

Operadora:

Boa tarde e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da CPFL Energia para a discussão dos resultados referentes ao 4T06. Estão presentes hoje conosco os senhores: Wilson Ferreira Junior – Presidente; José Antonio A. Filippo - Vice Presidente Financeiro e de Relações com Investidores, e outros diretores da Companhia. Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Esse evento também está sendo transmitido, simultaneamente, pela Internet, via Webcast, podendo ser acessado no endereço <http://ri.cpf.com.br>, onde se encontra a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay desse evento estará disponível logo após seu encerramento.

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

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Wilson Ferreira Junior – Presidente da CPFL, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Ferreira Jr., pode prosseguir.

Wilson Ferreira Junior:

Muito obrigado. Eu queria agradecer novamente a oportunidade de conversar com os senhores e senhoras analistas e investidores da CPFL Energia acerca dos resultados da Companhia no 4T, mais especificamente do ano de 2006. Nós temos uma apresentação cuja agenda vai se dividir em dois aspectos: os destaques e resultados desse ano e, novamente, fazer um acompanhamento dessa agenda de criação de valor da plataforma de CPFL Energia.

Então estou aqui já na página três, abrindo então o nosso item de destaques. Os destaques são os resultados do ano de 2006, resultados particularmente positivos, quando comparados, inclusive, com o ano de 2005. Falamos então de um acréscimo superior a 15% na nossa receita líquida beirando os R\$9 bilhões, um acréscimo de 32% no EBITDA, atingindo cerca de R\$2,8 bilhões, e, finalmente na última linha, atingindo então um lucro de R\$1,404 bilhão, que corresponde a um crescimento de 37,5%.

Os destaques para se chegar nesse resultado são, novamente, as vendas totais de energia, através das distribuidoras e da nossa comercializadora. A CPFL mantém a liderança nesses dois mercados de distribuição, no mercado regulado e de comercialização no mercado livre, também fruto, naturalmente, de um processo que se reiniciou ano passado, e crescimento via aquisições. A Companhia então investe mais de R\$800 milhões para adquirir participações na RGE, na Usina de Foz do Chapecó e na Companhia de Luz e Força Santa Cruz.

É importante destacar que também no seu crescimento orgânico, conforme nosso demonstrativo de resultados, nós temos um investimento próximo a R\$800 milhões, notadamente para ligação de consumidores e adição superior a 200.000 consumidores novos no ano de 2006.

É destaque também o crescimento no volume médio negociado das ações da CPFL, superior a 140% no ano de 2006, colocando a Companhia na última medição do IBrX, ingressando a Companhia então no IBrX-50. E finalmente pela operação de saída da Bradespar, a Companhia então atingiu um *free float* superior a 27%.

É importante destacar também que, nesse resultado, conforme fazemos aqui referência, dois efeitos positivos são não-recorrentes. Um, que observamos aqui no 3T, ou seja, a venda da participação da Comgás que nos trouxe mais de R\$40 milhões nesse resultado, e finalmente, a decisão relativa aos impostos de PIS e COFINS, que adicionou mais de R\$80 milhões. Nós vamos detalhar esses resultados um pouco a frente, mas é importante ressaltar aqui que temos nesse resultado cerca de R\$120 milhões que são não-recorrentes.

Em virtude disso, na página quatro, nós temos a estrutura atual societária da Companhia já destacando especialmente o *free float* de de 27,1%. As três distribuidoras, Paulista, Piratininga e Santa Cruz, já relacionadas, sem nenhum cruzamento, com CPFL Energia, e a RGE ainda em um movimento de descruzamento societário, descruzamento esse que se inicia então a partir do dia de hoje, nós devemos concluir essa operação em meados de março do mês que vem. As demais unidades de negócio, já completamente desverticalizadas como sempre o foram.

Na página cinco, iniciamos o detalhamento das vendas de energia, iniciando esse detalhamento pelas vendas na área de concessão. Estamos reportando aqui um crescimento no ano de 7,4%, excluindo-se o efeito da aquisição da RGE, de 3,9%, e com informações importantes notadamente no que diz respeito ao crescimento do mercado cativo de baixa retenção. Me refiro então ao crescimento de 8% na área residencial, superior a 13% na área rural, e de 8% na área comercial. O movimento de consumidores livres, principalmente industriais, determinou uma redução desse mercado, atendido pelas distribuidoras em 9%, razão pela qual, em volume de energia nós temos um acréscimo de 31,9% de vendas, utilizando-se a tarifa de uso do sistema de distribuição. Nessa própria transparência nós temos aqui os efeitos desses mercados, não tivesse havido a aquisição da RGE. Mas os resultados são realmente muito fortes, conforme pode ser observado em todos os comparativos apresentados nesse slide numero cinco.

No slide número seis, nós adicionamos o comportamento das vendas no mercado livre, e no mercado livre temos no 4T um crescimento de 4,8%, e um crescimento na comparação anual de 31,1%, até superior aos números que falávamos na nossa expectativa de crescimento, da ordem de 25%. Para comparação, então, a somatória das vendas do mercado cativo, de 31.778, GW/h adicionados às vendas do mercado livre de 9.334 perfaz então as vendas totais do grupo em 41.112 GW/h, o que corresponde, em relação ao ano anterior, ao crescimento de 7,2%.

Também considerando-se aqui, para efeito das comparações a exclusão da aquisição do RGE, de 1/3 da RGE, nós teríamos vendas totais crescendo à razão de 4,4%, portanto muito próximo dos valores que falávamos ao longo do ano, da nossa expectativa entre 4%-4,5%. O mercado livre, então, ressaltando novamente, crescendo 31% no ano de 2006.

