

### **Operadora:**

Boa tarde, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da CESP para a discussão dos resultados referentes ao exercício fiscal de 2006.

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 [www.cesp.com.br](http://www.cesp.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 CESP, 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 CESP, e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra à diretoria executiva da CESP. Senhores, podem prosseguir.

### **Guilherme Toledo:**

Bom dia, e muito obrigado pela participação de todos nessa nossa teleconferência sobre os resultados do 4T e do ano de 2006. Encontra-se hoje conosco o Dr. Guilherme Toledo, Presidente; Dr. Vicente Okazaki, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; e outros assessores da Companhia.

Realizamos nossa teleconferência com a certeza de termos executado plenamente nosso planejamento. Nesse ano, a Companhia comemorou 40 anos de atividades exemplares no setor brasileiro de eletricidade. Em 2006, a CESP bateu seu recorde de produção de energia com a otimização do seu parque gerador de seis usinas, que é composto de 57 unidades geradoras. Realizamos uma das maiores ofertas públicas de ações dos últimos anos, o que nos permitiu liquidar parte significativa da nossa dívida financeira.

Mais do que dobramos nosso capital social, e nossas ações passaram a ser negociadas no Nível 1 de Governança Corporativa da Bovespa, onde a média mensal de negócios aumentou 30% entre agosto e dezembro de 2006. Todos os nossos indicadores tiveram uma melhora sensível, os mais importantes veremos na seqüência. Aqueles, por favor, que tiverem feito o download da nossa apresentação, que está na Internet, por favor, vamos para o slide número dois.

Como os senhores podem observar, nossa receita operacional bruta no 4T06 cresceu 20% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. No acumulado de 2006, em relação a 2005, também cresceu, em 14%. Esse resultado deu-se em função, principalmente, do crescimento de 13,4% na quantidade de energia vendida em MW/h. Nesse período, o preço médio dos leilões cresceu 10,5%, alcançando um valor aproximadamente 10% superior ao preço dos contratos, considerando que o percentual dos leilões do nosso *mix* mais do que dobrou, substituindo a energia de suprimentos dos contratos iniciais.

A receita operacional cresceu 14%, obtida principalmente com o faturamento de energia do segmento de fornecimento aos consumidores livres, R\$611 milhões, um crescimento de 22%; e com suprimento a comercializadoras, R\$471 milhões, com crescimento de quase 110%, já que houve aumento nas quantidades físicas, sendo 7.764.784 MW/h referentes ao fornecimento a consumidores livres e 7.529.749 MW/h referentes ao suprimento a comercializadoras, enquanto os preços médios, em melhores níveis, foram de R\$78,67 e R\$62,53 respectivamente, além do suprimento de energia de leilões com tarifa média igual a R\$68,33. O ano de 2006 também registrou a marca histórica de produção anual de energia da CESP, alcançando 42.896 MW/h.

Passando agora ao slide seguinte, vemos que as despesas no 4T06 foram reduzidas em 21% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, atingindo R\$336,5 milhões, comparativamente aos R\$425,3 milhões do 4T05. Na comparação anual, as despesas permaneceram estáveis, mantendo-se no patamar R\$1,2 bilhão. Essa redução das operacionais no 4T decorreu de maiores provisões operacionais no 4T05. No ano, se analisarmos nossas despesas em relação à receita líquida, teremos uma redução da margem de 67,8% para 60,5%, representando um ganho significativo de 7,3 p.p. Outro ponto importante a ser destacado em relação aos custos é que os aumentos foram concentrados principalmente em itens regulados ou não-administráveis, enquanto os demais foram mantidos sob controle ou até reduzidos.

No 4T06, os principais impactos sobre nossas despesas operacionais foram os aumentos de 19% em despesas com compensação financeira pela utilização de recursos hídricos e 23% nos encargos de uso da rede elétrica e serviços de sistemas, já que esses itens têm tarifas fixadas pela ANEEL, e as reduções de 78% em provisões operacionais diversas e 68% nas despesas com energia de curto prazo, CCEE.

