

Operadora:

Boa tarde, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da CPFL Energia para discussão dos resultados referentes ao 4T05. Estão presentes hoje conosco o Sr. Wilson Ferreira Jr., Presidente; José Antônio de Almeida Filippo, Vice-Presidente de Finanças e de Relações com Investidores; Miguel Abdala, Vice-Presidente de Geração; Antônio Bassalo, Diretor de Contabilidade; Vitor Fagá de Almeida, Diretor de Relações com Investidores; e Silvia Emanoele, Coordenador 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 questão 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.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela Internet, via webcast, podendo ser acessado no endereço <http://ri.cpf.com.br>, onde se encontra a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após o 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 Jr., Presidente da CPFL, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Ferreira Jr., pode prosseguir.

Wilson Ferreira Jr.:

Muito obrigado, eu queria saudar a todos, dar boa tarde, agradecer a participação dos senhores analistas e investidores na nossa conferência; dizer aos senhores que temos aqui uma apresentação de cerca de 30 slides, que cobrem os resultados comparativos do 1T06 com o 1T05. Nós faremos, então, essa apresentação, e na seqüência nos disponibilizaremos com a equipe para perguntas que possam esclarecer ainda mais os resultados.

Imediatamente, me dirijo à página 2, para dar conta da nossa agenda desse evento, vamos falar sobre os destaques e resultados deste trimestre e na seqüência vamos fazer um acompanhamento das iniciativas que a empresa tem

desenvolvido no sentido de criar valor a esse ativo, e entregá-lo a aos seus acionistas.

Então, iniciando pela página 3 e 4, temos os destaques deste trimestre; começando na página 3, os 4 principais elementos de destaque correspondem exatamente à receita bruta, que atinge R\$ 2,789 bilhões num crescimento em relação ao mesmo trimestre do ano passado de 11,6%.

Poderemos avaliar na seqüência os efeitos que determinaram esse crescimento, mas é importante salientar já nesse momento um crescimento de 29,1% no lucro operacional da empresa, medido pelo EBITDA, atingindo R\$ 654 milhões, e, na última linha, de 85% no lucro líquido, atingindo R\$ 306 milhões. Quer dizer, isso mostra uma efetividade operacional e financeira que culmina, então, com um lucro recorde em termos trimestrais de R\$ 306 milhões. Todos eles, naturalmente, devido a um movimento nesse trimestre importante de aumento de vendas de energia no mercado regulado através das distribuidoras e no mercado livre através da comercializadora, culminando numa venda crescente em 7,5%, atingindo cerca de 10 mil GW/h conforme pode ser demonstrado.

Na página 4, nós complementamos, então, os destaques desse 1T, salientando, então, as vendas na área de concessão das distribuidoras de 4,1%, nossas vendas ligadas a consumidores finais, incluindo as tarifas de uso do sistemas de distribuição; importante destacar o crescimento bastante intenso ainda nas vendas de energia ao mercado livre quando comparados o 1T05, então, um crescimento de cerca de 66%, totalizando 2419 GW/h, ou seja, praticamente ¼ das vendas totais do grupo nesta modalidade.

Destacando também no mês de abril o reajuste tarifário de duas das nossas três distribuidoras, a Paulista de 10,8%, e a RGE de 10,2%; valores muito próximos, até porque os indicadores que fazem e dão sustentação a esses reajustes, aplicando-se a formula paramétrica, são praticamente os mesmos.

Destacamos, ainda, a conclusão do processo de descruzamento societário da participação da CPFL Piratininga – eu vou detalhar esse movimento -, é óbvio complementado pela emissão das debêntures da companhia, R\$ 400 milhões, concluídos com sucesso. É um benchmark de mercado, ou seja é o custo de 104% de CDI. E, com destaque no que ocorreu no dia de ontem e nós estamos noticiando hoje, que corresponde à aquisição de todos os ativos da PSEG no Brasil, envolvendo duas de suas holdings, a IP e a PSEG Brasil, além de dois ativos operacionais ligados a essas holdings, ou seja, a participação que a PSEG detinha em RGE de 32,69%, com isso, o Grupo CPFL passa a deter 99,76% da companhia e também da PSEG Trader, uma comercializadora do grupo, que também tem operações no Brasil, no montante que vou detalhar um pouco à frente. Uma aquisição muito importante, e a gente vai ter elementos dessa aquisição durante a apresentação.

Passamos imediatamente à página 5, detalhando um pouco desse movimento do descruzamento societário. Vocês vêem no lado esquerdo, exatamente o formato da nossa estrutura societária, onde CPFL Energia detinha participação na atividade de distribuição através da CPFL Paulista, aí já integralizado todo o

movimento de migração de minoritários do ano passado, e a Paulista era a acionista principal de Piratininga, e da participação em RGE.

Esse movimento, como é de conhecimento de vocês, por conta das leis que regulam o setor elétrico, tem de ser desverticalizado, ou seja, as participações do Grupo CPFL na atividade de distribuição têm de ser exercidas diretamente. Então, nós estabelecemos um calendário submetido à ANEEL para essa desverticalização, e o primeiro passo corresponderia à desverticalização do ativo CPFL Piratininga e também de participações que a CPFL Paulista detinha em empresas do setor e não do setor, ou seja, mais 3% na participação na Comgás e cerca de 0,05% em uma participação em Energia do Brasil, essa dependendo da participação que a CPFL tinha na empresa Enersul, quando houve a conversão de Energia do Brasil, então essa conversão promoveu esse montante de recursos, de 0,05%.

Como vocês podem ver na transparência seguinte, número 6, onde já detalhamos um movimento de passagem da Piratininga diretamente na CPFL Energia, assim como de Comgás e de Energias do Brasil, esse movimento pode ser detalhado em termos de balanço na página 7. Ou seja, na página 7 nós temos o processo que foi utilizado, redução de capital de R\$ 413 milhões na conta de investimentos que a Paulista detinha então nessas três participações, Piratininga, Comgás, e Energias do Brasil. E, como pode ser observado já na página 8, este movimento envolvendo a CPFL Energia é um movimento absolutamente transparente sem alterar o patrimônio. Então, a CPFL Energia tem uma redução na sua conta de investimentos no ativo CPFL Paulista, o mesmo montante em que ela tem um acréscimo de investimento na Piratininga, Energias do Brasil, e Comgás.

Então, esse movimento inteiro correspondeu a uma redução de R\$ 413,3 milhões na Paulista, e um aumento na mesma proporção nos três outros ativos, com destaque para o ativo Piratininga. Um movimento absolutamente transparente, atendendo a regulamentos da ANEEL, e exatamente no cronograma de prazo estabelecido por aquela agência. Esse movimento vai ser complementado ao longo do ano de 2006, começo de 2007, com a redução de capital da Paulista em cima do ativo RGE, e a participação direta, então, da CPFL Energia no ativo RGE; e, agora, naturalmente, fim dessa operação de aquisição, em praticamente 100% desse ativo. Então, essa operação detalhada atendendo ao regulamento do setor e acompanhada pela ANEEL, dentro do cronograma estabelecido pela empresa e a agência.

Na página 9, a gente já vê, então, a estrutura final até esse momento, onde temos a Paulista e a Piratininga já ligadas diretamente à Energia, e, conjunto com as atividades de comercialização e geração, conforme pode ser apresentado, destacando-se o free float da companhia de 17,75% em mercado.

Bem, passamos, então, à página 10. Começando a detalhar a atividade operacional das empresas que compõem o grupo CPFL Energia. Destacando, inicialmente, as vendas totais de energia crescendo 7,5%. Destaque aqui as vendas no mercado livre, na comparação dos trimestres, com o crescimento de cerca de 66%, e na área de concessão das três distribuidoras chegando a 9723 GW/h, ou seja, um crescimento de 4,1%.

