UBS Utilities Day – AES Brasil

Setembro 2017

AES Brasil

AES ELETROPAULO

- ESTRATÉGIA DE CRIAÇÃO DE VALOR
- MIGRAÇÃO AO NOVO MERCADO

Estratégia de Criação de Valor
AES Eletropaulo

Recuperação dos Indicadores de Qualidade

Gestão da Receita

Satisfação do Cliente

Investimentos e melhoria de processos para garantir a eficiência

- Novo nível de investimentos na rede
- Programa de Produtividade

Gerenciamento de Riscos e Contingências

Mitigação de riscos e redução de volatilidade

Governança Corporativa

Migração para o Novo Mercado

Principais Pilares da Migração para o Novo Mercado

A migração para o Novo Mercado fundamenta-se em três importantes pilares que, juntos, trazem um impacto positivo para a companhia

Governança Corporativa Superior

- Melhores práticas de governança corporativa
- Uma ação, um voto
- 100% tag along

Maior Acesso aos Mercados de Capitais

- Aumenta a flexibilidade para levantar capital no mercado de ações
- Potencialmente prepara o caminho para a desalavancagem da companhia
- Melhora a capacidade de investimento

Maior Atratividade aos Investidores

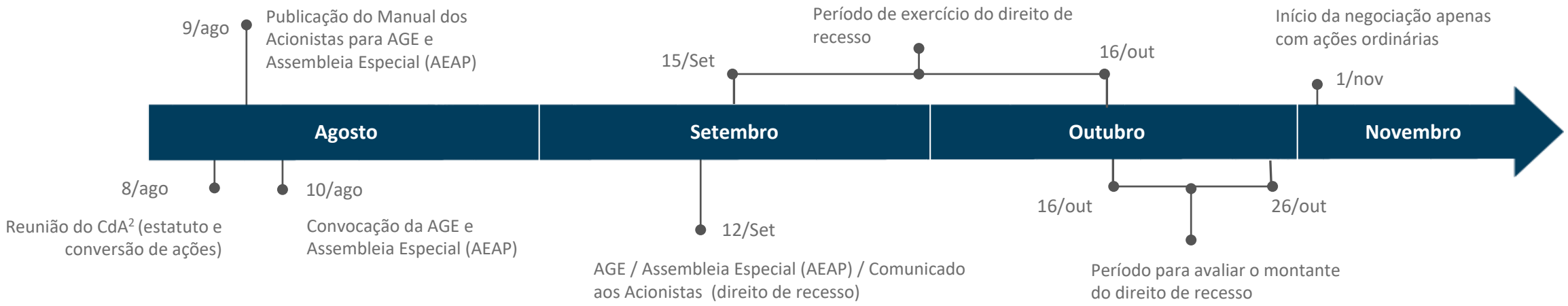
- Aumenta os níveis de liquidez para as ações
- Possível reclassificação do preço das ações

Aprovações Necessárias e Cronograma Proposto[1]

Aprovações Necessárias

B3	▪ Aprovação do novo estatuto da Companhia ✓
ANEEL	▪ Aprovação do novo estatuto exigido pelo Novo Mercado ✓
Credores	▪ Aprovação por parte dos detentores de dívidas da Companhia[3] ✓
Acionistas	▪ Assembleia Extraordinária dos Acionistas e Assembleia Especial de Acionistas Preferencialistas

Cronograma Indicativo da Transação



1 - Assume que a conversão de ações PN em ON será aprovada na primeira Assembleia Extraordinária dos Acionistas Preferencialistas (AEAP). Caso uma segunda e uma terceira AEAP sejam necessárias para aprovar a conversão, a transação pode levar aproximadamente quatro meses adicionais para ser concluída

2 - Conselho de Administração

3 - A maioria dos credores relevantes já aprovou transação

AES TIETÊ ENERGIA

- ESTRATÉGIA CORPORATIVA

Pilares para crescimento sustentável e diversificação reforçando o compromisso na geração de valor aos acionistas

