



**Local Conference Call  
CPFL Energia S/A  
Resultados do Segundo Trimestre de 2018  
21 de agosto de 2018**

**Operadora:** Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência dos Resultados do Segundo Trimestre de 2018 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 Dorf:** Obrigado, bom dia todos, bem-vindos a mais um *call* de resultados da CPFL Energia, hoje nós vamos tratar dos números do segundo trimestre de 2018. Como de costume, a gente tem a breve apresentação aqui e depois temos a sessão de perguntas e respostas.



Então, começando pelo slide 3, a gente tem os destaques do trimestre começando pela carga medida na nossa área de concessão, ela cresceu 3,8% no período (nós vamos ver mais adiante que grande parte deste crescimento, como a gente já vinha apresentando ao longo de vários trimestres) aconteceu no mercado livre, que cresceu cerca de 7%. Tivemos também crescimento de 16,5% da receita operacional líquida (nós vamos ver também que isto vem principalmente do segmento de distribuição) e 33% do EBITDA.

Nossa dívida líquida aqui medida pelo critério dos *covenants* encerrou o trimestre em R\$ 15,7 bilhões, portanto, uma alavancagem de 3,11 vezes o nosso EBITDA dos 12 meses anteriores. Tivemos também um importante valor de captação de recursos no trimestre, 3,4 bilhões, sempre a custos competitivos. Investimos no trimestre R\$ 422 milhões, e aqui em todos os segmentos onde a empresa atua. Tivemos também no segundo trimestre a conclusão da revisão tarifária da RGE com efeito médio percebido pelos consumidores de cerca de 21%.

Com relação à crescimento, a CPFL Geração venceu o lote 9 do leilão de transmissão que tivemos em junho, nós vencemos o lote de Maracanaú, no Ceará, com um Capex projetado pela Aneel de cerca de R\$100 milhões, e acompanhamos o longo do trimestre alguns temas relevantes setoriais. Um tema importante para nós é o tema das bandeiras tarifárias versus os ativos regulatórios, muitos dos senhores sabem que a gente acumula ativos regulatórios e aqui alguns deles ligados ao GSF, ao acionamento de térmicas por questões hidrológicas, a variação cambial da energia que vem de Itaipu, e isto deveria ser coberto por bandeira tarifária, o que não vem acontecendo, então a companhia vem acumulando ativos regulatórios e, portanto, ao longo dos meses.

Outro tema em bastante discussão no nosso setor é o tema do GSF, que vem impactando a liquidação de curto prazo na CCEE e a solução dele faz parte também de um projeto de lei que está tramitando no congresso e que também diz respeito à privatização das distribuidoras da Eletrobrás, tema exaustivamente discutido ao longo do trimestre.

Muito bem. No slide seguinte, slide número 4, a gente então distribui o nosso EBITDA por segmento de atuação. Então, no segundo trimestre de 2018 tivemos um EBITDA de R\$ 1,370 bilhão e no gráfico de cima à esquerda a gente consegue ver a distribuição por segmento de negócio. Então, o nosso negócio de distribuição de energia representou quase 60% deste EBITDA, seguido por geração convencional e renováveis com 24% e 17% respectivamente. Os demais negócios ainda representaram uma fatia pequena do EBITDA do período.

Olhando por segmento de negócio, começando do lado direito em cima, a gente acompanha a evolução do EBITDA no trimestre e no semestre, então, grande evolução do EBITDA no segmento de distribuição, que atingiu R\$ 768



milhões no segundo trimestre de 2018, um crescimento de quase 70% em comparação com mesmo período do ano passado, e aqui muito em função do crescimento de mercado, do controle de PMSO e do ativo financeiro da concessão, então os três principais impactos positivos no EBITDA do segmento de distribuição.

Em geração convencional tivemos uma pequena redução, muito em função da redução da garantia física da Serra da Mesa, da Semesa, nossa usina. Em geração renovável tivemos um crescimento importante de quase 15%, aqui tivemos vários efeitos que estão bem descritos no nosso *release* de resultado, mas eu destacaria aqui a entrada em operação do complexo eólico Pedra Cheirosa. E em comercialização, serviços e demais segmentos onde a gente atua, o destaque aqui é para o nosso segmento de prestação de serviços e em construção e manutenção de redes, que acabou contribuindo positivamente para este incremento.