Vocês vêem nesse slide, do lado direito, um movimento dos clientes cativos, vindo de 7800 para 7543, ou seja, um decréscimo de 6,3%, que corresponde exatamente aos movimentos de clientes livres.

Na página 11, conseguimos agora a detalhar esse crescimento de vendas de energia de 7,5%. Ele é fortemente impactado pelo crescimento expressivo no mercado livre de 65% a 69%, vendas de então, a consumidores livres; e aqui é importante destacar que estamos comparando dois trimestres, o 1T05 onde a companhia detinha cerca de 50 consumidores livres, com o 1T06 onde a companhia detinha 86 clientes livres. Então, esse grande movimento se deve naturalmente a essa mutação em termos de clientes atendidos [...] foram conquistados ao longo do ano de 2005, integralizando 86.

Mas, há que se registrar isso de forma bastante relevante para o resultado da companhia o crescimento do mercado cativo na atividade residencial, comercial e rural, quer dizer, essas atividades são atividades que além de cativas os consumidores são atendidos em baixa tensão, portanto, com as maiores tarifas da companhia e cada um deles com crescimentos bastante expressivos. Se a gente for olhar principalmente a história de crescimento de vendas de energia, no período pós-acionamento. São recordes em termos de crescimento, e, obviamente, adicionando muito valor às distribuidoras do Grupo CPFL Energia.

Na página 12, nós temos um detalhamento um pouco maior, exatamente do impacto do crescimento de vendas na área de concessão; como eu falei, com os consumidores cativos, um decréscimo de 3,3%, que tem uma compensação bastante grande com o crescimento de vendas da chamada TUSD – tarifa de uso do sistema de distribuição, que cresce 41,8%. As vendas totais, então, envolvendo clientes cativos e livre na área de concessão determina, então, um crescimento de 4,1%.

Iniciamos, já na página 13, o detalhamento de resultados da CPFL Energia nesse primeiro trimestre. O primeiro deles, o crescimento do EBITDA, do lucro operacional da companhia medido pelo EBITDA, um crescimento de 29%. Esse crescimento tem origem no aumento de receita líquida, conforme pudemos destacar agora, em todos os segmentos de mercado, notadamente em distribuição e comercialização, mas um crescimento de R\$ 260 milhões que tem como o seu contraponto um custo adicional de energia e encargos, especialmente de transmissão, reduzindo um pouco essa vantagem em 52 milhões, e custos e despesas operacionais cresceram R\$ 61 milhões; aqui vale um destaque também, importante, porque tivemos nesse 1T, resultado de um programa que vimos desenvolvendo junto ao nosso quadro de pessoas um programa de demissão voluntária voltado especificamente a pessoas com idade mais avançada onde nós conseguimos fazer a substituição de 135 profissionais já em condições de acesso a programas de complementação de aposentadoria, um incentivo que nos custou R\$ 17 milhões e cujo pay back na companhia é de 18 meses; portanto, em certa de um ano e meio nós teremos o retorno desse investimento, que promoverá a redução de custos nessa mesma base de certa de R\$ 10 milhões anuais.

Então, uma aplicação importante para a companhia dentro de um programa de respeito às pessoas, e de tal maneira a gente poder também oxigenar o nosso quadro e ele se faz dessa maneira.

Destacar também a entrada em operação de Barra Grande, e da CPFL Sul, uma empresa que criamos no sul com 4 PCHs que tem aumentos de custo real na sua operação de cerca de R\$ 3 milhões, quer dizer, a diferença dos dois, de 20 para 61, corresponde exatamente aos aumentos de salário que tivemos o ano passado, ainda o ano passado com crescimentos importantes em função dos índices de PCA que são seguindo pela companhia e também pelo acréscimo de custo, principalmente voltado às atividades de compliance da companhia para atender às Sarbanes-Oxley, etc. Então, temos um custo adicional de R\$ 61 milhões, isso tudo, então, esse movimento, como pode ser visto no próprio gráfico determinou aqui o aumento do EBITDA do 1T05 para o 1T06 para R\$ 654 milhões, com um acréscimo de 29%.

Na página 14, temos o reflexo desse aumento recente de EBITDA na última linha. Estamos apresentando aqui um crescimento do lucro na mesma base de comparação de 85%, chegando a R\$ 306 milhões, partindo de R\$ 166 milhões. Como pode ser visto, este é o aspecto mais relevante, ele é adicionado aqui pelo lucro operacional verificado, o EBITDA de R\$ 147 milhões, e tem também uma contribuição, embora menor, a partir desse momento, de R\$ 37 milhões pelo resultado financeiro. E ele se deve especialmente a um aumento de nossa receita financeira, ainda a companhia tem uma geração de caixa muito forte, aplica seus recursos no mercado financeiro à taxa de CDI, o CDI ainda está bastante apreciado, valores em torno de 15% a 16%, mas se beneficia da estratégia de alavancagem financeira e especialmente a escolha dos índices, uma concentração que será verificada em TJLP e IGP-M, nós nos beneficiamos disso e tivemos uma redução nas despesas financeiras de 8,4%.

O contraponto desse acréscimo operacional e financeiro é exatamente o pagamento de impostos, notadamente o IR, que abatem aqui esse resultado em R\$ 44 milhões. De qualquer maneira, um resultado muito expressivo de R\$ 306 milhões, com um crescimento de 85%.

Nós passaremos agora, nas próximas 3 páginas, 15, 16, e 17, a detalhar cada um dos negócios em que o Grupo está envolvido e avaliar os seus impactos em termos do resultado global.

Começando pela distribuição, um negócio que significa praticamente 70% do nosso resultado, pode-se observar um crescimento da receita de 10,3%, superando, então, R\$ 2,56 bilhões, e ele se deve basicamente ao aumento de vendas, conforme havíamos falado, na área de concessão; por essa razão, o crescimento da TUSD em valor tem um crescimento de 62%, em volume de energia 41%, mas em receita 62% exatamente porque nós estamos em pleno o período de realinhamento tarifário. Então, as tarifas aplicadas no industrial têm valores reais maiores, por isso esses 62%, um acréscimo de R\$ 59 milhões. E, óbvio, quando estamos falando de comparação de trimestres, é importante destacar que ao longo do 2T, 3T, e 4T do ano passado tivemos aumentos importantes nas nossas distribuidoras, e 17,7% na Paulista, quase 22% na RGE,

e de 1,5% na Piratininga. Então, a composição de volume e de tarifas é que determina esse acréscimo de 10,13% na nossa receita bruta.

Por outro lado, o EBITDA da companhia cresce 18,6% em relação ao mesmo trimestre do ano passado, R\$ 70 milhões, e ele se deve quase que especialmente ao crescimento de receita bruta, sem o correspondente aumento em termos percentuais ao custo de energia; há aqui como ponto baixo, teoricamente, o acréscimo de CCC e CDE, de 47%, são acréscimos reais nestes dois encargos que estão subsidiando, inclusive, a universalização do país, mas que têm pleno repasse, tem um full pass through de parcela A nas nossas tarifas, quando estão registrados em balanço.

E, como eu havia colocado há pouco, o programa de demissão voluntária, que impacta, nas distribuidoras, Paulista e Piratininga, em R\$ 16 milhões; R\$ 1 milhão foi nas atividades de geração, determinando um aumento de custo de despesas operacionais de 20%. Sendo que praticamente metade disso aqui é exatamente o programa de demissão voluntária. E, por fim, na última linha, o aumento do lucro líquido da companhia em 67% na atividade de distribuição, um acréscimo de R\$ 82 milhões, totalizando R\$ 203 milhões no trimestre. Ele tem origem no EBITDA, na companhia, no crescimento da operação, e também um benefício adicional da redução das nossas despesas financeiras de 32,9%, e aí, sem dúvida nenhuma, o benefício das debêntures em IGP-M, num momento em que o IGP-M está praticamente negativo.

