 USO INTERNO	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Tesouraria
	Título do Documento:	Gestão de Crédito de Eficiência Energética, Geração Distribuída e Serviços

SUMÁRIO

1.	OBJETIVO.....	1
2.	ÂMBITO DE APLICAÇÃO	1
3.	DEFINIÇÕES.....	1
4.	DOCUMENTOS DE REFERÊNCIA.....	3
5.	RESPONSABILIDADES	3
6.	REGRAS BÁSICAS	4
7.	CONTROLE DE REGISTROS.....	11
8.	ANEXOS.....	11
9.	REGISTRO DE ALTERAÇÕES.....	11

1. OBJETIVO

Esta norma tem o objetivo de estabelecer regras para gestão do crédito dos negócios que envolvem as soluções de venda de Eficiência Energética, Geração Distribuída (GD) e Prestação de Serviços. O trabalho inclui a avaliação, a aprovação, o monitoramento e a mitigação dos riscos de crédito inerentes às suas operações, exceto quando o pagamento for antecipado em sua totalidade, porque nesse caso haverá mitigação do risco de crédito anteriormente à avaliação e à aprovação, dispensando essas etapas.

2. ÂMBITO DE APLICAÇÃO

Esta norma é aplicável às soluções de venda de Eficiência Energética e Geração Distribuída (GD), e Serviços.


3. DEFINIÇÕES

Os principais termos contidos nesta Norma envolvem as seguintes definições:

AGÊNCIAS DE RATING: são empresas que, na avaliação de ativos (empresas, produtos financeiros, países etc.), atribuem nota (*rating*) de acordo com o grau de risco de não pagamento de suas dívidas no prazo.

COMITÊ DE CRÉDITO: grupo formado pelo Diretor da área requisitante, seja Diretor Comercial de Soluções Energéticas ou Diretor de Serviços e 2 (dois) Diretores da Vice-Presidência Financeira da CPFL Energia.

N.Documento:	Categoria:	Versão:	Aprovado por:	Data Publicação:	Página:
17097	Instrução	1.5	LEANDRO REIS GEISSLER	06/08/2021	1 de 12

 USO INTERNO	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Tesouraria
	Título do Documento:	Gestão de Crédito de Eficiência Energética, Geração Distribuída e Serviços

CONTRAPARTE: cliente que efetua a compra de pelo menos um dos produtos ou serviços vendidos ou prestados pela Diretoria Comercial de Soluções Energéticas.

ESCORE DE CRÉDITO OU CLASSE DE RISCO: é uma métrica que expressa a capacidade de um agente de honrar suas obrigações financeiras, integralmente e no prazo. Cada Agência de *Rating* aplica sua própria metodologia para medir a qualidade do crédito, utilizando uma escala específica. Cada Escore de Crédito representa um grupo homogêneo de agentes em relação à Probabilidade de Default.


GARANTIA FINANCEIRA: é um contrato por meio do qual uma instituição (fiador) garante o cumprimento da obrigação de seu cliente (afiançado). Existem diversas modalidades de garantias financeiras, tais como fiança bancária, seguro-garantia, depósito caução etc. No âmbito desse documento, o pagamento antecipado também é considerado como uma garantia financeira.

LIMITE DE CRÉDITO: corresponde à quantia máxima em reais que pode ser vendida ou prestada por ano para a Contraparte.

PROBABILIDADE DE DEFAULT: medida da possibilidade de perdas resultantes pelo não recebimento de valores oriundos da compra pela Contraparte em decorrência da sua incapacidade econômico-financeira.

TIPOS DE NEGÓCIO: os produtos de eficiência energética, de geração distribuída e os serviços prestados (Consultoria, EE, GD, O&M, SD e ST) devem ter tratativas distintas um dos outros nas condições de crédito, devido aos diferentes potenciais de recuperação do CAPEX em caso de inadimplência e aos diferentes tempos de prestação de serviços.

