

AES Eletropaulo e AES Tietê Nac.
APIMEC – 2º Trimestre de 2007
15 de Agosto de 2007

Palestrante: Nós temos na mesa, Diretor- Presidente da AES Eletropaulo e AES Tietê, Sr. Britaldo Pedrosa Soares; Diretor Vice-Presidente e de Relações com Investidores da Eletropaulo e da Tietê, Alexandre César Innecco; Carlos Augusto Brandão, Diretor Vice-Presidente de Assuntos Regulatórios da Eletropaulo e Tietê; Charles Lenzi, Diretor Vice-Presidente Geral da Eletropaulo e Pedro de Freitas Almeida Bueno Vieira, Diretor-Presidente de Assuntos Legais da Eletropaulo e da AES Tietê. Nós temos também presente Clarice Silva Assis, Diretora de Relações com Investidores, além de toda a equipe de RI de ambas as empresas.

Eu passo a palavra então ao Britaldo, para que ele possa passar as considerações iniciais.

Sr. Britaldo Pedrosa Soares: Boa tarde a todos, é um prazer estar aqui com vocês, nós vamos cobrir um sumário dos resultados da Eletropaulo e da AES Tietê, eu vou só me permitir fazer uma correção, uma vez que o Carlos Brandão e o Vito Mandilovich, eles se encontram numa viagem, não conseguiram chegar a tempo, mas, nós vamos fazer o possível para cobrir aí qualquer questões que vocês tenham relativo às áreas específicas que são: área regulatória e de geração.

Nós vamos começar com o sumário da Eletropaulo, e depois o Alexandre Innecco, que é o Vice-Presidente Financeiro, tanto de Eletropaulo, como Tietê, vai cobrir a apresentação em maior detalhe.

Acho que no caso... no caso da... ver se a gente consegue operar aqui devidamente. Bom... eu acho que... aqui nós temos um quadro acionário, provavelmente já bastante conhecido de vocês, só para lembrar que a gente vem num processo de simplificação da estrutura societária do grupo, desde a venda das ações preferenciais da Eletropaulo em setembro do ano passado, procurando aí a otimizar toda a estrutura, isso tem aspectos que está envolvidos, existem algumas ineficiências fiscais, também dar maior transparência a toda essa estrutura. Como é de conhecimento geral, existe um processo de venda da participação do BNDES na Brasileira em curso, por decisão do BNDES e em conformidade com o acordo de acionistas existente entre o BNDES e AES, a holdings Brasil, entre a AES Corp, esse processo ele tem os passos definidos conforme esse acordo de acionistas, hoje ele se encontra numa fase de avaliação das empresas da Brasileira, conforme a metodologia estabelecida no acordo de acionistas, isso passa por uma avaliação, seja por parte do BNDES, seja por parte da AES, para que seja então definido o preço para essa participação. Esse processo deverá estar em curso aí ao longo do quarto trimestre desse ano ainda.

Em termos de alguns highlights aí da Eletropaulo, acho que só lembrando,

ou seja, a Eletropaulo é a maior distribuidora de energia da América Latina, é a maior em termos de energia distribuída e de faturamento no Brasil. Nós tivemos aí, nesse semestre do ano um resultado acumulado de cerca de R\$ 505 milhões, ele decorre tanto de crescimento de mercado, crescimento de consumo no mercado da Eletropaulo, como também da captura e da recuperação de créditos, de Pis/Cofins, em função da alteração do regime tributário na AES Tietê, isso se relaciona ao contrato bilateral do suprimento de energia entre as empresas, contribuindo aí para o resultado no semestre, e especificamente no segundo trimestre na Eletropaulo.

Tivemos em julho, no dia 4 de julho, a implementação da revisão tarifária da Eletropaulo, que resultou numa redução média de 8,43 na tarifa da Eletropaulo e, também, com base no resultado apurado em todo o semestre, dentro dos anúncios e da estratégia de dividendos que a gente já vinha comentando nas reuniões e nos conference calls anteriores, a Eletropaulo, a diretoria da Eletropaulo propôs e o Conselho de Administração aprovou o pagamento de R\$ 487 milhões de dividendos, que se darão... que se dará no próximo dia 3 de setembro, e que está alinhado com toda a geração de caixa que tem sido demonstrada pela Eletropaulo, com a posição de liquidez da Eletropaulo que encerrou o semestre com cerca de R\$ 1,5 bilhão de disponibilidade de caixa e, também alinhado com a redução do endividamento líquido da Eletropaulo que, ao final do semestre, chegou a cerca de 30%, comparando aí com o primeiro semestre do ano passado.

Eu vou passar a palavra para o Alexandre, para que ele possa seguir na apresentação e convidá-lo para assumir o podium.

Sr. Alexandre Innecco: Muito boa tarde a todos, obrigado aí pela presença. Vamos na sequência, aqui na apresentação, especificamente da Eletropaulo nesse momento, chamando a atenção para os destaques do primeiro semestre desse ano.

O Ebitda da companhia foi de cerca... foi de R\$ 1.294 bilhão, 3,2% superior a igual período do ano passado, e um lucro líquido de 505 milhões, 122% acima também do primeiro semestre de 2006.

Entre os destaques aqui, estamos listamos, por exemplo, o encerramento da contingência – aquela disputa que existia com a CTEEP – isso foi resolvido ainda no primeiro trimestre, um acordo que somou R\$ 125 milhões, nós tivemos também a elevação do rating da Eletropaulo, da escala S&P, na escala nacional de A- para A, muito em linha aí com todo o esforço que tem sido feito de gestão e de equalização da dívida da companhia, bem como dos resultados que ela tem apresentando. Fizemos o pagamento agora em maio de R\$ 130 milhões referente ao exercício do ano passado. Também em maio deste ano foi feita a renegociação de uma dívida representada como CCB, uma dívida sindicalizada de R\$ 300 milhões, com uma redução significativa do custo, de um custo médio de 1,82% acima do CDI, que estava um custo de 1,20, e uma extensão dessa operação em dois anos, ou seja, uma dívida remanescente, passando de seis para oito anos.

A companhia também foi beneficiada nesse primeiro semestre com a alteração do regime de tributação da AES Tietê, que resultou numa devolução para... já reconhecida no resultado do primeiro semestre de 192... R\$ 193 milhões na Eletropaulo.

A Eletropaulo também registrou um aumento no seu ativo imobilizado de cerca de R\$ 1,5 bilhão, esse aumento veio em função da reavaliação dos ativos que a companhia deverá fazer a cada quatro anos, em função da regulação vigente.

Como eventos subseqüentes, dois itens importantes, um que já foi mencionado pelo Britaldo, da redução tarifária de 8,43%, homologada pela Aneel a partir do dia 4 de julho e, também, a distribuição de dividendos que foi aprovada pelo Conselho no dia 10 de agosto no valor de R\$ 487 milhões.

Aqui a gente dá um highlight sobre o mercado da Eletropaulo. O mercado da Eletropaulo tem crescido desde janeiro de 2004 a uma taxa média de quase 3,9% ao ano, sendo que o mercado cativo crescendo a uma taxa média de 2,13%. A Eletropaulo ela tem uma posição de destaque entre as principais empresas distribuidoras do país, aqui a gente relacionou as doze maiores, tanto em faturamento, quanto em energia, na impactação no mercado de energia.

O mercado da Eletropaulo, o mercado cativo nesse primeiro semestre de 2007 cresceu quase 2%, em relação ao primeiro semestre do ano anterior, e o mercado total, quer dizer, incluindo aí os clientes livres, cresceu 3,9%. O total do mercado da Eletropaulo, 80%, cerca de 80% ele é cativo, e cerca de 19% são clientes livres, mas já fizeram opção por contratar energia de terceiros.

O suprimento de energia da Eletropaulo, ele está dividido basicamente... aproximadamente 30% dele vêm de Itaipu – Energia de Itaipu – cerca do outro terço vem do contrato bilateral com a Tietê, e o restante através de contratação... basicamente através da contratação de leilão, que é a nova regra definida pela regulação no novo modelo setorial. A parte mais importante dessa energia vem de base hídrica. A estratégia da Eletropaulo é manter um nível de contratação sempre entre 100 e 103% da sua carga, que 100% é o mínimo exigido pela regulação, 103 o teto que permite o repasse do custo para as tarifas.

Falando um pouquinho do desempenho operacional da companhia aí nesse trimestre, a gente acompanha muito de perto a evolução das perdas da Eletropaulo, tanto técnicas, como comerciais, mas principalmente as comerciais, no primeiro semestre desse ano elas se comportaram basicamente como no primeiro semestre do ano passado, cerca de 12%, 12,... elevou um pouquinho de 12,16 para 12,18. A companhia tem feito um esforço muito grande de reduzir as despesas comerciais, como podem ser visualizadas aí desde 2004, uma queda significativa de 7% para 5,5, através,

basicamente, de um programa de inspeção muito forte, são 150 mil inspeções aí nesse primeiro semestre, e de regularização de ligações clandestinas também, foram 35 ligações só nesse primeiro seis meses do ano.

Um outro indicador que a gente considera muito importante no nosso negócio, é a taxa de arrecadação. O que a gente conseguiu desempenhar aí com 99,7 de taxa de arrecadação, significa que, praticamente, a companhia recebeu... conseguiu receber em termos de caixa tudo aquilo que ela faturou no primeiro semestre desse ano. O desempenho do setor... um destaque importante é o desempenho do setor público, nós estamos falando aí de quase 103%, o que significa que o setor público, além de estar em dia com as obrigações perante a Eletropaulo, ainda está, em alguns casos, pagando parte dos acordos que foram feitos sobre dívidas do passado. Foram feitos também... está sendo feito, continua sendo feito um esforço muito grande de corte para reduzir o interesse do atraso na conta, quer dizer, a companhia está sendo muito rigorosa no sentido de fazer com que os consumidores paguem a conta em dia, para manter essa taxa de arrecadação alta, o que acaba gerando maior liquidez, como foi um dos destaques aqui mencionados – livre de liquidez da companhia.

