ª maior operação de call center do Brasil. Então óbvio que essas coisas tem efeito, quando a gente olha operações ISO 9001 cujo índice de interrupção, número de interrupções são menores e quando a gente olha, por exemplo, uma empresa modelo sendo referenciada por um número finito de ligações dos consumidores para aquela empresa a uma determinada tarifa, a gente está olhando para quanto mais eficiente for esta empresa, quanto mais robusto for o seu sistema de investimento para mitigar interrupções, maior ganho



estas companhias podem ter. Então óbvio que nós vemos aqui e olha nossa posição no mapa das distribuidoras na região Sudeste e Sul, a gente vai ver que o consolidador natural dessas operações é a CPFL, então nós ainda vimos, entendemos que este processo se inicia agora pela conclusão dos processos de revisão tarifária onde se vai poder ter cada uma dessas operações em maior realidade e condições de precificação. Eu diria ainda que na questão do gás este mercado tem praticamente no Brasil 2 ou 3 players de grande porte em operações que tenham a característica de sinergia como nossa semi-operação de distribuição, um deles que é a Comgás e' sabido do mercado, nós temos uma participação prioritária no ativo quase 4%, mas eu diria que não é a nossa prioridade neste momento dada as oportunidades ainda existentes no setor elétrico.

Emerson: Ótimo, muito obrigado.

Operadora: Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1. O senhor Felipe Leal da Merrill Lynch gostaria de fazer uma pergunta.

Felipe: Bom dia, eu queria saber se você podia falar um pouco sobre as suas expectativas de participação das distribuidoras do grupo da CPFL como compradoras de energia no leilão de energia existente agora em Dezembro?

Wilson: Eu vou passar para o Marco Antonio Siqueira para ele fazer essas referências.

Marco: Nós já enviamos no dia 30 de Setembro os montantes que serão base da nossa contratação, as nossas necessidades para o leilão. Consideramos aqui, a nossa estratégia foi buscar evitar qualquer tipo de perda nos repasses desse custo de energia para os consumidores finais e acreditamos que nada se alterou de lá para cá, a gente acredita que essas contratações garantirão os lastros necessários ao atendimento das distribuidoras nos próximos cinco anos.

Felipe: Ta' certo, obrigado.

Wilson: Só para poder destacar Felipe, nós somos, até pela estratégia inicial do grupo, os menores compradores desta equipe, o lastro que nós temos já de operações anteriores que garantiram modicidade nos nossos mercados, produzem naturalmente a rentabilidade na nossa comercializadora mas é sem dúvida



nenhuma um dos principais instrumentos de retenção do nosso mercado, a gente olha as operações especialmente em Paulista e Piratininga no Estado de São Paulo resultado mais dinâmico no que diz respeito a movimento de consumidores livres, quando você compara com os nossos peers do Estado, você vai verificar um comportamento atípico, as pessoas poderiam perguntar porque que a CPFL consegue reter o seu mercado e ainda avançar no mercado de outras através da comercializadora e as outras distribuidoras estão perdendo tanto mercado. E a razão é certamente uma estratégia que foi desenhada dois anos atrás, muito bem sucedida, que envolveu compras antecipadas e não nos expõe ao futuro deste mercado.

Operadora: Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1. O senhor Renato Pinto do Bradesco gostaria de fazer uma pergunta.

Renato: Bom dia, eu queria fazer uma pergunta com relação a comercializadora, hoje ela representa mais ou menos 10% do EBITDA da empresa e eu queria saber com o mercado de energia mudando com os preços de energia subindo, se essa tendência seria da comercializadora ser menos importante no futuro?

Wilson: Como eu falei, a comercializadora tem operações de longo prazo, operações da comercializadora com as distribuidoras do grupo são operações de longo prazo, prazo superior a 10 anos, e 70% do resultado dela está relacionado naturalmente a essa operação, operação regulada todos os contratos são contratos homologados pela ANEEL, obvio que nós estamos vivendo um momento, que sobre os outros 30%, um momento de dinamismo no mercado no que diz respeito ao atendimento dos consumidores livres, eu diria que este momentum ainda se estende por alguns anos, só para lembrar vocês, o mercado livre de energia, nós temos a constituição das definições dos consumidores potencialmente livres ele pode mais do que duplicar ao longo dos próximos anos, depende naturalmente da opção dos consumidores nessa direção, mas eu diria que ainda existem grandes oportunidades que talvez os leilões de preço que tem sido explicitados na comparação especialmente com os preços regulados apresentem ainda importantes oportunidades entre os consumidores. Eu diria que ao longo deste período, pela nossa característica e o nosso posicionamento temos que ser o maior comprador desta indústria, ainda é muito positivo e ainda apresenta perspectivas de crescimento e eu procurei mostrar na apresentação de um ano para o outro em uma comparação trimestral você triplica ou quase quadruplica as suas vendas e elas impactam positivamente nos seus resultados de vendas reguladas. Eu diria que este evento certamente ao longo dos próximos 2 ou 3 anos é relevante, pode ter uma participação nos nossos resultados, mas a nossa operação de comercializadora é uma operação que primeiro travou