E aí nós vamos para a página sete, já relacionando então os efeitos desse aumento de vendas nas receitas líquidas do grupo. O grupo tem então o acréscimo de 15,2% nas suas vendas, totalizando então R\$8,914 bilhões, e ela se dá, principalmente, na venda de energia, que adiciona cerca de R\$1,327 bilhão, e esta é decorrente de dois efeitos principais: primeiro, o crescimento de vendas que acabamos de relacionar, e segundo, a composição desse crescimento de vendas, com os reajustes tarifários da Companhia Paulista, em abril de 2006, da RGE, também no mesmo mês, e da Piratininga, cujo efeito principal é o reajuste ocorrido em outubro/2005, portanto correndo cerca de 10 meses no ano, complementado pelo reajuste de 10,8% ocorrido em outubro/2006. Esses dois eventos então são os principais responsáveis pelo crescimento da receita de vendas de energia do grupo.

Além disso, nós temos o acréscimo, como eu já havia falado, mais de 31% em volume de TUSD, volume de energia transacionada pelas redes, o que significou, em vista também do realinhamento tarifário, um crescimento maior em termos da receita de TUSD de 46%. Tudo isso abatido os impostos inclusos, notadamente ICMS, uma dedução de 12,6%, perfaz então o total de receita da Companhia em R\$8,914 bilhões.

Na página oito, nós detalhamos um pouco o comportamento dessa receita na comparação dos trimestres, 4T, onde a gente pode observar um crescimento da distribuidora em cerca de 16%, assim como o da comercializadora, e o efeito principal na geração de crescimento de 37%. Na comparação dessa receita líquida anual, nós temos aqui o crescimento da distribuidora em 14%, e o da comercializadora e da geração na casa de 30%. Então são resultados que demonstram a efetividade e principalmente o resultado decorrente dos investimentos que fizemos em geração e a manutenção da competitividade da nossa comercializadora, que continuou crescendo nesse ano, e que adicionou à receita líquida cerca de 29%, embora nacionalmente, por conta do estágio competitivo desse mercado, com margens um pouco inferiores.

Passando à página nove, nós temos aqui o resultado do lucro operacional medido pelo EBITDA. Nós temos aqui um acréscimo de 31,6%, descontados os efeitos

não-recorrentes de 28,6%, ambos são, praticamente, o dobro do aumento de receita líquida, ele se deve especialmente pelo crescimento dessa receita líquida, na casa de R\$1,175 bilhão, esse crescimento, conforme pode ser observado, é decorrente do volume de mercado, mais as suas tarifas, que acabamos de detalhar, mas ele implícita, naturalmente, para atender a esse mercado, no aumento dos seus custos, especialmente com energia e seus encargos. Esses custos importam em cerca de R\$520 milhões, e há um destaque em relação ao crescimento, especialmente por CCC/CDE, valores esses que contam com instrumentos de tarifários e *pass through*.

Os custos e despesas operacionais da Companhia se adicionam cerca de 7,7%, e há de se ressaltar aqui a incorporação dos custos proporcionais da aquisição da RGE, na casa de R\$41 milhões, e da operação de Barra Grande e da CPFL Sul Centrais Elétricas, na casa de R\$11 milhões.

Bom, evidentemente o aumento do EBITDA ocorre porque o aumento da receita na casa de 15%, e o aumento dos custos inferior a 8%, esse componente ressalta aqui o aumento de margem no grupo, chegando então ao valor de R\$2,789 bilhões, um crescimento, conforme havíamos falado de 31%, e se descontados os efeitos não-recorrente, notadamente da venda da Comgás, nós atingiríamos R\$2,726, um crescimento de 28%.

Na página dez detalhamos o comportamento desse resultado na última linha, e dele nós depuramos aqui um crescimento de 37,5% no lucro líquido, chegando a R\$1,404 bilhão, e grande parte desse lucro líquido, desse crescimento, se deve ao aumento do nosso EBITDA, em 31%, adicionando então cerca de R\$669 milhões.

O resultado financeiro tem uma contribuição menor, da ordem de R\$40 milhões, pode se verificar então o aumento na nossa receita financeira, de 10%, e aumento de 2,3% nas despesas financeiras. O *net* disso nos adiciona mais R\$40 milhões resultados. E, na contraparte desse aumento de resultado é exatamente o aumento de imposto de renda e contribuição social, dentre outros, no montante de R\$326 milhões. Com isso chegamos a R\$1,404 bilhão, descontados os efeitos não recorrentes em R\$1,282, ou seja, um crescimento de 25% em relação ao ano passado.

Passamos a mostrar agora, a partir da página 11, o comportamento desses resultados em uma base anualizada, de 12 meses, a cada fim de trimestre, e pode-se verificar, é o que temos verificado nos últimos dois anos, pelo menos, um crescimento constante e consistente da empresa, nessa comparação que fazemos em relação aos quatro trimestre, um crescimento de 31,5% no EBITDA, e de 37% no lucro líquido, com essas parciais que podem ser verificadas no 1T, 2T e 3T, o que mostra que o resultado é, de fato, crescente.

E que também demonstra, no lado direito, nesse gráfico de pizza, o *breakdown* da composição entre as nossas três atividades, demonstrando ainda que a Companhia é uma Companhia cuja base mais sólida é a base de distribuição, onde ela detém seus principais ativos e seu resultado, mas já tendo aqui um crescimento que pode ser perceptível na linha do EBITDA, da atividade de

geração, atingindo 16%. Por ser essa atividade uma atividade alavancada, ela, na última linha, tem os efeitos desses compromissos financeiros, o que reduz a sua participação relativa em relação à comercialização.