Página 16, os resultados da comercialização. Aumento de receita bruta de 52%, atingindo, então, agora R\$ 450 milhões, destaque para o crescimento total de vendas de 44% e o destaque para as vendas de 66% no mercado livre, junto a consumidores livres. E, também, um crescimento importante na receita de venda de produtos e serviços, praticamente dobrando em relação ao ano passado, no mesmo trimestre.

Ora, esse crescimento de R\$ 154 milhões adicionado ao crescimento do custo com energia para suportar essas vendas, que foi inferior em termos percentuais em 46,3%, nos determinou, então, um crescimento expressivo do EBITDA em 75%. Então, há a ampliação de margem, na medida em que se compra energia adicional para suprir mercado, mas em valores médios um pouco inferiores, não é muito, são cerca de 5% inferiores, um benefício exatamente das condições hidrológicas favoráveis no país.

E, finalmente, um crescimento de custo de despesas operacionais de 30%, exatamente de R\$ 2 milhões para suportar aquele crescimento de vendas de produtos e serviços. Então, é um percentual, porém de um valor total muito pequeno e está relacionado diretamente à atividade de prestação de serviços. Por fim, na última linha, um crescimento de 75,8% no lucro líquido, atingindo, então R\$ 68 milhões neste trimestre e ele se deve ao crescimento operacional, mais uma vantagem financeira pequena; então, é basicamente vindo da atividade operacional da CPFL Brasil.

Na página 17, os resultados da Geração, atividade de geração, há que se observar aqui um crescimento menor entre os percentuais da receita bruta de

6,7%, mas aqui uma explicação importante, que corresponde exatamente a este terceiro bullet, que é a companhia passa, então, a fazer a suas faturas utilizando a alíquota de PIS/COFINS num regime cumulativo de 3,65% providenciais, que tem sido adotada pela maioria dos geradores em decisões que tomamos pós a MP do Bem.

Isso faz com que, naturalmente, então, na comparação dos trimestres, no 1T05 nós estávamos com o regime não-cumulativo, então PIS/COFINS na casa de 9%, e, aqui, com regime cumulativo, PIS/COFINS na casa de 3%. Isso que justifica esse pequeno acréscimo percentual.

Por outro lado, há que se destacar a entrada de Barra Grande, dessas PCHs do sul já produzindo resultados. Barra Grande nós vamos falar daqui a pouco, mas o take de CPFL corresponde a uma receita superior aos R\$ 100 milhões, e ela já incorpora aqui cerca de R\$ 16 milhões neste 1T, dado que as máquina 2 e 3 entraram no 2T.

A gente vê aqui um aumento de 35,5% no EBITDA, ou seja, um crescimento de R\$ 29 milhões atingindo R\$ 111 milhões no trimestre, e ele se deve não só ao crescimento de receita bruta, mas, também, ao estorno do PIS/COFINS, quer dizer, à incorporação de créditos de PIS/COFINS pelo pagamento de alíquotas maiores no passado num montante de R\$ 31 milhões, e, aqui podemos até estranhar um acréscimo de 70% nas despesas e custos operacionais, lembrando que R\$ 6 milhões, sendo que metade dele é exatamente pela operação de Barra Grande/CPFL Sul, e R\$ 1 milhão é exatamente a atividade que tivemos aqui de emissão voluntária. Então, os aumentos são em valores absolutos bastante menores.

E, finalmente, o lucro líquido da atividade de geração crescendo em 86%, óbvio impulsionado aqui pelo arranque operacional do EBITDA de 35%, e uma redução das despesas financeiras líquidas em R\$ 4 milhões, ou 11%, e ela se deve aqui ao benefício, exatamente, da redução da TJLP, a moeda principal dos financiamentos CPFL Geração.

Com isso, na página 18, nós podemos ver novamente aquele gráfico em que colocamos de forma anualizada ao final de cada trimestre qual o EBITDA acumulado da companhia. No 1T05, tínhamos fechado os últimos 12 meses um EBITDA de R\$ 1,767 bilhão, e estamos fechando o 1T06 com um EBITDA anualizado de R\$ 2,359 bilhões, o que corresponde a um crescimento de 34%, quer dizer, a atividade continua forte e bem voltada àquele compromisso que temos de um crescimento sustentado das operações; e de forma expressiva aqui nós temos 34%.

Ora, com o benefício ainda de toda a diligência financeira que temos; na última linha esse resultado é ainda mais expressivo, ou seja, fechamos o 1T05 com um lucro acumulado à época, em seus 12 meses anteriores de R\$ 457 milhões, e estamos fechando este 1T06 com um resultado líquido de R\$ 1,162 bilhão, o que corresponde, ainda, como pode ser visto, graficamente, é um crescimento de 155%. Então, absolutamente em linha com o esperado, com o planejado pela CPFL, e, eu não tenho dúvida, pelo esperado de mercado.

Na página 19, a gente vê um pouco a repercussão disso. Olhando, primeiro, a valorização nos últimos 12 meses; a gente pode observar aqui, a nossa ação variando em cerca de 80% contra um pouco mais de 40% do Ibovespa, quase o dobro, batendo os principais índices, os índices do setor, do IEE, os IBx100 e o IGC.

Destaque também para o aumento de volume médio diário da companhia, vindo de R\$ 5 milhões no final do 2T05, crescendo de forma continuada até R\$ 12,5 milhões, que foi o resultado que tivemos neste trimestre, bastante equilibrado entre a posição no Brasil e Nova York.

No 1T, que é um trimestre que tem de ser considerado atípico, até por valorizações importantes de ações como a Cesp, em função exatamente da perspectiva de privatização, etc., valores atípicos, nós performamos abaixo do IEE no Brasil, praticamente em equilíbrio com o Ibovespa, mas continuamos ainda tendo um destaque grande na bolsa de Nova York, performando acima dos 20 de maior volume na bolsa de Nova York, chegando, então, a 21% a CPFL.

Vamos agora à página 21, acompanhando, então, a nossa agenda de criação de valor. A agenda que é suportada por cinco iniciativas que são marcas do grupo: o crescimento sinérgico, a eficiência operacional, a governança corporativa diferenciada, um programa de sustentabilidade e responsabilidade corporativa e, finalmente, a disciplina financeira. Quer dizer, em cima de cada um desses pilares é que a estratégia do grupo CPFL vem se desenvolvendo ao longo dos últimos anos. E o principal movimento que apresentamos nesse trimestre corresponde exatamente à aquisição dos ativos do grupo PSEG no Brasil, o principal deles a participação de 32,69%, que o grupo PSEG detinha na RGE pela via da Ipê Energia – vou falar um pouco mais à frente sobre isso.

Mas só para que os senhores e as senhoras tenham noção da importância dessa aquisição, falamos, na comparação dos principais indicadores de 2005, de uma companhia que tem cerca de 7% de receita líquida que vai ser adicionada por conta desse ativo, R\$ 722 milhões, R\$ 100 milhões de EBITDA, e R\$ 37 milhões de lucro líquido. E a companhia acaba de reportar um crescimento de seu lucro líquido neste trimestre de cerca de 50%.