operações, acho que isso é importante para o mercado brasileiro, seja no incentivo que demos a co-geração de biomassa condições muito positivas tanto para a Companhia e seus consumidores e para os co-geradores por conta de PPA fornecido para a companhia de longo prazo, profissionalizando esta indústria, eu diria assim, dando resultados de longo prazo para esta indústria, caracterizando exatamente como uma fonte importante de energia. Mas não só ela também a energia térmica de projetos da Petrobras e tudo isso é importante para o Brasil para dar maior segurança nos suprimentos, acho que esse foi o grande interesse, então nós conseguimos fazer por esta via de contratos de longo prazo uma operação que é robusta para os dois lados: robusta para nossas distribuidoras porque ela incorpora a modicidade e robusta para a comercializadora porque ela não é uma comercializadora com aquela característica de trading que nós tivemos no passado, e felizmente não no Brasil, porque ela não é uma operação de volatilidade.

Renato: Tá ok, obrigado.

Operadora: O senhor Pedro Batista do Banco Pactual gostaria de fazer uma pergunta.

Pedro: Eu tenho mais duas perguntas aqui, a primeira com relação a estrutura de capital da empresa, sem duvida a CPFL é uma grande geradora de caixa e que tem muita oportunidade de consolidação daqui pra frente, então olhando essa oportunidade de re-investimento que a Companhia tem tanto em aquisições mas como em novos projetos dentro do setor elétrico que nível de alavancagem financeira a empresa hoje entende como a estrutura ótima de capital, em termos de, por exemplo, dívida líquida x EBITDA ou cobertura de juros? E uma outra pergunta é com relação a CAPEX da empresa vocês mostram aquele shaft no slide número 14, um CAPEX de geração de 125 milhões em 2008, eu não sei se tem projeto de construção em 2008, se a gente fosse trabalhar com CAPEX de manutenção, qual seria o nível de CAPEX-manutenção a partir de 2009, quando você já estaria com os projetos atuais concluídos?

Wilson: Eu vou te dizer de uma forma bem geral, depois o Filippo pode me complementar aqui, nós trabalhamos com um CAP de 65/35 aqui 67/33, que é basicamente a estrutura de capital de Geração, então o sinalizador, e eu diria que a gente caminha para alguma coisa mais para esse nível por conta das possibilidades da atratividade deste segmento, muito embora o floor disso aqui tem que ser naturalmente a estrutura mais conservadora que é a estrutura das nossas distribuidoras e até por conta da determinação regulatória em cima de



base de remuneração que coloca como estrutura de capital prudente essa de 50/50. Nós entendemos que na cobertura de dívida livre sobre EBITDA ela tem que ficar realmente com um CAP de 2,4x, é natural que a gente caminhe então dentro deste intervalo 50/50 - 65/35, acho que esse é o principal alinhamento. Quando você olha o CAPEX da Companhia, obvio que eu estou colocando agora o CAPEX em cima dos projetos que estão contratados, mas naturalmente para que a gente mantenha essa estrutura dentro deste intervalo nós temos que utilizar este espaço de alavancagem que o nosso balanço permite dentro destes intervalo, se nós mantivermos a incorporação dos nossos projetos nós teremos que fazer processos de redução de capital e entregar esse dinheiro para os acionistas. Nós não vamos ficar com esse dinheiro, mas nós entendemos que é possível olhando uma estrutura target de expansão em geração da Companhia teria que ser participar de projetos anualmente que acrescentassem de 200 a 300 MW em termos de geração ao nosso sistema para que a gente pudesse participar de empreendimentos que tivessem essa agregação e isso faria com que a gente pudesse utilizar adequadamente o balanço da Companhia para utilizar essas estruturas com 65/35 mais para esse lado do que de distribuição e com isso ter uma estrutura ótima de capital, ou seja, um WACC baixo para estar descontando esses lucros e valorizando nossa empresa o nosso equity e por conseguinte a nossa dívida.

