



**Conference Call  
CPFL Energia  
Resultados do Quarto Trimestre de 2017  
28 de março de 2018**

**Operadora:** Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência dos Resultados do Quarto Trimestre de 2017 da CPFL ENERGIA.

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

A apresentação para “*download*” poderá ser encontrada no site de Relações com Investidores da CPFL ENERGIA, no endereço: [www.cpfl.com.br/ri](http://www.cpfl.com.br/ri)

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

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

Agora gostaríamos de passar a palavra ao **Sr. Andre Dorf**. Por favor, **Sr. Andre**, pode prosseguir.

**Sr. Andre:** Obrigado, bem-vindo a todos a mais essa teleconferência de resultados. Hoje nós vamos tratar dos resultados do quarto trimestre de 2017 e os números fechados do ano também. Então, como de costume, a gente tem uma breve apresentação aqui e depois vamos estar à disposição para perguntas e questionamentos de todos.

Começando então pelo slide 3, aqui nós temos os destaques de 2017. Primeiro destaque relativo à carga medida nas nossas áreas de concessão, aqui excluindo-se a RGE Sul pelo fato de ter sido integrada ao grupo em novembro de 2016, então, para tornar a comparação justa, a gente excluiu desta análise. Então a nossa carga medida na área de concessão cresceu 2,2% ao longo de 2017, nós vamos ver mais detalhes sobre isso ao longo da apresentação.

Bem, todos acompanharam, nós tivemos um ano movimentado aqui na CPFL, tivemos uma transição societária, tivemos alguns movimentos organizacionais ligados à integração da RGE Sul, agrupamento de concessões, mas, mesmo assim, nossa equipe ficou bastante focada nos aspectos operacionais e na entrega dos resultados ao longo do ano. Então, como resultado disso, a gente teve um incremento de quase 40% na Receita Operacional Líquida e de quase 18% no EBITDA no período.

Foi um ano bastante intenso também na parte de investimentos. Só no quarto trimestre foram quase R\$ 700 milhões e mais de R\$ 2.600 milhões ao longo de 2017. Esse foi o investimento recorde da companhia, na história da companhia.

Bem, a nossa dívida líquida permaneceu comportada, seguimos com a mesma disciplina financeira e apresentamos então no final do ano 3,2 vezes o EBITDA como indicador de alavancagem, então seguimos na trajetória de desalavancagem da companhia.

Tivemos, como eu mencionei, a integração da RGE Sul, empresa adquirida em 2016, então, do ponto de vista de sistemas, equipes, práticas operacionais, a companhia já está totalmente integrada ao grupo CPFL.

Item seguinte aqui, o agrupamento das concessões, nós agrupamos 5 concessões com a permissão da ANEEL e agora temos uma única concessão chamada CPFL Santa Cruz. Isso traz benefícios operacionais e traz ganho de eficiência para o grupo.

Tivemos também ao longo do quarto trimestre a oferta pública para aquisição de ações, a oferta de *Tag Along* da CPFL Energia, o leilão foi dia

30 de novembro, onde a State Grid então passou a deter quase 95% das ações da CPFL Energia.

E tem alguns outros temas relevantes do setor que tomaram conta da agenda do quarto trimestre, alguns deles ainda na agenda atualmente. O tema do GSF para o mercado livre. Então, esse é um tema que precisa ser resolvido, talvez a última grande questão regulatória a ser endereçada.

A privatização da Eletrobrás, aqui acho que merece destaque os 2 grandes capítulos, o da venda das 6 distribuidoras de Norte e Nordeste, e a própria democratização do capital da Eletrobrás, como tem sido discutida no Congresso.

Tivemos também discussões importantes com o regulador sobre o WACC regulatório. Uma decisão sensata, serena e equilibrada da ANEEL fez com que permanecêssemos com 8,09% de WACC, então, essa é uma conclusão desse assunto bastante positiva para todos. Todos os investidores do setor, companhias, a credibilidade do regulador, acho que todos ganharam com essa decisão.