Uma companhia que detém praticamente metade da área de concessão do Estado do Rio Grande do Sul, atendendo a quase 1,1 milhão consumidores, com uma infra-estrutura bastante robusta, de cerca de 65 mil km de rede. Então, uma aquisição importante que vai permitir, eu não tenho dúvida, um crescimento em um compartilhamento de melhores práticas de tal forma a adicionar bastante valor ao grupo.

A gente vê na página 23 exatamente as principais características desta aquisição, destacando que ela incorpora exatamente na linha de crescimento sinérgico do grupo, sem nenhuma surpresa, uma companhia em que detínhamos 67%, então, vai permitir, sem dúvida, a obtenção e conquista de sinergias, a ampliação das nossas operações, e bastante ainda abaixo do nível de concentração; com isso, o grupo deve se aproximar de 13% em níveis de concentração na área regular. Mas,

há que se destacar o valor que foi pago para essa operação e eu detalharei algumas dessas vantagens nas transparências à frente. Mas, neste momento, é importante destacar que compramos pro US\$ 185 milhões - o equivalente, numa operação já travada em dólares, a R\$ 383 milhões – não só a participação na RGE, mas a participação do grupo PSEG em quatro ativos no Brasil: na Ipê Energia, uma holding de controle, na PSEG Brasil, também uma holding, na PSEG Trader, uma comercializadora, além dos 32,69% da RGE.

A PSEG Trader é uma companhia que teve no ano passado um resultado líquido próximo de R\$ 10 milhões, na última linha; um EBITDA da ordem de R\$ 25 milhões, então, uma atividade interacional; e as duas outras empresas, a Ipê e a PSEG Brasil, aí juntando também, nós estamos adquirindo companhias com créditos fiscais, em torno de R\$ 150 milhões – lógico os créditos fiscais que vão ser utilizados em cima do planejamento fiscal da companhia ao longo dos próximos anos; mas é também um ativo importante que se incorpora a esta operação.

Posso afirmar que, na avaliação que fizemos, essa compra atende a todos os preceitos de retorno mínimo – estamos falando de um retorno superior a 15% nessa aquisição – e ele já está sendo submetido à ANEEL e ao CADE, e nós imaginamos que num prazo não superior a 60 dias nós tenhamos a conclusão dessa operação.

Na página 24 nós podemos ter alguns elementos que já permitem a adição de valor que essa compra vai permitir. Ou seja, na comparação do índice EV/EBITDA de 2005 – nós estamos falando aqui de uma compra a 5,3x quando a CPFL tradou a 8,7x, então, a incorporação de valor é quase imediata, até porque o ativo já fazia parte, 2/3 dele, ao grupo CPFL Energia.

Quando a gente compara a relação equity/EBITA, quantos EBITDAs são necessários para performar o equity que acabamos de adquirir no grupo CPFL a 6,3x, essa aquisição é praticamente metade desse preço, ou 3,3x. São números expressivos que dão conta do acerto da decisão estratégica que foi tomada. Quando se fazem, assim, as comparações com alguns indicadores de performance também de 2005, na comparação preço/lucro, de 13,2x na CPFL Energia, e de 9x na RGE, e quando olhamos o preço por valor patrimonial de 2,8x para CPFL Energia, e de 0,9x na RGE. Quer dizer, em cada um dos indicadores utilizados, é possível perceber o grande potencial de criação de valor que estas aquisições trarão ao grupo.

Continuando, na página 25, é importante destacar primeiro que estamos realmente vivendo um momento de recuperação econômica, já de estabilização. Eu diria o mercado crescendo de forma avançada em relação ao ano passado, mas 5% acima da média de ligações, mais de 50 mil ligações neste trimestre. Nosso contínuo trabalho em cima da recuperação, ou da redução, das perdas comerciais, vocês vêem os principais números de Paulista e Piratininga, e são boas notícias, e vem um número não tão bom na RGE, mas vamos vê-lo agora a partir desta figura como um potencial de criação de valor, que o grupo terá. Quer dizer, então, nós temos 3%, é a companhia que mais tem perdas comerciais

neste momento, mas em tendo mais perdas tem também o potencial importante de redução.

Lembrando que só neste 1T nós colocamos no caixa das companhias mais de R\$ 33 milhões por conta das reduções que estão aqui apontadas. E a inadimplência, também na mesma situação, chegando aos menores índices da história de Paulista e Piratininga com valores entre 1,3 e 1,4, e uma redução de 10% na RGE, totalizando 4,15, o que dá também esta idéia de potencial de criação de valor pela redução de inadimplência.

Na página 26, temos aqui uma tomada sobre a questão da Usina de Barra Grande; conforme já era de vosso conhecimento ela entrou em 1º de novembro com 54% de sua energia assegurada, em fevereiro tivemos 100% da energia assegurada, e agora em maio a operação da última unidade operadora, quer dizer, a usina está concluída e esta usina, já na condição atual, nos incrementa a receita da CPFL Geração em mais de R\$ 100 milhões, por conta do acréscimo de 172 MW, ou 95,2 MW médios; energia essa totalmente contratada junto às empresas do grupo.

Na página 27 temos uma notícia referente ao enchimento do reservatório de Campos Novos. Até para nos anteciparmos ao mercado, nós começamos esse enchimento no final do ano passado, e chegamos a noticiar a vocês. Temos nesse momento o reservatório com praticamente 90% de seu enchimento já concluído, ou 152 m, faltam 14 m para atingir o nível mínimo operacional. Mas, nós temos dois túneis, um deles já concluído também a sua concretagem, e no segundo túnel temos um pequeno vazamento em uma das comportas que dão acesso a esse túnel. Nós estamos nesse momento com a execução de trabalhos de proteção a essa estrutura, a essa comporta, para que a gente tenha a diminuição desse vazamento e possa concluir a sua concretagem. Prevemos que entre este trabalho e os 10% faltantes nós tenhamos condições de entrar em operação nessa companhia até julho de 2006.

É importante destacar que, óbvio, de um lado não temos a execução das receitas, mas também não temos de nenhuma das despesas e, notadamente na despesa de financiamento, até porque temos 6 meses de carência a partir da operação comercial. Então, não se startam as receitas, nem tampouco as despesas, de tal forma que não tenhamos nenhum ônus maior. É importante destacar que o reparo, esse sobrecusto dessa atividade de proteção dessa comporta é inteiramente coberto por seguro, então todos os reparos terão coberturas de seguro.

Aqui também é importante destacar que, teoricamente, o VPL desse atraso, na casa de R\$ 30 milhões, falamos de uma obra de valor superior a R\$ 2 bilhões, mas com uma economia de R\$ 25 milhões, já verificada em cima do custo total da obra. Então, praticamente não teremos nenhuma alteração da taxa de retorno desse empreendimento. A obra está saindo num valor menor do que o previsto, mas, infelizmente, com esse contratempo temos aqui uma variação de R\$ 30 milhões no VPL.

Página 28. Então, um pouco desse acompanhamento em relação à obra. Nós temos a estimativa, então, de chegar a 1501 com a entrada de Campos Novos, e

destacando que em Campos Novas a primeira turbina já significa 91% da energia assegurada. Então, em julho, nós já devemos nos aproximar desse valor, 755 MW médios de energia assegurada, 1500 de energia total. Todos os projetos, novamente, contratados com empresas do grupo, portanto, sem risco comercial.

Página 29, detalhamento da ampliação, ainda neste 1T, de mais 1% no market share da CPFL Brasil na atividade de comercialização, lembrando que hoje o mercado livre significa 20% do mercado total no Brasil e dele 28% é bandeira CPFL Brasil.

E, aqui, um pouco já desses movimentos de efetivação, de retenção de clientes potencialmente no grupo, ou nas distribuidoras, ou na CPFL Brasil, aí o detalhamento então dessa situação; e a captação, ou seja, a conquista de consumidores fora da área, amplificando em 35% as nossas vendas nesse mercado.