No slide quatro, mostramos que no ano de 2006 houve um crescimento de 11,3% do EBITDA ajustado, que alcançou aproximadamente R\$1,4 bilhão. No trimestre, apresentamos um crescimento praticamente de 17% do EBITDA ajustado, ou seja, R\$366,4 milhões no período. Nossa margem EBITDA foi de 66,5% no trimestre. Esse ganho é resultado do crescimento relevante das nossas receitas operacionais líquidas, aliadas à manutenção das despesas operacionais totais, que nos permitiu capturar essa margem. Com relação ao resultado do serviço ou EBIT, esse resultado foi ainda mais significativo. Contabilizamos, na comparação anual, um resultado de R\$813 milhões, um crescimento de 37% quando comparado ao mesmo do ano passado. Em termos trimestrais, evoluímos o EBIT de aproximadamente R\$48 milhões para R\$214 milhões, um expressivo crescimento de 346%.

No próximo slide, vemos o resultado do exercício. Em primeiro lugar, conforme estávamos comentando, tivemos um ganho operacional que nos proporcionou uma receita operacional líquida 12% superior ao ano de 2005. No trimestre, esse aumento foi de 16%, e, conseqüentemente, em termos de resultado do serviço, o EBIT representou uma melhora de R\$166 milhões; ou seja, os 346% já mencionados em relação ao 4T05, atingindo os R\$214 milhões. No ano, o EBITDA foi 37% maior, atingindo aproximadamente R\$813 milhões face a manutenção dos níveis de despesa operacional do ano de 2006. O resultado financeiro líquido foi negativo em R\$887 milhões, representando um aumento de 43% nas despesas em comparação ao ano de 2005, sendo que a despesa financeira foi R\$1,032 bilhão no ano de 2006, contra uma receita financeira de R\$145 milhões no ano anterior. Esse aumento foi gerado pela expressiva apreciação do real perante o USD aquele ano.

Essa variação é resultado de ganhos cambiais maiores em 2005. Então, registramos ganhos na variação cambial da ordem de R\$776 milhões, comparados a R\$336 milhões nesse ano. Excluídas as variações cambiais, a despesa financeira líquida reduziu-se em aproximadamente 10% em relação ao ano anterior. Passando para a linha de imposto de renda e contribuição social, em 2006 a Companhia apresentou um crédito líquido em um montante de R\$25 milhões, decorrente da reversão do crédito de contribuição social e imposto de renda diferidos, passivo sobre variações cambiais, no valor de R\$159 milhões. Em contraposição, apropriação de despesa no valor de R\$134 milhões relativos à contribuição social e imposto de renda.

Decorrente das operações, o resultado do serviço EBIT, e após o resultado financeiro negativo já comentado e dos impactos dos impostos, a Companhia encerrou o exercício de 2006 com um prejuízo de R\$118 milhões, ou R\$27 milhões no trimestre.

Finalmente, mudando para o slide número seis, vamos ver as obrigações financeiras da CESP, lembrando que nos últimos anos a Companhia vinha registrando ótimo desempenho operacional, mas era comprometida pelo seu endividamento. Em 2006, a CESP iniciou um programa de reestruturação da sua dívida, cujo principal item foi a nossa bem-sucedida oferta de ações.

Em agosto, foi concluído o processo de capitalização, no montante de R\$3,2 bilhões, tendo o acionista controlador integralizado R\$1,2 bilhão. O mercado respondeu pelos restantes R\$2 bilhões. Com a oferta pública de ações e com a integralização em ações PNB – preferenciais B – passaram essas a concentrar praticamente toda a liquidez das ações da CESP no mercado.

Fizemos também novos lançamentos de dívida, para salvar as antigas, alongando prazos e criando períodos de carência. É importante lembrar que esses montantes incluem não apenas as nossas dívidas financeiras, mas também outras obrigações da Companhia, como valores a pagar, FIDC, obrigações com a entidade de previdência dos empregados.

Para ver a abertura exata entre essas contas, sugerimos que os senhores leiam o nosso *release* de resultado, que possui esse detalhamento. As obrigações de curto prazo reduziram-se em pouco mais de R\$510 milhões, um decréscimo de aproximadamente 21%. Na dívida de longo prazo, a redução foi de 28%, ou seja, aproximadamente R\$2,2 bilhões. Somando ambos, nossa dívida total caiu mais de R\$2,7 bilhões, ou 27%, para os atuais R\$7,4 bilhões.