Falar um pouquinho de indicadores operacionais na Eletropaulo, os indicadores continuam bem abaixo dos níveis exigidos pela Aneel, pelo regulador, apesar de que no primeiro semestre desse ano, eles sofreram uma pequena elevação em relação ao ano passado, e uma das... a razão principal para esse aumento foi o nível de tempestades que nós verificamos aí nesse primeiro semestre, cerca de 40% superior ao mesmo período do ano passado. Aqui, vale à pena verificar, que nesses quadrados aqui no canto do slide, em cima nós estamos falando do período de novembro de 2005 a março de 2006; e embaixo o mesmo período, novembro de 2006 a março de 2007. Esses pontos em amarelo, eles mostram o número de incidência de raios na região, na área de concessão da Eletropaulo, então vocês podem verificar que houve um aumento significativo mostrado aqui no slide, no quadrado aqui abaixo, isso significa 40% a mais de incidência de raios, o que, obviamente, causa maiores dificuldades aí na prestação de serviço nessa época de chuvas.

Falar um pouquinho aqui do programa de investimento da Eletropaulo, a Eletropaulo investiu esse ano R\$ 193 milhões no primeiro semestre, com destaque aqui para o serviço ao consumidor, ligações de expansão do sistema, tem uma parte importante, 15% do investimento ou R\$ 28 milhões, são projetos auto financiados, ou seja, com a contribuição do consumidor. A companhia está fazendo também já há alguns anos um investimento muito grande no seu sistema de informática e, nesse ano, estamos terminando o investimento no sistema de faturamento da companhia, que até então era um sistema legado, nós estamos colocando em operação o sistema baseado na tecnologia do SAP, a primeira fase já entrou em operação no primeiro semestre desse ano para os clientes de alta tensão, o que significa 40% da

receita, mas um grupo pequeno de clientes, cerca de 20 mil clientes. A segunda fase vai ser o tratamento dos consumidores de baixa tensão, cerca de 5,5 milhões de consumidores nessa mesma plataforma, isso tomou-se... esse investimento no primeiro trimestre representou 14% do investimento total da companhia. A companhia prevê e já divulgou anteriormente, a expectativa do investimento desse ano é de R\$ 405 milhões.

A Eletropaulo teve o seu processo de revisão tarifária encerrado do dia 4 de julho, com uma redução aí de 8,43, uma redução média de 8,43% nas tarifas, e a determinação pelo regulador de um Fator X de 2,42%, para ser aplicado nos próximos três anos.

Aqui eu gostaria de destacar, existe alguns componentes dessa revisão que ainda são provisórios, particularmente aquilo que refere à empresa de referência, o regulador está nesse momento... está investindo aí na revisão do modelo de empresa de referência, a que ele utiliza para determinar o custo eficiente de uma operação, então esse número ainda ele é provisório, vai depender desse trabalho que está sendo feito pela Aneel, não é só para a Eletropaulo, isso vale para todas as empresas que estão passando pelo processo de revisão esse ano.

A Eletropaulo está entrando com pedidos administrativos junto à Aneel para revisão da base de ativos, a Aneel tinha manifestado, através de nota técnica de resolução, que é a base de ativos para fins de determinação da parcela B, da remuneração e da depreciação, seria a base de 2003 blindada e corrigida pelo IGP-M, isso foi levado à audiência pública, entre a audiência pública e o número final, houve uma redução nessa base, o regulador retirou da base, até então blindada, todos os itens totalmente depreciados, isso levou uma redução significativa da base bruta, e um efeito negativo em termos de parcela B, dá cerca de 40 milhões.

Também houve... houve também um ajuste na base líquida, sobre o qual o CIDE WACC, então a Eletropaulo já manifestou junto à Aneel então o pedido, uma revisão desses dois... entre outros itens, da questão da base de ativos, e também uma revisão no Fator X, uma vez que a planilha usada pela Aneel, para definição desse número de 2,42, uma que vez disponibilizada, nós identificamos um erro, que poderá, potencialmente, modificar esse número para cerca de 1,5%, isso vai estar sobre avaliação na Aneel.

Esse slide aqui a gente tem uma evolução das tarifas da Eletropaulo nos últimos... desde 2003, tanto em termos de parcela A como em parcela B, e a tarifa média para cada classe de consumidor entre o primeiro semestre do ano passado e o desse ano. Em termos de resultado, a receita da companhia teve aí um aumento significativo entre... tanto no semestre como no trimestre, comparados ao ano anterior, é cerca de 10% no trimestre e 6% no semestre. Enquanto as despesas operacionais também tiveram um efeito... tem um crescimento aí de 2% no trimestre e de 3,5% no semestre, basicamente há um grande efeito aí de algumas reversões que foram... que aconteceram no primeiro semestre de 2006, que afeta essa base de comparação, apesar do reconhecimento do efeito positivo do Pis/Cofins na companhia.

Uma comparação aqui do Ebitda da Eletropaulo, a gente verifica aí um crescimento de 3,2% no semestre e de 17% no trimestre, comparando com igual período do ano passado, quando a gente está falando de Ebitda ajustado, a companhia já tem feito essa comparação no passado, onde a gente pega o Ebitda efetivo da companhia e retorna alguns itens não caixa.

Em termos de resultado financeiro a companhia está mostrando uma melhoria significativa, aqui você tem vários fatores impactando: a redução da dívida líquida da companhia, a redução do custo dessa dívida; há um efeito também de um reconhecimento de receita da ordem de R\$ 70 milhões, de receita financeira atrelados a depósitos judiciais, enfim, mostrando tudo isso combinado, levando no segundo trimestre a um resultado líquido positivo de R\$ 34,4 milhões.

Em termos de lucro líquido a companhia mostra um crescimento extraordinário em relação ao primeiro semestre do ano passado, são 122%, e de 78% em relação ao segundo trimestre. Com base nesse resultado, a administração da companhia propôs e foi aprovada pelo Conselho de Administração a distribuição de dividendos referentes ao primeiro semestre de 2007, no valor de R\$ 487,8 milhões, a data ex-dividendo é dia 27 de agosto, e a data do pagamento dia 3 de setembro.

Falar um pouquinho aqui da dívida da companhia. A companhia está com um esforço muito grande de alongamento de prazo e redução do custo, isso é uma estratégia já desde o ano passado, ela está consolidada já no primeiro semestre com aquela renegociação, como mencionada, do CCB, mas importante é que houve uma redução da dívida líquida de 1,3 bilhão, a dívida bruta em cerca de R\$ 440 milhões. E, um dado importante, é que a dívida em moeda estrangeira da companhia é de... praticamente assim insignificante, 1,3%, uma dívida antiga, a maior parte da dívida está em IGP, que cabe a dívida com a Fundação Cesp, o restante, a dívida bancária está ou em CDI e Selic, cerca de 33,4, então uma operação de taxa fixa que é o bond em real que a companhia emitiu em 2005.

Em termos de geração de caixa, acho que a companhia tem mostrado já aí para o mercado esse fundo de caixa gerencial, ele mostra que claramente um aumento da liquidez da companhia e, portanto, a sua situação de caixa ao longo do tempo, que mesmo com o pagamento dos dividendos do primeiro semestre, nós terminamos no primeiro semestre, nós terminamos o primeiro semestre de junho com R\$ 1.5 bilhão em caixa, que mesmo com o pagamento de dividendo proposto, ele é suficiente e dá tranquilidade para as operações... para a continuidade das operações.

Bom... aqui eu chamo a atenção pelo... principalmente para o volume de transações das ações da companhia, que tiveram uma elevação de quase 14% no primeiro semestre desse ano em relação a 2006, aumentando a liquidez da companhia significativamente.

A Eletropaulo tem feito um esforço muito grande na área de segurança, tentando tanto com o público interno, quanto o público em geral, o que tem contribuído muito grande para a redução do nível de acidentes da companhia, em 2006 é que, infelizmente, nós tivemos aquele evento com o helicóptero com três fatalidades – dois técnicos da companhia e o piloto do helicóptero – que foi noticiado e que dá esse aumento aqui na taxa de frequência em 2006.

Vou passar a palavra aqui para.... [segue em frente]. Tá bom, vou falar um pouquinho de programa social então, acho que eu gostei. Então, tá bom.

Falar um pouquinho aí dos programas, a companhia tem ampliado seus programas sociais, com vários projetos, aqui a gente enumera alguns deles, levando a Eletropaulo um pouco mais perto aí das comunidades que ela está aferindo. Em destaque aí a “Sala de Leitura” um projeto relativamente novo, “O Consumidor é Show” é um programa que já está aí no ar já há alguns anos, além de voluntariado em várias campanhas que a companhia e seus empregados participam. No caso da gestão do meio ambiente, nós tivemos a certificação do sistema de gestão ambiental da companhia, estamos num processo de licenciamento ambiental de todos os empreendimentos novos, todos os investimentos que a companhia está fazendo, e a gente participa de uma série de parcerias como, por exemplo, o Projeto Pomar, junto com a prefeitura, com a secretaria estadual, arborização urbana, fora a questão também que a companhia está participando, está publicando, em 2006 publicou o GRI – Global Report Initiative – o relatório de sustentabilidade ambiental que também nós vamos estar disponibilizando para os senhores aqui.

Sr. Britaldo: Bom, acho em relação à Eletropaulo, nesse encerramento de trimestre, eu acho que vale enfatizar então um resultado líquido, os R\$ 506 milhões, quer dizer, consolidando aí a política de dividendo da companhia em 95% do resultado, que nesse semestre totaliza R\$ 487 milhões, se a gente fizer um retrospecto e agregar o valor do dividendo relativo a 2006, nós estamos em um período de doze meses de aproximadamente R\$ 620 milhões de dividendos pagos, a elevação do rating e a redução da dívida líquida da companhia em cerca de 30%. A estratégia financeira nossa continua focada no alongamento do prazo, em nos beneficiarmos, obviamente, da liquidez no mercado, a despeito das volatilidades mais recentes, de maneira a dar... a aumentar cada vez mais a estabilidade dos fluxos de caixa da Eletropaulo.