Finalmente, na página 30, somente um acompanhamento da questão financeira, dívida financeira de R\$ 5,118 bilhões, com as reconciliações importantes, a incorporação para efeito desta variação de dívida líquida, de uma dívida não-bancária com [Inaudible] de previdência privada, uma dívida de 20 anos, conhecida de vocês, a companhia, registrando R\$ 1,3 bilhão de caixa, de disponibilidades, e aí o abatimento, para efeito dessa consideração, o chamado ativo regulatório – aquela dívida com o BNDES relativa ao racionamento, que tem cobertura específica na tarifa.

Com isso, temos uma dívida líquida ajustada de R\$ 3,4 bilhões e, como pode ser visto, por mais um trimestre, em relação ao EBITDA da companhia, ela é bastante reduzida, chegando nesse momento a 1,5x. Há que se destacar também a redução no custo nominal da dívida, de pouco mais de 15% para 13,8%; na comparação com o CDI de 17,12% falamos, então, de a companhia estar financiada, algo próximo, inferior, a 75% do CDI. E do lado de baixo temos exatamente a composição dos indexadores da dívida com destaque aqui para o IGP e o TJLP, que são moedas naturais do grupo, se aproximando de 70% com mais uma participação de 28% do CDI.

Finalmente, na página 31, só registrando os esforços que têm sido feitos na questão de governança corporativa, e mostrando desde o IPO – então estamos falando em 18 meses – o crescimento do float da companhia, de pouco mais de 13%, para quase 18% nesse momento e dado, naturalmente, o crescimento percentual, mas também a valorização das ações, nós estamos falando aqui vindo de R\$ 1,06 bilhão de float para R\$ 2,4 bilhões, seja mais de US\$ 1 bilhão, quase US\$ 1,2 bilhão, é o maior float privado do setor elétrico hoje disponível. E eu não tenho dúvida que uma parte disso se deve a uma política, é uma prática relativa a dividendos, até melhor do que uma política que já era inovadora, uma política de mínimo de 50%, contra a lei que estabelecia 25%; e nós distribuimos nos últimos dois anos 95% do resultado líquido da companhia, no ano de 2005, cerca de R\$ 900 milhões, perfazendo um dividend yield de 9 meses.

Com tudo isso, então, quer dizer, estamos concluindo a apresentação num trimestre realmente muito positivo e com perspectivas dadas as aquisições ainda mais desafiadoras para o futuro.

Eram estas as nossas considerações e eu, junto com a minha equipe aqui, à disposição de vocês para perguntas. Obrigado.

Eduardo Haiama, Pactual:

Boa tarde a todos. Eu teria basicamente três perguntas. A primeira seria em relação à aquisição da RGE; você havia comentado em relação à economia de escala, à sinergia que vocês podem obter; só para ter uma idéia de quanto por ano vocês acham que poderiam economizar com a integração com a Paulista e Piratininga, em relação a CAPEX? Haveria alguma possibilidade de redução de custo neste sentido?

A outra pergunta seria em relação a Transmissão Paulista; como é que vocês estão vendo este processo que está ocorrendo agora, e que está sendo atrasado conscientemente, se vocês acreditam que deve continuar andando e vai ser privatizado, ou não, ainda esse ano?

E a terceira pergunta seria em relação ao business de comercialização; que tipo de guidance vocês poderiam dar, de repente, para o ano, tendo em vista este resultado que foi bem forte no 1T?

Wilson Ferreira Jr.:

Bem, vamos começar pela última, que diz respeito à comercialização, Eduardo. A gente não pode esquecer que a comparação que estamos fazendo aqui com o 1T05, até para a didática de vocês, analistas, é uma comparação que usa 86 consumidores de um lado contra 50 de outro. O que eu posso colocar para vocês é que o valor comparativo vai diminuindo com o tempo, eu não tenho dúvida. A nossa expectativa é que esse ano aqui tenhamos algo em torno de 320%-25%; nossa expectativa, da CPFL, é que na comparação desses volumes de venda, o ano de 2006 com o ano de 2005, ela será do entorno de 24%. Porque esse mercado já chegou a quase que seu ponto de saturação; nós já estamos imaginando que o volume de vendas no mercado livre, que hoje se aproxima de 20%, caminha para algo como 25% e se estabilize aí, então, esse é o principal guidance; então, eu diria que a comparação do resultado forte não é tão justa dado que o mercado, ainda durante o ano de 2005, cresceu bastante e nós fomos conquistando participação nesse mercado crescente, e quando comparam um com outro é como se esquecesse, 3 trimestres, o que não é justo para um negócio deste tipo.

Com relação às sinergias da RGE, eu diria que eu não quero arriscar um valor nesse momento; nós queremos concluir essa operação com a ANEEL e junto com a empresa nós faremos uma avaliação e a levaremos a mercado, tal como fazemos todos os nossos planos. Identificamos que temos, sim, potencial. Vejam, coisas do tipo: nós sabemos de compras da companhia - de equipamentos importantes, transformadores, cabos, etc. -, mas que pelo volume da operação

têm custos cerca de 4x a 5x superiores aos nossos. Agora, isso atende exatamente aquele princípio básico da escala, então, é possível comprar melhor desde que compre em volume para todas as empresas; isso vai ser incorporado. A mesma coisa quando você fala em tarifas telefônicas; então, utilizaram se é operação de call center aqui em São Paulo para 14-15 milhões de ligações, tem uma no Rio grande de 3 milhões; óbvio que também poderemos ter benefícios disto. O total desses negócios não está calculado, mas eu sou muito otimista de que temos, sim, ao compartilhar melhores práticas, sistemas, centrais de serviços compartilhados, nós podemos vir a ter um bom resultado, e ele será levado a vocês.

No que diz respeito à CETP, eu diria que o cronograma de privatização, nesse momento... nós ainda temos a esperança de que este ativo seja objeto de licitação; sabemos aí do esforço que tem sido empreendido pelo governo de São Paulo – ontem era até aniversário do Secretário de Energia, ele estava lá em Brasília com esse intento – então, óbvio, a gente tem, reconhecendo o profissional e o interesse do Estado, a gente tem a esperança de que eles consigam fazer essa privatização; ela deve estar sendo objeto de negociações intensas, aí, com o governo federal e com a ANEEL.

Então, nós estamos com nosso grupo mobilizado, nossos advisers, nessa atividade, e temos ainda a esperança de que pesem esses constantes atrasos e que eles sejam objeto de uma privatização, sim, até porque você sabe, ele faz parte de uma estratégia de refinanciamento da CESP, e essa estratégia é - embora, o governo tenha um prazo para fazer isso, e aparentemente novembro seria um deadline, eu acredito que ele deva conseguir isso antes desse momento.

Eduardo Haiama:

Está ótimo, obrigado.

Hector Pereira, Banco Espírito Santo:

Boa tarde, com relação à compra da RGE, ainda, aproveitando aí o Bassalo, a gente pode considerar que com a compra da PSEG a gente pode incorporar o ágio e conseqüentemente o benefício fiscal de 25% do IR?

Antônio Bassalo:

Podemos considerar que sim.

Hector Pereira:

É só isso, obrigado.

Antônio Bassalo:

Victor, só para fechar; na verdade, a gente tem, obviamente, atenção com essa possibilidade de ganhos fiscais, mas você tem de considerar que você tem que ter um conservadorismo, avaliar bem para não colocar em risco a companhia, está

certo? Quer dizer, a resposta objetiva ao que você perguntou é sim, no entanto é necessário fazer avaliações profundas para ter certeza de que com segurança possa ser feito.