E temos também um projeto de lei, fruto da Consulta Pública 33, que tem como objetivo modernizar o ambiente regulatório, modernizar o próprio marco regulatório do setor elétrico, levando-se em conta as recentes mudanças ligadas à tecnologia, geração distribuída, energias renováveis e outras mudanças sociais e tecnológicas que permeiam o setor elétrico. Então, esse é um tema bastante importante para o futuro do setor e que deverá ser discutido ao longo dos próximos meses.

Muito bem, partindo para o slide seguinte, aqui nós temos alguns destaques do trimestre e do ano, começando pelo gráfico de pizza à esquerda. Aqui a gente retrata a distribuição do EBITDA no quarto trimestre. Então, um EBITDA que totalizou quase R\$ 1,4 bilhão, nós temos aqui desse R\$ 1,4 bilhão, 49% é alocado em distribuição de energia, então, distribuição, o negócio de distribuição, foi responsável por quase metade do EBITDA do quarto trimestre, seguido aqui por geração renovável, geração convencional e comercialização e outros serviços, com 3%.

Indo para os gráficos, começando pela direita em cima, a gente percebe uma evolução bastante expressiva no EBITDA da distribuição, aqui fruto também da integração da RGE Sul, além da própria recuperação de mercado. Então, tivemos no ano um crescimento de 21% no EBITDA da distribuição, quase R\$ 400 milhões aqui.

Em geração convencional um crescimento de 8% no ano, em renováveis 23%, então se a gente somar geração convencional com renováveis temos outros quase R\$ 300 milhões de ganho de EBITDA. Então, portanto, bastante distribuído ao longo dos negócios, e em comercialização, serviços e outros, também um crescimento expressivo, superior a 17% ano contra ano.

Então, a mensagem aqui desse slide é que tivemos melhorias operacionais, recuperação de mercado e ganho de EBITDA em todos os negócios da companhia. Não foi uma recuperação nem um ganho de EBITDA pontual em um ou outro negócio.

A página número 5, página seguinte, a gente trata um pouco do comportamento do mercado em distribuição de energia. Então, começando pelo quadro aqui qualitativo, a gente tem um aumento nas vendas na área de concessão de 8,7% no trimestre, mas muito influenciado pela integração da RGE Sul. Excluindo a RGE Sul, esse crescimento seria (ou foi) de 4,8%, também é um crescimento bastante interessante.

E tivemos... seguimos na trajetória de melhoria nas perdas técnicas e não técnicas da companhia. Tivemos aqui 8,81% de perdas no quarto trimestre, um índice relativamente melhor do que nos trimestres anteriores.

Bem, olhando para o gráfico de colunas à direita, a gente tem aqui a carga medida na área de concessão sem a RGE Sul. Então, a carga cresceu 5,4%.

Se a gente passar agora para o gráfico do meio embaixo, a gente vê as vendas nesse mesmo período e também sem RGE Sul, então as vendas comparadas aqui com o indicador bem próximo à carga verificada na área de concessão, então 4,8%. E no gráfico à direita, aqui a gente percebe que todas as classes de consumo apresentaram recuperação e crescimento ao longo do período.

Eu destacaria aqui a classe industrial, com crescimento de 5,6%, e a classe industrial é o motor da economia. Então a gente percebe aqui uma grande recuperação no quarto trimestre.

Bem, na página 6 a gente trata dos mesmos indicadores, mas agora para o ano de 2017. Então, começando pelo gráfico do meio (que são as vendas na área de concessão sem a área de RGE Sul), tivemos o crescimento então de 2,1% e no gráfico da direita a gente acompanha o crescimento das classes de consumo ao longo de 2017, e aqui todos eles

também apresentando recuperação depois de alguns anos de queda. Então, a gente aqui também com destaque no residencial e industrial.

O gráfico de pizza em baixo, à esquerda, mostra o nosso perfil do mercado, então a quebra aqui, a distribuição das nossas vendas no ano de 2017. O industrial, segmento industrial respondeu por quase 40% do nosso mercado, seguido pelo residencial, com quase 30%, comercial e demais segmentos, como rural e prefeituras e demais classes aqui.

No diagrama à direita a gente compara aqui a nossa performance em relação a outras regiões. Então, se a gente olhar os números, tivemos 2,1% de venda nas nossas áreas de concessão *versus* as vendas no Brasil como um todo, que cresceram 0,8%, portanto, nossa região apresentou melhor performance.