Acho que vamos passar para a Tietê, e aí ao final a gente cobre todas as perguntas e respostas.

Em termos de Tietê, apenas fazendo uma introdução, depois o Alexandre prossegue na apresentação. A Tietê brevemente encerrou o semestre com R\$ 303 milhões de lucro líquido, dentro da política de dividendo que a Tietê vem adotando. Nós propusemos ao Conselho a aprovação dos dividendos trimestrais da companhia, que também estarão sendo pagos em setembro, e

nós tivemos aí, no segundo trimestre especificamente, dois fatos específicos que... quer dizer, que afetaram e contribuíram para o resultado da Tietê – a mudança do regime de tributação do Pis/Cofins, que é decorrente das instruções da Aneel, relativas ao aumento tarifário das distribuidoras desde 2006, de que fosse aplicada a alíquota de 3.65, a Tietê desenvolveu um extenso estudo para a revisão do seu regime de tributação, uma vez que ela vinha aplicando a alíquota de 9,25, isso trouxe... esse estudo foi concluído nesse segundo semestre, daí nós tivemos a devolução, não só no âmbito contrato bilateral da Eletropaulo de cerca de R\$ 193 milhões para a Eletropaulo, mas, também a devolução para todas as demais distribuidoras, naquilo que se referia aos contratos iniciais, no total, na Tietê, nós estamos falando de cerca de R\$ 250 milhões de devolução para todas as distribuidoras, incluindo aí o contrato bilateral da Eletropaulo, e lembrando que essa devolução, no caso da Tietê, tem como contrapartida a tomada do crédito fiscal equivalente, uma vez que se trata de imposto recolhido a uma alíquota maior, que era a alíquota de 9,25, então não tem impacto perverso no resultado da Tietê. Na realidade, a Tietê teve um impacto positivo do seu resultado, em função da diferença de atualização do crédito que se dá por Selic, que as devoluções se dão... as distribuidoras se dão com base no IGP-M, conforme as resoluções de 2006 da Aneel. E, por outro lado, houve também no trimestre uma resolução da Aneel recente, regularizando os custos de transmissão que retornam a 2004 e que isso foi um impacto negativo dos resultados da Tietê no trimestre que contribui para o resultado um pouco inferior ao do primeiro trimestre do ano, o Alexandre vai percorrer os slides com um pouco mais de riqueza de detalhes e ao final a gente responde as perguntas que os senhores tiverem.

Sr. Alexandre: Bom... vamos começar aqui falando um pouquinho de mercado, esse gráfico aqui mostra a posição da Tietê relativa em relação as dez maiores geradoras do país, que representam... esse grupo de empresas aí representam 62% do mercado... na capacidade instalada do Brasil. A Tietê tem uma posição de 3,1% na energia gerada e 4,9 no faturamento.

Os principais destaques aí da Tietê – foi um impacto positivo aí de cerca de 49 milhões no lucro líquido no segundo trimestre, que vem da mudança de regime de tributação do Pis/Cofins, um aumento de despesas de TUSD Geração, que teve um efeito negativo de 71 milhões, esse efeito negativo desse montante é porque a companhia teve que reconhecer, agora no segundo trimestre, todo o valor devido desde 2004, esse valor ainda estava em análise e discussão dentro do setor até que, finalmente, a Aneel se pronunciou quanto ao valor devido por cada uma das geradoras.

O Ebitda da companhia foi cerca de R\$ 520 milhões no primeiro semestre, e um pouquinho inferior ao do ano passado, até em função desse efeito negativo da TUSD G, e um lucro líquido de R\$ 302,5 milhões, 1% abaixo a igual período do ano passado.

Como destaque aí do primeiro semestre adicional, a gente está mencionando aqui aprovação da Aneel é agora em abril, das licenças que a Tietê adquiriu

para a construção de três pequenas centrais hidrelétricas no estado Rio de Janeiro, e a Administração propôs e o Conselho aprovou a distribuição de R\$ 142,1 milhões em dividendos, que corresponde a 100% do lucro do segundo trimestre da Tietê.

A Tietê continua, em termos operacionais, gerando substancialmente acima da segurada. No caso do primeiro semestre foram 128,7%, nós tivemos um regime de chuvas bastante positivo, enfim, onde nos rios onde estão instaladas as usinas da Tietê, muitas delas foram despachadas e conseguiram... tiveram essa performance bem acima da média; em termos de energia faturada houve um crescimento de 7,3%, comparada a igual período do ano passado. A maior parte da energia, toda a energia superior à energia assegurada, ela foi basicamente alocada na MRE e no mercado livre. A companhia continua atuando com um nível de confiabilidade bastante alto, a taxa de falha e disponibilidade dentro dos padrões históricos, e um nível de acidente bastante baixo, nós temos companhias, em média, nos estamos há 8,3 anos sem acidentes com afastamentos, sendo que tem algumas usinas que há mais de vinte anos não tem... ou quase vinte anos não tem acidente com afastamento.

Os investimentos da Tietê nesse primeiro trimestre somaram R\$ 21,7 milhões, a estimativa de Capex para esse ano é de R\$ 75,5 milhões, e não estão incluídos aí nenhum investimento relacionado a três PCHs no estado do Rio. As três PCHs que nós mencionamos, elas têm uma capacidade instalada de 52 MW, uma energia segurada de quase 29 MW médios. Há um investimento total previsto nessas usinas de R\$ 225 milhões em dois anos. A estimativa é de que essas usinas entrem em operação ao final de 2009 e, dos quais, já foram investidos este ano cerca de R\$15,3 milhões, esse valor basicamente utilizado para aquisições das licenças e para compra de terras e alguns trabalhos técnicos e específicos aí de detalhamento de projeto, de projeto técnico de engenharia.

Como já é de conhecimento de todos, a Tietê tem uma obrigação por força do contrato de vendas das ações, quando da privatização de aumento de capacidade de 15%, que representam cerca de 400 MW. Essa obrigação, ela deveria estar cumprida até o final deste ano, até dezembro de 2007, e ela tem uma condição de que essa expansão ocorra no estado de São Paulo, a despeito das várias tentativas que a Tietê fez, de fato a buscar alternativas no estado, essas alternativas não se viabilizaram, seja porque não existe no estado de São Paulo capacidade hidrológica para um empreendimento desse porte, ou até as várias tentativas que foram feitas aí no caso de energia térmica, nos esbarramos aí com dificuldades, seja na questão de licenciamento ambiental e, mais recentemente, como é de conhecimento de todos, a dificuldade de se garantir fornecimento de gás. A companhia está em tratativas, tanto com a Aneel, quanto com a Secretaria de Energia do Estado de São Paulo, buscando uma flexibilização nessa obrigação de expansão, ainda não houve nenhuma resposta formal da Secretaria, os entendimentos continuam.

Falar um pouquinho dos resultados, quer dizer, o crescimento, tanto da receita líquida da Tietê, basicamente em função tanto do aumento da geração e também do reajuste do contrato com a Eletropaulo.

No caso dos custos de operação, o grande fator que afeta esse crescimento de custo é a contabilização aí da TUSD G, que teve um efeito significativo no resultado deste trimestre ou desse semestre.

Em termos de Ebitda, com margens de Ebitda, o primeiro semestre de 70% da receita, o valor de cerca de R\$ 520 milhões no primeiro semestre, no segundo trimestre R\$ 232 milhões, uma margem de Ebitda de 61. Aqui principalmente no segundo semestre... no segundo trimestre, o efeito do reconhecimento da TUSD G.

Em termos de resultado financeiro, nós tivemos um efeito positivo que foi a contabilização do ganho monetário, envolvendo o crédito tributário do Pis/Cofins, como o Britaldo mencionou na abertura, todo aquele... a companhia gerou um crédito tributário na medida que mudou a forma de tributação, todo esse dinheiro, esse crédito, esse tributo que foi pago a maior pela alíquota anterior, ele é corrigido por Selic, e traduziu num reconhecimento de receita de cerca de R\$ 36 milhões, que contribuiu aí por um desempenho financeiro da companhia. O lucro líquido da companhia no primeiro semestre foram 302 milhões, no segundo trimestre 142 milhões, como eu já mencionei, a companhia vai estar distribuindo 100% do lucro, a data ex-dividendo dia 27 de agosto e a data do pagamento dia 3 de setembro.

O endividamento da companhia não se alterou, o grande... a dívida da companhia é a operação com a Eletrobrás, que custa IGP-M + 10% ao ano, e termina lá em maio de 2013, a companhia tem um nível de endividamento extremamente baixo, estou falando em 0,7 x, a dívida líquida 0,7 x o Ebitda da companhia.

Aqui um flash do fluxo operacional, o fluxo de caixa gerencial da companhia, mesmo com o pagamento de 100% dos dividendos referentes ao primeiro trimestre, que ocorreu agora no segundo trimestre, mais os dividendos referentes ao lucro do 4º trimestre do ano passado, a companhia vai estar encerrando o caixa do segundo trimestre com R\$ 574 milhões, o que é suficiente para pagar os dividendos propostos e ainda manter uma situação de caixa bastante saudável.

Eu vou te dar alguns indicadores aí do volume financeiro das ações da Tietê, que tem um crescimento muito forte aí, principalmente no primeiro semestre deste ano, já tínhamos verificado isso no ano anterior, quer dizer, há uma maior liquidez nessas ações, e com os dividendos propostos, nós estamos aí com um dividend yield na casa dos dois dígitos na Tietê.

Passar a palavra para o Britaldo, para dar um flash nos programas sociais e para concluir a apresentação.