Na página seguinte a gente trata do segmento de distribuição. A gente começa falando do aumento da carga e das vendas no período, eles andaram bastante colados aqui em cerca de 4%. Tivemos um crescimento importante nas classes residencial e comercial com 5,7% e 3,7%, e aqui principalmente em função da alta temperatura nos meses de abril e maio.

O segmento industrial, ainda que tivéssemos a greve dos caminhoneiros e o impacto também do ambiente do cenário econômico do país, ainda assim tivemos um crescimento de 2,4% neste período. O destaque dentro da nossa classe industrial são para as indústrias de metalurgia, veículos, químico e alimentício, que pesaram positivamente neste crescimento.

Se a gente olhar o gráfico de cima à direita, temos a evolução então das nossas vendas na área de concessão, como eu disse, cresceram 4% e muito influenciadas positivamente pelos clientes no mercado livre, que cresceram 7,6%.

Nos gráficos embaixo, começando pela esquerda, a gente acompanha a distribuição nas classes de consumo, nossa maior classe de consumo é o industrial com quase 40%, seguidos aqui pela residencial e comercial.

Quando a gente compara o nosso crescimento com o crescimento no Brasil e nas regiões onde a gente atua, a gente também percebe uma evolução positiva. Por exemplo, no primeiro mapa aqui no diagrama do meio, a gente nota que o Brasil cresceu 2% em vendas e a CPFL 4%. Na região Sudeste, a região cresceu 3,2% e nós crescemos 4,1%, e no Sul a região cresceu 4,2% e a CPFL 3,8%. No gráfico à direita mostra a evolução por classe de consumo, números que nós já mencionamos nos destaques.

Na página 6 a gente trata da inadimplência, um tema infelizmente que está bastante na moda agora. A nossa provisão para devedores duvidosos como



percentual da receita bruta permaneceu comportada neste trimestre, tivemos aqui 0,64% da receita bruta em provisão, o que é bastante em linha com a média histórica.

Aqui vale notar um ponto fora da curva no primeiro trimestre deste ano muito em função de uma reversão não recorrente na provisão para devedores duvidosos que tivemos na RGE Sul no primeiro trimestre, e que não se repetiu e não se repetirá daqui para frente, portanto, estamos bem em linha com a média histórica.

Nos gráficos abaixo, a gente tem então o total de contas em atraso acima de 90 dias também como percentual da receita bruta, também bastante comportada aqui em 1,15 e as nossas ações de cobrança à direita em milhares de cortes por trimestre.

Aqui a gente nota no gráfico uma redução do número de cortes, mas esta não é uma estratégia da empresa nem uma mudança de comportamento, mais sim em função da greve dos caminhoneiros que tivemos em maio. Então, portanto, devemos voltar aos números dos trimestres anteriores daqui para frente.

Uma novidade na página 7, aqui incluímos uma fotografia dos nossos indicadores operacionais no período e também a comparação com períodos anteriores. No primeiro gráfico de cima, temos as perdas totais, técnicas e comerciais, e aqui observamos uma trajetória de queda nas perdas totais se comparadas com períodos anteriores, as técnicas também com uma trajetória declinante e as comerciais ou não técnicas caindo, mas resistindo um pouco mais em função da crise e do cenário econômico em que o país se encontra.

Nos *bullet points* à direita a gente elencou algumas iniciativas que a empresa vem empreendendo no combate à fraudes e perdas, então a gente trata aqui de novas tecnologias de combate ao furto de energia, ampliação da rede de clientes telemedidos, melhoria, modernização e blindagem da rede de distribuição, substituição de equipamentos de medição e modernização do parque, atualização de pontos de iluminação pública e atualização cadastral. Estas são algumas das iniciativas que a companhia adota no combate a perdas e fraudes.

Nos gráficos abaixo, a gente mostra a evolução dos indicadores de DEC e FEC, aqui a duração e a frequência equivalente de interrupções, então quanto menor, melhor. Então, nos gráficos da linha do meio do DEC a gente percebe uma evolução em todas as nossas distribuidoras, então uma evolução positiva aqui, uma redução da duração equivalente das interrupções, e da mesma forma a frequência das interrupções na linha de baixo, também uma evolução positiva em todas as distribuidoras.

