

Operadora:

Boa tarde, senhoras e senhores, e sejam bem-vindos à teleconferência dos resultados referentes ao 1T07 da Energisa S.A. Sistema Cataguazes-Leopoldina. Estão presentes conosco o Sr. Maurício Perez Botelho, Diretor Financeiro e de RI e o Sr. Carlos Aurélio Martins Pimentel, Gerente de RI.

Informamos que os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais que possam ser feitas durante essa teleconferência relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Energisa S.A. Sistema Cataguazes-Leopoldina, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho, e envolvem riscos, incertezas e premissas. Essas 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 os resultados futuros da empresa, e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Maurício Perez Botelho, Diretor Financeiro e de RI, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Maurício, pode prosseguir.

Maurício Perez Botelho:

Boa tarde a todos. Agradeço a presença. A idéia aqui é fazermos a apresentação dos resultados da Energisa do 1T, cabendo destacar aqui que este é o primeiro resultado da Energisa após completarmos o programa de desverticalização do Sistema Cataguazes-Leopoldina. Somente para lembrar para os analistas que o importante é comparar a Energisa consolidado à Cataguazes consolidado, porque na Energisa nós recebemos os investimentos que pertenciam à Cataguazes anteriormente e que não pertenciam à Energisa.

Em termos gerais, esse é o melhor procedimento. Mas infelizmente, o relatório da CVM demanda que se comparem trimestres da empresa Energisa, mas ao longo do relatório, os senhores podem notar, temos diversas considerações sobre o comparativo com Cataguazes consolidado.

O primeiro ponto a destacar aqui é a reversão completa de resultado. Comparando Cataguazes consolidado com Energisa consolidado, ano passado nós tínhamos R\$1,4 milhão de prejuízo, esse ano já apresentamos R\$30,4 milhões de resultado positivo.

O EBITDA ajustado cresceu 19,2% comparativamente com o resultado da Cataguazes consolidado no ano passado. Atingimos o patamar rede de R\$155,8 milhões.

Em termos de receita, atingimos cerca de R\$581 milhões no total do crescimento de receita. O destaque aqui desse crescimento de receita está pela CELB, que cresceu 23,7% e atingiu R\$40,2 milhões. A segunda maior área de concessão que cresceu em receita foi a região de Minas Gerais da Cataguazes-Leopoldina, que cresceu 10,9%, atingindo R\$115 milhões. Na seqüência chegou Energipe, com R\$155 milhões, um aumento de 3%, a Saelpa com R\$224 milhões, um aumento de 4,3% e a última foi uma queda de 6,7% na CENF, atingindo cerca de R\$28 milhões.

Outro ponto a ser destacado ao longo do trimestre é a redução de perdas elétricas. Nas perdas elétricas, já continuamos o nosso trabalho contínuo e sistemático de redução. O 1T06, já em termos consolidados da Cataguazes, era 15,01%. Esse ano, no 1T, atingimos 14,61%. O destaque aqui está pela redução na Saelpa, praticamente 1 p.p. de redução – saiu de 21,42% para 20,46%.

A Saelpa é a grande redução de perdas que está esperada para o grupo para os próximos anos. Já tenho mencionado isso em outros *conference calls*, cada ponto de redução de perda da Saelpa representa, aproximadamente, um incremento de US\$4 milhões equivalente de resultado no EBITDA. A intenção da administração é chegar à redução de perda na Saelpa para 15,5 p.p. Nós estamos falando aqui, praticamente, de uma redução de 5 p.p. até 2009.

Em termos de custos totais, nós tivemos uma ligeira redução nos custos. Basicamente, nós tivemos uma redução de 1,8% no total, destacando o resultado do serviço – o resultado do serviço é basicamente o EBIT. No trimestre consolidado 2006 da Cataguazes nós tínhamos R\$89,7 milhões. Este ano, atingimos R\$112,4 milhões; são 25,3% de melhoria no resultado.

Em termos de endividamento, praticamente estabilizado, em termos nominais, em comparação com o último trimestre, que já temos a aquisição de porções minoritárias adquiridas ao longo de 2006, e comparativamente a despesa financeira também está estabilizada, comparada com o 1T06.

Basicamente, essa estabilidade é o fato pelo qual adquirimos uma porção minoritária em abril de 2006 de, basicamente, R\$360 milhões equivalente. Houve um aumento de endividamento no período por conta dessa aquisição. Então, basicamente estamos com as mesmas despesas financeiras, porém estamos maiores, com uma posição acionária maior nas subsidiárias.

Hoje, praticamente controlamos quase 100% de quase todas as empresas, com exceção da Saelpa, onde temos 84%, e da Nova Friburgo, onde temos cerca de 75%.

Em termos de investimentos, investimos cerca de R\$49 milhões no trimestre, e a grande contribuição foi o programa “Luz Para Todos”, que continua ainda forte, representando praticamente metade desse investimento.