N.Documento:	Categoria:	Versão:	Aprovado por:	Data Publicação:	Página:
17097	Instrução	1.5	LEANDRO REIS GEISSLER	06/08/2021	2 de 12

 USO INTERNO	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Tesouraria
	Título do Documento:	Gestão de Crédito de Eficiência Energética, Geração Distribuída e Serviços

- +
- **O&M até 250 mil/ano, SD ou ST até 250 mil e REFORMADORA:** se tratando de prestação de serviços não há recuperabilidade, porém em geral há a possibilidade de interrupção dos serviços em caso de inadimplência e o tempo de prestação dos serviços é pequeno. Além disso, bem como no caso dos produtos da reformadora e de SD (abaixo de 250mil), não envolve, em média, valores elevados quando comparados aos demais projetos.
 - **CONSULTORIA:** Não há recuperabilidade, porém os custos envolvidos são os da hora homem trabalhada, sendo possível alocar os consultores em outros negócios em caso de inadimplência.
 - **Modelo Turn Key (O&M acima de 250 mil/ano, SD e ST acima 250 mil, EE ou GD):** Por se tratar de linhas de negócio que envolvem alto valor de CAPEX e ainda com produtos que serão vendidos ao cliente como pronta entrega, esse é um negócio de maior exposição que os anteriores, por isso requer mais garantias.
 - **Modelos BOO ou BOT:** Nesse modelo de negócio não é possível exigir garantias de mais de 3 meses do faturamento pois os ativos pertencem a CPFL e são alugados. Dificuldades para retirada dos ativos também conferem a esse modelo maior exposição de crédito que os demais.
-

4. DOCUMENTOS DE REFERÊNCIA

Principais documentos e regulamentações relacionados com esta Norma:


- Governança de Documentos Gerenciais – GED nº 0;
- Seguros – GED nº 16172.

5. RESPONSABILIDADES

5.1. A CARGO DA DIRETORIA DE FINANÇAS CORPORATIVAS

- Estabelecer procedimento, avaliar o crédito e estabelecer limites de venda das Contrapartes;
- Avaliar e aprovar as Garantias Financeiras;
- Aprovar uma tratativa diferenciada de Escore de crédito ou de garantia para certa Contraparte, desde que a nova tratativa bonifique a contraparte em no máximo 3 (três) Classes de Risco acima da avaliação estabelecida pelos itens 6.1 e 6.2 desta norma;
- Revisar, sempre que necessário, os processos de avaliação de crédito de modo a garantir critérios atualizados e aderentes ao portfólio.

N.Documento:	Categoria:	Versão:	Aprovado por:	Data Publicação:	Página:
17097	Instrução	1.5	LEANDRO REIS GEISSLER	06/08/2021	3 de 12

 USO INTERNO	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Tesouraria
	Título do Documento:	Gestão de Crédito de Eficiência Energética, Geração Distribuída e Serviços

5.2. A CARGO DA DIRETORIA COMERCIAL DE SOLUÇÕES ENERGÉTICAS E DIRETORIA DE SERVIÇOS

- Submeter à Diretoria de Finanças Corporativas avaliação de crédito de toda Contraparte previamente à assinatura dos contratos de venda;
- Disponibilizar a Diretoria de Finanças Corporativas informações necessárias da Contraparte para avaliação de crédito e monitoramento;
- Realizar operações de venda dentro das condições de crédito estabelecidas neste Procedimento e nas demais normas do Grupo CPFL, considerando as condições do Rating de crédito vigente no momento da formalização da venda;
- Acompanhar os níveis de inadimplência das contrapartes;

5.3. A CARGO DO COMITÊ DE CRÉDITO

- Aprovar revisão do Escore de Crédito nos casos solicitados pela Diretoria Comercial de Soluções Energéticas ou Diretoria de Serviços;
- Aprovar revisão do Limite de Crédito de uma Contraparte (diferentemente do estabelecido nas tabelas 2, 3 e 4);
- Deliberar sobre a necessidade de retirada de garantias financeiras, sempre condicionada ao aceite das Vice-Presidências envolvidas.