Aqui nós fizemos um exercício onde calculamos a média ponderada do DEC, da duração equivalente das interrupções, a média ponderada pelo número de



clientes e chegamos a uma média de 8 horas e 74 minutos de interrogação, o que equivale a uma disponibilidade equivalente no fornecimento de energia de 99,9%. Portanto, o grupo, na média, ofereceu uma disponibilidade do serviço de 99,9%.

Este conjunto de gráficos aqui também tem o objetivo de mostrar que, embora a companhia tenha reduzido custos e mostrado resultados melhores no curto prazo nos últimos trimestres, isto não veio em detrimento de qualidade de serviço e nem de investimentos. A companhia seguiu investindo, segue investindo, segue melhorando e aportando tecnologia para oferecer mais qualidade e melhores indicadores para os clientes.

Na página seguinte a gente trata do negócio de geração, nosso segmento de geração de energia. Temos em cima os gráficos dos níveis de reservatório, que passaram a ser uma preocupação nos últimos meses dado o período de seca que tivemos bastante acentuado. Então, no gráfico à esquerda a gente mostra o nível dos reservatórios do Sistema Interligado Nacional, que terminou o mês passado, ou que está agora em 16 de agosto, em 34% do seu nível comparado a uma média histórica de 54%. No Sudeste, importante região aqui para abastecimento e para geração de energia elétrica, estamos com 31,6% em comparação com 54% da média histórica.

No gráfico à esquerda embaixo a gente acompanha a evolução do PLD, então bastante volatilidade se olharmos nos últimos 2 anos, mas agora tem ficado no teto de R\$ 505 por MW/h.

No gráfico da direita a gente mostra a projeção de GSF. Então, o mercado tem falado muito num GSF recente agora de 39%, mas o GSF ele é medido pelo fator, então a gente acompanha no gráfico aqui o fator de 0,7-0,6 em junho e julho respectivamente, e uma trajetória de GSF negativa ou um fator abaixo do 1 por um período longo ao longo do ano. Portanto, tivemos em julho uma geração de 39% abaixo da garantia física.

Com isto, eu encerro a minha apresentação aqui e passo palavra Gustavo Estrella, CFO do grupo, que vai falar dos resultados financeiros.

**Sr. Gustavo Estrella:** Bom, aqui no slide 9 a gente vê aqui os resultados da companhia no segundo semestre, resultados bastante produtivos, que expressam este bom trimestre que a gente teve. No trimestre, então, uma receita líquida com crescimento de 16,5%, o EBITDA crescendo 33,3% e o lucro crescendo 265,5%.

Como o Andre destacou nos slides anteriores, o principal destaque vem do segmento de distribuição, a gente percebe aqui uma variação neste segmento positiva de R\$ 315 milhões basicamente vindo de mercado e tarifas, o mercado volta a apresentar crescimento de consumo de energia, a gente destacou aqui um efeito de aumento de temperatura que trouxe um aumento de consumo na



classe residencial, mas também um efeito já dos processos de revisão tarifária que tivemos na RGE Sul e na CPFL Paulista, que obviamente afetam positivamente nossos resultados aqui nos meses de maio e junho.

Tivemos também um efeito positivo do ativo financeiro da concessão R\$ 106 milhões. Aqui basicamente 2 principais efeitos: O primeiro é a correção dos índices de inflação por IPCA; e o segundo efeito é o efeito dos indicadores de produtividade em cima de COM (componentes menores) e CA (custos adicionais), que trouxeram também um efeito positivo no nosso resultado que compõem esse R\$ 106 milhões.

Também temos o efeito aqui de previdência privada de R\$ 6 milhões na comparação com 2017, e também, como o Andre comentou, uma variação no nosso PMSO em R\$ 36 milhões, quer dizer, uma redução de despesa em relação a 2017. E aqui o principal destaque vem na despesa de legais, com uma redução de R\$ 26 milhões.

Passando aqui para geração convencional, então a gente vê aqui uma variação negativa de R\$ 9 milhões, isto aqui, até pelo acordo que a gente tem relação ao GSF, a baixa exposição que temos ao GSF, este aqui é um *business* bastante estável e com crescimento de inflação, neste ano em específico a gente tem o efeito da redução da garantia física da Serra da Mesa de 5%, que afetou os resultados da companhia.