Filipo: Só para complementar a estrutura ótima de capital, trabalhando nessa faixa entre os 50/50 desse regulatório e 65/35 obviamente que em função da própria característica da Companhia e dos projetos intensos de capital consegue alcançar linhas de longo prazo e custos bastante atrativos, então a medida que você tem opção disso você pode alavancar um pouco mais, da mesma forma como você tem uma geração de caixa e disponibilidade de poder pagar as dívidas mais caras hoje existentes também você pode desalavancar um pouco para você poder economizar e reduzir as suas despesas financeiras, e também outra informação como já anunciamos recentemente que durante o IPO o nosso CAP para dívida líquida EBITDA é na faixa de 2,5x.

Wilson: É importante também só para complementar qual é a vantagem do processo de você avançar em geração além de você ter uma trava o produto PPA que vai ser conhecido pelo modelo por ser uma remuneração do capital próprio importante, inferior a 15%, o que é fundamental, é você ter acesso a linhas de longo prazo no BNDES as condições são muito positivas travadas em TJLP no spread que o banco tem praticado, no claro incentivo a crescimento de infraestrutura.



Filipo: Pedro ficou faltando só uma informação, nosso nível de cobertura de juros hoje está na faixa de 1,30 que a gente está praticando hoje.

Pedro: Com relação ao CAPEX de manutenção na geração...

Wilson: Então, o CAPEX de manutenção na geração, quando a gente olhar alguma coisa na casa de 200 a 300MW de manutenção você diz dos empreendimentos atuais ou do que a gente possa vir a fazer?

Pedro: Não, estou me referindo aos empreendimentos atuais, se você parasse a expansão dos projetos hoje a partir de 2009 você teria uma queda no CAPEX de geração, como você mostrou na apresentação, então só para ter uma idéia que nível de CAPEX de manutenção a gente pode trabalhar dos projetos existentes?

Wilson: Eu diria que ficaria, deixa eu fazer uma conta aqui, ficaria com certeza inferior a R\$20 milhões anuais.

Pedro: Perfeito Wilson, ta' ótimo, obrigado.

Operadora: Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1. Esta será a última instrução, lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1.

Não havendo mais perguntas gostaria de passar a palavra ao palestrante para as considerações finais.

Wilson: Novamente eu queria agradecer a participação de cada um de vocês nessa conferência, nossa primeira conferência de resultados, reafirmar a nossa confiança no desenvolvimento do setor elétrico no Brasil a partir especialmente da retomada do processo de crescimento econômico e especialmente nas regiões que nós estamos atuando com as nossas distribuidoras. A nossa confiança nos investimentos que estamos fazendo em geração já com os primeiros frutos sendo obtidos aqui já no próximo trimestre, então eu espero estar aqui com vocês já falando da nossa inauguração da usina de Monte Claro, espero que a gente possa estar falando também de uma perspectiva positiva em relação a esse financiamento de Foz do Chapecó, eu não tenho dúvida nenhuma, pela atitude que a Companhia tomou em relação a esse seu primeiro ITR praticamente anterior ao processo de capitalização, um enorme compromisso da Companhia com Governança Corporativa e com transparência. A gente quer naturalmente ter esse



balanço como um exemplo daquilo que tem que ser praticado, daquilo que será praticado pela nossa Companhia sempre, um processo de transparência, a Companhia tem resultados que podem ter pela característica do modelo CPFL Energia e essa distribuição (entre) Geração, Distribuição e Comercialização, permite naturalmente processo de modulação desses resultados. Mas o que é fundamental é a transparência, é colocar com clareza esses (resultados) e especialmente porque o grupo tem uma perspectiva de crescimento importante e nós queremos crescer com o mercado, daí este compromisso inalienável da nossa Companhia no que diz respeito a práticas avançadas de Governança Corporativa e de transparência com o mercado, de accountability que nós entendemos ser fundamental para que esta parceria seja, de fato, duradoura. Nós entramos em parceria com o mercado para continuar crescendo com o Brasil e partir das capacitações desenvolvidas nesse grupo. Muito obrigado.

Operadora: O conference call da CPFL está encerrado, agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.