



**Local Conference Call
CPFL Energia S/A
Resultados do Primeiro Trimestre de 2017
12 de maio de 2017**

Operadora: Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência dos Resultados do Primeiro 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.

Esta teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela Internet no Site de Relações com Investidores da CPFL ENERGIA, no endereço: www.cpfl.com.br/ri, onde poderá ser encontrada a respectiva apresentação para “download”.

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 Dorf: Obrigado. Bom-dia a todos, bem-vindo a mais este *conference call* de resultados. Hoje nós vamos tratar do primeiro trimestre deste ano de 2017.



Como de costume, a gente vai passar aqui uma breve a apresentação e depois estaremos, todo o time aqui, à disposição para perguntas e respostas.

Então, eu começo no slide 3, onde a gente tem os destaques então deste período de janeiro a março de 2017, em que nós tivemos uma carga estável nas nossas áreas de concessão, 0,4 de queda – aqui vale o destaque que a gente teve, e nós vamos ver à frente, uma queda acentuada no mercado cativo e um crescimento expressivo no mercado livre. Além disto, a gente teve a manutenção da demanda contratada aqui com os clientes de alta tensão, praticamente estável, queda de 0,6 no fora de ponta e 0,2 no horário de ponta, isto comparando março contra março. Tivemos, então, como consequência disso, aumento de quase 28% da receita operacional líquida e 15,6% do EBITDA – aqui o grande *driver* de crescimento na receita líquida foi o segmento de distribuição neste trimestre.

Seguimos investindo aqui bastante, investimos quase R\$ 700 milhões no trimestre e ao final da apresentação nós vamos ver a projeção de Capex para os próximos anos. Encerramos o trimestre com uma dívida líquida de 13,8 bilhões e uma alavancagem de 3,3 vezes o EBITDA.

Tivemos neste período os reajustes tarifários da Paulista e da RGE Sul em abril e com efeitos, percebidos pelo consumidor, negativos. Então, é bom para o consumidor e vale destacar que não tivemos nenhum impacto negativo na parcela A... na parcela B, desculpe, para a CPFL.

Sobre a transação de venda do controle da companhia, o laudo de avaliação da oferta pública de ações unificada ele está em elaboração, nós aprovamos com eleição pelos acionistas minoritários do banco que vai fazer este laudo de avaliação (Credit Suisse, no caso da CPFL Energia) e ele está, então, em elaboração neste momento.

Também tivemos um evento interessante nas últimas semanas, lançamos uma nova iniciativa aqui no grupo, a empresa chamada Envo, Energia para Você, que tem como foco principal as soluções em geração distribuída a partir da fonte solar para clientes residenciais e pequenos comércios e pequenas indústrias também. Então este é mais um foco interessante nas últimas semanas. E divulgamos também em abril nosso relatório anual de 2016, que está disponível para todo mundo na Internet.

Passando para página seguinte, aqui a gente faz a distribuição do nosso EBITDA do trimestre de acordo com os segmentos onde a gente atua. Então, começando pelo lado esquerdo, a gente tem o gráfico de pizza que mostra que, do nosso total de quase 1,2 bilhões de EBITDA, 52% vieram do segmento de distribuição e 44% vieram do segmento de geração, aqui distribuídos entre renováveis e convencional, e 4% veio de outros negócios, como



comercialização, serviços e demais negócios que estão crescendo na companhia.

Os demais gráficos aqui, começando pela direita em cima, eles mostram a evolução segmento por segmento. Então, no segmento de distribuição tivemos um incremento de quase 6%, aqui muito motivado pela consolidação da RGE Sul, então o primeiro trimestre desse ano já mostra a RGE Sul consolidada versus o mesmo período do ano passado sem esta mesma consolidação.

Na geração convencional, tivemos aqui um incremento expressivo basicamente em função dos reajustes de preços dos contratos. Na geração renovável, também um incremento bastante relevante aqui muito em função das novas capacidades que entraram em operação e também por uma sazonalização feita neste primeiro trimestre de 2017. Então, a sazonalização das garantias físicas foi diferente entre os trimestres, promovendo aqui um incremento no EBITDA neste primeiro trimestre de 17.

Do lado esquerdo embaixo, então, temos um incremento também significativo nos outros serviços e na atividade de comercialização aqui muito em função do ganho de margem da própria comercializadora CPFL Brasil.

Passando para página seguinte, no slide 5, a gente trata, então, do nosso mercado de distribuição. Então, começando pela tabela, a gente percebeu um aumento nas vendas nas nossas áreas de concessão de 18%, mas este número ele está positivamente influenciado pela consolidação da RGE Sul, que agregou aqui 2500 GW/h nas vendas.