Sr. Britaldo: Acho que aqui é... quer dizer, não só a Eletropaulo, mas a Tietê também, a gente procura desenvolver programas com as comunidades que a gente está aberto ***45:05 ou está localizado, no caso da Tietê, e aqui vocês tem um sumário dos programas que a gente tem desenvolvido, com foco em meio ambiente, em cidadania, as questões de Sala de Leitura como a gente viu aí, no caso da Eletropaulo também.

E, continuando na questão da gestão do meio ambiente, nós temos feito, quer dizer, práticas adotadas de meio ambiente na AES Tietê, também tem sido adotadas pela AES Corp, nós temos avaliado projeto de crédito de carbono, uma vez que a Tietê tem obrigação também de reflorestar as bordas das suas represas, e existe potencial também em desenvolvimento de PCHs, etc., de captura de crédito de carbono.

Acho que para a gente fechar e para passar aí para as perguntas de todos, acho que cabe destacar os resultados alcançados pela Tietê no fechando do semestre, R\$ 302 milhões, destacando aí, eu acho que os dois fatores principais que fizeram que o resultado do segundo trimestre fosse um pouco diferente do primeiro, então, basicamente a questão do Pis/Cofins que a gente mencionou anteriormente, que trouxe um impacto positivo no resultado, pela diferença de atualização dos créditos, vis-à-vis a devolução feita para as distribuidoras, e a questão do custo de transmissão, acho que isso dá toda a dinâmica do resultado da Tietê.

E em termos de investimento, a gente prossegue no desenvolvimento das PCHs no Rio de Janeiro, e analisando opções de investimento, seja para o atendimento da obrigação de expansão que vence agora dia... que vence agora em dezembro de 2007, a gente tem mantido entendimentos com o Governo do Estado de São Paulo, obviamente para dilação do prazo, exista aí da alteração da legislação do setor em 2004, e fazendo levantamentos para identificar as oportunidades que a gente pode dentro do estado de São Paulo.

Vamos passar então, acho que para perguntas, e todos nós na mesa estamos a disposições, vamos alocar as perguntas aí, à medida que elas sejam feitas.

Sr. Alexandre: Ok. Antes de nós entrarmos então na questão das perguntas, eu gostaria de entregar então a empresa, na figura de seu presidente, Britaldo, o Selo Assiduidade Apimec – SP Ouro 10 anos com a Eletropaulo, e de 2 anos para a AES Tietê, confirmando e também elevando todo esse relacionamento, e sempre permitindo uma transparência cada vez maior da empresa aos analistas e profissionais de investimento. [aplausos]

Sr. Britaldo: Eu queria agradecer a Apimec mais uma vez, acho que é muito

importante para a gente manter esse fluxo de reuniões, e vamos procurar melhorá-las cada vez mais com o apoio da Apimec também. Obrigado.

Sr. Alexandre: Obrigado. Então, passamos para sessão de perguntas, lembrando que para fazer uso do microfone, identifique-se, a empresa, por favor, e duas questões por vez, tá bom?

Sr. Luiz Felix: Boa tarde a todos, Luiz Felix do Banco Itaú, sobre essa parte regulatória, essa questão da Aneel excluir ativos 100% depreciados, houve um erro nessa norma da Aneel lá trás, e ela está pensando em corrigir isso. E tendo esse feito da Eletropaulo em relação a essa base blindado, existe alguma simulação....

Operadora: Com licença senhoras e senhores, para fazer perguntas por telefone, por favor, digitem asterisco (*) um (*), e aguardem seu nome ser anunciado, obrigada.

Sr. Britaldo: Eu acho que a melhor referência que você tem, se a gente voltar no material que foi divulgado para a audiência pública, elas estavam consideradas na base indicada... estavam incluídos na base indicada no material da audiência pública, eu acho que o nosso ponto aqui é: o conceito todo que foi definido pela resolução 234 lá em outubro, final de outubro no ano passado, é que não se mexeria na base de 2003, acho que a Eletropaulo foi a primeira distribuidora aonde esse ajuste foi feito, pelo o que a gente tem assistido, esse ajuste tem sido feito nas outras, é um valor importante, na realidade, se a gente lembrar lá na audiência pública, nós estávamos com um índice de 5,4 aproximadamente, e viemos para esse 8,4, os grandes ajustes foram esses causados por essa exclusão, e também por reflexos na base líquida nas questões de depreciação, que foram calculados sobre um valor ajustado.

Sr. Luiz: Então, sobre essa base regulatória, a gente vê que a Eletropaulo investe menos do que esse Capex regulatório. Olhando num modelo de longo prazo, isso destrói valor para a companhia, então, eu queria entender essa estratégia e se não existe investimento com taxas atrativas para se chegar nesse Capex regulatório?

Sr. Britaldo: Acho que aqui cabe recordar que, primeiro, em 2011 é para gente ter uma reavaliação completa da base de remuneração, que é a próxima data de revisão tarifária. Número 2 – a estratégia de investimento da Eletropaulo, como a gente já colocou em outras vezes, ela tem se baseado na expansão do seu mercado em atender essa expansão e a maximizar a esse investimento do ponto de vista de retorno, ou seja, numa distribuidora às vezes é muito difícil você dizer “olha, qual é o teu retorno”, você tem o ***53:36 determinado, está lá, então, eu acho que quanto mais você conseguir investir de maneira eficiente, você, na realidade, vai estar maximizando eles, eu acho que é fato na hora que a gente observa que o investimento da Eletropaulo, ele é um pouco diferente da depreciação

regulatória, o teu ponto é correto. Só para... acho que é que aí a gente tem que lembrar, que 2011 a gente tem uma reavaliação completa por valor de reposição dessa base.

Sr. Alexandre: Eu queria fazer um comentário, quando a Aneel definiu que a base seria blindada e hoje ela ajusta isso, tirando 100% depreciados, a despeito da questão técnica, se isso está correto ou não, vale lembrar o seguinte: quando ela faz essa blindagem e corrige por IGP-M, ela deixa de reconhecer ao que todos nós sabemos, e está demonstrado pelos números da própria Fundação Getúlio Vargas, todos os indicadores de preço de material elétrico subiram substancialmente acima do IGP-M, então, se essa base hoje fosse corrigida a preço de reposição, nós teríamos uma base significativamente maior, e aí não teríamos nenhuma questão em se excluir os itens 100% depreciados. O problema é que a escolha que foi feita lá trás, foi não fazer essa reavaliação hoje, e blindando... blindando a base, então, aqui o que nós discordamos é da mudança da regra ao longo do tempo, uma vez que foi feita uma escolha lá trás, que claramente, vamos dizer, em termos de volume, valor de base que nós estimamos que vai ficar claro em 2011, ela teria um efeito muito positivo, no sentido da valorização que houve nesses ativos.

Sr. Britaldo: Você está dizendo em termos de corrigir pelos índices de cada... a gente fez esse exercício durante a preparação, foram consideradas e discutidas várias curvas, vários índices que ajustavam os ativos da Eletropaulo, normalmente que isso balizou, inclusive, a apresentação dos números originais de base de remuneração para a Aneel, apresentados pela Eletropaulo, me foge o valor, mas, se eu me recordo bem, era algo do tipo R\$ 12,8 bilhões em termos brutos, voltando lá trás, naquilo que foi apresentado. Nós não podemos confirmar para você, porque eu acho que é... a Clarice depois pode encaminhar esse número lá trás, que norteou o nosso pedido à Aneel para a revisão tarifária.

Alexandre: Marcos, só um minuto por favor, eu vou pedir mais uma vez, que o pessoal que quiser fazer pergunta, para usar o telefone, desculpe, o microfone, em função da audioconferência, tá bom?

Sr. Marco Antonio Miller: Boa tarde. Marco Antonio Miller, analista. Antes de fazer minhas duas perguntas, eu gostaria de parabenizar a área de RI pelo trabalho que nos está apresentando aqui da AES Eletropaulo e AES Tietê, considero bastante adequado, na minha opinião, que estes números estão bem condizentes com as necessidades para os analistas. São duas perguntas, ao começo dos nossos trabalhos, os senhores falaram sobre a operação do ***57:33 de venda e que, possivelmente, o BNDES deverá a sua posição acionária nas duas empresas, a pergunta é se a AES acompanhará esta venda, e se não for acompanhada, por quê? Se for também, se tiver o porquê. A segunda pergunta é com referência a utilização de água pela AES Tietê, se existe uma normativa que, a partir de um tempo para cá, esta água já deverá ser paga, mas, antes deverão ser criadas

bacias aonde a incidência desse tributo será onerado às hidrelétricas, as PCHs, a quem usar a água? Se já está sendo paga, se tem alguma coisa ou se ainda até hoje a AES não está sendo tributada, vamos dizer, com essa água que consideramos que sempre foi o tributo, que são coisas novas que vão inventando no futuro?

Sr. Ricardo: Se eu posso começar pelo final, eu acho que tributo a gente enfrenta todo dia um pouquinho, e a gente tem que acompanhar de perto, no caso da Tietê, já vem sendo pago aquilo que é cobrado atualmente, se vamos ter novos, aí nós vamos ter que acompanhar. Você tem o valor específico? Eu acho que a gente pode te passar o valor, Marcos, se você permitir, enquanto a Clarisse e os nossos analistas aqui identificam o valor para você que realmente eu não tenho de cabeça. Em relação a tua primeira pergunta que é a questão do processo de venda, só para esclarecer, o BNDES não está vendendo a participação na Tietê ou na Eletropaulo, está vendendo na Brasileira, onde ele é o acionista direto com a AES. Com relação à parte do BNDES, a faculdade que ele tem pelo acordo de acionistas. Com relação ao posicionamento da AES Corp, havia a AES Brasil, a AES já manifestou pelo seu presidente Paul Hanrahan, que tem todo o interesse em manter o controle das operações da Brasileira e das empresas operacionais da Brasileira. Nós temos aqui um processo que passa por avaliações, que passa por determinação de preço, lembrando que ao final desse processo, a AES tem o direito de preferência na aquisição da parte do BNDES. Então o que eu posso te responder nesse momento, é que a AES, quer dizer, os ativos no Brasil são importantes para a AES, eles representam cerca de 30% do faturamento consolidado da AES Corp, está disponível nos relatórios que a AES Corp faz.. quer dizer, arquiva na Comissão de Valores Mobiliários Americana – SEC – e eu acho que nós temos aí, nesses últimos dois anos, uma série de reestruturações das empresas do grupo, liberando fluxo de dividendo, seja, tornando esses ativos cada vez mais atrativos, mas, estrategicamente, eu acho que a AES vai aguardar o desenvolvimento do processo, para aí na hora devida, como prevista no acordo de acionistas, se manifestar com relação ao exercício do seu direito de preferência. Mas, a AES tem a intenção de manter o controle das empresas no Brasil.