Com relação à comparação com o Sudeste, tivemos os mesmos 2,1% contra 0,3%, e as nossas operações no Rio Grande do Sul 2,6% em comparação com 3% da região Sul.

A página seguinte, slide número 7, aqui a gente mostra um pouco o comportamento da inadimplência e PDD, então a evolução da nossa provisão para devedores duvidosos como percentual da receita bruta seguiu na trajetória de queda. Se a gente observar o gráfico em cima, nós tivemos um pico no segundo trimestre de 2016, onde a gente apresentou um indicador de 0,9% da receita bruta, e agora no último trimestre do ano passado, 0,57%, portanto, retornando à média histórica desse indicador.

Obviamente isso aqui não saiu de graça, a companhia tem feito um esforço enorme operacional e financeiro nas ações de combate à inadimplência, combate à fraude.

Então, se a gente observar o gráfico de barras aqui da direita em baixo, as nossas ações de cobrança, uma das ações de cobrança é o corte de energia, e nós ainda tivemos um número muito acima do desejável para esse tipo de atividade. Tivemos 400 mil cortes no trimestre, 407 mil cortes no trimestre, e seguimos com isso ao longo deste primeiro trimestre de 2018 também. Então, aqui não há frescor quanto às ações de cobrança por hora.

No gráfico à esquerda a gente vê o total de contas em atraso, acima de 90 dias como percentual da receita. Então, também apresentando melhoria e retornando a patamares históricos.

Muito bem, na página seguinte a gente mostra alguns indicadores ligados ao negócio de geração. O GSF registrado em 2017 (e aqui eu mencionei que o GSF permanece ainda com uma questão a ser resolvida, principalmente o do mercado livre), mas fato é que tivemos um GSF alto em 2017, de quase 21%.

Tivemos também um ano desafiador para geração eólica, menos 11% em relação à P50. Aqui no nosso caso tivemos dois fatores preponderantes para esse resultado: Primeiro uma velocidade de vento abaixo da esperada em algumas das nossas regiões; e, segundo, uma indisponibilidade em alguns equipamentos devido a uma substituição de um fornecedor relevante das atividades de operação e manutenção de determinados parques eólicos.

Então, essa substituição acarretou em uma indisponibilidade de algumas máquinas, também contribuindo para esse resultado negativo em geração eólica.

No gráfico abaixo a gente vê a evolução do PLD, de novo faço a mesma constatação que nos *calls* anteriores, uma alta volatilidade do PLD, e essa volatilidade segue em 2018, especialmente nos últimos dias temos tido bastante volatilidade.

A capacidade instalada, no gráfico da direita, teve um ligeiro aumento aqui, principalmente pelo incremento em geração renovável, e nos gráficos abaixo a gente mostra o nível dos reservatórios. Isso foi um tema bastante crítico no segundo semestre do ano passado, mas tivemos uma recuperação dos índices pluviométricos nos últimos meses.

A mensagem aqui é que hoje estamos com acima de 40% do nível médio de reservatório no sistema interligado nacional, ainda abaixo da média histórica de cerca de 60%, mas já acima dos principais anos críticos dessa década. Então, uma recuperação aqui, ele deixou de ser um tema crítico do ponto de vista de abastecimento no curto prazo.

Muito bem. Nas páginas seguintes a gente trata então dos resultados, eu passo a palavra para o Gustavo Estrella, o CFO do grupo.

**Sr. Gustavo:** Então, estou aqui na página 9, a gente demonstra aqui os resultados do quarto trimestre de 2017. Então, de maneira geral, os resultados bastante positivos, seja na linha da operação, seja na linha de EBITDA, com crescimento de 36%, atingindo aqui R\$ 1.366 milhões. Aqui também na última linha, na linha do lucro líquido, com um incremento de

262% de aumento em relação a 2016, atingindo aí um lucro de R\$ 498 milhões.

Quando a gente vê aqui dos principais efeitos aqui separados por cada negócio do grupo, então a gente começa aqui com a distribuição, que tem a maior variação, de R\$ 296 milhões, a gente começa aqui com o maior efeito, que é o efeito exatamente do crescimento de mercado, então a gente já vê um mercado rodando num crescimento superior a 4%, e também o efeito dos reajustes tarifários das companhias ao longo do ano. Isso aqui trouxe para a gente então um incremento do resultado em R\$ 118 milhões.