6. REGRAS BÁSICAS

Os contratos de venda realizados pela Diretoria Comercial de Soluções Energéticas e Diretoria de Serviços devem seguir os critérios de avaliação da Contraparte aqui definidos.


No modelo de avaliação de crédito, cada Contraparte deve ser classificada com base em um Escore de Crédito. O prazo de validade da avaliação será de até 6 (seis) meses. Após esse período a mesma não será válida para novas vendas. A reavaliação da Contraparte ocorre mediante demanda das Diretorias requisitantes ou proativamente pela área de crédito quando houver necessidade de revisão do risco de crédito da contraparte.

Esta norma não se aplica às operações com as demais empresas do Grupo CPFL Energia (vendas *intercompany*).

6.1. AVALIAÇÃO DE CRÉDITO SIMPLIFICADA

Para vendas em que os valores das operações sejam abaixo de R\$ 250 mil/ano a Diretoria de Finanças Corporativas poderá realizar de forma simplificada a análise de crédito das contrapartes para atribuir um Escore e um Limite de Crédito, conforme premissas descritas abaixo:

N.Documento:	Categoria:	Versão:	Aprovado por:	Data Publicação:	Página:
17097	Instrução	1.5	LEANDRO REIS GEISSLER	06/08/2021	4 de 12

 USO INTERNO	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Tesouraria
	Título do Documento:	Gestão de Crédito de Eficiência Energética, Geração Distribuída e Serviços

- Consultar a ferramenta de mercado da Serasa Experian para obtenção do Escore Externo;
- Contrapartes que possuam contratos anteriores (até 12 meses) poderão ser bonificadas em até 3 (três) Classes de Risco caso seu histórico interno seja de pagamentos pontuais ou penalizados em até 1 (uma) Classe de Risco quando possuir histórico interno de pagamentos em atraso. Faturas em atraso poderão automaticamente classificar a contraparte como em Default. Os critérios que ponderam a bonificação ou a penalização são definidos internamente pela Diretoria de Finanças Corporativas.

O Escore ("Rating") final será equivalente ao Escore Externo obtido pela consulta ao Serasa, bonificado ou penalizado em função do histórico de pagamento, se houver. O limite de crédito será concedido de acordo com a Tabela 2 deste documento e as condições de pagamento e exigibilidade de garantia seguirão a Tabela 1.

Caso o Escore de Crédito da Contraparte não esteja disponível na ferramenta da Serasa Experian, ou a análise de crédito identifique risco excessivo com a contraparte para uma análise simplificada, a análise deverá seguir as premissas de avaliação completa do item 6.2.

6.2. AVALIAÇÃO DE CRÉDITO COMPLETA

6.2.1. Premissas da Análise de Crédito

Para realizar as avaliações de crédito, a Diretoria de Finanças Corporativas deve a) consultar um Escore de ferramentas externas de mercado e b) emitir um parecer de crédito com base em análises e informações adicionais para atribuir um Escore final de Crédito à Contraparte analisada. As condições de crédito estão detalhadas nas Tabelas 1, 3 e 4 previstas neste Procedimento.

a) Consulta de Escore externo


A ordem de prioridade da fonte externa a ser consultada para a verificação da classificação do Escore de Crédito e início da análise deve seguir a sequência abaixo:

- Escore de Crédito pela Serasa Experian;
- Escore de Crédito de uma das Agências de Rating citadas abaixo, respeitando a seguinte ordem:
 - Capital IQ - Standard & Poors (S&P) (Probabilidade de Default)
 - Standard & Poors (S&P)
 - Moody's
 - Fitch

b) Informações Adicionais:

- Com base nas demonstrações financeiras de até 3 (três) últimos anos, informação do Escore de Crédito e outros dados relevantes disponíveis, o parecer final de crédito deve

N.Documento:	Categoria:	Versão:	Aprovado por:	Data Publicação:	Página:
17097	Instrução	1.5	LEANDRO REIS GEISSLER	06/08/2021	5 de 12

 USO INTERNO	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Tesouraria
	Título do Documento:	Gestão de Crédito de Eficiência Energética, Geração Distribuída e Serviços


confirmar o Escore pelas ferramentas de mercado, ou penalizar a avaliação em no máximo 3 (três) Classes de Risco.