Eu acho que, se eu consigo ler o papel da Clarisse daqui, é 11,6 – a minha vista está cansada, não enxerga nada – R\$ 11,6 milhões, no segundo trimestre.

Sr. Fernando xxx: Boa tarde, Fernando xxx da GWI, quanto a Eletropaulo, duas perguntinhas. Com relação à esse política de 100 a 103% de energia contratada, isso daí está baseado a uma projeção de demanda de quanto para os próximos cinco anos? Essa política de 100 a 103, nós estamos falando aí a energia contrata para os próximos 3/5 anos, ou para que prazo? A segunda perguntinha, com relação à consolidação do setor, aí olhando os próprios concorrentes, CPFL comprando diversas concessões ao redor de São Paulo, como é que vocês aí... qual é a estratégia aí na consolidação? E perguntinha com relação à Tietê, aquele acordo de expansão de 15%, existe

alguma multa pelo não cumprimento e por que não explorar o potencial de biomassa? Obrigado.

Sr. Britaldo: Bom... eu vou responder a questão que foi colocada com relação a estratégia de contratação da companhia. O limite de 100 a 103 é um limite definido em regulação, em que cada companhia não esteja 100% contratada na sua carga efetiva, ela é penalizada. E qualquer volume acima de 103%, ele não é repassado para tarifa, então, o regulador entende que até 103% é uma contratação chamada de prudente e, portanto, passível de repasse. A questão que se coloca é que nós estamos sempre contratando, no mínimo, com cinco anos de antecedência, que os leilões acontecem com cinco anos de antecedência. Então, quando eu declaro, quando a Eletropaulo declara sua necessidade, ela está projetando seu mercado para daqui a cinco anos, e tem que, enfim, declarar uma necessidade de compra para aquele leilão específico, dentro desse horizonte, dentro dessa visão. Acontecem também leilões de ajuste ao longo do período, tem os A-3, A-1, mas, a estratégia da Eletropaulo então nessa contratação que se inicia cinco anos antes, então este ano os leilões são para 2012, ela já tem que ter uma visão de como o mercado vai estar se comportando cinco anos depois, e tenta buscar um nível de contratação que fique dentro dessa faixa. Para isso são utilizados mecanismos e projeção de mercado, e a companhia se posiciona dessa forma e vai gerenciando isso nós vários leilões de ajuste, nos vários mecanismos regulatórios passíveis de... que permitem que a companhia buscar esse algo.

Vamos lá. Suas duas perguntinhas viraram três, eu estou... se eu estou bem lembrado. É uma foi aqui, tem a expansão da Tietê, correto? E a outra é sobre a questão de consolidação do setor e, quer dizer, é isso? Então, bom, primeiro a questão da expansão da Tietê. A gente tem olhado alternativas para esse atendimento, acho que a primeira coisa são... as primeiras ações são baseadas nos entendimentos com o Governo do Estado de São Paulo, com a Secretaria de Energia, para que a gente tenha um prazo complementar para o atendimento de obrigação e o entendimento disso. A limitação que a gente tem é o investimento tem que ser no estado de São Paulo, ele pode se dar, seja pela compra de energia nova gerada no estado de São Paulo, ou pela expansão da capacidade no estado de São Paulo. Pela regra atual existem padrões específicos a serem atendidos. Olhar biomassa é uma coisa que a gente tem olhado. Existe uma série de, é uma das alternativas que se tem olhado, e obviamente tem que ser olhado caso a caso com cada, vamos dizer, com cada contraparte envolvida. Mas é uma alternativa que a gente tem olhado sem sombra de dúvida, eu acho que da mesma forma que nos entendimentos com a Secretaria de Energia, a gente propôs fazer um estudo amplo no Estado de São Paulo de identificar todos os potenciais que há para que a coisa fique de forma transparente tanto para a Secretaria como para a gente, para que a gente consiga definir em conjunto uma estratégia ou as ações conjuntas para poder atender a expansão. Lembrando que, por exemplo, no passado a gente já, a AES buscou, a Tietê buscou alternativas térmicas, termoeletricas, que

enfrentaram dificuldades no licenciamento ambiental etc., que hoje a gente enfrenta a questão de suprimento de gás, então é um processo de negociação com o Estado de São Paulo para a gente poder ir trabalhando. A questão de biomassa vai estar lá, está sendo contemplada, mas eu acho que o fundamental agora é a questão da elasticidade do prazo para que a gente possa caminhar de maneira consistente para frente. Você pode repetir a sua terceira pergunta?

Sr. Fernando: A terceira pergunta em relação a consolidação do setor. Se tem visto aí, empresas concorrentes aí, como a CPFL comprando concessões vizinhas aí na região de São Paulo, Santa Cruz, etc. Qual que é o posicionamento da Eletropaulo em frente a esse processo?

Sr. Britaldo: O posicionamento da Eletropaulo é continuar focada no atendimento do seu mercado. A Eletropaulo não tem planejamento de compras de outra distribuidora, até por questões regulatórias. Acho que do ponto de vista de Brasileira, eu acho que a base, a distribuição é uma posição muito forte na Eletropaulo, como a maior distribuidora brasileira na América Latina. Então, o nosso foco tem sido a melhor performance e eficiência, da performance da Eletropaulo principalmente num ano aonde a gente teve aí a nova revisão tarifária, a nova tarifa definida, as bases para os próximos quatro anos definidos. Eu acho que a maior contribuição que a gente pode dar é aprimorar a performance da Eletropaulo, vis-à-vis empresas de referência já definidas, e ter essa operação cada vez mais eficiente para os ganhos de margem, que a gente pode obter e manter durante os próximos quatro anos.

Sr. Fernando: Complementando a primeira pergunta, aquele 100 a 103%, isso daí ele baseia em que projeção de crescimento aí para os próximos cinco anos?

Sr. Britaldo: Olha... pelos próximos dois anos eu posso te responder, pelos outros três eu vou ficar devendo, se eu não estou enganado, a Clarice está liberada para me corrigir, a projeção nossa de crescimento no mercado esse ano é 3.8 e para o ano que vem 3.9... 3.6 desculpe. A partir daí depois a gente pode te dar a referência.

Sr. Fernando: Obrigado.

Sr. Britaldo: De nada.

Sra. Maristela: Meu nome é Maristela, eu sou de Sinergia. Em relação à AES Tietê, qual é o plano 'B' caso a Aneel não autorize essa prorrogação do prazo? E se, como não foi respondido na pergunta do colega aqui, qual é a... se há uma... um ônus, uma punição, uma multa para a empresa? Se isso vai abalar o resultado depois para os investidores? Para a AES Eletropaulo a pergunta é o seguinte, se a Eletropaulo confirma o reajuste, a readequação que está sendo comentada de 15% no quadro de trabalhadores, mesmo

tendo apresentado índices, tanto de acidentes, quanto DEC e FEC, que aponta para uma queda na qualidade do resultado, na qualidade do serviço final? Lembrando que essa taxa aqui apresentada me parece que não é considerado o quadro de trabalhadores terceirizados e os acidentes envolvendo a sociedade. E no DEC/FEC para a gente abrir esses números apesar deles estarem abaixo dos propostos pela ANEEL, eles são, em alguns casos aqui na região de São Paulo, assustadores, o tempo e não são só esses, a gente teria que estar olhando outros indicadores de qualidade que, no olhar geral, aponta para uma necessidade de repensar uma estratégia em relação a treinamento, capacitação e até talvez a ampliação, e não uma redução como se está comentando. Só queria saber se confirma essa estratégia da empresa?

Sr. Britaldo: Vamos começar então pela questão da Tietê, não consta do contrato nenhuma penalidade, uma multa específica na questão da Tietê. Eu acho que do ponto de vista contratual legal, o Pedro pode me ajudar na resposta, mas uma vez que você teve uma mudança de legislação no setor que definiu um novo padrão de como os investimentos de leilão e tudo mais, o entendimento da companhia é que nós temos do ponto de vista legal, no caso, uma argumentação sólida. A postura da Tietê é um, primeiro a Tietê tem recursos para investir, tem capacidade de endividamento, ou seja, e tem a vontade de investir, é viabilizar este investimento, eu acho que isso já foi demonstrado inclusive pelas ações passadas de buscar alternativas termelétricas, e eu acho que mais recentemente com a aquisição das licenças no estado do Rio de Janeiro, a aquisição ter sido no Rio de Janeiro foi mera coincidência, podia ter sido no estado de São Paulo, desde que houvesse disponível. Infelizmente não tem havido maiores disponibilidades de projetos no estado de São Paulo, e a questão termelétrica hoje enfrenta o desafio do gás, que é um dos assuntos que foi tratado com a Secretaria de Energia também, ou seja, de maneira que a gente possa seguir. Com relação à sua pergunta dos índices de qualidade da Eletropaulo, eu vou passar para o Charles Lenzi, que é o Vice-Presidente de Distribuição da Eletropaulo, mas antes disso, eu queria só fazer um comentário da questão dos 15% parece de redução de pessoal que você colocou, é isso? Primeiro, dizer, veja, as avaliações que nós temos feito dentro da Eletropaulo, elas se referem às eficiências de custo em certas formas de trabalhar sim, elas se referem a aumento de receita em certas oportunidades e em acelerar certos projetos, eu não conheço os 15% que você se refere, eu acho que a administração da Eletropaulo não está fazendo nenhuma consideração de redução de 15%. Existem projetos em andamento, como o projeto, do novo sistema de faturamento, do CCS, do novo... do sistema SAP, que ele trás aprimoramentos na cadeia de funcionamento da companhia e que tudo isso tem sido, quando apropriado, devidamente discutido com os sindicatos que estão lá presentes, representantes dos funcionários. Esse processo de eficiência das operações, ele visa inclusive a melhoria da performance como um todo, não só financeira, mas também operacional, que quanto mais... quanto melhor a gente conseguir atender a nossa base de consumidor, nós acreditamos que

nossos resultados vão ser melhores como um todo.