Então, expurgando esse efeito de consolidação da RGE Sul para tornar os números comparáveis, a carga na nossa área de concessão ficou estável em 0,4%, então a gente percebe isto no gráfico da direita em cima, com, de novo, um crescimento expressivo no mercado livre, nos clientes do mercado livre, e uma queda dos clientes no mercado cativo.

As vendas permaneceram estáveis em 0,1%, a gente percebe isso no gráfico do meio, embaixo, 0,1% com o mesmo comportamento entre livres e cativos, a nossa demanda contratada (esta é uma boa notícia) permaneceu estável, então isto assegura boa parte da remuneração para este segmento dentro da CPFL, e o tema das perdas, que é um tema de grande atenção aqui no grupo, tivemos um ligeiro incremento de 9,08 no quarto trimestre do ano passado, portanto, no trimestre anterior, para 9,14 neste trimestre.

Então, ainda é um incremento discreto, mas permanece sendo um foco de atenção aqui dentro do grupo. Isto vem muito em função da alteração do mix de mercado, maior presença do cliente residencial (até pela queda do industrial), e neste segmento residencial as perdas são um pouco maiores, e também em função da crise que acaba aumentando o número de cortes, de



desligamentos e com uma consequência negativa de aumento de perdas comerciais no segmento residencial.

Vale destacar aqui no gráfico à direita, embaixo, o comportamento das diferentes classes de consumo, aqui sem a RGE Sul ainda. Então, nós temos aqui infelizmente a mesma notícia dos trimestres anteriores, que mostra que o segmento industrial segue em queda, seguiu em queda no primeiro trimestre deste ano. Então, este é o destaque, infelizmente negativo desta quebra por classe de consumo.

Na página 6, página seguinte, a gente trata da inadimplência, do comportamento da provisão para devedores duvidosos. Então, no gráfico de cima, a gente acompanha a evolução da PDD desta provisão, que está em torno de 0,7% da nossa receita bruta versus uma média histórica de 0,59. Então, a gente percebe uma certa estabilização, mas num patamar ligeiramente acima do patamar histórico.

Embaixo à esquerda, a gente vê o total de contas em atraso independente das provisões, acima de 90 dias como percentual do faturamento, e aqui a gente percebe, então, também uma estabilização em torno de 1,20 %, portanto patamar bem mais alto do que a gente tinha nos primeiros trimestres de 2015, aqui comparando com 2 anos atrás. E as ações de cobrança seguem muito intensificadas aqui no grupo, então, a gente estabilizou em cerca de 340.000 cortes no trimestre, que é um volume significativamente maior do que a gente costumava fazer historicamente.

Muito bem. Na página 7 a gente trata do segmento de geração e a gente começa dando destaque em cima à esquerda o PLD. Aqui é o PLD dos submercados Sudeste e Centro-Oeste mostrando a volatilidade do preço do PLD. Então, se a gente retroagir a abril de 2016, tínhamos R\$ 49,00, chegamos a ter R\$ 200,00 em outubro, voltamos para 120 em janeiro e estamos com 300... estávamos com R\$ 370,00 em abril deste ano. Então, é uma volatilidade bastante grande aqui, que reflete muito do perfil hidrológico que a gente tem tido no Brasil.

Falando de hidrologia, os 2 gráficos abaixo mostram como é que está a hidrologia, representada aqui pelo nível dos reservatórios, primeiro do sistema interligado, à esquerda, fechamos dia 10 de maio com 39% de armazenamento versus uma média histórica de cerca de 70%, portanto bastante abaixo. Mas a maior preocupação ela está concentrada no Nordeste, como a gente pode ver no gráfico da direita. Nós temos... tivemos em 10 de maio 21% da capacidade dos reservatórios também versus uma média de cerca de 70%, e uma vazão neste submercado aqui de cerca de 30% da média de longo termo, então, portanto, estamos bastante abaixo e com um foco de grande atenção neste submercado do Nordeste.



Com relação à nossa capacidade instalada, no gráfico de cima à direita, a gente percebeu também um incremento de 4% aqui da nossa potência instalada, aqui representada pelo incremento na CPFL Renováveis.

Na página 8 a gente começa a tratar dos resultados e para isso, então, eu passo a palavra para Gustavo Estrella, o CFO do grupo.