Temos também o efeito da consolidação da RGE Sul. A gente adquiriu a companhia em novembro de 2016, a gente passa então nesse trimestre a ter uma consolidação *full* dos 3 meses do trimestre, trazendo aqui um efeito positivo de R\$ 83 milhões.

Tivemos também o reconhecimento do laudo de avaliação da base de remuneração da CPFL Paulista. Isso aqui trouxe um efeito confirmado agora no começo desse ano, retroagida a dezembro de 2017, um efeito positivo de R\$ 63 milhões no resultado da CPFL Paulista, e também uma variação aqui basicamente de indicador de inflação em cima do ativo financeiro da concessão, aquela correção indexada ao IPCA. Nós tivemos um IPCA para o trimestre de 2017 maior do que o trimestre de 2016, portanto, um reflexo positivo de R\$ 56 milhões no resultado do grupo.

Na linha contrária, um efeito da evolução no crescimento das despesas operacionais da companhia, de R\$ 89 milhões. Aqui basicamente um efeito também de inflação pelo reajuste dos contratos e também dos acordos coletivos para as despesas ligadas a pessoal, com crescimento de R\$ 20 milhões.

Reconhecemos também uma provisão de contingências basicamente trabalhistas em R\$ 30 milhões agora no final do ano, em dezembro de 2017, algum *carry over* de manutenção de máquinas e linhas vindos de anos anteriores que realizamos aqui ao longo de todo o ano de 2017, que nesse trimestre impacta em R\$ 15 milhões no resultado do grupo.

Despesas de pessoal com crescimento de R\$ 3 milhões, aqui basicamente são alguns desligamentos que fizemos em 2017, obviamente com um reflexo positivo de redução de custo de pessoal a partir de 2018. E também um processo muito atrelado ao processo das revisões tarifárias, aqui basicamente um incremento do nosso Capex, como o Andre comentou, é o maior Capex da história da companhia, isso aqui traz

atrelado uma baixa de ativos, ativos ainda em operação, nesse trimestre com impacto de R\$ 6 milhões.

Passando aqui para geração renovável, então uma variação positiva de R\$ 85 milhões, então a gente teve basicamente em 2016 uma provisão, basicamente uma baixa em 2016, que não tivemos em 2017. Essa baixa, essa variação então ela é positiva em R\$ 48 milhões. E obviamente também a entrada em operação dos parques do ACL, dos nossos parques eólicos, com incremento de R\$ 27 milhões no resultado do quarto trimestre.

Em geração convencional, aqui é basicamente um efeito, diria, sazonal nesse trimestre, do GSF, né, a gente tem pouca exposição ao GSF em nossos resultados. Nós tivemos neste trimestre especificamente uma variação negativa de R\$ 25 milhões. Quando a gente vai para a variação do ano, de 2016 contra 2017, essa variação ela é praticamente inexistente.

Complementando aqui então no resultado da última linha, no resultado do lucro líquido, a gente tem um efeito positivo do resultado financeiro, aqui bastante influenciado pela redução na taxa de juros, que trouxe para a gente uma redução de despesa financeira de R\$ 184 milhões nesse quarto trimestre.

Em contraponto a isso, a gente também tem a consolidação dos resultados da RGE Sul, na comparação esse trimestre também trouxe um efeito positivo aqui também em variação de taxa de juros positiva em R\$ 20 milhões, mas obviamente com o aumento do endividamento pela aquisição da companhia, o que trouxe uma despesa financeira adicional de R\$ 34 milhões.

Bom, passando aqui para o slide 10, e agora falando do resultado do ano de 2017, aqui também na mesma linha do resultado do quarto trimestre, também um resultado bastante positivo, né, com crescimento de quase 18% na linha do EBITDA e 41% na linha do lucro líquido.