Com relação à DEC/FEC, as questões dos indicadores de serviços, vou passar para o Charles, para que ele possa dar uma maior riqueza de detalhes para a resposta.

Sr. Charles Lenzi: Bom... boa tarde. Com relação aos indicadores de performance de contabilidade, vamos chamar assim, o DEC e o FEC, a duração equivalente para o consumidor e a frequência equivalente para o consumidor. Nós vamos no gráfico que foi mostrado aqui, no primeiro semestre deste ano a gente tanto no DEC, principalmente no DEC, o FEC praticamente ficou estável, uma pequena alteração com relação à performance apresentada no primeiro semestre do ano passado, ou seja, um aumento na quantidade de horas de interrupção de energia em média no circuito da Eletropaulo. Como vocês sabem, esse valor é um valor médio de todos os circuitos, de todos os conjuntos elétricos que atendem a nossa área de concessão. Se a gente pudesse voltar lá, talvez... Mas veja bem o seguinte, nós temos 58 conjuntos elétricos na Eletropaulo, nenhum desses 58 conjuntos vai ultrapassar o limite máximo estabelecido pelo regulador. Obviamente nessa questão da contabilidade e da qualidade é uma preocupação constante nossa. Essas duas tabelinhas, perdão, esses dois gráficos que estão aqui do lado, que o Alexandre mostrou antes, que representam o período de novembro de 2005 até março de 2006, e embaixo, novembro de 2006 a março de 2007. Esse realmente é o período de verão, período de verão é o período de maior incidência de chuvas e tempestades, que é do ponto de vista de uma empresa de distribuição o que mais afeta, vamos dizer, o que mais causa interrupções em função de descargas elétricas principalmente a questão de ventos, galhos de árvores, todas essas coisas. No caso aqui essa coloração avermelhada, quanto cada ponto, cada raio que cai ele vai sendo marcado nesse mapinha, e maior quantidade de raio significa que a coloração vai ficando mais escura. Então a gente pode comparar nitidamente o verão do ano anterior com o verão desse ano. Então óbvio que, vamos dizer assim, mesmo que a gente tenha feito um plano, estamos trabalhando forte num plano de manutenção bastante pesado, a incidência de eventos nesse período, nesse espaço de tempo ela foi muito maior que no período anterior, e isso efetivamente afetou a nossa performance em termos de DEC principalmente. Mas nós, como eu te falei, dos 58 conjuntos que nós temos, a minha expectativa é que a gente chegue no final do ano sem ultrapassar nenhum indicador, nenhum limite estabelecido pelo regulador.

Sra. Maristela: Obrigada. Só para entender então, em relação à AES Tietê, o plano 'B' é entrar na justiça, caso a ANEEL não concorde com essa prorrogação. Como já foi deliberado no Conselho de Administração no passado, é isso?

Sr. Britaldo: Não. O plano 'B' não é entrar na justiça, mas como a administração da companhia nós temos que preservar o interesse dos

acionistas da companhia. Então o plano 'A', o plano 'B' nosso é negociar com o Estado, como já vem sendo feito desde a mudança na legislação, a elasticidade do prazo para que a gente possa realmente concluir pela viabilidade do investimento do estado de São Paulo, e ter qualquer outro entendimento que tenha, que seja possível nessa área. Como eu te disse, acho que a Tietê tem o recurso necessário para investir, está procurando aumentar a sua capacidade de geração e não há porque não ser capaz de encontrar alguma solução para o estado de São Paulo. A questão que a gente enfrenta, quer dizer, hoje, por exemplo, não dá para começar um projeto de uma termelétrica e não ter a segurança do suprimento de gás. Então nós não temos como estratégia entrar na justiça, mas nós temos como obrigação por administradores da companhia também proteger os interesses da companhia, entendendo que houve uma mudança de legislação no meio do caminho que, obviamente, não estava prevista lá em 99 quando o processo de privatização se passou. Não sei se aí eu respondi a sua pergunta.

Sra. Maristela: Só mais um detalhe. Isso não arranharia a imagem da empresa, nesse momento que os analistas e os estudiosos estão colocando essa expectativa, essa possibilidade num desabastecimento, numa crise, para curto prazo? Isso não iria na contramão em termos de imagem da empresa, você não está cumprindo um contrato? Afinal de contas vocês tiveram oito anos para ampliar essa capacidade, que sempre sabido no momento que ela foi privatizada.

Sr. Britaldo: É verdade. É verdade. E por isso que a gente, quer dizer, foram feitas considerações de projetos no passado, no Tietê, que não obtiveram os licenciamentos, você tem que, nós temos também que fazer a consideração que pós o racionamento 2001, você teve um excesso de energia no Brasil como um todo. Eu acho que em reconhecimento a essa necessidade de expansão da capacidade de energia no Brasil, e também do interesse da Tietê em se expandir, dada à sua saudável condição financeira, que a gente começou a partir do ano passado a dar maior foco na identificação de novos projetos de geração, como os R\$ 225 milhões que a gente está de investimento previsto, infelizmente os sistemas elétricos estão localizados no rio ***82:30 no Rio de Janeiro. E nos nossos entendimentos para a Secretaria de Energia, procurar desenvolver alternativas que sejam possíveis no Estado de São Paulo. Porque não basta, aqui nós temos uma situação, não basta só o Governo do Estado de São Paulo e a Tietê resolverem a questão, nós vamos ter que ter o apoio da ANEEL por causa da regulação. Então eu concordo com sua preocupação em relação a imagem da companhia, por isso que eu enfatizo, o interesse da Tietê é prosseguir, é fazer os investimentos, é cumprir a obrigação dos seus 400 MW que estão lá equivalentes aos 15%. Acho que você tinha feito uma pergunta sobre segurança, certo?

Sra. Maristela: ***83:17 (inaudível)

Sr. Britaldo: Está entendido, eu acho que o Charles...

Sra. Maristela: ***83:30 (inaudível)

Sr. Britaldo: Eu não disse que não vou reduzir, eu não falei que reconheço os seus 15%. Vamos...

Sra. Maristela: ***83:38 (inaudível)

Sr. Britaldo: Então eu acho que o Wilson deve estar conhecendo mais a Eletropaulo do que o próprio presidente da Eletropaulo. Entendeu? Mas eu vou te dizer o seguinte, nós não estamos discutindo redução de quadro de 15%. Como é do conhecimento de toda a empresa, nós temos vários projetos em andamento para a eficiência das operações, para o melhor padrão operacional da Eletropaulo, para maximização da performance da Eletropaulo, que beneficia a todos – funcionários, fornecedores, acionistas, a qualidade do serviço, consumidores, tudo – isso nós vamos continuar nessa direção e dentro do que foi firmado no último acordo sindical, a gente, toda vez que a gente tiver uma questão mais aguda que se refira ao quadro de pessoal da empresa, nós vamos ter o devido entendimento com os sindicatos que estão associados à empresa. E lembrando que a questão de segurança nesse aspecto é prioridade para a gente. Seja no funcionário próprio, seja no prestador de outro serviço e seja com relação à população que a gente atende, que a gente procura cobrir com as campanhas de segurança. Acho que o Charles quer fazer ...

Sr. Charles: Posso fazer só um complemento, essa informação bem rapidinho. Como o Britaldo falou, nós temos três focos principais com relação à segurança, e segurança realmente dentro da companhia é prioridade. Com relação, por exemplo, aos acidentes com pessoal próprio, hoje nós temos no quadro da Eletropaulo 4.350 mil pessoas aproximadamente, mais uma quantidade aproximada de 4 mil e poucas pessoas de terceiros, ao redor de 8.8 mil quase 9 mil pessoas nos postos de trabalho. Nós acompanhamos sistematicamente, da mesma forma que nós acompanhamos os programas de segurança com o pessoal próprio, nós acompanhamos também com os prestadores de serviços e temos um programa de educação, principalmente, de informação para a comunidade. Com relação aos acidentes com afastamentos, nós tivemos no primeiro semestre deste ano uma redução de aproximadamente 20% com relação ao ano passado, 21,6 para ser mais exato, e uma redução de quase 45% em relação aos terceiros, é um trabalho muito forte para a revisão de procedimentos, de métodos de trabalho, e agora na Eletropaulo nós iniciamos um programa de observações, focando mais a questão da atitude do comportamento do eletricitista, principalmente com relação a sua atitude frente a segurança, um programa que a gente tem muita esperança que vai dar um ótimo resultado. Com relação à população, a estatística não é tão positiva, infelizmente os números, eles estão muito parecidos com os do ano passado, nós estamos reforçando muito a questão das informações, das palestras que nós fazemos na comunidade, esse ano

já para você ter uma idéia, no primeiro semestre a gente já atingiu uma população ao redor de 180 mil pessoas, através de palestras, Eletropaulo na comunidade, distribuindo, vamos dizer, não só, ensinando não só o uso racional e eficiente da energia, mas também os cuidados que as pessoas tem que ter com o uso da energia elétrica. A maior incidência de acidentes é na construção civil, principalmente a autoconstrução, ou seja, aquele camarada, aquele indivíduo que no final de semana vai fazer o seu puxadinho, vai construir a segunda laje e eventualmente acaba tocando com a barra de ferro em algum alimentador, em algum fio, e acaba sofrendo uma descarga. Segundo lugar, infelizmente, a gente tem a questão das pipas, que é o menino, o adolescente que tem a pipa presa ou dentro de uma subestação, ou uma linha de alta transmissão e vai querer tirar com algum bambu, alguma taquara, alguma barra de algum elemento condutor. Então, nós temos feito campanhas muito fortes nisso, e é um desafio realmente bastante grande, levar informação para todos, para que usem energia com mais cuidado.