Passando à página 12, verificamos que a composição desse resultado de CPFL Energia, decorrente de cada uma das atividades onde a Companhia está envolvida, ele tem praticamente o mesmo comportamento quando observamos o crescimento do EBITDA da empresa, na casa de 26%-27%, e na última linha, o lucro líquido com contribuições diferenciadas, sendo 51% na distribuição, 23% na área de comercialização, que vale a pena destacar que nos últimos quatro trimestres, quando considerada a base anualizada, temos um resultado bastante constante de, digamos assim, na casa de R\$180-R\$190 milhões, o que demonstra, efetivamente, a maturação, ou a maturidade desse mercado livre. E na área de geração, diferente, mostra já a contribuição dos projetos, aqui no caso, principalmente o projeto de Barra Grande, vamos falar da contribuição que teremos aqui vindo dos projetos de campos novos que inauguramos ao início desse mês.

Finalmente, na página 13, o resultado da margem EBITDA, principalmente por essa contribuição de geração, ampliando-se um pouco, partindo de 27,4% no ano de 2005, atingindo então 31,3% no ano de 2006, uma margem então superior a 30%.

Na página 14, o resultado do lucro, a proposição de dividendos, nós estamos então propondo a distribuição de R\$722 milhões, relativos ao resultado do 2S, isso corresponde então a uma distribuição de dividendos relativos ao exercício 2006 de R\$1,334 bilhão, ou R\$2,78/ação. Então, nos próximos meses, estaremos realizando, referente ao 2S do ano, uma distribuição de R\$1,50/ação, o que leva a Companhia a um *yield*, por diversos procedimentos que estão aqui relacionados, na base anual, entre 9,6%-9,8%. É o maior resultado também desde a criação da CPFL Energia, e especialmente, desde a sua listagem nos mercados brasileiros e dos Estados Unidos.

Na página 15, nós temos aqui o comportamento das nossas ações, tanto na BOVESPA quanto em Nova York. No caso da BOVESPA, nós tivemos um resultado inferior à média do setor, mas há que se destacar, principalmente no ano passado, o comportamento atípico de algumas ações que foram objeto de equacionamento financeiro, de aumentos tarifários, de privatizações, o que acaba distorcendo um pouco... Principalmente o resultado de ações que estavam desvalorizadas.

Nós, em Nova York, batemos Dow Jones, e nos aproximamos aqui dos índices de ADRs de maior negociação. E há de se destacar, principalmente, a evolução do estoque, tanto nas ordinárias dos ADRs e no mercado local e estrangeiro. Então essas variações demonstraram principalmente uma maior concentração de operações na Bolsa de Valores de São Paulo.

Um detalhamento maior desse comportamento pode ser visto na página 16, onde se observa principalmente a evolução ao longo dos últimos trimestres do comportamento de transações entre BOVESPA e Nova York. Observa-se então

um crescimento, principalmente no último ano, superior a 130% no volume negociado, atingindo R\$21 milhões diários no 4T06, momento em que as negociações na BOVESPA superam as negociações em Nova York, em volume, R\$12 milhões, contra cerca de R\$9 milhões em Nova York.

E uma participação da Companhia no volume diária da BOVESPA crescente. Observem que fechamos o 4T05 com 0,27% do movimento, e fechamos o 4T06 com 0,54% do movimento, ou o dobro. E principalmente ampliando o número de negócios, que caracteriza, naturalmente, o ingresso de pessoas físicas. Nós fazíamos cerca de 170 negócios diários ao final de 2005, e ao final de 2006 fazemos 3x mais, ou 520 negócios diariamente com ações de CPFL. Isso mostra realmente o crescimento da liquidez da Companhia de uma forma evidente, que acabou colocando na página 17, a empresa listada no índice IBX-50. Lembrando que por estar listada no IBX-50 ela será acessada por fundos de investimentos que são indexados a esse índice, cujo patrimônio soma mais de R\$8 bilhões. E a Companhia continua incluída nos principais índices da BOVESPA, em particular, no ISE – sustentabilidade empresarial – além daqueles principais índices de governança corporativa diferenciada, o ITAG e o IGC.

Um conjunto de reconhecimento que continuaram no ano de 2006 em relação a assiduidade da Companhia nos principais eventos: ABAMEC, APIMEC, etc., já entrando a Companhia em... Compartilhando seus resultados em Minas Gerais e no Sul do Brasil, e em uma ação importante junto aos diversos órgãos de *research*, revistas e eventos relacionados ao mercado de capitais.

Vamos agora fazer um acompanhamento de nossa agenda de criação de valor, agenda essa que, como temos falado nos últimos meses, é uma agenda que se apóia em cinco pilares: o primeiro deles, no crescimento sinérgico, um processo de crescimento que tem na sua origem a constituição de um ativo de grande porte na área de distribuição, permitindo à Companhia ingressar de forma segura em projetos de geração, um crescimento também importante nessa área, e, naturalmente, também, na área de comercialização.

Esse crescimento só é possível porque a Companhia compartilha de uma eficiência operacional em cada um dos segmentos onde opera, se comparando aí aos melhores *players* do mundo, em cada uma dessas áreas e, como é natural, utilizando-se de sistemas e metodologias para permitir uma disciplina financeira. Isso é muito importante, é um negócio de capital intensivo, tipicamente alavancado, a Companhia dispõe de sistemas para administrar isso. E compensa com uma visão de longo prazo, de sustentabilidade e de responsabilidade social. E apoiada naquilo que diz respeito a seus negócios, em uma governança corporativa diferenciada, ela é a única empresa do setor listada em Nova York, em ADR nível três, em Novo Mercado, no Brasil. É uma opção diferenciada, com todos os elementos de governança corporativa relativos a esses dois mercados, em destaque o regulamento no Novo Mercado BOVESPA, suas regras *tag along* de liquidez, e todos os conteúdos do Sarbanes-Oxley ligados a Nova York.