Considerando o saldo de caixa e despesas pagas antecipadamente, a título de juros, a nossa dívida líquida reduziu-se 32%, para R\$6,9 bilhões. É importante lembrar que esses valores incluem outras obrigações financeiras, que não são dívidas propriamente ditas, entre as quais menciono o FIDC e a com a entidade de previdência dos funcionários, conforme pode ser visto na tabela em questão. Não há comparabilidade direta entre esses números e os números de dívida líquida de outras Companhias.

Vale ainda destacar que o patrimônio líquido da CESP cresceu 44%, passando o nosso capital social para R\$5,9 bilhões. Os recursos provenientes do aumento de capital foram aplicados na redução da dívida financeira, de modo que o endividamento líquido da Companhia, representado pelo seu passivo total deduzido o ativo circulante do realizado a longo prazo, foi reduzido em 32%, equivalendo a R\$3,2 bilhões.

O endividamento líquido, representado pelo passivo total deduzido o ativo circulante e não-circulante, sobre a geração de caixa, reduziu-se para 5,8x em 2006.

Nisso, senhores, concluímos nossa breve apresentação, e passamos agora à parte de perguntas e respostas, quando nos colocaremos à disposição de eventuais dúvidas.

#### **Eduardo Haiama, UBS Pactual:**

Bom dia a todos. Eu teria uma pergunta em relação a preço de energia no longo prazo; vocês comentaram no *call* em inglês que estariam contratando energia, a partir, se não me engano, de 2013, por R\$110. Eu queria entender

um pouco mais se esses contratos que estão sendo assinados já têm demanda forte, em termos de volume, e se a tendência é esses R\$110, se vocês imaginam que possa estar crescente para frente.

A segunda pergunta seria em relação a provisões. Eu reparei que vocês tiraram provisões da COFINS, que é aquela do aumento da base de cobrança, que seriam de R\$346 milhões colocados em tributos. Está para sair alguma decisão favorável à empresa, que já estaria revertendo esse montante? São essas as perguntas, obrigado.

**Guilherme Toledo:**

Respondendo à primeira pergunta, nós estamos já negociando com diversos clientes que têm interesse em contratos de longo prazo, com a energia a ser liberada a partir de 2013. Esses contratos têm, em média, um perfil de oito anos, prazo médio. O preço gira entre R\$110 e R\$120, isso preço de hoje, e, a partir de então, indexado anualmente pelo IPCA.

Nós temos tido uma demanda crescente, e a nossa intenção é atender toda a demanda, de tal forma que possamos aumentar significativamente a participação dos consumidores livres, e reduzir a participação do mercado regulado.

**CESP 2:**

Com relação à questão da COFINS, a gente apenas reclassificou de contingência para tributos e contribuições sociais de longo prazo, e apesar de o STF ter julgado inconstitucional, a gente aguarda a decisão definitiva do Tribunal Regional sobre o assunto, para depois reverter.

**Eduardo Haiama:**

OK. Só uma última pergunta: em relação à questão de uma possível não-privatização da empresa, primeiro: se fosse, por exemplo, fazer não uma venda... por exemplo, para um estratégico, vender direto para um [inaudível] para fazer uma pulverização; ou talvez, tendo em vista o tamanho do que seria uma privatização, fazer uma cisão da empresa em vários pedaços. Vocês imaginam que esse processo poderia estar ocorrendo também em 120 dias, como foi mencionado, se fosse uma privatização tradicional, ou estaria levando mais tempo, se fosse algo nesse sentido?

**Guilherme Toledo:**

Bom, eu vou começar pela resposta que foi dada na conferência com os investidores estrangeiros, que é para todo mundo entender a pergunta.

O que nós dissemos com relação à privatização é o seguinte: em primeiro lugar, a decisão de privatização é uma decisão política, e depende única e

exclusivamente de uma decisão pessoal do governador, que até o momento não foi tomada.