Hector Pereira:

Está certo, então. Muito obrigado.

Oswaldo Teles, Bank Boston:

Boa tarde. Na verdade as duas questões que eu tinha já forma um pouco discutidas, eu queria voltar a essa parte de comercialização livre, eu não entendi, esse percentual de 24% que foi falado é o quanto vocês esperam de crescimento ou de market share?

Wilson Ferreira Jr.:

Não, de crescimento.

Oswaldo Teles:

Crescimento, de volume...

Wilson Ferreira Jr.:

Nós já temos margem de 24% no market share, nós temos 28% e estamos imaginando que o mercado como um todo vai de 20% para 25% ao longo deste ano e nós que já tínhamos este market share estamos imaginando crescer em termos de volume cerca de 24%.

Oswaldo Teles:

E daqui para frente, qual a perspectiva que vocês vêem para esse tipo de mercado? Vocês acham que ele vai entrar numa estabilidade, não vai mais crescer, vai continuar crescendo, como é que você vêem isso para frente?

Wilson Ferreira Jr.:

Olha, depende muito, é difícil fazer uma previsão, isso estará relacionado com o mercado que está sinalizando a longo prazo, e o próprio modelo do setor nos obriga a contratações de longo prazo – cinco anos de antecedência – o que é o principal driver para esse mercado crescer ou não é exatamente a disponibilidade, ou pelo menos a percepção de disponibilidade a mais de energia no longo prazo. Se a gente começar a ver efetividade, por exemplo na construção de usinas, etc., de tal maneira a ver na frente uma possibilidade de sobra, esse mercado pode continuar a crescer, é nesse momento que está estabilizado exatamente por conta dos leilões que acabaram de ser realizados, quer dizer, então há um início de construções, etc., você está olhando ele lá para 2010. Se você começar a ver as obras andando, e etc., e o preço dos leilões sinalizando para baixo, você vai poder ver pessoas tomando mais risco. Nesse momento, em vista de que a sobra

está praticamente acabando; você teve esse sinalzinho amarelo com o negócio do gás, esse mercado está não digo paralisado, mas você pode ver inclusive na nossa transparência de consumidores potencialmente livres, praticamente 60% deles em termos de volumes renovaram contrato com a distribuidora, então está havendo um risco maior. Mas, mesmo assim, 40% foram a mercado, só que esse movimento, se você olhasse um ano atrás, ele era 80% para mercados, e 20%, mais conservadores, ficavam na distribuidora. Essa tendência tende a se manter ao final dessa sobra e ela só se altera na medida em que se tenha um sinal de oferta abundante à frente.

Oswaldo Teles:

Outra dúvida que eu tinha era sobre a RGE – vocês já falaram um pouco sobre ganho fiscal, sobre parte operacional, agora, na parte de CAPEX, porque eu vi que essa taxa de perdas e inadimplência tem certa deficiência em relação ao resto do grupo. Vocês vêem alguma necessidade extra de CAPEX para que ela se incorpore mais os números do resto do grupo, ou não?

Wilson Ferreira Jr.:

Em princípio, sim, mas eu não quero arriscar um número ainda, até porque qual é a vantagem da seguinte forma, quer dizer, esse CAPEX adicional que você puder vir a ter, ele vai inteiramente para a base de remuneração da companhia e na próxima revisão tarifária que é em 2008; nós já tínhamos feito um reforço de CAPEX em Paulista e Piratininga, e anunciado ao mercado no final do ano passado, e vamos avaliar essa possibilidade para a RGE, até porque a RGE tem desafios importantes na questão de universalização, que podem repercutir positivamente em seus ativos para efeito de base líquida na próxima revisão. Nós estaremos fazendo isso tão logo tenhamos a conclusão dessa operação de compra.

Oswaldo Teles:

OK, era isso, muito obrigado.

Gustavo Gattass, UBS:

Boa tarde, Wilson; boa tarde a todos. Eu estou com algumas perguntas. A primeira delas, mais caráter operacional aqui do trimestre mesmo. A gente tem uma série de lançamentos neste trimestre referentes àquela história da Cofins. Eu só queria entender, no líquido, acabou tendo alguma coisa de extraordinário positivo ou negativo no resultado da empresa?

Wilson Ferreira Jr.:

Gattass, essa pergunta os meus colegas da área financeira vão responder para você.

CPFL Financeiro:

O efeito líquido foi R\$ 8 milhões.

Gustavo Gattass:

R\$ 8 milhões para mais ou para menos?

CPFL Financeiro:

Para mais.

Gustavo Gattass:

Então, está bem. Isso vindo, sendo a combinação de todo mundo aí no meio? Tanto as distribuidoras quanto a parte de geração, em que estava colocado aquele número de 31 na apresentação.

CPFL Financeiro:

Não, a maior parte, praticamente todo ele vem na geração.

Gustavo Gattass:

OK, então está certo. A segunda pergunta que eu tinha dizia respeito a Campos Novos, e eu só queria entender uma coisa, o cronograma de Campos Novos, hoje, se a gente falar de 91% dela já em julho, julho é final ou começo de julho? Só por curiosidade.

Wilson Ferreira Jr.:

Começo de julho.

Gustavo Gattass:

Começo de julho; então está ótimo. E, da ordem da mudança da taxa, que vocês fizeram no fundo de pensão, isso teve algum outro racional ou é só o histórico do fundo de pensão que está vindo muito bom, e aí decidimos trabalhar com uma taxa melhor?

Wilson Ferreira Jr.:

Isso tem a ver com a avaliação atuarial, não é? Quer dizer, já no final do ano passado a gente tinha sinalizado isso, mudamos a tabela – se você se lembra -, e a avaliação da rentabilidade dos ativos face às obrigações levou a essa nova revisão, basicamente isso.

Gustavo Gattass:

Está ótimo. E minha última pergunta. Tem algum adicional extraordinário além desses R\$ 8 milhões, relendo os R\$ 16 milhões do seu plano de demissão? Tem alguma outra coisa que entra?

Wilson Ferreira Jr.:

Não, não.

Gustavo Gattass:

Então está ótimo. Obrigado.

Wilson Ferreira Jr.:

Obrigado.

Subojit Daripa, Santander:

Boa tarde a todos. Duas perguntas rápidas, aqui. Quanto que é o ganho pós-impostos que vocês estão esperando para essa aquisição? E quando é que vocês estarão bookando esse ganho? Vai ser no 3T quando sair a transação?

Wilson Ferreira Jr.:

Os ganhos, na verdade o ganho é imediatamente o valor do investimento vinculado à rentabilidade que você vai obter nele ao longo do tempo.

Subojit Daripa:

Não, a pergunta é mais uma questão contábil, como vocês pagaram um preço por valor patrimonial de 0,9x, eu queria entender se isso daí é referente ao PL do final de 2005, qual é a base do patrimônio líquido que vocês estão utilizando para que vocês reportem um ganho ou uma perda referente ao investimento?

Wilson Ferreira Jr.:

O valor da incorporação patrimonial do investimento se dá no momento da operação fechada. Então, quer dizer, é agora; e aí você avalia se vai dar ágio ou deságio, no caso deságio; então, ele não gera ganho. Você não reavalia isso.

Subojit Daripa:

Vocês pagaram um preço valor patrimonial de 0,9x, se eu fizer uma conta aproximada na história, isso estaria dando para vocês um ganho em cima do patrimônio líquido em torno de 10%, o que daria alguma coisa em torno de R\$ 120 milhões. É mais por aí a pergunta.