- Contrapartes que possuam contratos anteriores (até 12 meses) poderão ser bonificadas em até 3 (três) Classes de Risco caso seu histórico interno seja de pagamentos pontuais ou penalizados em até 1 (uma) Classe de Risco quando possuir histórico interno de pagamentos em atraso. Faturas em atraso poderão automaticamente classificar a contraparte como em Default. Os critérios que ponderam a bonificação ou a penalização são definidos internamente pela Diretoria de Finanças Corporativas.
- Contrapartes com CNPJ com pedido de Falência ou Recuperação Judicial devem ser classificadas como em Default.
- As Contrapartes que possuírem escore nas ferramentas de mercado consultadas, porém não apresentarem nenhum demonstrativo financeiro, serão penalizadas em 3 (três) classes de risco.
- Caso a Contraparte seja uma subsidiária (nacional ou internacional), apenas em caso de exceção devidamente alinhada com a Gerência de Contratos Financeiros e Seguros Corporativos, poderá ser considerado o Escore de Crédito de sua empresa controladora/matriz.
- Caso o Escore de Crédito da Contraparte não esteja disponível em nenhuma das ferramentas de mercado, a avaliação deve considerar apenas o parecer de crédito emitido pela Diretoria de Finanças Corporativas com base nos dados relevantes disponíveis. O Escore atribuído deve seguir as condições de crédito das Tabelas 1, 3 e 4.
- As avaliações de Shoppings e Condomínios poderão ser realizadas com base nos demonstrativos de receitas e despesas das contrapartes, em substituição às demonstrações financeiras (BP e DRE).
- Pagamentos antecipados, ou seja, cujos valores forem integralmente recebidos antes que qualquer custo seja incorrido ou que o serviço seja prestado, não serão objetos de crédito, sendo a área de negócio responsável pelo processo.

6.3. EDITAIS PÚBLICOS DE EFICIÊNCIA ENERGÉTICA OU SERVIÇOS

A participação em chamada pública, leilão, pregão, requisição de proposta ou similar para venda de eficiência energética, geração distribuída ou serviços para organizações públicas deve ser avaliada de acordo com os critérios deste documento. Havendo incompatibilidade dos critérios de venda com as regras de participação previstas no edital (por exemplo, valor do aporte de garantia, modalidade de garantia, etc.) a deliberação sobre a venda deve ser submetida ao Comitê de Crédito.

N.Documento:	Categoria:	Versão:	Aprovado por:	Data Publicação:	Página:
17097	Instrução	1.5	LEANDRO REIS GEISSLER	06/08/2021	6 de 12

 USO INTERNO	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Tesouraria
	Título do Documento:	Gestão de Crédito de Eficiência Energética, Geração Distribuída e Serviços

Após a realização da chamada pública, a condição de crédito de cada Contraparte para a qual foi realizada a venda deve ser considerada no cálculo da exposição ao risco de crédito do portfólio.

6.4. PLANO DE CONTINGÊNCIA

Em situação de calamidade pública será aplicado o plano de contingência para mitigar o risco dos eventos extraordinários não mensuráveis. No qual, serão avaliadas diretrizes de mercado, premissas e metodologias com a finalidade de gestão de crise. O plano de contingência deve ser aprovado pelo crivo da Diretoria de Finanças Corporativas e fica a critério da mesma suspender, alterar e prorrogar as condições estabelecidas.

6.5. MITIGADORES DO RISCO DE CRÉDITO

Com base no Escore de Crédito da Contraparte, deve ser seguida a matriz de exigibilidade de aporte de Garantia Financeira das operações de venda. O detalhamento da matriz de exigibilidade está descrito na Tabela 1 abaixo.