Já com relação à modelagem, é óbvio que se a modelagem caminhar para uma cisão, o prazo seria maior do que uma venda direta para um investidor estratégico. Então, nós dissemos que, depois de tomada a decisão pelo governador – decisão essa que ainda não foi tomada, não existe nada ainda – nós precisaríamos, para uma venda para investidor estratégico, de cerca de 120 dias.

Caso a modelagem viesse caminhar para uma eventual cisão, aí, indiscutivelmente, o prazo seria maior que 120 dias.

**Eduardo Haiama:**

Está ótimo então, muito obrigado.

**Marcus Siqueira, Deutsche Bank:**

Boa tarde. Complementando a questão anterior, se houvesse uma cisão da CESP, como ficaria a situação dos ativos fiscais, dos benefícios fiscais que a Companhia tem? Isso seria divisível entre as novas partes da CESP?

**Guilherme Toledo:**

Bom, a pergunta é interessante, indiscutivelmente, mas eu acho que é impossível nós falarmos sobre a modelagem de cisão, porque ela é tão complexa, e os nossos ativos não são modelagens.

Então, por exemplo: Ilha Solteira e Jupia, a energia segurada dos dois representa 50% de total de energia segurada. Então, a modelagem de cisão é muito complexa, e hoje seria impossível dizer como ficariam os demais ativos – por exemplo, o ativo crédito fiscal.

Eu acho que a pergunta sobre modelagem de cisão, hoje, neste momento, nós não teríamos a menor condição de responder, dada a complexidade dos ativos da CESP e, por que não dizer, dos passivos da CESP.

**Marcus Siqueira:**

OK, muito obrigado.

**Lilyanna Yang, JP Morgan:**

Boa tarde. A minha pergunta se refere aos possíveis contratos de venda de energia, a partir de 2013. Não seria mais interessante, do ponto de vista da empresa e do governo do estado, não assinar contratos bilaterais de vendas para essa energia, porque em uma eventual privatização dos ativos, um

potencial comprador estratégico estaria vendo um preço de venda superior a esses R\$110-R\$120 para aquele período?

**Guilherme Toledo:**

Bom, é válida a sua pergunta, mas nós estamos tentando adotar uma postura para a gestão da empresa, de não perder eventuais oportunidades no mercado. Eu poderia dizer isso de forma diferente; vamos supor que não venha uma privatização, pelo fato de não existir compradores. Qual é o nosso medo, a nossa preocupação estratégica?

Vai ou não haver – essa é a pergunta – novos leilões de energia para o mercado cativo e para o mercado regulamentado? E aí incluiria o risco de um leilão que repetisse, ainda que parcialmente, que repetisse a situação de 2004, porque todas as geradoras terão seus contratos dos produtos 2005, 2006, 2007 vendidos em 2004 vencendo na mesma época. De novo nós vamos ter um bloco grande de energia, e esse bloco grande de energia disponível pode pressionar os preços e influenciar negociações de contratos.

Então, o que nós estamos tentando dizer é o seguinte: é impossível, com toda a certeza, nós vendermos toda a energia que estará liberada a partir de 2013 nos dias atuais. Mas os contratos que têm aparecido, que apresentam características interessantes, seja pelo nível de flexibilidade do contrato baixo, preços interessantes, indexador - nós estamos conversando, por exemplo, com um cliente em potencial, que estamos pensando em trabalhar com o preço indexado em USD. A empresa tem uma dívida em USD, seria uma espécie de um *hedge* natural. Então, eu acredito que é procedente a sua pergunta, mas não acho que nós vamos, nos próximos meses, mudar radicalmente o cenário para uma eventual privatização.

Mas, de qualquer forma, é válido, e nós precisamos ficar, sim, atentos a isso. Nós não queremos ter grandes clientes, isso sim, nós já poderíamos dizer de antemão que se aparecesse alguém com um bloco muito grande de energia, para nós é melhor pulverizar os contratos, sob todos os aspectos de risco comercial, depois o risco de lá no futuro, de novo, uma desconstrução, e o vencimento dos contratos. Mas a nossa posição, por enquanto, é de tentar aproveitar oportunidades que venham a surgir, a preço entre R\$110, R\$120, que nós vemos como preços muito interessantes.