Wilson Ferreira Jr.:

Não esqueça que você tem uma outra parte que vem da Paulista que está com ágio. Isso tem sempre uma compensação das duas coisas que vão se juntar na hora que você fecha o processo de verticalização. Então, nessa linha a gente não espera ter ganhos registrados imediatamente não.

Subojit Daripa:

Está bem, a gente pode de repente discutir isso mais para frente.

Wilson Ferreira Jr.:

É, eu preciso entender um pouco melhor o que você está...

Subojit Daripa:

OK. A segunda pergunta é referente um pouco ao que o Gattass perguntou com relação ao fundo de pensão, com estas mudanças atuariais, porque vocês vinham colocando como sendo um custo relativo a fundo de pensão uma coisa perto de R\$ 22-23 milhões, eu queria entender se daqui para frente agente pode esperar se essas despesas diminuindo com essas novas premissas atuariais, e qual o nível que a gente pode esperar?

CPFL:

Bem, o plano atuarial, feito em dezembro, projetou um custo para o ano de R\$ 10 milhões. O ponto de partida da CVM 371 lá em 2001 previa um custo de R\$ 12 milhões. Se eu tenho R\$ 12 milhões já travados e o meu custo real do ano está dando R\$ 10 milhões, então você tem praticamente essa reversão. teve basicamente o IGP-M baixo, que corrige o passivo, quer dizer, a aposentadoria, o plano de pensão é corrigido com o IGP-M, quer dizer, os aposentados só têm IGP-M. A nossa dívida com a fundação é IGPM+6; a rentabilidade real dos ativos está projetada em R\$ 16 milhões. Isso dá um ganho, a tendência é que isso continue, de a gente continuar com esses níveis, inflação que a gente está tendo. Esse ano ela continua nesse patamar.

Subojit Daripa:

Ou seja, uma melhor rentabilidade dos ativos do plano com a manutenção dos passivos dá um superávit e isso reduz a necessidade de contribuição do próprio patrocinador, e faz com que você tenha uma redução das despesas que passem pelo próprio resultado. Pelo menos é o que eu entendo que foi feito o ajuste agora no 1T. E, meu entendimento também é que daqui para frente, dadas essas novas premissas atuariais, a tendência é você ter uma contribuição menor da patrocinadora, com a redução das despesas referente a fundo de pensão. É esse o entendimento ou não exatamente isso?

Wilson Ferreira Jr.:

Não necessariamente, pode ser que se imagine que essa tendência se mantenha, mas não necessariamente, se revele [Inaudível] anualmente e se continuarem as premissas dessa forma, haverá novamente a repetição dessa situação, mas, se você tiver uma redução dos juros mais forte, se você tiver o IGP-M subindo, são premissas que têm de ser avaliadas, que dizer, não dá para a gente poder a firmar que isso vá se repetir.

Subojit Daripa:

OK, perfeito. Está certo. E, só um último detalhe aí, aí eu já não sei se foi um... enfim, eu só queria entender o que o Wilson falou com respeito à negociação entre o governo federal e a ANEEL com respeito à CETEP, qual é o ponto exatamente que o governo federal está interferindo na questão da privatização da CETEP, quer dizer, eu estou fazendo esta pergunta por que todo mundo sabe que o que se trata, o problema é justamente a extensão do contrato de concessão, e eu queria entender qual o grau de autonomia, qual o grau de interferência que o governo federal tem de fato nesta questão? Ou é simplesmente uma questão política que está sendo colocada aí?

Wilson Ferreira Jr.:

Sobre este tema, quer dizer, a quem compete fazer a extensão de concessões é o governo federal, é o poder concedente. Por isso que eu coloquei essa figura do governo federal. Agora, o órgão que está aparentemente delegado para fazer isso é a ANEEL, então, eu não tenho dúvida que ambos os organismos, através do Ministério e da ANEEL, estão conversando sobre esse tema, exatamente para tentar ter clareza sobre a responsabilidade de cada um. Ela não é absolutamente, eu diria assim, evidente, mas cabe ao governo federal o poder concedente de dar essa extensão. E há um questionamento do Ministério Público, então, eu diria que nesse momento aqui estão se travando conversas no sentido de tornar clara essa questão de quem será exatamente o órgão a estender ou não essa concessão. É por isso que eu fiz essa observação.

Eu só queria te adicionar uma coisa aqui, quando vocês perguntaram da questão de RGE, eu não sei se eu deixei bem claro, como nós estamos comprando esse ativo, nós estamos comprando esse ativo com os resultados de cada um deles vindo desde o dia 1º de janeiro. Então, se nós concluirmos essa operação até junho, ele será lançado, os resultados desse 1T, dessa participação, serão lançados adicionalmente aos nossos resultados. Então, ainda há essa possibilidade, eu esqueci de deixar claro isso a vocês.

Pode continuar, por favor.

Subojit Daripa:

São só estas questões, obrigado.

Wilson Ferreira Jr.:

Obrigado a você.

Eduardo Haiama, Banco Pactual:

Eu queria fazer uma pergunta em relação à pergunta do Gustavo. Em relação a PDV, eu não sei se entendi direito na apresentação, aqueles R\$ 17 milhões que

vocês tiveram de impacto estariam gerando para frente uma economia de R\$ 10 milhões por ano. É isso mesmo?

Wilson Ferreira Jr.:

É isso mesmo.

Eduardo Haiama:

Não vai ter nenhum custo a mais de PDV para gerar estes R\$ 10 milhões?

Wilson Ferreira Jr.:

Não, na verdade o que tem é o seguinte, você sabe que a gente tem até um programa de diversidade muito grande, e nós já tínhamos profissionais acima de 45 anos em percentual muito maior do que seria desejado; então nós temos, de outro lado, um programa de preparação para a aposentadoria. Então, tendo esse programa de preparação para aposentadoria é que nós fizemos este programa de demissão voluntária, oferecendo aos profissionais que tinham de 45 anos com possibilidade de brevemente de viram a obter o seu complemento de aposentadoria que tivesse, então, essa oportunidade de acessar o valor adicional como uma indenização especial, somente a este tipo de profissional. Óbvio que estes profissionais estão sendo substituídos por profissionais novos na companhia, então, portanto, com salários menores. A diferença de custos entre o que custavam estes profissionais, para o que custa o novo profissional é praticamente 50% de diferença. Então, nós teremos um custo em preenchendo todas estas posições, 50% do que a gente tinha antes, e é o que dá esse payback de 18 meses. Nós gastamos R\$ 17 milhões com a operação e termos uma redução de custos no grupo na casa de R\$ 10 milhões anuais.

Eduardo Haiama:

E outra pergunta, se você pudesse comentar também como é que vocês estão vendo o processo de revisão tarifária, se teve algum update novo do que poderíamos estar esperando.

Wilson Ferreira Jr.:

Não, não teve nenhum update; está havendo um processo de interação entre a agência e as principais associações, no caso a ABRAD, quem tem participado pela CPFL é o grupo de regulação, liderado pelo Reni, e pelo Hélio Puccini. Eu diria assim, as discussões são importantes, principalmente no que diz respeito à composição da chamada base de remuneração de ativos, especialmente os critérios que dão conta dessa base, e ainda algumas discussões relativas à questão da chamada empresa de referência, notadamente em cima de alguns elementos que não são hoje considerados. Por exemplo, o PLR, programa de participação em lucros e resultados, das pessoas, que é uma obrigação legal e não é reconhecido pela ANEEL. Então, este e um item que está sendo objeto de discussão.