Passando para os eventos subseqüentes, cabe mencionar que nós fizemos um desdobramento de ações. As ações Energisa, no dia 05 de abril, passaram a ser negociadas em substituição às ações da Cataguazes. Em seguida, fizemos o desdobramento de ações, então o número de ações está multiplicado por dez.

Também destacando como evento subseqüente, a assinatura, na semana passada, de um acordo de financiamento com o Itaú e o Banco Interamericano de Desenvolvimento, onde fizemos uma captação de US\$150 milhões equivalente, cerca de R\$300 milhões, por um período de dez anos, custo de CDI mais 1,4%/ano. Essa operação foi inédita no mercado local por ter sido toda ela feita em real, com a garantia do BID.

Então é basicamente isso que eu tenho que destacar ao longo do trimestre. Estarei aberto a perguntas e respostas.

Eduardo Hayama, UBS Pactual:

Boa tarde a todos. Eu gostaria de entender, na parte da dívida, com essa captação que foi feita agora de US\$150 milhões, com o BID e Itaú BBA, se haveria a necessidade de captar mais para frente, qual é a visão de vocês – em relação, inclusive, para saber o nível de dívida líquida por EBITDA que a administração vai perseguir para frente. Esse é o primeiro ponto.

O segundo ponto, ainda em relação ainda à alavancagem, etc., é se vocês têm algum interesse em fazer, futuramente, alguma outra operação de mercado para aumentar capital; tem várias agora que estão aproveitando esse momento bom de mercado para captar dinheiro para investir. Até como forma de estratégia, se a empresa, tendo em vista agora a reestruturação, se vai buscar também investimentos em *greenfield*, geração, ou mesmo aquisições no futuro.

Maurício Perez Botelho:

Perfeitamente, Eduardo. Muito boas as perguntas. Bem, vamos à primeira pergunta na questão do BID. No BID, nós realmente vamos substituir endividamento da própria empresa. Só estamos aqui melhorando perfil e fazendo alongamento.

Obviamente, estaremos sempre atentos a novos instrumentos que estejam disponíveis. O prazo médio da dívida subiu de 3,5 anos para 4 anos, então estaremos ainda buscando algumas alternativas de alongamento desse perfil.

Acredito que o mercado está disponível hoje para tentar algum tipo de alongamento. A questão é muito mais custo, e se tem *hedge* ou não tem

hedge, as operações no mercado externo ainda... O *hedge* está ficando caro, então é mais uma questão de custo/oportunidade.

A segunda pergunta, sobre a questão de, vamos dizer, abertura de... Não a abertura de capital, seria um *follow on*, realmente está entre os itens que estamos considerando para a administração a possibilidade de aumentar a liquidez das ações em Bolsa.

Não tem nenhum projeto específico ainda de quando isso pode ocorrer, mas estamos atentos que a liquidez ainda é pequena, e que gostaríamos de ter um mercado de ações mais ativo Mas não posso dizer sobre nenhum evento específico de datas, porque ainda não existe. Mas estamos preocupados com isso e queremos estar presentes nesse aspecto.

Obviamente, essa possibilidade estaria atrelada a uma expansão. Então, se aparecer alguma oportunidade de preço adequado, como, por exemplo, uma privatização do mercado do Nordeste – que temos, no caso, Alagoas e Piauí. Então, nós devemos perseguir uma aquisição dessas com emissão de ações.

Retornando ao seu ponto sobre o nível de alavancagem, nosso desejo é chegar a mais ou menos 2x dívida líquida/EBITDA. Esse é o patamar que a administração está perseguindo.

Eduardo Hayama:

Está ótimo. Muito obrigado.

Guilherme Pinori, Itaú Corretora:

Boa tarde a todos. Eu queria comentar um pouco, fazer uma pergunta, em relação ao item “Perda de Energia e Inadimplência”, mais relacionado a perdas mesmo. Vocês têm investimentos de R\$49 milhões no 1T, mas eu queria saber o que é especificamente relativo à redução de perdas, o que está destinado ao programa de redução de perdas.

A segunda questão, eu queria saber qual é o crescimento esperado para o final de 2007 em volumes e clientes.

E na questão de custos gerenciáveis, eu vi que mesmo considerando o mesmo patamar de comparação com o 1T06, houve um crescimento de 11,5%. Eu queria saber quais foram os principais custos que impactaram o aumento, e se a empresa tem algum planejamento para controlar os custos gerenciáveis.

Maurício Perez Botelho:

É, basicamente, nós tivemos aqui um certo... Bom, vamos em partes. Em termos de perdas, mais ou menos uns R\$8 milhões por trimestre são especificamente destinados a perdas. O resto são coisas da distribuição, normais.

Mas, obviamente, essa destinação, quando você fala que é combate à perda, é um pouco ampla. Então, por exemplo, a sua própria expansão do seu sistema, de certa forma, acaba sendo atrelada à redução de perda. Por exemplo, imagina um bairro só, que está chegando em seu limite; se você investir naquele bairro com melhoria nos seus transformadores, nos seus cabos, etc., você está evitando uma perda futura. É meio difícil você chegar... é muito diferenciado entre uma empresa e outra como é feita essa classificação.