**Lilyanna Yang:**

E uma pergunta, por favor. Vocês já têm alguns contratos assinados nessa modalidade? Quanto vocês acham que, em termos de capacidade total da CESP, vocês podem contratar para vender para esse período? Porque eu também entendo que pode ser um empecilho, aí não sei, se vocês puderem clarificar, o fato de que algumas das concessões de vocês estão expirando agora, no curto prazo, em 2008, 2015 e até 2011. Embora uma parte delas seja renovável pela lei atual, outras, não necessariamente. Você pode explicar para

mim, por exemplo, se Três Irmãos, ou se Jupia pode ser renovado por mais 20 anos, ou a ANEEL pode impedir que vocês assinem o contrato além de 2020?

**Guilherme Toledo:**

É válida a pergunta. Com relação à renovação das concessões, nós não tivemos, ainda, uma grande novidade no que diz respeito à renovação de concessões. A primeira a vencer foi Porto Primavera, encaminhamos toda a documentação para a ANEEL, o procedimento será a ANEEL analisar e encaminhar um estudo técnico para o Ministério de Minas e Energia. A decisão de renovação é do poder concedente, é do Ministério de Minas e Energia.

A novidade no que diz respeito a renovação de concessões, sempre lembrando que as concessões que vencem até 2015 representam cerca de 50% de toda a energia do país, então nós estamos na mesma situação com Furnas, Chesf, Eletronorte, Cemig e Copel. A grande novidade é que foi apresentada uma emenda, a medida provisória do PAC, do programa de aceleração do crescimento, onde foi colocado o seguinte: haveria uma renovação automática das concessões que venceriam, para, com isso, garantir estabilidade econômica e financeira para todas as geradoras envolvidas – as que eu mencionei – para que elas tivessem condições de iniciar investimentos de prazo de maturação de longa, em cinco, seis, sete anos, para conclusão de uma nova usina, e não teria essa dúvida perante o financiador dos nossos projetos, porque isso estaria automaticamente renovado. Então, foi apresentada uma emenda ao PAC, propondo que as concessões – ou vencidas, ou que vão vencer – sejam renovadas automaticamente.

**Lilyanna Yang:**

E isso se aplicaria no caso de vocês, mesmo vocês não tendo projeto de expansão da capacidade, seria isso?

**Guilherme Toledo:**

Sim, não estaria amarrado especificamente a ter ou não projeto de expansão. Diz respeito ao seguinte, basicamente: a idéia é, vencida uma concessão, se ela não fosse renovada, voltaria para o poder concernente, que iria licitá-la. Então, qual a lógica de licitar uma concessão já de uma usina concluída e instalada, na medida em que nós precisamos de energia nova? Então, a idéia seria “vamos atrair investimentos para novas usinas, e não para usinas já existentes”, porque seria uma troca de dinheiro você aumentar a capacidade instalada do setor. Então, não estariam amarrados nessa emenda eventuais novos investimentos, e sim uma estabilidade do setor para tirar essa dúvida que investidores de dívida e de *equity* têm, naturalmente, com relação à renovação das concessões.



**Lilyanna Yang:**

OK, obrigada.

**Ana Mano, Debtwire:**

Bom dia a todos, bom dia Vicente. Minha pergunta é em relação ao FIDC. Eu gostaria de saber onde os senhores pretendem usar os proceeds do FIDC. Pelo *call* em inglês, está programada para ser emitida essa nova dívida em maio, valor de R\$1,2 bilhão, então queria saber qual o propósito do FIDC de maio, por favor. Obrigada.

**Vicente Okazaki:**

Bom dia, Ana. Com relação ao FIDC, é justamente para fazer frente aos compromissos financeiros de 2007, e, com isso, praticamente, como foi dito, encerra o nosso programa de reestruturação.

**Ana Mano:**

Como vocês disseram no *call* em inglês, não tem nenhum tipo de pré-pagamento envolvido, é apenas para liquidar algumas obrigações financeiras, ou pagamento de encargos; enfim, vencendo esse ano, é isso?

**Vicente Okazaki:**

Exato, é para o fluxo de caixa desse ano.

**Guilherme Toledo:**

Nada de pré-pagamento, não haverá pré-pagamento, não está previsto.