Na questão da base, um item que está sendo objeto de discussão é o chamado poder de compra, há que se criar um incentivo para que você compre realmente mais barato; se você, ao comprar mais barato, precifica a sua base inteira, não há nenhum incentivo a essa prática. Então, um aperfeiçoamento destes critérios é o que tem sido objeto destas discussões. Não há, quer dizer, eu diria assim, é bem provável que neste 2S a gente tenha os principais elementos conclusivos dessa avaliação. Mas, ela encontra-se franca, com interação dos principais agentes do setor através das associações com a ANEEL, e a gente espera já no 2S ter algumas definições importantes. Acho que caminha no bom sentido, no sentido de fortalecer ainda incentivos à eficiência, diferenciando os grupos, as atividades dos grupos, mas também no sentido de aumentar a produtividade dessas companhias e beneficiar diretamente o consumidor.

Eduardo Haiama:

Está ótimo, obrigado.

Gustavo Gattass, UBS:

Boa tarde, pessoal, de volta. Deixa-me então bater em três pontos que eu queria só ver com vocês, menos referentes ao passado, mas referentes ao futuro. Vocês têm como passar uma idéia para a gente de como esta a história de Foz do Chapecó? Vocês mencionaram que vocês estão planejando entrar com ela em operação em 2010, agora, eu só não sei como isso vai se encaixar com a possibilidade de assinar um contrato nos leilões para ela, isso que eu queria entender.

Wilson Ferreira Jr.:

Certo, o Miguel está aqui e pode me auxiliar. Primeiro, é importante destacar a vocês que a C3E é que detém 20% da companhia; a C3E mandou uma carta à CPFL e à Vale do Rio Doce informando a ela a possibilidade de vender a parte dela. Nós estamos avaliando isso aqui, temos um prazo ainda nesse mês de avaliar a possibilidade de participação, e estamos fazendo isso com vista a ter 51% de participação, portanto o controle do projeto.

Se isso acontecer, e ainda nesse mês, estamos já paralelamente articulando com o BNDES, a idéia é que nós entremos nesse leilão, nesse próximo leilão de A-5, que vai acontecer agora em setembro / outubro. Então, já teria uma condição plena de fazer isso, e nós estaríamos colocando a nossa posição de 11%, assim como muito provavelmente a [Inaudível] vai colocar sua parte também. Então, o cronograma está alinhado com essa perspectiva, que fechamos o consórcio e as interações com o BNDES ainda nesse 1S, para que no leilão de A-5 nós coloquemos a nossa parte adicional, e a parte do nosso futuro sócio.

Gustavo Gattass:

No entendimento de vocês, o A-5 vai ser só para 2011, ou vai ter uma brecha para 2010, para já colocar em 2010?

Wilson Ferreira Jr.:

Não, ele terá que ser 2011, porque 2010 toda a energia foi já cumprida, contratada, então é 2011.

Gustavo Gattass:

E o que vier então em operação mais cedo, o pedaço de vocês é pequeno, vocês estariam colocando na Trader?

Wilson Ferreira Jr.:

Exatamente.

Gustavo Gattass:

O plano original era para entrada em que ano, Wilson?

Wilson Ferreira Jr.:

2009.

Gustavo Gattass:

E como está a sua posição contratual no que diz respeito às distribuidoras, elas estão cobertas para essa energia, ou não?

Wilson Ferreira Jr.:

Estão cobertas porque nós fizemos, em função desse atraso, nós fizemos demandas anteriores dos próprios leilões, nós já temos toda a nossa posição de 2009, 2010, completamente fechada, compramos essa energia em substituição nos leilões passados.

Gustavo Gattass:

Está ótimo. Minha segunda pergunta, queria pegar uma carona em uma pergunta que o Edu tinha feito, falando um pouquinho do seu guidance para a margem da Trader, só queria entender um pouco, a gente esse trimestre teve um EBITDA na Trader absolutamente fabuloso, se a gente dividir o EBITDA da Trader pela quantidade de energia vendida para o consumidor só final, a gente tem R\$ 43 de margem.

Entendo que a gente tenha uma margem razoável dentro dos contratos intra-grupo, só queria entender uma coisa, sempre imaginei que a margem que você tivesse no consumidor final não chegava nem a R\$ 15. Teve alguma melhora nessa margem do consumidor final, nesse trimestre?

Wilson Ferreira Jr.:

Essa margem não é verificada diretamente com o nosso grupo, é uma perca, mas não é. Na verdade o que você está considerando aqui é que você teve, primeiro, um evento que é atípico, que é o crescimento das vendas de serviços, nós temos uma atividade que está sendo desenvolvida no que diz respeito ao recebimento e arrecadação de contas, que comparado com aquele mesmo trimestre é bastante diferenciado, e você teve também um período em que alguns grupos tiveram dificuldade em função da sazonalização proposta pelos vendedores, pelos geradores, é que também acabou beneficiando o grupo, então é uma posição atípica, dado que você faz um orçamento para o ano, de uma determinada sazonalização, mas ela é autorizada pela ANEEL no começo de janeiro, e isso pega naturalmente alguns grupos em situação short, quem acaba tendo portfolios maiores consegue vender essa energia em condições melhores. Foi o que aconteceu com a gente, mas não é uma situação que você deva considerar como guidance para frente, ela é atípica.

Gustavo Gattass:

Wilson, você poderia dizer para a gente quanto foi de atípico nesse trimestre, ou vocês não estão querendo abrir esse número?

Wilson Ferreira Jr.:

Nós não estamos querendo abrir esse número.

Gustavo Gattass:

Então está ótimo. E a terceira coisa que eu queria ver, só para repensar um pouco essa história, existe alguma coisa na parte da CPFL Geração que não está entrando de acordo com o planejamento de vocês? Tenho que admitir que fiquei um pouco desapontado com o crescimento de EBITDA nesse trimestre, se a gente considera que R\$ 8 milhões são realmente extraordinários. Está faltando alguma coisa, ou está tudo de acordo com o plano?

Wilson Ferreira Jr.:

Está faltando na verdade o que seria a componente vinda de Campos Novos, que é o maior take nosso.

Gustavo Gattass:

Campos Novos obviamente...

Wilson Ferreira Jr.:

Foi só isso nesse trimestre.

Gustavo Gattass:

Então o esperado mesmo seriam os R\$ 100 milhões, sem Campos Novos?

Wilson Ferreira Jr.:

Isso mesmo.

Gustavo Gattass:

Então está ótimo. Obrigado.

Wilson Ferreira Jr.:

Obrigado você, Gustavo.

Operadora:

Nesse momento gostaríamos de devolver a palavra aos palestrantes para as considerações finais.

Wilson Ferreira Jr.:

Queria mais uma vez agradecer a participação e a presença de todos nessa nossa conferência de resultados do 1T, mais uma vez salientar aqui a determinação com que o grupo tem se voltado em termos da estratégia, e salientar a compra que fechamos dos ativos com um passo importante dentro daquele cenário que temos falado de consolidação do setor, é o terceiro movimento do ano, ele se complementa ao movimento da saída da Aliance, da saída da [Inaudível], acho que realmente estamos vivendo então agora a plenitude, um momento de consolidação.

Acho que o grupo tem, pode ser demonstrado na sua condição econômico-financeira, e pelos seus resultados, é um papel importante nesse movimento, nós estamos absolutamente atentos às oportunidade que estão sendo hoje objeto de consideração, sou muito otimista com relação a isso, o setor vive um momento particular e positivo por conta do crescimento de venda de energia, o grupo em particular, por conta da sua eficiência, tem benefícios, e acredito que a gente terá uma agenda bastante movimentada ao longo dos próximos meses, sou muito otimista com o setor e com a situação do grupo para que ele seja um dos vencedores desse cenário.

Queria novamente agradecer a presença de todos, e convidá-los para as próximas conferências do grupo, muito obrigado.