Houve, realmente, um aumento de despesas controláveis aqui, porém, há de se notar que a margem, o EBIT, cresceu 25,3% de trimestre a trimestre, então nós temos aí, obviamente, questões salariais, etc., apesar da despesa de pessoal ter caído no trimestre, comparado o 1T07 com o 1T06.

O grande incremento está muito mais na questão de serviço. Aí nós temos exatamente o programa de perda, de certa forma, nós estamos passando por um processo de inspeções de unidades na Paraíba muito forte. Essas inspeções são despesas, então a gente vai ver um certo incremento no trimestre.

Guilherme Pinori:

OK. Só a questão do crescimento esperado para o fim do ano, vocês têm uma projeção para volume, crescimento de volume, clientes?

Maurício Perez Botelho:

O nosso número de clientes cresce, na média, 4,1% ao ano. Se você olhar os últimos anos, tem crescido nessa faixa. Então, eu acho que é natural permanecer mais ou menos nessa mesma média. O consumo *per capita* é na base de uns 2 p.p. de incremento por ano, então a combinação dos dois fatores praticamente dá seu crescimento de volume, que é o natural que tem se visto nos últimos anos, não tem nenhuma surpresa, não.

O interessante, realmente, é que o nosso mercado está bem pujante e bem dinâmico em relação ao Brasil. Eu recebi hoje uns dados da ONS sobre a evolução da carga, não a evolução do mercado faturado. Da carga, praticamente você assume que as perdas estão se mantendo constantes ao longo do tempo.

No Brasil, por exemplo, a carga cresceu, no trimestre, 3,7%. Nós vendemos 6,3% a mais. Se eu usar só o mercado próprio nosso, dá 5,8%. No Nordeste, por exemplo, o mercado nordestino cresceu 3,8%, o nosso mercado cresceu 5,9%.

Então, tem certo dinamismo da indústria e de crescimento de consumo *per capita* na região que está diferenciando a Energisa das demais.

Guilherme Pinori:

Está certo, obrigado.

Ciro Matuo, Itaú Corretora:

Boa tarde a todos. A minha pergunta é em relação à política de dividendos da Companhia. Vocês divulgaram os valores que vão ser pagos em relação ao exercício de 2006, e eu queria ter uma idéia de em que nível vai estar o *payout* da empresa para os próximos anos.

Maurício Perez Botelho:

Bem, a nossa estratégia é chegar a 2x dívida/EBITDA o mais rápido possível, quem sabe ficar em um patamar de *Investment Grade* similar com nossos pares da indústria, então nós não vamos ter uma política muito agressiva na Energisa no início.

Vamos ter, sim, uma política mais agressiva nas subsidiárias, para fluir recursos para a Energisa, já que a Energisa ainda carrega algumas dívidas de aquisição. A idéia é ficar entre os 25% e 50%, no máximo, de *payout* nesses primeiros anos.

Ciro Matuo:

E em relação ao nível de dívida/EBITDA, vai ter alguma medida para tentar reduzir o montante da dívida, agora no curto prazo, ou a idéia é tentar chegar nessas 2x com o crescimento do EBITDA e a manutenção em níveis nominais da dívida atual?

Maurício Perez Botelho:

Obviamente a gente sempre estuda alternativas para chegar mais rápido nesse patamar. Nós estamos confiando que o mercado vá crescer e, obviamente, como foi mencionado na pergunta do Eduardo, o mercado de capitais é uma alternativa, mas a gente queria muito mais o mercado de capitais, em termos de ações, para fazer um *funding* de aquisição do que uma redução de dívida.

Eu acredito que a nossa estrutura de capital está bastante adequada. Não podemos ficar muito desalavancados também, senão o seu WACC fica muito caro também. Mas é factível que talvez a gente estude alguma coisa de redução mais drástica, através de alguma operação que não seja somente do crescimento do mercado.

Ciro Matuo:

E em relação ao RTE que vocês ainda têm para receber, isso deve estar acabando agora em 2007?

Maurício Perez Botelho:

Em 2008 praticamente termina. A Energipe já acabou, a Cataguazes acabou, daí nós temos CELB e Saelpa para terminar. Em 2008 certamente já deve terminar esse patamar.

Ciro Matuo:

Está OK, muito obrigado.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. Maurício, para as últimas considerações. Sr. Maurício, prossiga com suas últimas considerações.

Maurício Perez Botelho:

Agradeço a presença de todos, destacando aqui o nosso trabalho intenso que tem sido feito nos últimos anos para tornar a Energisa uma empresa de *Investment Grade*. Eu acho que estamos no caminho certo, e os resultados estão se mostrando.

Estamos confiantes de que vamos conseguir reduzir as perdas elétricas do mercado da Saelpa dentro do planejado. Basicamente é isso, eu agradeço a todos e aos meus colaboradores pelo resultado da Energisa no trimestre.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T07 da Energisa S.A. Sistema Cataguazes-Leopoldina está encerrada. Agradecemos a participação de todos. Podem desconectar suas linhas agora.