CRIAÇÃO DE VALOR AO ACIONISTA

- ✓ Crescimento sustentável
- ✓ Projetos com retornos atrativos
- ✓ Manutenção da prática de distribuição de dividendos

Closing da aquisição do Complexo Eólico Alto Sertão II; integração do parque aos ativos da Companhia ao longo do 3T17

Parque Eólico Alto Sertão II

- **Capacidade Instalada:** 386,1 MW
- **Preço da Aquisição:** R$ 600 milhões
  - Até R$ 100 milhões como earn-out[1]
  - Assunção de R$ 1.150 milhões de dívida
- Conclusão do processo de aquisição no dia 03 de agosto
- Incorporação do ativo prevista para ocorrer ao longo do 3T17
- Plano de integração do Complexo Eólico aos ativos da Companhia:
  - Expertise da AES Global apoiando equipes locais e remotas envolvidas na operação do Complexo Eólico
- Dois parques do Complexo bateram recorde no fator de capacidade em período de hidrologia baixa
- Melhoria de performance operacional: aumento de disponibilidade

1 – Adição de até R$ 100 milhões em *earn out* dependendo da performance do parque na comparação com a referência mínima

Anúncio de aquisição do Complexo Solar Boa Hora, reforçando o nosso compromisso com a estratégia de crescimento e diversificação

Complexo Solar Boa Hora

- **Capacidade Instalada:** 91 MWp (75 MWca[1])
- **Contratos:** LER 2015 (até 2035) – R$ 291,75/MWh[2]
- **Valor da Aquisição:** R$ 75,0 milhões
  - Recursos disponíveis em caixa
- Operação comercial prevista para novembro de 2018
- Protocolo junto à ANEEL[3] com objetivo de construção no Estado de São Paulo, localizado próximo à Usina Água de Vermelha
  - Potencial ganho com sinergia e O&M

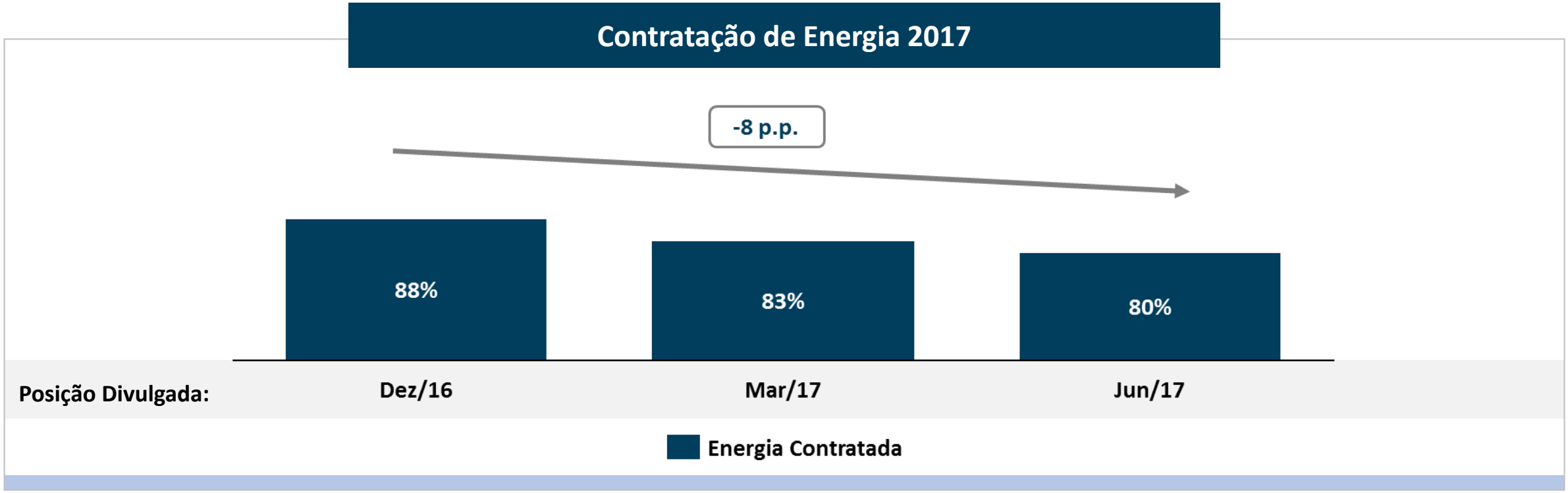
1 – Corrente alternada; 2 – Preço do LER 2015. Atualização de preço por IPCA; 3- Agência Nacional de Energia Elétrica