Passando então para a página 21, somente relatando novamente as aquisições que fizemos no passado. Aquisição de 1/3 da RGE, aquisição de 11% em Foz do Chapecó, aquisição de Santa Cruz, no final do ano, homologada pela ANEEL na

última semana do ano, investimentos então que totalizam cerca de R\$830 milhões de reais – investimentos totais – envolvendo aqui também o acréscimo na construção da usina de Foz do Chapecó, e já com alguns resultados em curso. No primeiro que compartilhamos com vocês no 3T do ano passado, relativo à integração da RGE ao grupo, algumas etapas já concluídas, uma reestruturação organizacional, centralização do processo de compras e materiais e serviços, centralização de processo de RH, notadamente folha de pagamentos, a otimização da nossa infra-estrutura, tínhamos duas sedes na cidade de Porto Alegre que não pertencem à área de construção, já eliminamos uma delas. Transferimos 2/3 do quadro de pessoal dessas sedes para dentro da área de construção, para Caxias do Sul, e já com programa de gerenciamento de horas extras, que vai nos permitir, juntamente com outras etapas de andamento, ligadas à questão de IT, de recuperação de inadimplência, possíveis reduções que temos no custo de nossa dívida se compararmos com os principais indicadores do grupo, e além de operações de otimização fiscal, nos permitirão, nesse plano de integração, um ganho, da ordem de R\$32 milhões anuais. Nós vamos poder acompanhar, junto com os senhores analistas e investidores, ao longo do ano, a efetivação dessas medidas.

Faremos também, ao final do 1T07 - sabe que começamos a operar a Companhia Santa Cruz no começo desse ano – faremos também um plano, tentando deixar claro quais os valores que poderemos ter decorrentes dessa integração e sinergias com o grupo, conjunto de oportunidades que se apresentam, tanto relativas à operação, no que diz respeito à questão técnica, operação e manutenção dos sistemas, mas especialmente de uma integração maior com todo o sistema corporativo de CPFL, envolvendo as questões ligadas à sistema de IT, de alavancagens financeiras, e de processos de aquisição de materiais de serviço, como na RGE, que poderão então ser otimizados nessa Companhia.

Finalmente, na página 24, um marco importante da Companhia, o início da operação comercial da usina hidrelétrica de Campos Novos, ocorre no dia 03 de fevereiro desse ano. Uma vista aqui da usina, essa usina é uma usina única, uma altura de 202 metros, é a mais alta do mundo para a sua barragem, então é um marco importante e que adiciona... A grande importância é: a Companhia com essa entrada em operação, já com a primeira turbina com 91% da energia assegurada, são três turbinas. A segunda turbina deve entrar em operação até o final deste mês, atingindo então 100% da energia assegurada, ela trás para a nossa Companhia – e é uma contribuição relevante – seja no crescimento da potência instalada, cerca de 50%, nós superamos então a marca de 1500 MW instalados, e adiciona uma receita da ordem de R\$200 milhões/ano.

Então, lembramos que operamos esse segmento com uma alta taxa... uma margem EBITDA próxima de 90%, então é uma contribuição relevante ao resultado do grupo CPFL Energia, e da unidade de geração, a CPFL Geração.

E com dois marcos importantes. O primeiro, relacionado ao início de uma construção do mesmo porte de Campos Novos, a usina de Foz do Chapecó, com 855 MW instalados, potência instalada, da nossa parte, 51% da ordem de 436 MW. Então, uma operação do mesmo porte para CPFL Energia e que à luz dos contratos já realizados com o grupo, da média de

mercado, do montante que nós adquirimos da CEE deverá ter uma contribuição de acréscimo de receita da ordem de R\$245 milhões.

Vocês têm aqui, então, uma visão futura do empreendimento, e especialmente onde vai ficar o eixo da barragem, entre o estado do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina.

E agora o futuro. Essa visão que eu compartilhei agora de crescimento, agora com alguns números então, chegando a 1.529 nesse ano, lembrando que nesse ano ainda teremos, além do início da operação de Campos Novos, nós teremos também o início da operação da usina de Castro Alves, a segunda usina do Complexo Ceran, de três usinas. Então essa usina deve ter sua operação comercial até o final deste ano. Nós devemos concluir as obras civis em cerca de setembro, e iniciamos então o enchimento do reservatório de Ceran. No 1T07, a conclusão da última das três unidades de Ceran, a usina de 14 de julho, com sua operação então no 1T08. E aí, obviamente, ao longo do processo de construção de Foz do Chapecó, nossa expectativa de inaugurarmos essa usina em meados do ano de 2010.

Com isso concluímos, então, os principais eventos que caracterizaram a nossa estratégia no ano de 2006, no que diz respeito ao crescimento sinérgico. Vamos agora percorrer alguns dados relativos à eficiência operacional.

O primeiro ponto, área de distribuição maior do grupo, atingindo 5,9 milhões de clientes, e a contribuição. Falávamos sempre da busca de uma escala ótima, essa escala nos permitindo então ter um acréscimo de cerca de 131% na produtividade. Observem quase 9% de acréscimo no ano de 2005 para 2006, isso permitindo para a Companhia uma redução, também dos seus custos, na casa um pouco superior a 4% no ano passado. Nós atingimos, no final do ano, um pouco superior a R\$20/MWhora distribuído, um crescimento da produtividade de clientes por colaborador de índices de 3%, em vendas a quase 8%.

E os principais índices acompanhados para a nossa agência nacional de energia, as perdas comerciais, observem a grande contribuição já na nossa operação de RGE, reduções de 8% nas perdas, de 12% na inadimplência e de cerca de 25% nos índices de confiabilidade, duração e frequência de interrupções. São índices que já trazem um pouco da imagem do nosso grupo, caracterizando índices elevados de qualidade e eficiência operacional. Lembrando que o programa de redução de perdas do ano passado, 557.000 inspeções, uma arrecadação superior a R\$140 milhões, por intermédio desse programa. Nós detemos então os menores índices de perdas comerciais brasileiros, na casa de 1,7% na Piratininga.