Sra. Maristela: ***88:02 (inaudível)

Sr. Charles: Perdão, esse gráfico aqui é só o pessoal próprio.

Palestrante: Ok. A gente pode voltar nessa questão posteriormente, vamos dar sequência a outras perguntas, por favor.

Sr. Rubens Ferreira da Silva: Rubens Ferreira da Silva, autônomo e investidor. Aproveitando aqui a presença da direção da Eletropaulo, eu tenho uma queixa e uma reclamação a fazer. Trata-se do seguinte, eu sou um consumidor residencial, porém turista passou um primeiro mês e encontrou a casa fechada, faturou pela média anterior e apresentou ao banco, porque o banco tem autorização permanente de pagar, sua conta foi paga. Passou o segundo mês o mesmo fato, apresentou a conta, a conta foi paga. No terceiro mês ele passou lá e mediu efetivamente o consumo, como houve ausência da casa, o consumo foi apenas quatro ou cinco quilowatts e foi faturado pelo mínimo de 50 quilowatts, até aí muito bem. Acontece que esses 50 quilowatts não foram creditados na minha conta. Eu acho isso inadequado, esse procedimento. Se eu paguei o consumo dos quilowatts, eu devia ter direito a esses 50 quilowatts na minha conta. Essa é minha reclamação.

Sr. Britaldo: O Charles quer comentar, mas a Eletropaulo, se houve uma inconsistência na conta do senhor eu gostaria que o senhor passasse para a gente os dados da conta para a gente verificar. A Eletropaulo tem feito os faturamentos conforme a regulação e o faturamento mínimo, ele é feito conforme a regulação. Então se a gente, se nós constataremos uma incoerência na conta do senhor, não tenha dúvida que nós vamos corrigir.

Sr. Rubens: Eu tentei esclarecer, mas... eu tentei falar com a ouvidoria, mas não consegui falar com nenhuma pessoa responsável, as moças lá são muito

restrito o atendimento e ficou parado. Como o pagamento foi muito reduzido, apenas R\$ 18,50 eu acabei... acabando esquecendo praticamente o acontecido.

Sr. Britaldo: Eu vou pedir ao senhor se puder me dar o telefone do senhor ou alguma coisa, eu lhe deixo meu telefone para que a gente possa fazer a verificação no caso específico do senhor.

Sr. Rubens: Eu tenho ainda uma outra reclamação, infelizmente.

Sr. Britaldo: Vamos lá. Se a ouvidoria não o atender, eu vou atender.

Sr. Rubens: Este mesmo fato que eu relatei agora, ocorreu anteriormente, há uns dois anos ou três anos atrás. O mesmo fato se repetiu, como o valor era pequeno, eu acabei esquecendo de reclamar e ficou por isso mesmo. Acontece que eu viajei numa ocasião, viagem ao exterior, e voltei de viagem e encontrei a luz cortada, a energia cortada. Ora, se... eu achei muito esquisito isto, porque se o consumo meu é muito regular, linear praticamente, e se é pago no banco, não havia suspeita nenhum de que houve um exagero, um absurdo qualquer. Achei muito estranho isto, porque estava mencionado na conta que foi cortada devido à instrução da Aneel que dizia que o usuário deve facilitar a contagem da coisa. Mas se o usuário está ausente, não representa o impedimento para se fazer a leitura, esta é outra reclamação que eu tenho contra a Eletropaulo.

Sr. Britaldo: Tudo bem. Se o senhor puder nós dar maiores detalhes, que o senhor disse que é no caso de dois ou três anos, para que a gente possa ver o quê que se passou e poder entender melhor, só que um pouco mais de detalhe, se o senhor puder nós fazer esse favor a gente agradeceria para poder esclarecer melhor as reclamações do senhor.

Sr. Rubens: Obrigado.

Sr. Britaldo: De nada.

Palestrante: Ok. Nós temos questões agora via áudio conferencia, então podemos estar soltando as perguntas, por favor.

Operadora: Com licença, senhoras e senhores, para fazer uma pergunta basta digitar asterisco (*) um (1).

Temos uma pergunta do Sr. Ademar de Souza, do Unibanco.

Sr. Ademar de Souza: Boa tarde a todos. Parabéns à empresa pelos resultados do trimestre, pela apresentação também. Eu gostaria de saber uma questão em relação à exposição aos clientes potencialmente livres. Com quantos clientes potencialmente livres a empresa terminou agora no segundo trimestre? E qual é o potencial de consumo anual destes clientes

em GW/h?

Sr. Britaldo: Eu vou pedir que repita a pergunta, por favor. Eu consegui entender clientes livres, potencial de consumo, se alguém...

Sr. Ademar: Isso. Gostaria de saber qual o número de clientes potencialmente livres ao final do segundo trimestre? E qual o consumo anual desses clientes em GW/h?

Sr. Britaldo: O percentual da base... Alô? O percentual da base de consumo da Eletropaulo está exposto a potencialmente livres, é de 1,1% com base em volume de energia.

Sr. Ademar: 1,1%?

Sr. Britaldo: No final do semestre. Ok? Se você quer saber quantos clientes esse 1,1% representa, nós podemos te dar essa informação posteriori, mas de toda forma, nós últimos 12 meses, nós tivemos cerca de 729 GW/h de consumo equivalente a clientes livres que deixaram a base da Eletropaulo. E isso equivaliu a aproximadamente 47 consumidores das classes industrial e comercial.

Sr. Ademar: Só uma questão para esclarecer, esse 1,1% é sobre o mercado total ou é sobre o mercado cativo?

Sr. Britaldo: Esse 1,1% que eu me referi está no slide 7 da apresentação.

Sr. Ademar: Está ok. Obrigado.

Sr. Bernardo: Oi. Meu nome é Bernardo, eu sou do ***95:58 (inaudível) O Plano Decenal, ele prevê uma maior participação da geração térmica na matriz energética brasileira. E a gente viu isso no último leilão, A-3, que o total da energia contratada de 1.300 MW médio, mais ou menos, foi exclusivamente térmica. E como foi mostrado por vocês, 40% do suprimento de energia é proveniente dos leilões. Eu gostaria de saber o quanto que essa energia térmica que é mais cara impacta na companhia?

Sr. Britaldo: Vamos lá. Eu acho que na página 8.

Sr. Bernardo: Isso, slide 8.

Sr. Britaldo: É. Você tem aqui a parte do gás, 2,4% que já te dá um parâmetro, ou seja, o suprimento da Eletropaulo é basicamente hidro. A gente participou deste leilão de energia térmica, deste último leilão comprando uma parte de contratos. Mas no todo, o percentual não é relevante, como você pode ver pela amostra aqui de encerramento do semestre.

Sr. Bernardo: Mas o prazo no Plano Decenal que tem em vista 10 anos, continua mais ou menos essa participação?

Sr. Britaldo: Você está dizendo em termos da estrutura de...

Sr. Bernardo: De suprimentos de energia.

Sr. Britaldo? De suprimentos da Eletropaulo, aí nós vamos determinar, obviamente, que aqui você tem componentes como Itaipu, que supera os próximos 10 anos. O contrato bilateral da Tietê que vai até 2015, sujeito a conclusão da discussão de prorrogação deste contrato com a Tietê junto a Aneel. Então isso vai ser determinado ao longo do tempo. Obviamente que se em 2015 a gente não tiver... se a gente não tiver a prorrogação do contrato bilateral com a Tietê, então a Eletropaulo vai caminhar para a contratação, que no modelo de hoje é leilão. Então havendo disponibilidade de hidro ou de térmico, isso vai ser em conformidade com o que ofertar no leilão. A única ressalva que eu faço para você é o seguinte: esse custo de energia, seja hidro, seja térmico, ele vai... ele é passado diretamente na tarifa. Seja no leilão todas as distribuidoras entram, compram e esses custos vêm para a tarifa que vai para todos os consumidores. Então ele é... são os custos não gerenciáveis da companhia, que a gente tem que está naquela faixa de contratação de 100 a 103%, tá certo? Então eles não têm reflexo no resultado da companhia. Eles são repassáveis na tarifa.

Sr. Bernardo: Obrigado.

Sr. Britaldo: De nada.

Palestrante: Temos mais questões na audioconferência? Não? Não temos mais?

Sr. Alexandre: O meu nome é Alexandre Gouveia, sou advogado e pós-graduação, e pós-graduado pela Fundação Getúlio Vargas e, nos nossos estudos, nós observamos muito que tanto a agência reguladora quanto o Governo criam algumas dificuldades, até por intermédio, como vocês comentaram aqui, com relação a crescimento, essa meta de 15% da AES Tietê no tocante à legislação, que alterou durante a vigência do contrato, etc. e tal. Eu queria saber se vocês têm uma força, uma equipe se relacionando com o governo, como da apresentação desta proposta ao Governo do Estado de São Paulo, e como o Governo do Estado de São Paulo está se portando com relação a esse projeto que, parece que até o momento não foi respondido ainda, para que propicie o crescimento da empresa e qual é o reflexo diretamente disto, desta morosidade do Governo, ou até mesmo da agência na empresa, que isso está refletindo não somente aqui, como em outras áreas da empresa?

Sr. Britaldo: Vamos só separar um pouquinho e interferir no crescimento da

Tietê. Não é verdade que é só, que é isso que interfere no crescimento da Tietê.

Sr. Alexandre: Um fato.

