

	Cemento	Concesiones de Energía	Concesiones de Transportes	Ingeniería y Construcción	Vestuario y Calzados	Promoción Inmobiliaria	Naval
--	---------	------------------------	----------------------------	---------------------------	----------------------	------------------------	-------



Concesiones de Energía

Eduardo Collago, CPFL Energia,
Campinas (São Paulo)

Cemento

Concesiones
de EnergíaConcesiones
de TransportesIngeniería y
ConstrucciónVestuario y
CalzadosPromoción
Inmobiliaria

Naval



Parque eólico de CPFL Renováveis, Camocim (Ceará)

El Grupo Camargo Corrêa es el accionista privado de referencia en el bloque de control de CPFL Energia, la mayor compañía privada del sector eléctrico en Brasil, con una participación del 25,6% del capital total.

En abril de 2011, CPFL Energia firmó un contrato de *joint venture* con Energias Renováveis S.A. (Ersa) referente a proyectos de energía renovable (unidades de energía eólica, biomasa y pequeñas centrales hidroeléctricas). El negocio dio origen a CPFL Renováveis y fue uno de los puntos álgidos del Grupo en esta división de negocios. La nueva empresa nació siendo la mayor de América Latina en el segmento, con 1.417 MW de potencia en operación y construcción, aparte de 3.037 MW en desarrollo.

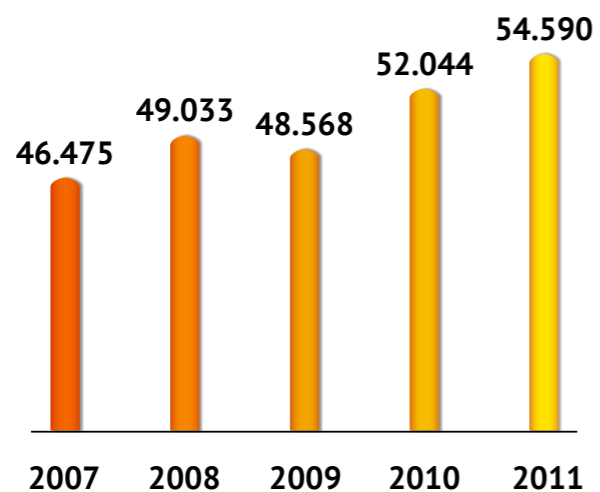
CPFL Energia es una compañía integrada que distribuye, genera y comercializa energía eléctrica en los mercados regulado y libre en Brasil por medio de sus subsidiarias. Es la mayor compañía privada del sector y lidera el segmento de distribución, con una participación de mercado del 13%. Actúa por medio de ocho distribuidoras en los estados de São Paulo y Rio Grande do Sul y tiene más de siete millones de clientes. En lo que se refiere a la generación de energía, reúne activos con capacidad instalada de 2.750 MW.

Su subsidiaria, CPFL Brasil, es la que se encarga de la comercialización en todo el territorio nacional. Al frente del segmento de servicios están CPFL Serviços, CPFL Atende y Chumpitaz Serviços.

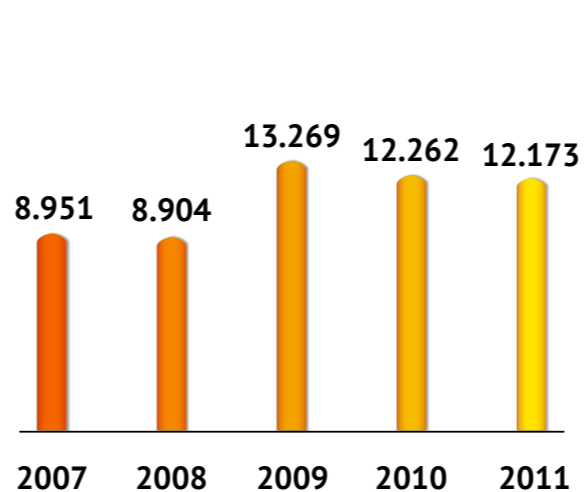
Durante el año, los ingresos netos proporcionales a la participación en CPFL Energia fueron de R\$3.262 millones, una variación del 2,6% respecto al año anterior. La generación de caja (EBITDA) llegó a R\$1.021 millones, con un margen del 31,3% sobre los ingresos netos. El resultado neto fue de R\$ 298 millones.