Finalmente, na página 30, a continuidade da nossa atividade de comercialização demonstrando aqui que a Companhia manteve seu *market share* de 27%, crescendo aí o número de consumidores do mercado livre, atingindo 90 clientes, mas já com uma potencialidade de crescimento mais reduzida. Como pode ser observado no gráfico abaixo, do volume de energia potencialmente livre, ou seja, esses 3.239 GWh no ano de 2006, observem que 72% foram retidos na distribuidora. Esse comportamento é muito diferente daquele que tivemos, por

exemplo, nos anos de 2003, 2004, quando mais de 70% iam para o mercado livre. Foram para o mercado livre então, do nosso volume, cerca de 28%, 17% retidos pela CPFL Brasil. Então, do volume total, cerca de 90% ficou dentro do grupo, ou através das distribuidoras, que foi o caminho preferencial, ou através da comercializadora. E a comercializadora foi na área de outras concessionárias e obteve aqui um ganho de cerca de 22%, ou o dobro daquilo que faltava para manter o volume de energia em linha. Então ela foi efetiva e conquistou o mercado, e manteve seu *market share* na casa de 27%.

Projetos importantes para continuar o programa de melhoria contínua, o programa de qualidade da companhia, ela já ingressando em uma série de atividades, um programa Seis SIGMA, de ter o máximo de confiabilidade. Notadamente, naquelas atividades de produção – faturamento, call center, ações e infraestrutura – onde nós já estamos empregando esse programa, alguns resultados já teremos ao longo do 2S desse ano.

E o projeto principal, transformação em IT da Companhia, concluindo a migração do *main frame* para plataformas mais modernas, plataformas baixas de computadores. O programa CCS, um módulo, sistema comercial de *billing* e de atendimento ao cliente entra em operação até o final desse ano, e com isso a Companhia aposenta em definitivo o *main frame*. Fica toda ela integrada em uma base SAP, seus principais movimentos administrativos, financeiros e recursos humanos e comerciais, e esse sistema se relacionando para a rede de banco de dados, com sistemas de operação e manutenção da empresa.

Passamos agora, na página 33 para as questões ligadas a finanças, o que se observa aqui, principalmente, é a companhia com uma dívida líquida ajustada de R\$4,4 bilhões e aí já incorporados todos os volumes de recursos financiados pela própria aquisição da RGE, o que se observa, apesar do crescimento da dívida líquida para R\$4,4 bilhões, é uma redução do indicador de dívida líquida sobre EBITDA. Então, isso mostra a vantagem desse processo de crescimento e os principais impactos da dívida. É importante destacar que, no ano, tivemos captações na casa de R\$1,7 bilhão e amortizações de R\$1,6 bilhões.

Movimentações nos ativos regulatórios, entidades de previdência e nas disponibilidades da companhia com pagamento bastante forte de dividendos. Essas são as principais razões, principalmente, da variação no movimento das disponibilidades, no movimento da disponibilidade de caixa e na variação da dívida líquida da empresa. Acho que o destaque é, principalmente na comparação com cinco anos atrás, o movimento que a companhia vem tendo de redução do seu endividamento, estando hoje em uma situação bastante confortável quando utilizado o indicador de dívida líquida sobre EBITDA.

Essa dívida também é resultado de uma estratégia desenhada pela nossa vice-presidência financeira, que se beneficiou há cerca de três anos atrás quando deu preferência a indexação da sua dívida com indexadores de IGP e de TJLP. E que no ano passado, antecipando uma tendência, troca esses indicadores para CDI, concentra mais em CDI, nós temos uma emissão que nós vamos fazer reporte em breve, na próxima transparência. Mas, tendo como resultado dessa estratégia no ano passado uma redução do custo nominal de 13,9 para 13,4 e agora

ingressando em um momento em que o CDI é esperado com quedas importantes ao longo do ano, a companhia está concentrada em cerca de 40% dos seus compromissos em CDI e 31% em TJLP que também já vem tendo o mesmo comportamento.

Na página 35, a gente observa exatamente a oferta, a última emissão de debêntures da empresa, da CPFL paulista, uma oferta de R\$640 milhões, um *rating* BRA+ da Standard and Poor's, com uma remuneração de 104,4 sendo CDI, CDI esse, que nós falamos, com todos os institutos de pesquisa com clara tendência de baixa.

E finalmente, o reporte das operações que fizemos, seja de Comgás, já compartilhada com os senhores e senhoras investidores e mais recentemente no mês de janeiro, nós liquidamos uma posição que tínhamos de ações da Energias do Brasil com ganho líquido de R\$1,2 milhão, tínhamos uma participação de 0,05%, dela decorrente de ações detidas pela Paulista ano passado da Enersul, elas foram convertidas e etc e chegamos então a esse resultado, essa operação foi realizada no mês de janeiro.

E concluindo neste item, com a página 37, com a expectativa de investimentos da empresa ao longo dos próximos quatro anos. Falamos de investimentos totais na casa de R\$2,8 bilhões, R\$1,050 somente nesse ano de 2007, com a divisão entre R\$674 milhões em distribuição e R\$376 milhões na área de geração. É importante destacar que esses investimentos já incorporam nossa melhor visão do ativo RGE, que tem desafios importantes, seja na questão da universalização ainda no ano de 2007, seja também na questão da confiabilidade do sistema, fizemos já investimentos R\$40 milhões maiores do que o *business plan* no ano passado, mas entendemos ser necessário um reforço ainda maior ao longo desse ano para que tenhamos a certeza no que diz respeito a qualidade dos serviços que estão sendo prestados pela empresa.