Também em geração renováveis, uma variação também positiva de R\$ 33 milhões, lembrando que a gente teve ainda neste trimestre um efeito negativo de uma menor disponibilidade de vento, então trouxe para gente um efeito negativo de R\$ 14 milhões neste trimestre, mas que foi mais do que compensado com os outros efeitos, o primeiro deles é o efeito de uma contabilização de crédito de PIS e COFINS, que afetou em R\$ 18 milhões os nossos resultados no segundo trimestre, também a participação no leilão do MCSD, que também trouxe, dado os preços de mercado livre altos, um efeito positivo de R\$ 13 milhões nos nossos resultados, e também a entrada em operação da Pedra Cheirosa, que trouxe aqui e contribuiu com resultado de R\$ 8 milhões neste trimestre.

Passando aqui para baixo do EBITDA, na linha do lucro líquido, o principal destaque obviamente é o efeito da redução da taxa de juros, que traz para a gente uma redução de despesa financeira de R\$ 123 milhões e também o efeito positivo de marcação a mercado, um efeito de R\$ 58 milhões nos nossos resultados.

Passando aqui para slide 10, então a gente tem aqui o nosso endividamento, eu acho que o principal destaque é esta redução da nossa alavancagem batendo 3,11 vezes dívida EBITDA no fechamento do nosso trimestre, aqui talvez o principal destaque seja este crescimento robusto do nosso EBITDA ajustado em 12 meses passando aqui já de R\$ 5 bilhões. E lembrando que,



apesar desta queda de alavancagem, a gente ainda sofre aqui um reflexo importante, como o Andre também comentou, dos ativos regulatórios, fazendo com que a gente carregue aqui no nosso endividamento R\$ 1,1 bilhão de ativo regulatório, que a gente repassa isto em tarifas só no ano que vem.

Em relação ao perfil de dívida, então a gente tem aqui um custo de 7,6%, praticamente estável em relação ao trimestre anterior e obviamente muito *lincado* e atrelado ao cenário de redução de taxa de juros no Brasil. Em relação aos indexadores, a gente tem praticamente metade da nossa dívida hoje pré-fixada, então eram dívidas originalmente indexadas a CDI que a gente “*swapou*” para dívida pré-fixada e hoje é o nosso principal indicador com pouquíssima volatilidade até o final deste ano.

No slide 11, então a gente tem aqui o cronograma de amortização e um pouco da liquidez. A gente vê que para 2018 a companhia já desde o começo do ano já está 100% refinanciada, a gente hoje trabalha já com refinanciamento aí já para o segundo semestre de 2019. A gente vem fazendo isso, também como o Andre comentou, no segundo semestre a gente captou R\$ 3,4 bilhões em dívida, aqui basicamente para refinanciar dívidas já existentes, trocamos dívidas por prazos mais longos e preços mais baixos, e este é um processo ele continua o seu efeito, então agora no mês de agosto já tomamos quase R\$1 bilhão a mais basicamente na troca deste perfil de dívida de curto prazo.

Aqui no slide 12, talvez dois destaques importantes: O primeiro é a conclusão do processo de revisão tarifária da RGE agora no mês de junho, e o principal destaque aqui é o crescimento do EBITDA regulatório, então a gente vê aqui que é um salto de 103% atingindo R\$ 543 milhões agora para este ciclo, isto aqui não afeta ainda de forma relevante o segundo semestre, ele começa a afetar basicamente a partir do terceiro trimestre de 2018.

E outro destaque importante é a participação da companhia no leilão de transmissão, no último leilão, que foi agora no final do mês de junho, nós “*bidamos*” para 5 lotes e vencemos o lote 9, Maracanaú, com uma expectativa de investimento da ordem de R\$ 102 milhões. Este passa a ser, então, o nosso terceiro projeto de transmissão que temos aqui na companhia, dois já concluídos e agora este novo lote em processo de construção.

**Sr. Andre:** Passamos, então, a palavra para a coordenação 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 a uma pergunta, por favor, digitem asterisco 1. Para retirar a sua pergunta da lista, digitem asterisco 2.



Novamente, senhoras e senhores, caso haja alguma pergunta queiram, por favor, digitar asterisco 1.

Nossa primeira pergunta vem de Bruno Varella, Solana Capital.

**Sr. Bruno:** Oi Dorf, Estrela, bom dia. Eu tenho algumas perguntas rápidas aqui. A primeira delas é a respeito ao consumo agora no terceiro trimestre, queira entender se ele continua na mesma toada do segundo trimestre neste crescimento aí em torno de 4%.