Entre os principais destaques aqui então, na linha do EBITDA a gente tem aqui na distribuição uma variação de R\$ 390 milhões. A grande variação aqui é exatamente o efeito positivo da RGE Sul, aqui uma variação de quase R\$ 300 milhões no ano de 2017 contra 2016, obviamente em 2016 a gente tinha só 2 meses de EBITDA dessa companhia e temos agora 12 meses, mas aqui cabe destacar o incremento de resultado dessa companhia quando a gente olha um ano fechado de 2016 contra o ano de 2017, na mesma base de 12 meses, a gente fecha então a RGE Sul com um EBITDA de R\$ 335 milhões.



Temos também o efeito bastante positivo aqui menos pelo crescimento de mercado, a gente tem no ano um crescimento de mercado na faixa de 2%, mas um aumento expressivo pelos repasses de reajustes tarifários ao longo do ano de 2017, né, o que trouxe aqui, como efeito combinado, o crescimento de R\$ 256 milhões no nosso resultado.

A variação cambial de Itaipu, que é uma variação que se anula do resultado na última linha, mais um efeito aqui no EBITDA positivo em R\$ 36 milhões, que a gente devolve isso no resultado financeiro.

A PDD também, acho que Andre mostrou aqui, quer dizer, há uma evolução importante no programa de combate à inadimplência do grupo, então uma redução na nossa PDD em R\$ 36 milhões em relação a 2016, o que acho que é bastante positivo.

Um efeito também de entidade de previdência privada de R\$ 29 milhões, aqui basicamente por variação de taxa de juros nos nossos planos de previdência, que traz uma perda para a companhia mais pela redução de taxa de juros. E a variação do PMSO, com R\$ 228 milhões de variação de PMSO, praticamente a metade delas é explicada pela simples correção de base de preço, seja por inflação, seja por acordo coletivo, com R\$ 96 milhões.

Alguns itens específicos aqui, a manutenção de máquinas e linhas e rede com R\$ 32 milhões, aqui basicamente esse *carry over* de anos anteriores com postergação de manutenção que fizemos agora em 2017, então traz aí um acréscimo de R\$ 32 milhões em despesas de manutenção.

Despesas legais e judiciais com R\$ 24 milhões, já comentei, é a provisão de dezembro de 2017, basicamente de algumas ações coletivas trabalhistas que reconhecemos no final do ano.

Perda com a... basicamente aqui é a baixa de ativos, aqui de novo, é o efeito do incremento do CAPEX ao longo de 2017 e a preparação das companhias para o processo de revisão tarifária que acontece agora no ano de 2018, isso aqui traz um reflexo de baixa de ativos em operação de R\$ 22 milhões.

Despesas de pessoal com R\$ 18 milhões, aqui basicamente é o programa de alguns desligamentos que fizemos e o custo com desligamento, de novo, que traz um reflexo positivo no resultado do grupo a partir de 2018. E aqui o reforço de ações de cobrança, quer dizer, aquele reflexo da redução da inadimplência ela continua demandando ações de cobrança,

que obviamente traz um reflexo de aumento de Opex, aqui com R\$ 9 milhões no ano de 2019.

Passando aqui para a geração renovável, uma variação positiva de R\$ 228 milhões, o grande impacto aqui é a entrada em operação agora já em regime de 12 meses em 2017, exatamente dos parques que entraram no final do ano de 2016, com reflexo de resultado de R\$ 179 milhões no ano passado. Temos também reajuste de preços, aqui basicamente é o repasse de inflação, em geral o IPCA, nos nossos contratos de venda de energia, com R\$ 70 milhões.

Penalidades, isso aqui é uma penalidade paga pela CPFL Renováveis no ano de 2016 que não se verificou em 2017, era uma penalidade pontual de 2016, então traz aqui na comparação um impacto positivo de resultado de R\$ 53 milhões. Tivemos aqui também, o Andre também demonstrou isso, quer dizer, uma menor geração das nossas usinas eólicas, quase 11% abaixo da curva da P50, isso aqui traz para a gente um impacto negativo de R\$ 32 milhões no resultado de 2017.

Tivemos também menor geração com as nossas usinas térmicas aqui, basicamente com geração a biomassa, com reflexo de R\$ 20 milhões nos resultados, e aqui, no caso da CPFL Renováveis, temos alguma exposição de GSF em função das nossas PCHs, o que trouxe para a gente um impacto de resultado de R\$ 18 milhões.