**Ana Mano:**

OK. Muito obrigada.

**Paula Sambo, Jornal DCI:**

Olá, bom dia a todos. Eu gostaria de saber, pegando a rabeira das últimas perguntas, de como fica o plano de investimentos da empresa para os próximos anos. Quantos milhões de reais serão investidos agora em 2007?

**Guilherme Toledo:**

Bom, o nosso plano de investimento vai estar, para 2007, em torno de R\$100 milhões. E para os próximos anos, nós estimamos um número em torno de... Nos próximos cinco anos, uma média de R\$80 milhões/ano, ele é totalmente destinado, ou na maior parte, à modernização e manutenção das turbinas de Ilha Solteira, Jupia, com grandes números. Então, nós vamos estar centrados

em modernização e manutenção apenas, e não temos previsão de novos investimentos ou de um novo investimento.

**Paula Sambo:**

Então o parque gerador da empresa não será ampliado nos próximos anos?

**Guilherme Toledo:**

Não, nos próximos, digamos, quatro anos, não há previsão de expansão do parque gerador.

**Paula Sambo:**

OK, obrigada.

**Wellington Bahnemann, Agência Estado:**

Boa tarde a todos. Eu lembro que o ex-Secretário Mauro Arce havia dito que a CESP iria começar a fazer estudos na área de biomassa. Como é que está essa questão hoje? A Companhia tem observado oportunidades nessa área ou, como foi dito anteriormente, os investimentos serão focados apenas na modernização do parque atual?

E eu queria tirar uma dúvida em relação ao que foi dito anteriormente, que a Companhia tem uma preocupação que o Governo não realize novos leilões para energia velha a partir de 2013.

**Guilherme Toledo:**

Não, vou explicar melhor. Nós queremos estar... Nós não queremos ter grandes clientes, ter um lote muito grande com grandes clientes, seja ele consumidor livre, seja ele uma distribuidora de energia. Nós queremos ter contratos de médio porte, um prazo médio de oito anos, e sem que... Ter uma coincidência grande com o mercado de vencer um grande bloco de energia. Então, qual é a melhor forma de fazer isso? É junto aos consumidores livres. Isso é respondendo pela última pergunta.

Indo para a parte de investimentos, o que nós estamos dizendo é o seguinte: talvez seja melhor colocar a política da empresa com relação a investimento. Nós entendemos que nos próximos dois, três anos, a empresa estará pagando dívida, amortizando dívida. Então, nós temos que privilegiar a geração de caixa para pagar menos de dívida, e deve haver um número mágico que é o nosso *target*, que seria a relação de geração de caixa-dívida, que hoje é de 5,8x, antes do aumento de capital era de 10,1x, então geração de caixa cobria a dívida total em dez anos. Hoje, cobre em 5,8 anos. E nosso *target* é 3,5 anos. Quando isso acontecer, a empresa terá condições de voltar a investir, e aí, com *funding* adequado, financiamento de longo prazo, de custo adequado ao

investimento, de tal forma que nós queremos, então, concluindo, privilegiar a geração de caixa para pagar a dívida.

No que diz respeito a biomassa, que foi o que o ex-Secretário Mauro Acer colocou, e nós também colocávamos naquele momento, é que nós estamos conversando, pesquisando o mercado, conversando com investidores, mas a idéia é que nós não venhamos a investir recurso, e sim, a entrar, por exemplo, com operação em manutenção, a parte de comercialização, que a CESP tem já um *know-how* muito grande na parte de comercialização, representação junto a CCEE. Então, nós entraríamos com serviços nessas eventuais associações, e seríamos remunerados com parte da energia gerada; mas talvez naquele momento não tenha ficado claro, não era a intenção, como não é, de aportar recursos nesses projetos, e sim entrar como um sócio que entra com serviços.

**Wellington Bahnemann:**

Outras duas perguntas, só para finalizar: essa questão dos 3,5 do *target* que vocês têm - vocês estão, dentro do planejamento de vocês, vocês vão atingir esse nível de geração de caixa pela dívida quando? E a questão do FIDC, qual seria o valor do FIDC que vocês estão planejando constituir?