Previamente ao recebimento da garantia, a instituição emissora da Garantia Financeira deve ser validada pela Diretoria de Finanças Corporativas. A Diretoria de Finanças Corporativas deve aceitar Garantias Financeiras apenas se emitidas por instituição financeira com Escore de Crédito igual ou superior à classificação “AA” na escala da S&P (ou equivalente na Moody’s e Fitch) ou por Seguradoras previamente aprovadas pela Coordenação de Seguros Corporativos, conforme GED 16172.


Devem ser aceitas somente as seguintes modalidades de Garantias Financeiras:

- Fiança bancária;
- Seguro garantia;
- CDB;
- Títulos públicos;
- Depósito caução;
- Outras modalidades, inclusive não financeiras, apenas se previamente aprovadas pela Diretoria de Finanças Corporativas;
- Pagamento antecipado.

Condições específicas:

- Na situação em que a Contraparte efetuar o pagamento de valor equivalente ao CAPEX previamente a realização do investimento pela CPFL, esse valor deve ser considerado

N.Documento:	Categoria:	Versão:	Aprovado por:	Data Publicação:	Página:
17097	Instrução	1.5	LEANDRO REIS GEISSLER	06/08/2021	7 de 12

 USO INTERNO	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Tesouraria
	Título do Documento:	Gestão de Crédito de Eficiência Energética, Geração Distribuída e Serviços

como Garantia Financeira não necessitando de aporte adicional. Exceto para serviços de O&M, ST e SD.

- O valor aportado da garantia financeira pode ser anualmente reduzido mediante pagamento parcial do investimento realizado pela Contraparte, proporcionalmente ao prazo (quantidade de parcelas) estabelecidos no contrato firmado, uma vez que o pagamento parcial reduz o valor da exposição em relação à Contraparte.
- Na situação em que o fluxo de caixa do projeto seja positivo de forma que a Contraparte efetue o pagamento previamente à realização do serviço a ser prestado pela CPFL, esse valor poderá ser considerado como Garantia Financeira, desde que os percentuais estejam de acordo com a Tabela 1 abaixo. Nestas situações, a área de negócio será responsável por garantir que o processo ocorra tal qual ele foi aprovado.

N.Documento:	Categoria:	Versão:	Aprovado por:	Data Publicação:	Página:
17097	Instrução	1.5	LEANDRO REIS GEISSLER	06/08/2021	8 de 12




USO INTERNO

Tipo de Documento:	Procedimento
Área de Aplicação:	Tesouraria
Título do Documento:	Gestão de Crédito de Eficiência Energética, Geração Distribuída e Serviços

Tabela 1 – Classificação de crédito, matriz de exigibilidade de garantia financeira e probabilidade de inadimplência