AES TIETÊ ENERGIA

- ESTRATÉGIA DE COMERCIALIZAÇÃO

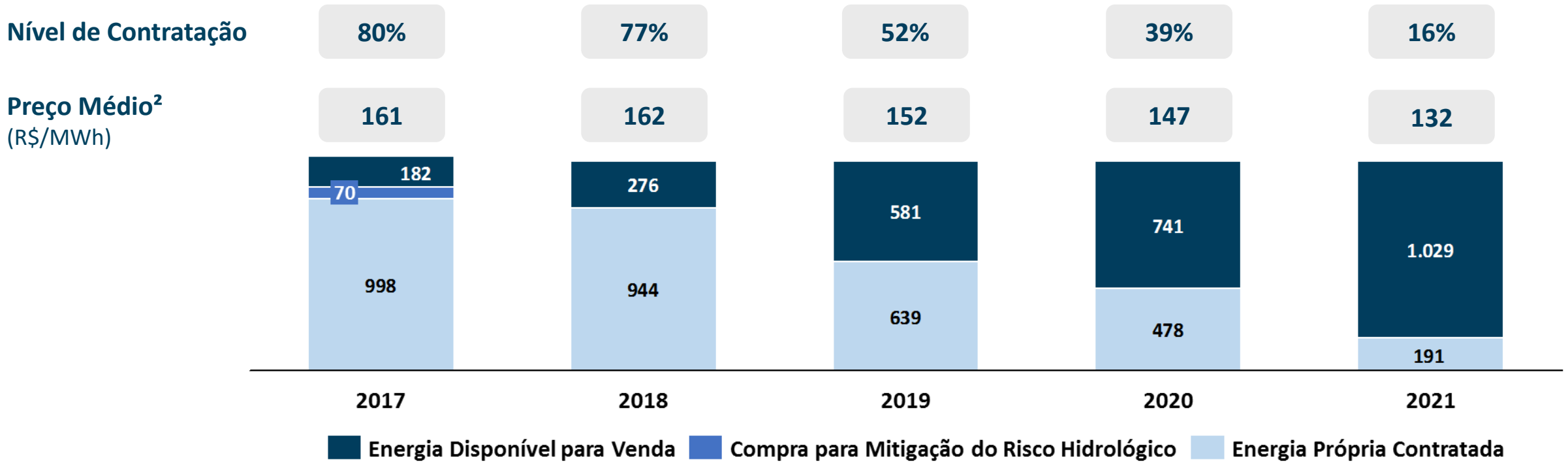
Agilidade na antecipação do risco hidrológico por meio da redução do nível de contratação

- Revisão dos patamares de contratação, em função do rebaixamento elevado e consequente exposição ao mercado *spot*
  - Redução do nível contratação para 2017 de 88% ao final de 2016 para 80% no 2T17
  - Nível de contratação para o 2S17 de cerca de 70%



Novas vendas na faixa de R$ 140 a 170/MWh tendem a contribuir para melhor preço médio do portfólio

Histórico e Evolução da Carteira de Clientes[1] (MWm)



1 – Considera energia convencional e incentivada, excluindo perdas e consumo interno;
2 – Valores reais com base em junho de 2017

AES Brasil
Relações com Investidores

Ave. Dr. Marcos Penteado de Ulhôa Rodrigues, 939 – 7º andar
Barueri - SP – Brasil
CEP: 06460-040

Websites:
ri.aeseletropaulo.com.br
ri.aeseletropaulo@aes.com

ri.aestiete.com.br
ri.aestiete@aes.com

Fone: + 55 11 2195-7048
Fax: + 55 11 2195-1004