**Guilherme Toledo:**

O FIDC é de R\$1,250 bilhão. E essa relação de 3,5 deve acontecer nos próximos quatro, cinco anos.

**Wellington Bahnemann:**

Ou seja, investimentos, só a partir da próxima década, mais ou menos?

**Guilherme Toledo:**

Quando você fala década, já muda... Eu diria quatro, cinco anos, década já dá outra idéia.

**Wellington Bahnemann:**

Obrigado.

**Ana Mano, Debtwire:**

Eu gostaria de esclarecer mais um ponto, se eu puder, por favor. Quando a CESP estima que poderá voltar a dar lucro? Tem um *guidance* de um trimestre, ainda esse ano? Se os senhores puderem, por favor, clarificar esse ponto...

**Guilherme Toledo:**

Bom, nós não temos ainda como política na empresa projetar ou sinalizar resultados. Então eu preferiria, no momento, não dar nenhuma previsão.

**Ana Mano:**

OK. Eu estou falando com o Sr. Guilherme Toledo, é isso?

**Guilherme Toledo:**

Sim.

**Ana Mano:**

Perfeito. Bom, essa era a minha dúvida. Muito obrigada.

**Paula Sambo, Jornal DCI:**

Eu gostaria de saber quais foram as medidas que a CESP tomou que foram bastante importantes para a redução do prejuízo da empresa em 2006. E também qual o total da dívida financeira da CESP, se há como reformatá-la para que seu custo não prejudique o resultado de 2007 também, assim como prejudicou o de 2006.

**Guilherme Toledo:**

Bom, em 2006 nós fizemos, praticamente, duas grandes operações para melhorar o resultado, e basicamente para reduzir despesas financeiras. A primeira foi um aumento de capital em um valor total de R\$3,200 bilhões, e utilizarmos integralmente esses recursos para reduzir a nossa dívida financeira, que era de cerca de R\$10,270 bilhões, para R\$7,333 bilhões, cerca disso. Então, nós reduzimos em R\$3,200 bilhões a nossa dívida financeira. Com isso, é óbvio, a partir desse ano, já no 4T do ano passado já tivemos uma redução de despesas financeiras, e esse ano vamos ter o ano inteiro isso; vai ser beneficiado pela redução da dívida total.

Agora, com relação a custo médio da dívida, o que nós fizemos foi: reduzimos também, em uma operação no começo desse ano, chamada *tender offer*, nós resgatarmos, antecipadamente, bônus no exterior, bônus esses que tinham um cupom muito elevado, em torno de 13%-14% ao ano, e esses bônus foram renegociados em 2003, quando a CESP teve que renegociar essa dívida no exterior. Então, tinha um [Inaudível] muito elevado, nós fizemos uma emissão de bônus no exterior em reais, e utilizávamos esses recursos para pré-pagar esses bônus indexados em USD, com um juro muito elevados.

A terceira coisa, que vem do pagamento da dívida do ano passado, da amortização da dívida, e desta operação de emissão de bônus em reais, foi a

redução da dívida em USD. Com isso, também, nós esperamos ter um benefício esse ano, que a empresa tinha uma exposição, um valor absoluto muito alto, e uma relação de dívida real, indexada em real, dívida indexada em USD também alta, e nós estamos reduzindo a nossa exposição em USD. Então, os três movimentos que foram feitos para reestruturar a empresa foram: o aumento de capital, com pré-pagamento de dívida; redução da dívida em USD; e redução de dívida cara.

**Paula Sambo:**

OK. Obrigada.

**Operadora:**

Gostaríamos agora de devolver a palavra à Diretoria para suas considerações finais.

**CESP:**

Gostaria de agradecer todos os presentes e espero encontrar os senhores em nosso *call* para discussão dos resultados do 1T, e lembrando que os analistas e investidores que tiverem qualquer dúvida, o Wilson e a equipe de RI estão aí disponíveis para respondê-los, assim como os jornalistas têm na Cláudia o apoio que precisam aqui para acessar a Diretoria da CESP. Mais uma vez, muito obrigado pela presença.

**Operadora:**

O *conference call* da CESP está encerrado. Agradecemos a participação de todos, e tenham uma boa tarde.