Vocês tem o detalhamento dessas operações, vejam que uma grande parte deles relacionados a expansão e aqui estamos falando de ligação de novos consumidores, valores superiores a 200 mil consumidores anuais e, principalmente, para suportar o crescimento de mercado. Lembrar que no ano passado fizemos um investimento de R\$797 milhões, juntando aqui na área de geração e de distribuição. Na área de distribuição, R\$527 milhões, então, estamos realmente vindo de R\$527 milhões para R\$674 milhões, aproveitando esses desafios, principalmente na área da RGE.

Vamos agora, rapidamente, passar essas duas visões em sustentabilidade, a empresa tem um programa muito intenso no público interno, relacionado a valorização de diversidades. Na cadeia de negócios, é ela a companhia selecionada pelo BID no setor elétrico para desenvolvimento de programas de sustentabilidade e responsabilidade social junto aos fornecedores. Um desafio muito grande na área ambiental, onde nós tivemos o reconhecimento de crédito de carbono já para as nossas DCHs e temos um programa muito grande junto as nossas principais usinas, que apresentam relação área inundada / potência instalada favorável. E finalmente aqui um investimento social-privado, onde a companhia tem se dedicado a compartilhar o conhecimento em pacotes

orientados para diversos públicos. Destaque ao programa Conhecer e Crescer, onde ela compartilha esse conhecimento com pequenas e médias empresas e na revitalização de santas casas, onde ela compartilha esse conhecimento de gestão com os principais administradores de santas casas e hospitais beneficentes.

Reconhecida, na página 40, por esses trabalhos como uma das 100 melhores empresas para se trabalhar, do guia da Exame, foi novamente uma empresa-modelo do guia da Exame, pela quarta vez, na área de cidadania corporativa e foi reconhecida como a empresa do ano em comunicação pela ABEGE. Reconhecimentos importantes de um trabalho que vem sendo desenvolvido com a visão de responsabilidade e sustentabilidade corporativa.

E para finalizar, só o movimento relativo a governança corporativa, a companhia faz uma revisão do seu código de ética, a luz das recomendações da lei Sarbanes-Oxley, e principalmente, na página 43, no detalhe aqui, o crescimento do seu Free-float de 17,1% para 27,1% e com esse movimento, a companhia então, faz adesão completa ao regulamento do Novo Mercado, destacando também, que ela já tinha feito no ano passado uma redução do número de membros do Conselho de Administração, passando de 12 para sete, tentando dar mais diligência as decisões, já com membro independente além de uma simplificação que faz nos seus comitês de assessoramento focando-os em processos, em pessoas e em partes relacionadas. Isso de tal maneira a dar velocidade a companhia nos seus processos decisórios.

Foram essas as considerações que tínhamos sobre o ano de 2006 e nas comparações do 4T. Eu, junto com a minha equipe, Filippo especialmente, Vítor, estamos aqui a disposição para atender às perguntas. Muito obrigado.

Rafael Espírito Santo, UBS Pactual:

Boa tarde a todos. Na verdade eu tenho duas perguntas, a minha primeira seria em relação a aquisições, vocês continuam procurando outras oportunidades de investimento em distribuição no estado de São Paulo e no segmento de geração, se vocês têm algum interesse no projeto do Madeira, dado que alguns outros *players* privados já manifestaram interesse. E a segunda pergunta é em relação ao dividendo, caso não haja nenhuma outra oportunidade de investimento, vocês estariam continuando a pagar esses 95% de *payout* para frente?

Wilson Ferreira Junior:

Iniciando pela suas respostas. No que diz respeito à primeira pergunta, a companhia sim, continua focada em distribuição e particularmente no que seriam pequenas concessionárias nas áreas do estado de São Paulo e do Rio Grande do Sul fazendo fronteira com as nossas distribuidoras.

Esse é um ativo que a gente pode adicionar mais valor, seja pelos consumidores, seja especialmente pelos acionistas, pela maior eficiência operacional da companhia. No que diz respeito aos projetos de geração, eu diria que em função das últimas movimentações do governo, o governo pretende fazer com que esses processos sejam mais competitivos, tem estimulado a formação de consórcios, já

se tem notícia da formação de pelo menos mais dois consórcios. Óbvio que a companhia deve ser procurada por esses consórcios de tal maneira a poder participar.

Se tivermos, de novo, um projeto cuja lógica financeira agregue valor a companhia, é a algo que tendo constituído um ativo desse porte, ela vai estar sempre olhando. Embora, a gente saiba que esse processo ainda tem que andar muito na questão de meio ambiente e principalmente em uma estruturação de consórcios que dêem condições as empresas de adicionar valor. O sinal importante é o sinal que é de preço para os próximos leilões.

Mas a resposta é sim para as duas perguntas. Notadamente para a primeira, por ser praticamente o DNA da companhia e na segunda, dado os últimos movimentos de estímulo que o governo tem dado para que a gente tenha projetos bons e que permitam à luz do PAC, estar atendendo a sociedade no ano de 2011, 2012 é o caso do Madeira.

No que diz respeito a sua segunda pergunta, você deve ter observado que as aquisições que foram feitas no ano passado, foram feitas utilizando-se o caixa da companhia, daí a redução das disponibilidades, mas ainda mantendo um caixa bastante alto. A companhia tem uma geração de caixa muito forte e empreendimentos de pequeno e médio porte como os que foram feitos o ano passado, não há necessidade de fazer nenhum tipo de comprometimento no dividendo. Nós utilizamos o dividendo como um instrumento de liquidez acionista diferencial da companhia, temos uma política que estabelece um mínimo de 50%, então, se houver projetos onde se possa adicionar valor pode se seguir na política, se não há projetos, a nossa recomendação é distribuir esse dividendo aos acionistas e remunerá-los dessa maneira.