Em geração convencional, uma variação positiva de R\$ 89 milhões, aqui basicamente por reajuste de contrato também pelo reajuste de IPCA e aqui no caso alguns contratos ao IGP-M com R\$ 39 milhões de reflexo no resultado.

A nossa atualização financeira do uso do bem público com R\$ 30 milhões, aqui também é basicamente variação de inflação. Tivemos uma inflação menor em 2017 em relação a 2016, então se tem uma correção menor do uso do bem público, portanto, gera um efeito positivo do resultado de R\$ 30 milhões.

E a performance da Epasa. Epasa é a nossa térmica a óleo, uma térmica que teve um despacho superior em 2017 em relação a 2016. Como ela gera uma margem positiva, quanto mais geração temos, mais resultado fazemos, portanto, um impacto aqui no ano de R\$ 25 milhões.

Na comercialização, uma variação de R\$ 31 milhões positiva, né, aqui basicamente a combinação de dois fatores: O primeiro é o incremento de preço e volume nos contratos da nossa comercializadora, o que traz um

reflexo de R\$ 70 milhões no resultado; parcialmente compensado pela penalidade que recebemos em 2016 e não recebemos em 2017 da CPFL Renováveis, com impacto na variação de R\$ 57 milhões.

Passando aqui para o lucro líquido, então uma variação no resultado financeiro de R\$ 34 milhões negativo, o grande impacto aqui é de fato a redução da taxa de juros, o que traz um efeito positivo no resultado de R\$ 365 milhões, que ele é basicamente compensado pelo resultado da RGE Sul, né, uma variação nas dívidas da companhia de R\$ 74 milhões na despesa financeira, e obviamente as dívidas de aquisição que trazem uma despesa financeira adicional em R\$ 186 milhões.

Tivemos também uma variação no nosso derivativo, que é basicamente um derivativo que *swapa* a nossa posição em moeda estrangeira de alguns contratos de venda de energia que temos, tínhamos aqui uma variação de R\$ 49 milhões a menor. Lembrando que aqui são dois efeitos positivos: A gente tem em 2016 um resultado desse derivativo de R\$ 68 milhões; e agora também positivo de R\$ 19 milhões, quer dizer, a variação é negativa em R\$ 49 milhões.

Um efeito também importante no nosso resultado financeiro é a redução da receita de parcelamento de débito com consumidores em R\$ 36 milhões. Aqui basicamente fruto da queda da taxa de juros, novamente a gente tem juros menores sendo cobrados também dos nossos clientes.

E aqui a variação cambial de Itaipu, um reflexo neutro com R\$ 36 milhões de resultado financeiro.

Passando aqui para o slide 11. Então, a gente tem aqui o nosso endividamento, acho que o Andre também comentou, quer dizer, a gente fecha o ano com uma dívida líquida de R\$ 14,5 bilhões, com uma alavancagem numa trajetória claramente de queda de 3,2 vezes dívida EBITDA, quer dizer, com uma folga bastante importante em relação ao nosso *covenant* de 3,75, fechando aqui com EBITDA ajustado de R\$ 4,5 bilhões.

Importante ver aqui na curva de custo de dívida, né, é claramente uma correlação muito grande com a queda do CDI, né, o CDI é mais de 2/3 da dívida da companhia é indexada ao CDI, então a gente tem aqui uma tendência muito clara de queda de taxa de juros, obviamente queda do nosso custo de dívida também. Uma queda que deve continuar ao longo do ano de 2018.

Já passando aqui para o slide 12, aqui basicamente falando da nossa posição de liquidez da companhia, né, então a gente fecha aqui o ano de 2017 com um caixa de R\$ 2,9 bilhões. Quando a gente olha aqui os nossos vencimentos de dívida de curto prazo, a gente tem, além do caixa fechado no ano passado, uma captação de R\$ 2,8 bilhões realizada pela companhia no começo do ano, em janeiro de 2018, portanto, uma situação bastante confortável aqui com caixa suficiente para cobrir todos os nossos vencimentos de curto prazo, né.

A gente já está fazendo, como de costume, já o trabalho de rolagem das dívidas de 2019 e 2020, né, lembrando que aqui com o nosso prazo médio de 2,6 anos a gente sempre vai ter uma concentração de vencimentos de curto prazo, o que demanda da gente uma antecipação e rolagem antecipada desses vencimentos para evitar qualquer tipo de concentração e algum risco de liquidez para a companhia.