Score	Probabilidade de default	Modelo: Turn Key Negócio: O&M, SD, ST, EE ou GD Valor: até R\$ 30 mil	Negócio: O&M (até 250mil/ano) ou SD e ST (contrato até R\$250mil) e Reformadora	Negócio: Consultoria	Modelo: Turn Key Negócio: O&M, SD, ST, EE ou GD	Modelo: BOO ou BOT Negócio: EE e GD
1	0,05%	Venda a prazo	Venda a prazo	Sem garantia financeira	Venda a prazo	3 x faturamento mensal
2	0,15%	Venda a prazo	Venda a prazo	Sem garantia financeira	Venda a prazo	3 x faturamento mensal
3	0,25%	Venda a prazo	Venda a prazo	Sem garantia financeira	Venda a prazo	3 x faturamento mensal
4	0,35%	Venda a prazo	Venda a prazo	Sem garantia financeira	Venda a prazo	3 x faturamento mensal
5	0,45%	Venda a prazo	Venda a prazo	Sem garantia financeira	Venda a prazo	3 x faturamento mensal
6	0,62%	Venda a prazo	Venda a prazo	Sem garantia financeira	Venda a prazo	3 x faturamento mensal
7	0,87%	Venda a prazo	Venda a prazo	Sem garantia financeira	Antecipado ou GF: valor 10% contrato	3 x faturamento mensal
8	1,12%	Venda a prazo	Venda a prazo	Sem garantia financeira	Antecipado ou GF: valor 10% contrato	3 x faturamento mensal
9	1,37%	Venda a prazo	Venda a prazo	Sem garantia financeira	Antecipado ou GF: valor 10% contrato	3 x faturamento mensal
10	1,75%	Venda a prazo	Venda a prazo	Sem garantia financeira	Antecipado ou GF: valor 10% contrato	3 x faturamento mensal
11	2,50%	Venda a prazo	Venda a prazo	Sem garantia financeira	Antecipado ou GF: valor 20% contrato	3 x faturamento mensal
12	3,50%	Venda a prazo	Venda a prazo	Sem garantia financeira	Antecipado ou GF: valor 20% contrato	3 x faturamento mensal
13	4,50%	Venda a prazo	Venda a prazo	Sem garantia financeira	Antecipado ou GF: valor 20% contrato	3 x faturamento mensal
14	6,50%	Venda a prazo	Venda a prazo	Sem garantia financeira	Antecipado ou GF: valor 20% contrato	3 x faturamento mensal
15	9,00%	Venda a prazo	Antecipado ou GF: valor 30% contrato	Sem garantia financeira	Antecipado ou GF: valor 30% contrato	3 x faturamento mensal
16	12,50%	Venda a prazo	Antecipado ou GF: valor 30% contrato	Sem garantia financeira	Antecipado ou GF: valor 30% contrato	3 x faturamento mensal
17	22,50%	Venda a prazo	Antecipado ou GF: valor 30% contrato	Sem garantia financeira	Antecipado ou GF: valor 30% contrato	3 x faturamento mensal
18	40,00%	Operação não pode ser realizada	Operação não pode ser realizada	Operação não pode ser realizada	Operação não pode ser realizada	Operação não pode ser realizada
19	75,00%	Operação não pode ser realizada	Operação não pode ser realizada	Operação não pode ser realizada	Operação não pode ser realizada	Operação não pode ser realizada
20	Default	Operação não pode ser realizada	Operação não pode ser realizada	Operação não pode ser realizada	Operação não pode ser realizada	Operação não pode ser realizada
21	Default	Operação não pode ser realizada	Operação não pode ser realizada	Operação não pode ser realizada	Operação não pode ser realizada	Operação não pode ser realizada
22	Default	Operação não pode ser realizada	Operação não pode ser realizada	Operação não pode ser realizada	Operação não pode ser realizada	Operação não pode ser realizada

* Venda a prazo = 30 dias. Acima deste período cobrar custo de parcelamento *pro rata* a ser validado junto a Controladoria.

 USO INTERNO	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Tesouraria
	Título do Documento:	Gestão de Crédito de Eficiência Energética, Geração Distribuída e Serviços

6.6. LIMITE DE CRÉDITO POR CONTRAPARTE

Para contrapartes com parecer de crédito simplificado, o limite de crédito seguirá a tabela abaixo:

Tabela 2 – Limite de Crédito Simplificado

Rating CPFL	Limite de Crédito Anual
1 - 17	Até R\$ 250 mil
18 - 22	Operação não pode ser realizada

Já para o parecer de crédito completo, a definição de limites operacionais por Contraparte (individualizado) deve considerar a capacidade de pagamento e a representatividade no portfólio da Contraparte. Seu valor será:

Limite de Crédito Anual = menor[Limite Capacidade de Pagamento; Limite de Representatividade na Carteira]

Tabela 3 – Limite de Crédito por Capacidade de Pagamento (Contraparte)


Rating CPFL	% Limite de Crédito Anual por Contraparte Até:
1	20% Receita da Contraparte
2 - 4	15% Receita da Contraparte
5 - 7	12% Receita da Contraparte
8 - 10	10% Receita da Contraparte
11 - 13	8% Receita da Contraparte
14 - 16	6% Receita da Contraparte
17 - 18	4% Receita da Contraparte
19 - 22	Operação não pode ser realizada