Sr. Gustavo: Falando aqui, então, dos resultados do primeiro trimestre de 2017, a gente apresenta aqui os resultados na visão do IFRS e a gente também faz uma consideração retirando os resultados da RGE Sul para fins de comparação dado que a gente no consolidava a companhia no ano passado e agora já neste primeiro trimestre a gente já tem a consolidação total da companhia, da RGE Sul, nos resultados do grupo.

Então, quando a gente olha aqui na variação de receita líquida uma variação... receita líquida aqui basicamente a explicação é o efeito da consolidação da RGE Sul com 27,7% ou R\$ 1,200 bilhões acima na receita de 2016, uma variação de EBITDA de 15,6% ou R\$ 161 milhões. Tirando o efeito da RGE Sul, um crescimento de 4,2% ou R\$ 44 milhões e uma variação de lucro de -0,1% ou R\$ 300.000,00 na comparação com a RGE Sul e -11,5% ou R\$ 27 milhões menor em 2017 em relação a 2016.

Falando aqui um pouquinho de resultados por cada segmento de negócios do grupo, então na distribuição a gente tem uma variação aqui de R\$ 35 milhões, a principal variação aqui é o efeito da consolidação da RGE Sul, que contribui aqui com R\$ 117 milhões, também o efeito positivo de mercado com R\$ 14 milhões, que é basicamente em função da estabilidade do mercado em relação a 2016 numa variação de 0,1% na casa verificada em 2017, mas também com um efeito positivo de mix, né, a gente tem um crescimento aí positivo do consumo residencial e traz um efeito de margem para o grupo.

Uma variação aqui do ativo financeiro da concessão, que também a gente passa a contabilizar a partir de 2017 e reclassificado também em 2016, a correção do ativo financeiro da concessão que são os ativos corrigidos pelo IPCA e aqui esta variação de 47 milhões é basicamente um nível menor de IPCA em 2017 em relação a 2016.

Então, traz aqui um efeito contábil não caixa de 47 milhões na correção destes ativos, e também a variação do PMSO gerenciável e aqui também é basicamente reflexo de um repasse ainda alto de uma inflação que aconteceu ao longo do ano de 2016, uma inflação que girou aqui próximo de 10% ao longo de 2016, mas também a manutenção e também um reforço nas ações de cobrança das companhias do grupo.

Na geração renovável aqui basicamente 2 efeitos, o Andre já comentou: o primeiro efeito é o efeito da sazonalização, então, R\$ 35 milhões pela diferença de sazonalização de 2017 em relação a 2016, esta aqui é uma diferença que



tende a se diluir ao longo do ano pelo ajuste da sazonalização mensal feita por diferença de um ano para outro; e outra variação (aí sim um efeito perene de resultado para o grupo) aí sim a entrada em operação dos complexos eólicos vendidos no mercado livre, aí traz sim um acréscimo de resultado para o grupo de R\$ 32 milhões em 2017.

Na geração convencional, aqui também é basicamente reflexo, como não teve nenhum efeito de capacidade adicional, aqui é basicamente reflexo de aumento de repasse de preço, basicamente também de inflação, que traz aqui um efeito positivo de R\$ 41 milhões no total. Destes 41, 24 milhões por reajuste de preço.

Na comercialização, também aqui reflexo das posições que a companhia se colocou no mercado livre através da sua comercializadora, aqui também um efeito positivo de margem e também de volume que traz para gente um adicional de R\$ 25 milhões em 2017 em relação a 2016.

No lucro líquido, o que explica esta variação desta queda de resultado no lucro aqui é basicamente a atualização do ativo/passivo financeiro setorial, a gente saiu de um ativo para um passivo financeiro, o que traz aqui um efeito de resultado de R\$ 73 milhões e também um efeito aqui também pela incorporação da RGE Sul com o resultado financeiro em função das dívidas que esta companhia tem de R\$ 28 milhões e também a nossa marcação a mercado, aqui também um efeito meramente contábil, de 19 milhões.

São basicamente as principais variações no resultado do grupo de 2017 em relação a 2016.

Passando aqui para o slide número 9, a gente falou pouquinho de endividamento. A gente fecha, então, o primeiro trimestre de 2017 com uma alavancagem de 3,3 vezes no critério de medição dos *covenants* financeiros do grupo, que são os mesmos para todas as companhias, com uma dívida bruta aqui em R\$ 13,8 bilhões. Então, uma expectativa aqui positiva em termos de alavancagem, quer dizer, a gente mostra já uma certa estabilidade de alavancagem em patamares mais baixos, e aqui acho que de fato é a nossa tendência, a nossa expectativa de manutenção e redução de alavancagem ao longo dos próximos trimestres e dos próximos anos.