Segunda dúvida, esta alavancagem de 3,1 vezes vocês acreditam que seja factível dado o EBITDA mais forte após revisão, ou é uma alavancagem aí pensando para o final do ano algo em torno de 2,5 vezes. Queria saber se faz sentido pensar neste número.

A terceira dúvida, o projeto de transmissão que vocês levaram ali no Ceará, partindo do pressuposto deste deságio aí de 54%, eu cheguei a uma taxa de retorno muito baixa. Então, eu queria entender o quê que seria um Capex mais otimizado do lado de vocês e se seria possível vocês falarem mais ou menos o que que seria o IRR que vocês estão vendo para este projeto.

E minha última dúvida é a respeito da privatização da Cesp. Assim, a ideia de você é que é um M&A um com pouco obviamente mais complexo por conta da quantidade de contingências, mas se depois do acordo com o Ministério Público lá do Mato Grosso do Sul, que a empresa realizou, se isto mudou de alguma forma substancial a visão de vocês a respeito da privatização.

**Sr. Andre:** Ok Bruno, bom dia, é o Andre. Vou começar pelas 2 últimas depois eu passo para o Gustavo falar sobre alavancagem e crescimento do mercado.

Bom, sobre o projeto no Ceará, a gente, sim, tem um Capex bem mais otimizado do que aquele divulgado ou projetado pela Aneel, a gente não divulga a nossa projeção interna de Capex, mas o que a gente pode assegurar aqui é que a gente mantém a nossa disciplina financeira e econômica da companhia. Então, a gente não abriu mão de taxa interna de retorno para fazer este projeto, pelo contrário, ele se mostrou um projeto bastante atrativo dada a expectativa de Capex que a gente tem.

Sobre Cesp, a gente até por força de ofício avalia todas as alternativas de crescimento que a gente tem aqui no segmento onde a gente atua, então para nós, fica no radar. Não sei se hoje a gente teria talvez alternativas, rotas de crescimento alternativas mais próximas àquilo que a gente espera dentro dos nossos segmentos de negócios. Então a gente avalia, mas tem outras rotas e alternativas mais animadoras para empresa.

**Sr. Gustavo:** Ok Bruno, só falando aqui de consumo no terceiro trimestre, então a expectativa é de que esta retomada ela continua para o terceiro



trimestre, então é uma retomada que começou aí basicamente no segundo semestre do ano passado, ela continua, mas obviamente quando você faz a comparação em percentual de crescimento, dado que a gente pega numa base de consumo já mais elevada no ano passado, a gente passa a ter um percentual de crescimento menor. Então, a gente está imaginando que este 4% do segundo trimestre ele vem para alguma coisa próxima de 3% para este terceiro trimestre. Mas no final de retomada ele continua, que eu acho que isso que é importante.

Um segundo tema que você levantou, o tema da alavancagem, eu queria dizer o seguinte: A gente está claramente numa redução de alavancagem, numa trajetória bem clara de redução de alavancagem. Um fato novo que a gente tem aqui é este ativo regulatório que ele afeta a nossa alavancagem de curtíssimo prazo.

Então, hoje a gente tem um volume de ativo regulatório de R\$ 1,1 bilhão e com expectativa de crescer, talvez não chegue a dobrar, mas ele cresce materialmente até o final deste ano.

Então, a gente não chega em 2,5 de alavancagem, eu diria que basicamente em função deste ativo regulatório elevado, mas à medida que a gente for repassado isso em tarifa aí ao longo de 2019, a gente apresenta uma queda de alavancagem ainda mais expressiva. Então, a gente não chega a 2,5 agora, mas eu diria que sem o ativo regulatório a gente chega bem próximo disto.

**Sr. Bruno:** Está ótimo, obrigado.

**Operadora:** A próxima pergunta vem de Fabiano Rios, Absoluty Investimentos.

**Sr. Fabiano:** Obrigada, a minha pergunta já foi respondida.

**Operadora:** Com licença, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um, estrela um.

A próxima pergunta vem de Bruno Varella, Solana Capital.