Rafael Espírito Santo:

Está OK. Muito obrigado.

Sérgio Tamashiro, Itaú:

Boa tarde a todos. Primeira pergunta é com relação ao processo de revisão tarifária. Vocês vão ter agora no final do ano com a Piratininga, Paulista e RGE no ano que vem Santa Cruz também. Eu queria entender um pouco essa lógica, essa expectativa, que vocês estão esperando ter uma redução de custos com a integração do RGE de R\$32,5 milhões.

Me fala um pouco, não sei qual a estratégia de vocês, se esse custo que vocês vão estar reduzindo já a partir desse ano no ano que vem, se ele não vai ser repassado aqui integralmente aqui durante a integração tarifária, ou seja, vocês ganham para depois logo em seguida já estar repassando ao consumidor. Eu queria entender um pouco a lógica, em geral o que vocês estão esperando e o que vocês estão trabalhando aqui com relação junto ao governo.

Wilson Ferreira Junior:

Sérgio, em primeiro lugar, a redução de custos com a RGE são de investimentos que estaríamos fazendo não só na operação da companhia, mas também como foi demonstrado, em operações fiscais e corporação de ágio, de redução de custos financeiros, esse é o resultado na última linha. Uma parte deles é decorrente da atividade financeira e não há como compartilhar isso com o consumidor.

Daqueles decorrentes da melhora de desempenho operacional, esses custos não são diretamente repassados para o consumidor, o que você vier a capturar, na verdade, se você lembrar, esses custos são objetos de uma variação feita pela ANEEL para todas as empresas em relação a parâmetros da chamada empresa de referência, então, nós entendemos que há espaço para que a gente venha a preservar uma parte desses ganhos, mas todas as empresas, se há uma redução, por exemplo, do custo de ligações ou do número de ligações ou do número de intervenções de manutenção, enfim, cada um desses parâmetros, que são objetos da chamada empresa referência terão que ser compartilhados, quer dizer, não há porque imaginar que a RGE sofrerá de formas diferentes das outras empresas, mas se ela fizer, ela tem condição de obter esses ganhos antes e preservá-los.

Naturalmente respeitadas as melhoras que todo o conjunto das empresas está promovendo e que deverão ser objeto de um aumento de produtividade, vamos chamar assim das empresas de referência como um todo no Brasil. Então, nós entendemos que não há como vincular uma coisa com a outra e não há como arbitrar, fazer agora ou fazer depois, nossa opção é por fazer imediatamente tendo a certeza de quem segundo todas as manifestações da ANEEL, essa lógica que terá muita transparência, muita reprodutibilidade, conforme palavras do próprio regulador pode nos beneficiar.

Sérgio Tamashiro:

E em relação ao geral, principalmente aqui com a primeira companhia, Piratininga, outubro 2007, como você avaliaria seu grau de preocupação sendo zero, sem preocupação ou dez, muito preocupante, aqui esse processo de revisão tarifária para vocês?

Wilson Ferreira Junior:

Evidentemente a gente tem que se manter muito preocupado, o processo não é totalmente claro, quer dizer, que expectativa você poderia ter. No primeiro momento, claramente, uma diminuição, seja do WACC regulatório, a gente imagina que o primeiro número demonstrado é exagerado a redução, e há um conjunto de elementos que foram pontuados aqui, principalmente pela via da Abrad, que demonstram nesta redução de 11,26% para 9,98%, se não me falha a memória dos números. Para que houvesse essa consideração foram levantadas companhias *benchmarks* nos Estados Unidos, na Europa, na Austrália e não adequadamente, quer dizer, a escolha dessas amostras tem um conjunto de equívocos, há lá um conjunto de empresas que são tipicamente de geração, ou integradas, o que não permite reduzir, da forma como foi proposto.

Então, a primeira preocupação é de que, nós entendíamos e tínhamos a expectativa de que o Brasil melhorou, de que você teria, realmente, reduções. Nós não imaginávamos que a redução fosse ser tão grande e, principalmente, porque ela é motivada por uma escolha, talvez não tão feliz, no que diz respeito as empresas, que deram base a essa formulação da ANEEL.

Então, nesse sentido já há uma preocupação, embora, há uma manifestação de todas as empresas pela via da Abrad. Mas, há de se esperar que sim, há uma redução do WACC regulatório, não tão grande na nossa opinião.

Segundo, só observar o resultado das empresas, há uma melhora na produtividade das companhias, então, ter essa melhora é justo que uma parte dessa melhora seja estimulada para todas as empresas, inclusive as nossas, na forma de uma redução, talvez, da chamada empresa de referência.

A contraparte disso é que nós também entendemos que havia um conjunto de elementos que não estavam lá incorporados e poderiam agora, de alguma forma, mitigar, seja o efeito da maior produtividade ou o efeito da incorporação dos reconhecimentos de que, uma parte desses custos não estava lá adequadamente considerada. Nós não esperaríamos nenhuma diferença nesse segundo ciclo por conta de um movimento de melhora de produtividade e de reconhecimento de custos que não estavam lá incorporados.

Então, diferentemente do primeiro, que esperávamos uma diminuição, nesse, nós não esperávamos. E, obviamente, há um terceiro conteúdo com relação aos principais indicadores, notadamente lá os indicadores de fator X, que a própria agência fez as considerações de tirar aquele índice, o XC, que era relacionado a pesquisa, que nós concordamos.