A fim de mitigar o risco de concentração de portfólio nas Contrapartes, deve ser definido o percentual máximo de representatividade financeira de cada Contraparte no portfólio. O limite de concentração financeira da Contraparte em relação ao portfólio está descrito na Tabela 4 abaixo:

Tabela 4 – Limite de Crédito por Representatividade na Carteira (Portfólio)

Rating CPFL	% Limite de Crédito Anual por Representatividade
1	35% do portfólio Eficiência/GD/Serviços
2 - 4	30% do portfólio Eficiência/GD/Serviços

N.Documento:	Categoria:	Versão:	Aprovado por:	Data Publicação:	Página:
17097	Instrução	1.5	LEANDRO REIS GEISSLER	06/08/2021	10 de 12

 USO INTERNO	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Tesouraria
	Título do Documento:	Gestão de Crédito de Eficiência Energética, Geração Distribuída e Serviços

5 - 7	25% do portfólio Eficiência/GD/Serviços
8 - 10	20% do portfólio Eficiência/GD/Serviços
11 - 13	15% do portfólio Eficiência/GD/Serviços
14 - 16	10% do portfólio Eficiência/GD/Serviços
17	7,5% do portfólio Eficiência/GD/Serviços
18 - 22	Operação não pode ser realizada

7. CONTROLE DE REGISTROS

Identificação	Armazenamento e Preservação	Proteção (acesso)	Recuperação e uso	Retenção	Disposição
CNPJ do cliente	Base de dados do sistema Oracle: PRD_ORA_ACRMP_T D_ACRM_INDB	Senhas individuais de acesso e perfil específico.	Por tabela	Indeterminado	N/A

8. ANEXOS

N/A

9. REGISTRO DE ALTERAÇÕES

9.1. COLABORADORES

Empresa	Área	Nome
CPFL Total	FFTG	Vanessa Gomes da Cunha
CPFL Brasil	FFTG	Amanda R. de Moraes Dominiquini
CPFL Renováveis	FFTG	João Pedro de Salles Roselino

9.2. ALTERAÇÕES

Versão anterior	Data da Versão anterior	Alterações em relação à Versão Anterior
Não aplicável	Não aplicável	Documento em versão inicial.
1.1	18/12/2017	1) Inclusão nova estrutura da Diretoria MC, com vendas de soluções de eficiência energética, geração distribuída e prestação de serviços.
1.2	28/12/2018	1) Adequação à Norma 0; 2) Inclusão dos itens de Parecer Definitivo e Indicativo; 3) Alteração de valor do serviço de

N.Documento:	Categoria:	Versão:	Aprovado por:	Data Publicação:	Página:
17097	Instrução	1.5	LEANDRO REIS GEISSLER	06/08/2021	11 de 12



USO INTERNO

Tipo de Documento: Procedimento

Área de Aplicação: Tesouraria

Título do Documento: Gestão de Crédito de Eficiência Energética, Geração Distribuída e Serviços

		O&M para R\$ 250mil/ano; 4) Inclusão do item Plano de contingência; 5) Alteração da Tabela 1; 6) Inclusão modelo ST até R\$ 250 mil; 7) Inclusão exceção do fluxo de caixa como garantia.
1.3	21/12/2020	1) Remoção da referência ao Regulamento do Comitê de Crédito, GED 16458; 2) Inclusão da referência à Norma de Seguros, GED 16172.
1.4	03/03/2021	1) Remoção do item Parecer de Crédito Indicativo; 2) Inclusão tabela 1 da coluna de turn key de até R\$ 30 mil; 3) Alteração das tabelas de limite de crédito no item 6.7; 4) Alteração da tabela de controle de registros, item 7; e 5) Atualização e Padronização em relação as demais empresas da CPFL Soluções após Go-Live dos sistemas Sales Force e Alteryx.