Sr. Britaldo: É, isso é um fator, ou seja, a gente pode crescer pelas... quer dizer, conforme a legislação atual, podemos investir em outros projetos fora o estado de São Paulo. Obviamente que para a gente, a dificuldade aqui, é que nós temos essa obrigação para cumprir. Então por mais que eu faça em outros fronts, eu vou estar sempre com os 400 MW no estado de São Paulo em aberto. Todos os contatos que foram mantidos com o Governo do Estado, com a Aneel, sempre a postura foi muito aberta, inclusive num contato mais recente, aonde nós estivemos presentes, a postura da Secretária de Energia do Estado é de, um: entender que houve uma mudança da legislação, que existem certas dificuldades, como suprimentos de gás e a inexistência de potenciais hidrelétricos desse porte no estado de São Paulo, e de questões ambientais também a serem consideradas. Então, a postura tem sido de entendimento, de discussão, para se encontrar uma solução, e poder, passando pela nossa... pela... uma análise transparente do que se é possível fazer no estado de São Paulo e, como eu disse antes, depois que se tiver, na hora que se tiver uma conclusão do Governo do Estado de São Paulo com a AES Tietê, aí passa também pelo entendimento com o regulador para poder viabilizar a questão mais localizada no Estado de São Paulo, dependendo da alternativa que a gente termine concluindo em perseguir. Ok?

Sr. Alexandre: Correto. Obrigado.

Palestrante: Ok. Nós temos uma última questão pelo áudio?

Operadora: Com licença, temos uma pergunta do Sr. Felipe Leal, da Merrill Lynch.

Sr. Felipe Leal: Boa tarde a todos. Uma questão em relação a Tietê. Gostaria de saber se a empresa considera a possibilidade de aderir a níveis de governança corporativa diferenciado da Bovespa, mais especificamente ao nível 2 e se equivaler à Eletropaulo nesse sentido?

Sr. Britaldo: Felipe, nesse estágio nós não temos trabalhado nesse sentido. A gente tem mantido toda a transparência com os acionistas da Tietê, mas nesse estágio não há nenhum trabalho ou estudo em andamento para elevar a Tietê ao nível 2.

Sr. Felipe: Tá bom. Obrigado.

Operador: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Erik Rego, da Excelência Energética.

Sr. Erik Rego: Oi. Boa tarde a todos. Gostaria de fazer duas perguntas. A primeira é qual que é a participação do mercado cativo da Eletropaulo, tanto do ponto de vista de faturamento, quanto o de fornecimento, representa os consumidores especiais naquele, no âmbito dessa Resolução Normativa da ANEEL número 247/2006, que trata a comercialização de energia proveniente da agência geradora incentivado? Minha segunda pergunta seria, é que no leilão de energia de empreendimentos existentes, realizado em dezembro de 2004, a Eletropaulo adquiriu 1.247 MW médios no produto de 2005 - 8. Ano que vem, 2008, talvez no leilão de novos empreendimentos A-5, a Eletropaulo vai ter que adquirir energia, fornecimento a partir de 2013, fornecer contrato de energia velha já venceu. Então nesse cenário, gostaria de saber se a Eletropaulo pretende contratar esses mesmos 1.247 mil MW no leilão de energia nova A-5 de 2008? Obrigado.

Sr. Britaldo: Acho que a primeira parte da sua pergunta, você me ajuda, por favor, se referiu à Resolução 247 para clientes potencialmente livres por fontes alternativas?

Sr. Erik: Isso. Perfeito.

Sr. Britaldo: A Clarice vai me passar aqui os dados e eu vou te dar daqui a pouco. Em relação à segunda parte é a contratação em leilões de energia nova, está certo?

Sr. Erik: Certo.

Sr. Britaldo: Leilões futuros. A contratação da Eletropaulo, ou seja, vai ser feita conforme o comportamento do mercado dentro dessa faixa de contratação que a gente tem seguido de se manter entre os 100 a 103%. Isso vai depender do que vier a leilão, e a gente não tem nenhum planejamento específico de dizer: "olha, eu vou entrar nesse leilão, ou eu vou com certo volume". Obviamente que existem movimentos, seja de clientes livres, e do próprio comportamento do mercado da Eletropaulo, em função disso, nós vamos estar determinando as quantidades para cada leilão específico, e de novo, sendo energia nova ou energia velha, os respectivos custos são repassáveis na tarifa da distribuidora conforme a legislação. Clarisse, você tem o ... não.

Operadora: Com licença senhores, não temos mais perguntas.

Palestrante: Tem uma resposta pendente.

Sr. Britaldo: Eu vou... com relação aos clientes potencialmente livres, se eu estou entendendo os dados que estão me passando aqui, são... o total são 1.5 mil consumidores, é isso? E representando 500 GW/h por fontes alternativas. E aqui acho que cabe ressaltar a questão do sinal econômico também destas contas. Se ficar alguma dúvida, a Clarice e a equipe de analista da Eletropaulo está à disposição.

Sr. Sérgio Tamashiro: Sérgio Tamashiro da Itaú Corretora. Bem... como é que são duas empresas, vou tomar a liberdade de fazer três perguntas. A primeira... duas são para a Tietê e uma para a Eletropaulo. A primeira para a Tietê, é mais é para saber se a TUSD Geração, que foi comentada, saiu até no Press Release, que ele tinha um custo recorrente de R\$ 44 milhões? Qual que é a possibilidade desse custo ser repassado pela Eletropaulo e a Eletropaulo também repassar para o consumidor final? A segunda pergunta com relação aqui aos investimentos da geração Tietê. Pude ver que não está tendo possibilidade aqui de fazer novos investimentos, a geração Ebitda dela está na sua casa de R\$ 1.2 bilhão, e agora tem esse, até a CESP aqui como oportunidade de investimento. Qual que é o impedimento legal ou contratual, que seja, para que vocês não possam participar da CESP? Vocês podem utilizar a própria AST como veículo para aquisição da CESP? E a terceira pergunta com relação à Eletropaulo, num desses processos de consolidação, que anteriormente foi perguntado, é claro que não tem o porquê desses planos regulatórios, vocês não podem investir fora da área de concessão. O Luiz, outra pergunta, ele tinha falado, que vocês estão investido progressivamente abaixo da depreciação regulatória. Então, dá para se imaginar o contrário, ou seja, todas as geração de caixa que vocês têm, desconta-se os dividendos, 95% do lucro, e todo esse fluxo de caixa adicional, ele vai para programas de investimentos que, então, não faria mais a base de remuneração cair tanto ao longo do tempo? Obrigado.

Palestrante: Você quer responder o repasse para a Eletropaulo?

Sr. XXX: Claro. O repasse do custo de transmissão é, nesse momento ele não é possível, está certo? A legislação hoje impede, isso não é o caso só da Tietê, é o caso de qualquer empresa geradora, não há possibilidade do repasse no preço contratado. Então essa possibilidade não existe. O ponto de vista da CESP, Tamashiro, eu desconheço, Pedro me corrige, desconheço qualquer proibição legal em relação à Tietê, vis-à-vis CESP.

Sr. Sérgio: uma questão importante é aquilo que tange a obrigação, uma aquisição de uma empresa já existente não se configura aumento de capacidade. Então para fins de cumprimento dos 400 MW ou da expansão, uma eventual aquisição de uma capacidade já existente, ela não... seja a CESP ou seja outra empresa, ela não conta.

Sr. Britaldo: Com relação à sua pergunta dos investimentos da Eletropaulo. Direcionar todo saldo de caixa remanescente da Eletropaulo pós dedução dos investimentos, dedução dos dividendos eventualmente declarados para investimentos na base de remuneração nos ativos da companhia, acho que a gente tem que fazer esses investimentos de maneira prudente, seguindo as necessidades de expansão, porque vamos lembrar o seguinte: não adianta eu botar lá um transformador com capacidade de 1 mil e usar só 100. A Aneel quando vem determinar a base de remuneração, ela considera as taxas de carregamento dos equipamentos, então vai ter equipamento ocioso, não remunerado. Então a estratégia não se provaria correta. Então, quer

dizer, a gente pode fazer considerações com relação a aumentar o volume de investimento em certos pontos da questão da base, para maximizar a base de remuneração, sem sombra de dúvida, mas com o devido cuidado de também não incorrer no erro de investir em alguma coisa que não vai ser considerado para a Aneel, quando ela considera os fatores de carregamento ou de utilização que faz parte da determinação da base de remuneração. Não sei se respondi teu ponto.

Palestrante: Ok. Mais nenhuma questão? Eu peço licença então para a empresa para passar alguns recados, enquanto isso, quem sabe alguém faça alguma outra questão. Foi entregue, feito um questionário de avaliação da reunião, por favor, preencham e entreguem, que é de extrema importância para a empresa. Temos também uma pesquisa de perfil do associado, potencial associado também, que, por favor, se for possível preencher e entregar na saída. Nós temos uma agenda também repleta de reuniões e, por favor, consultando o site apimecsp.com.br vocês podem estar encontrando toda as reuniões que a gente tem ao longo do mês de agosto. Nós temos também dias 04, 05 e 06 um curso sobre fluxo de caixa e gestão, de 10 a 25 de setembro, nós temos também o 15º curso de introdução a mercado de capitais, temos também no dia 13 de setembro o 4º seminário internacional sobre convergência das normas contábeis, e também encontram-se em abertas as inscrições para as provas de CDTI. Maiores detalhes vocês podem estar encontrando também no nosso site. Se não houver mais nenhuma questão... Então eu agradeço a Eletropaulo e a Tietê na figura aqui dos senhores diretores, agradecer ao Britaldo, ao Alexandre, ao Chagas, ao Pedro, a Clarice e toda sua equipe de RI pela atenção dedicada, então passo a palavra ao Britaldo para as suas considerações finais. Muito obrigado.

Sr. Britaldo: Eu queria agradecer a presença de todos e de forma breve, ou seja, convidá-los que tem um coquetel nos aguardando, e aí se a gente, durante o coquetel, estamos a disposição aí para qualquer outro esclarecimento que qualquer de vocês julgar necessário. Muito obrigado.