Em relação ao custo, a gente olha aqui uma leve redução no custo nominal da dívida da companhia, a gente tem uma exposição muito grande a CDI, este custo é um custo médio dos últimos 12 meses, portanto este benefício da redução da taxa básica dos juros do Brasil, que a gente já sente no mês a mês neste indicador, como é média móvel de 12 meses, isso vai acontecer ao longo dos próximos meses, mas já nos resultados de curto prazo com reflexo positivo na redução do custo de financiamento do grupo.



O crescimento do custo real aqui basicamente se explica pela redução da taxa de inflação do Brasil, que faz com que as taxas reais subam para patamares mais elevados.

Passando aqui para a página 10, aqui é sempre um *disclosure* importante que a gente gosta de dar, quer dizer, é o tema da liquidez da companhia. A gente fechou, então, o saldo de caixa em março de 2017 com R\$ 4,8 bilhões. Então, de novo, com a nossa estratégia de refinanciamento antecipado para as companhias do grupo a gente tem uma situação extremamente confortável do ponto de vista de liquidez, que o nosso caixa cubra com folga os vencimentos da companhia dos próximos 12 meses.

Passando aqui para o slide 11, a gente tem aqui basicamente hoje 2 projetos relevantes de crescimento do grupo, os 2 no segmento de geração renovável via CPFL Renováveis. Então, o primeiro é o complexo eólico de Pedra Cheirosa, com expectativa de entrada em operação para 2018 e mantida esta expectativa para 2018, e também a PCH Boa Vista para o ano de 2020. São os 2 projetos que a gente tem hoje de crescimento em implantação dentro do grupo.

Passando aqui para o slide 12, o Andre fez um breve comentário, então a gente inaugurou no dia 3 de maio a nossa nova empresa do grupo, a Envo, uma companhia aqui focada para venda de energia para o segmento não regulado, então aqui basicamente para atuar no segmento de geração distribuída e basicamente para cliente de baixa tensão, residencial, comercial e algumas pequenas indústrias. Então, acho que aqui de novo é uma nova linha de negócio do grupo que a gente entende que é uma linha bastante promissora olhando aqui com a expectativa de crescimento bem relevante e expressivo neste segmento de negócio nos próximos anos.

Aqui no slide 13 a gente, então, coloca aqui a nossa projeção de Capex do grupo até 2021. Este número eles são aprovados no nosso Conselho na última reunião, então a gente olha aqui uma expectativa de crescimento no Capex do grupo para 2017 em relação a 2016 aqui basicamente, primeiro, a incorporação do Capex da RGE Sul com um acréscimo aqui de Capex próximo de R\$ 300 milhões e também obviamente o acréscimo de alguns investimentos feitos nas outras empresas de distribuição.

A gente praticamente preserva este patamar mais elevado de investimento aqui para os próximos anos, até 2020 e 2021.

No segmento de geração, aqui são basicamente os 2 projetos que eu comentei nos slides anteriores, o projeto do ACL das eólicas e também a nossa PCH, o que faz que a gente ter uma concentração de investimentos aqui no ano de 2017 e no ano de 2018.



Bem, por último falando um pouquinho sobre a transação com a State Grid, então, como o Andre também comentou, a gente está no processo de realização da OPA da CPFL Energia, já contratado o Credit Suisse para fazer o laudo de avaliação, a gente está exatamente neste momento de elaboração e construção deste laudo de avaliação para que possa seguir com os trâmites regulares de uma OPA nos termos definidos pela CVM.

Sr. Andre: Bom, com isto a gente encerra, então, a sessão de apresentação. Eu passo de novo a palavra para coordenação do *call* para a gente começar a sessão de perguntas.

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. Para retirar a sua pergunta da lista digitem asterisco 2.

Novamente, para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um.

Novamente, para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco 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: Eu queria agradecer a participação de todos e dizer que a companhia segue muito motivada com os desenvolvimentos do próprio setor elétrico, a gente tem acompanhado inúmeras discussões sobre o desenvolvimento, próximos passos do setor como um todo, são bastante animadoras, e também com os próximos passos da CPFL.

Essa transação do controle societário nos traz inúmeras possibilidades e oportunidades e nós seguimos, então, aqui com a nossa estratégia de crescimento e desenvolvimento da companhia.

Então, mais uma vez agradeço a presença de todos e coloco o time à disposição para futuros questionamentos que vierem. Bom dia a todos.

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