	Cemento	Concesiones de Energía	Concesiones de Transportes	Ingeniería y Construcción	Vestuario y Calzados	Promoción Inmobiliaria	Naval
--	---------	------------------------	----------------------------	---------------------------	----------------------	------------------------	-------

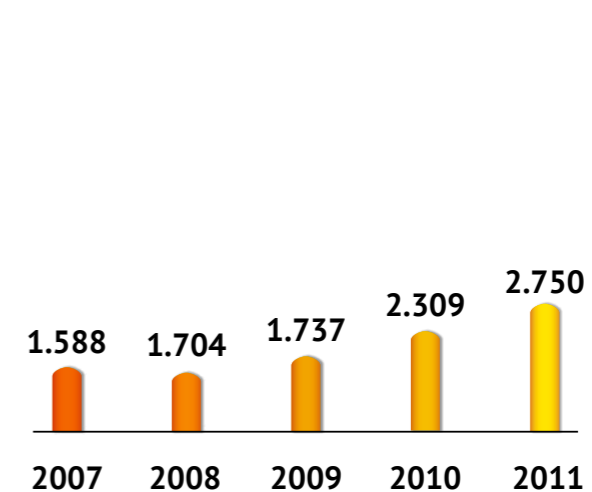
Energía Distribuida (*)
(GWh)



Venta de Energía - GWh
(generada y comercializada)



Capacidad de Generación
(MW instalados)



* Mercado Cautivo + Tarifa de Uso de los Sistemas Eléctricos de Distribución

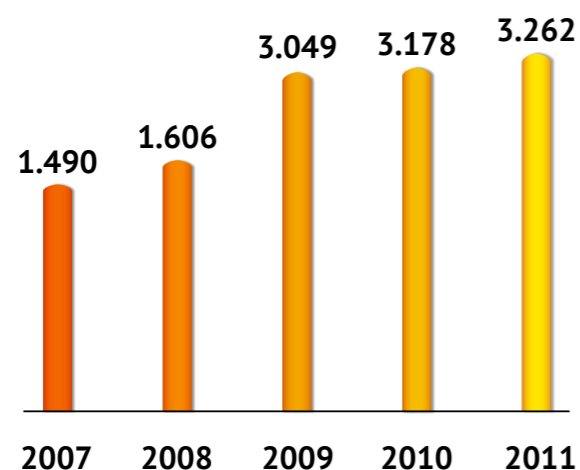
Cemento

Concesiones
de EnergíaConcesiones
de TransportesIngeniería y
ConstrucciónVestuario y
CalzadosPromoción
Inmobiliaria

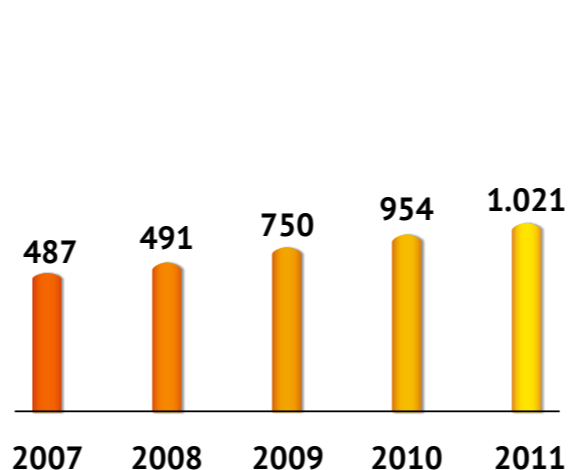
Naval

Ingresos Netos

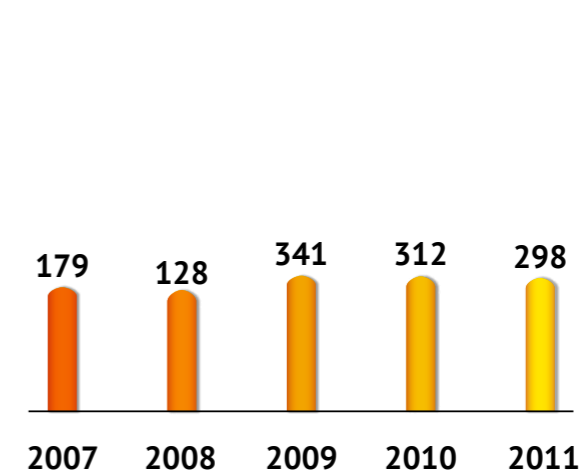
(R\$ millones)

**EBITDA**

(R\$ millones)

**Ganancia Neta**

(R\$ millones)



⁽¹⁾ Valores proporcionales a la participación del Grupo Camargo Corrêa en VBC Energia. No tiene en cuenta activos de autoproducción de energía, los cuales se incluyen en Cementos

Perspectivas

El sector de energía es estratégico dentro de los planes de crecimiento de la economía brasileña. En cuanto a la generación, se priorizará el crecimiento en energías renovables. En el segmento de distribución, existe una tendencia de consolidación de activos, donde está claro que CPFL es la candidata natural a asumir el papel de consolidadora debido a su escala y excelencia operativa. El tercer ciclo de revisión de tarifas llevado a cabo por la entidad Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), que ayudará a mantener tarifas módicas, tiende a acelerar aún más el proceso de consolidación en el sector al exigir de las distribuidoras una operación más eficiente. CPFL está preparada para ese nuevo escenario como resultado del Programa de Transformación adoptado en 2011, por el que se revisaron procesos, sistemas y prácticas que aumentaron la eficiencia y competitividad de la empresa. Lo prioritario será invertir en seguridad y modernización, a ejemplo de la instalación de medidores y redes inteligentes, lo que traerá consigo aumentos de calidad y agilidad en la atención al cliente.