**Sr. Bruno:** Oi pessoal, obrigado por pegar mais uma. Eu estou com uma dúvida a respeito das perdas. Eu entendo que tem a questão econômica, que obviamente afeta especialmente as perdas comerciais, mas um ponto específico na RGE Sul, olhando a trajetória dos últimos 12 meses nas perdas técnicas, você vê um aumento em torno, nos últimos 12 meses, de praticamente 40 bps mais ou menos desde o segundo trimestre de 2017, e aí você tem uma queda nas não técnicas do quarto trimestre para o primeiro trimestre bem forte e ele voltou a subir agora no segundo trimestre.

Então, assim, a minha dúvida é: Primeiro, o quê que afeta especificamente estas perdas técnicas na RGE Sul que ela vem subindo aí nos trimestres



constantemente? E como que está o ambiente que a empresa está combatendo estas não técnicas lá? Se vocês estão vendo algo diferente das outras concessões, especialmente aqui em São Paulo e também na RGE, que é extremamente baixa as perdas não técnicas da RGE.

Então, queria entender, assim, se pudesse falar um pouco a respeito deste ambiente da Sul.

**Sr. Luiz Henrique:** Bruno, bom dia que o Luiz Henrique, Vice-Presidente de Distribuição. Com relação às perdas não técnicas da RGE Sul, desde que a gente adquiriu a empresa, a gente vem fazendo um trabalho de depuração deste cálculo de perdas, porque o que a gente mede é a perda global, a diferença entre não técnica e técnica você tira de cálculos que são feitos principalmente na perda técnica, e aí por diferença você obtém a perda não técnica.

Estes cálculos a gente vem aprimorando eles a cada mês na área desde quando a gente adquiriu a concessão, então entendendo melhor, instalando medições adequadas para que a gente pudesse fazer este cálculo o mais correto possível, até para ter um campo de atuação. Então, nós fizemos este cálculo, a gente está depurando ele, por isto que houve aí um aumento na perda técnica exatamente pela depuração deste cálculo, e conseqüentemente ele reduz um pouco a perda não técnica.

Neste caso em particular deste trimestre, lá na RGE Sul tem umas particularidades de sazonalidade, que você tem levante hidráulico na questão lá da divisa mais ao sul onde você tem muita plantação de arroz, então aí você tem o levante hidráulico, isto acrescenta uma carga absurda que a gente está monitorando, e outras características de consumo daquela empresa, que a gente está avaliando, que trazem esta sazonalidade.

O quê que nós estamos fazendo aqui? Primeiro, ter um bom cálculo desta perda técnica; segundo ponto, a gente está investindo muito na robustez da rede e na confiabilidade e flexibilidade desta rede, isso também traduz em redução de perda técnica, mas isto não acontece no curto prazo, a gente vai levar um tempo até ter esta robustez pronta; e na questão da perda não técnica, nós estamos agora num projeto de instalação, assim como nós fizemos nas empresas de São Paulo, vamos blindar todo o grupo A daquela empresa, nós vamos investir em telemedição e toda a medição do grupo A será telamedido e com isto a gente vai monitorar o consumo destes clientes hora a hora, minuto a minuto, e com isto a gente vai conseguir ter uma visualização e um campo de atuação muito forte nesta questão do grupo A, que lá é expressivo em determinados períodos do ano.

Então, por esta razão a gente está ainda num campo de conhecimento e de depuração destes cálculos, mas nós já temos este plano montado para os próximos meses.



**Sr. Bruno:** Ótimo Luiz Henrique, obrigado.

**Sr. Luiz Henrique:** Está jóia.

**Operadora:** Com licença, lembrando novamente que caso haja alguma pergunta queiram, por favor, digitar asterisco 1.

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

**Sr. Andre:** Muito bem, ao longo deste segundo trimestre de 2018, a gente completou 2 anos desde o anúncio da transição societária, em que a chinesa State Grid adquiriu o controle da CPFL. Vocês puderam perceber que neste período a nossa equipe foi capaz de manter a serenidade da empresa, com foco nas operações, na preservação e na melhoria do time executivo e time de operações também e na disciplina do uso de capital. Os resultados que a gente discutiu hoje aqui dos resultados do primeiro semestre como um todo mostram este nosso esforço e o nosso comprometimento com os resultados de curto prazo e com a sustentabilidade e os resultados de longo prazo também.

Então, desta forma, eu encerro aqui a apresentação e a discussão dos resultados do segundo trimestre mais uma vez agradecendo a presença e a confiança de todos vocês e dos acionistas que nos apóiam. Muito obrigado.

**Operadora:** Áudio conferência da CPFL Energia está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.