Passando aqui para o slide 13, a gente hoje tem na CPFL Renováveis a nossa PCH Boa Vista em construção, um projeto totalmente dentro do cronograma, com previsão de entrada em operação para 2020. A novidade aqui é a contratação do financiamento já assinado com o BNDES, então um processo aí sem nenhum tipo de surpresa, aqui uma expectativa de entrada em operação dentro do prazo acordado.

Na página 14, a gente demonstra aqui o nosso plano de investimento até 2022. Então, o plano de novo aqui sai do nosso recorde de investimento em 2017 com R\$ 2,6 bilhões, ele preserva um volume bastante elevado de investimento, especialmente no segmento de distribuição, né, a gente vê aqui que o investimento ele se mantém ali no patamar de R\$ 1,8 a R\$ 2,2 bilhões por ano de investimento, o que totaliza aqui, para o grupo, um investimento total em 5 anos de R\$ 10,4 bilhões, né. Então, isso daqui acho que realmente é o nosso desafio de preservar, enfim, o investimento da companhia em patamares bastante elevados.

E por último, aqui no slide 15, então, também como o Andre comentou, a gente fez então o grupamento das nossas 5 distribuidoras no finalzinho do ano passado, né. Então, agora a CPFL Santa Cruz passa a ser somente um CNPJ e somente uma concessão, o que provavelmente traz alguns ganhos de sinergia e de operação para a CPFL.

Então, aqui os grandes números da companhia, uma companhia com quase 450 mil clientes, com 2.800 GWh de vendas na área de concessão, e uma área de concessão de praticamente 21 mil km<sup>2</sup>, é mais ou menos 1/3 da área de concessão da CPFL Paulista, que é a nossa maior distribuidora.

**Sr. Andre:** Bem, com isso, então a gente devolve a palavra para o coordenador do *call* para a sessão de perguntas e respostas.

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

**Operadora:** Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco (\*) um (1). Para retirar a sua pergunta da lista, digitem \*2.

Novamente, para fazer uma pergunta, favor digitar asterisco, um (\*1).

Senhoras e senhores, para fazer uma pergunta, por favor digitem asterisco, um (\*1).

Temos uma pergunta de Giuliano Ajeje, Claritas.

**Sr. Giuliano:** Olá a todos, olá Andre, Gustavo. Na verdade, são 3 perguntas, a primeira delas só entender um pouco o crescimento das perdas não técnicas na RGE Sul. Então, se isso acaba virando uma tendência de alta, o quê que vocês estão fazendo para reduzir? Essa é a primeira pergunta.

A segunda, entender um pouco a evolução do Opex. Nós vimos aí acho que esse ano de 2017 com crescimento e queria entender um pouco como é que vocês devem tratar essas linhas agora ao longo de 2018.

E por último, ver como é que vocês estão vendo o crescimento de volume nesse primeiro trimestre de 2018? Essas são as perguntas.

**Sr. Gustavo:** Olá Giuliano, só falando aqui um pouquinho do nosso Opex, quer dizer, então, a nossa leitura que tivemos alguns efeitos, dos não recorrentes, que impactaram aqui o nosso Opex em 2017, tirando aqui obviamente o efeito de inflação, que isso aqui é um efeito recorrente e realmente teremos aqui repasses menores aí ao longo ou a partir de 2018.

Eu acho que aqui talvez seja importante a gente colocar que a gente hoje está iniciando um novo ciclo, o nosso processo de orçamento base zero, então, só para lembrar que a gente teve a implantação do orçamento base zero na companhia em 2011, né, o OBZ ele tem um ciclo que, em geral, dura alguma coisa próximo de 5 ou 6 anos, né, então a gente sente que

agora está na hora de uma nova onda do nosso processo do OBZ, não só pelo ciclo natural desse processo, mas também pelo processo de mudança que a companhia passou ao longo dos últimos anos, né, em especial com o crescimento, enfim, novas companhias, novos projetos, etc.