Então, se o processo for feito de forma absolutamente equilibrada e a gente entende que sim, que talvez haja desvios de percurso, mas que ele tende a um ponto positivo, um ponto de sustentabilidade, a preocupação não deveria ser tão grande. Mas teve aqui alguns elementos que nos deixaram preocupados. É um processo, de novo, de aperfeiçoamento, acho que nós temos que contribuir com isso, temos que ser sensíveis, acho que isso é uma coisa importante, mas ele não pode ser feito de uma forma que não olhe para frente. Você vê que um dos itens nossos aqui é o da sustentabilidade do negócio.

Esse negócio tem particularidades, você administra inadimplentes de uma cadeia inteira, isso é um problema, você tem perdas comerciais porque a população brasileira tem ainda alguns problemas etc. Há que se reconhecerem também algumas particularidades para que esse processo seja sustentável. Que a gente possa promover de um lado modicidade tarifária, do outro lado qualidade de serviço, mas também, por conta de empreendedores e todos aqui agora acompanham no mercado acionário, da sustentabilidade de investimento nesse setor, então, ele precisa estabelecer remunerações justas ou compatíveis com o nível de risco que esse setor tem.

Sérgio Tamashiro:

OK. A segunda pergunta é com relação ao CAPEX, que aqui no período de 2007 a 2010, anunciaram um aumento de R\$3,4 bilhões para R\$3,8 bilhões e basicamente está em distribuição. Ficou um pouco em dúvida aqui para mim, e na parte de geração, ele ficou praticamente constante, R\$1,36 bilhões para R\$1,33 bilhões, enquanto vocês tinham mencionado que para Foz do Chapecó, ele vai estar tendo um incremento de 94 MW e R\$230 milhões em novos investimentos. Eu queria saber se ele está considerado isso ou se na anterior ele já estava sendo considerado, e na parte da distribuição, o que me chama atenção é 2010, ele está mais ou menos, cobrindo R\$200 milhões em distribuição, eu queria saber por que esse pontual R\$200 milhões quase em 2010 e não uma curva, assim, constante, o que é que tem específico nesse ano?

Wilson Ferreira Junior:

Olha, o que eu posso te colocar nesse momento são duas coisas. No que diz respeito à geração Foz do Chapecó, a informação anterior já incorporava isso, aqui só há um ajuste dos cronogramas a luz do IPC já assinado, nós não tínhamos essa visão no último trimestre, no 3T quando tivemos a última informação compartilhada com vocês, e agora nós temos essa visão mais clara.

Então, o cronograma de desembolso já está alinhado com o IPC, está assinado no final do ano. No que diz respeito a distribuição, duas coisas. A primeira coisa é que, óbvio, a luz do próprio do crescimento de mercado e a luz do PAC, nós não podemos ignorar que temos aqui reforços a fazer no nosso sistema, então, ele está considerando aqui nas suas curvas, as curvas das perspectivas de crescimento da economia brasileira e notadamente, nas áreas onde nós operamos, que crescem um pouco acima do Brasil conforme vocês já sabem.

O segundo ponto é de que nós tínhamos ainda compromissos, principalmente no que diz respeito a universalização, mais fortes na RGE, nós aumentamos a nossa posição lá e ainda temos compromissos em 2007 e 2008. Há também um conjunto de elementos relativos nas três ou quatro distribuidoras relativos, principalmente, aos cronogramas de revisão tarifária, onde você tem que fazer, por exemplo, esse ano, um conjunto de reconhecimentos que tem que ser feitos na nossa base, então, é por isso que você prefere fazer agora. E essa é a razão principal de no ano de 2007 a gente estar fazendo esses investimentos ou finalizando, concluindo investimentos, que tem que ser reconhecidos na base.

Pois, no restante, se você for olhar, são crescimentos de 550 para 580, para 630 acompanhando basicamente um crescimento de mercado. No ano de 2007, a particularidade do acréscimo que nós temos por conta da participação da RGE e do seu compromisso com universalização, além do fato de você estar concluindo um conjunto de investimentos que podem ser reconhecidos na base.

Sérgio Tamashiro:

De manutenção a longo prazo, então, agora eu passo para média, desses mais ou menos R\$650 milhões?

Wilson Ferreira Junior:

Exatamente.

Sérgio Tamashiro:

Está bem. Obrigado.

Operadora:

Gostaria agora de passar a palavra à companhia para suas considerações finais.

Wilson Ferreira Junior:

Novamente eu queria agradecer a participação de todos vocês investidores e analistas que acompanham CPFL, acho que ressaltar que a companhia tem sido bastante fiel à sua estratégia. Acho que uma estratégia que diferencia a gente do mercado e onde a gente tem procurado demonstrar a efetividade dessa estratégia e os resultados só vem a comprová-la. Entendemos que, sob o ponto de vista futuro, a companhia mantém, como nós temos falado, um foco muito forte na distribuição, avaliando sempre possibilidades que possam agregar valor a empresa e a sua base de investidores. A companhia detém instrumentos de gestão, seja dos seus ativos e passivos financeiros. Seja, principalmente, da sua geração de valor, que estimulam seus executivos a estarem perseguindo essas oportunidades. Obviamente, elas estarão sempre alinhadas ao que é o DNA da companhia, ou seja, um ativo cuja base de distribuição permitiu a empresa ingressar com bastante sucesso, seja na área de geração, seja na área de comercialização.

Então, essa estratégia está mantida e nós estaremos sempre atentos a essas oportunidades, a avaliação dessas oportunidades e, tendo agora de uma forma muito clara, chegado efetivamente a todos os requisitos do chamado Novo Mercado, então, é uma parceria que fica cada vez mais importante. Então, nós agradecemos novamente a participação de todos, esperamos tê-los no próximo evento, ou seja, no reporte dos resultados do nosso 1T07. Muito Obrigado.

Operadora:

O conference call da CPFL Energia está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.