Então, a gente sente que a gente está nesse momento agora, né, e acho que com uma expectativa assim muito positiva de buscar novos ganhos de produtividade e novas sinergias para que a gente impacte aí positivamente a nossa curva de Opex ao longo dos próximos anos.

Então, mas de novo, só para lembrar, quer dizer, acho que a gente tem aqui alguns efeitos pontuais e não recorrentes em 2017, mas aqui com o desafio de buscar novas ações de produtividade a partir desse ano de 2018.

Passando aqui para a sua pergunta sobre volume, né, então a gente vinha aqui com, enfim, acho que o final do ano passado acho que como a gente demonstrou aqui, quer dizer, um crescimento bastante expressivo em relação a crescimento de mercado, o crescimento aí próximo de 5%, né.

O quê que a gente tem aqui? Quer dizer, a indústria continua respondendo a um crescimento, enfim, mais ou menos no mesmo patamar do que vinha em 2017. O que a gente percebe é que aqui, especialmente no cliente de baixa tensão, é um efeito importante de temperatura, especialmente no mês de fevereiro. Então, o mês de fevereiro veio com um mês bastante frio em relação à média, então isso aqui trouxe aí uma redução de consumo em fevereiro, o que já começa a recuperar agora no mês de março. Quer dizer, março ele vem num sinal exatamente oposto, quer dizer, com um aumento da temperatura média, e, portanto, um reflexo aí bastante positivo no consumo de energia também para o cliente de baixa tensão.

**Sr. Giuliano:** Tá ok. E as despesas?

**Sr. Luís Henrique:** Giuliano. Oi. Luís Henrique, Vice-Presidente de Operações. Com relação às perdas, elas não diferenciaram muito daquilo que a gente vinha estimando no nosso orçamento. Houve um pequeno incremento dado às condições macroeconômicas do Rio Grande do Sul, em especial, e principalmente na RGE Sul, onde ela atende uma região metropolitana, ali ao entorno de Porto Alegre, onde mais sofreu essa questão da, vamos dizer assim, das questões macroeconômicas, que acaba refletindo um pouco nas perdas.

Então, nós já estamos trabalhando forte, inclusive esse primeiro ano com a RGE Sul foi um ano de integração da empresa, e agora ela passa a contar com as mesmas práticas do grupo CPFL, e a gente já está preparando todo um plano de ação com relação a essas questões das perdas para trazer para os patamares que a gente julga adequado, aumentando o número de inspeções, aumentando o número de cortes e fazendo um método de operação como nós praticamos no grupo CPFL.

**Sr. Giuliano:** Ok, perfeito.

**Operadora:** Senhoras e senhores, lembrado que para fazer perguntas basta digitar asterisco, um. Estrela, um.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao **Sr. Andre Dorf** para as considerações finais.

**Sr. Andre:** Muito bem. Tivemos um ano, como vocês puderam ver, bastante intenso aqui no grupo CPFL, tivemos a transição de acionista controlador, tivemos várias iniciativas operacionais e organizacionais, como a integração da RGE Sul, que o Giuliano destacou agora aqui também na sessão de Q&A, tivemos o agrupamento das concessões, tivemos vários redesenhos organizacionais e revisão de processos dentro da companhia, mas, mesmo assim, a gente foi capaz de manter o foco nas operações, manter o foco na gestão do dia-a-dia da companhia e entregar resultados bastante consistentes.

Ao mesmo tempo que a gente olhou para as operações e para o dia-a-dia, a gente também foi capaz de realizar o maior investimento da história da companhia. Investimento em distribuição, investimos também em geração e transmissão. Portanto, eu reforço aqui a robustez das operações e do portfólio de ativos e negócios da companhia, a gente vem crescendo e vem apresentando resultados consistentes nos diversos negócios da companhia, e essa é a ideia para esse ano de 2018 também; reforçar ainda mais o foco nas entregas, seja do ponto de vista de receita em mercado, seja do ponto de vista de custos e despesas, como o Gustavo Estrella destacou.

Então, eu queria agradecer a confiança de todos os acionistas ao longo de 2017, agradecer os colaboradores e parceiros por mais um ano aqui de bons resultados da CPFL. Obrigado, bom dia a todos.

**Operadora:** A audioconferência da CPFL Energia está encerrada.  
Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.