AES ELETROPAULO DAY

AES Eletropaulo

Agenda

Introdução

- Visão Geral e Estratégia de Criação de Valor

Seção 1

- Gestão de Riscos e Contingências

Seção 2

- Estratégia de Criação de Valor
  - Recuperação dos Indicadores de Qualidade
  - Gestão: Sistemas e Processos
  - Automação da Rede & Plano de Manutenção
  - Primeiros Resultados

Seção 3

- Gestão da Receita

INTRODUÇÃO
Visão Geral e Estratégia de Criação de Valor

AES Eletropaulo

- **24 municípios** atendidos na região metropolitana de São Paulo
- Contrato de concessão **expira em 2028**
- ***Market Cap*:** R$ 2.121 milhões[1]

- **16% do PIB[2] do Brasil** na área de concessão
- Área de concessão de **4.526 km²**
- **46 mil km** de linhas de transmissão e distribuição
- **7 milhões** de consumidores[3]
- **18 milhões** de pessoas atendidas
- **43 TWh** distribuídos em 2016
- **7.280 colaboradores** em dezembro 2016

Grau de investimento:

	Fitch	S&P	Moody's
Nacional	AA-	A-	A3
Internacional	BB	BB-	Ba3

1 – Base: 22/05/2017
2 - Fonte: IBGE, 2010
3 – Base: 1T17, referente a unidades consumidoras. Fonte: Companhia

Estratégia de Criação de Valor
AES Eletropaulo

Recuperação dos Indicadores de Qualidade

Gestão da Receita

Satisfação do Cliente

Investimento e melhoria de processos para garantir eficiência

- Novo patamar de investimentos na rede
- Programa de Produtividade

Gestão de Riscos e Contingências

Mitigação de riscos e redução da volatilidade

Governança Corporativa

Migração para o Novo Mercado

Por que migrar para o Novo Mercado?

O Segmento de Listagem do Novo Mercado

- Segmento de listagem com os mais altos padrões de governança corporativa do Brasil
- Somente ações votantes com uma ação, um voto
- Flexibilidade para realizar oferta de ações no Brasil

Por que listar a Eletropaulo no Novo Mercado?

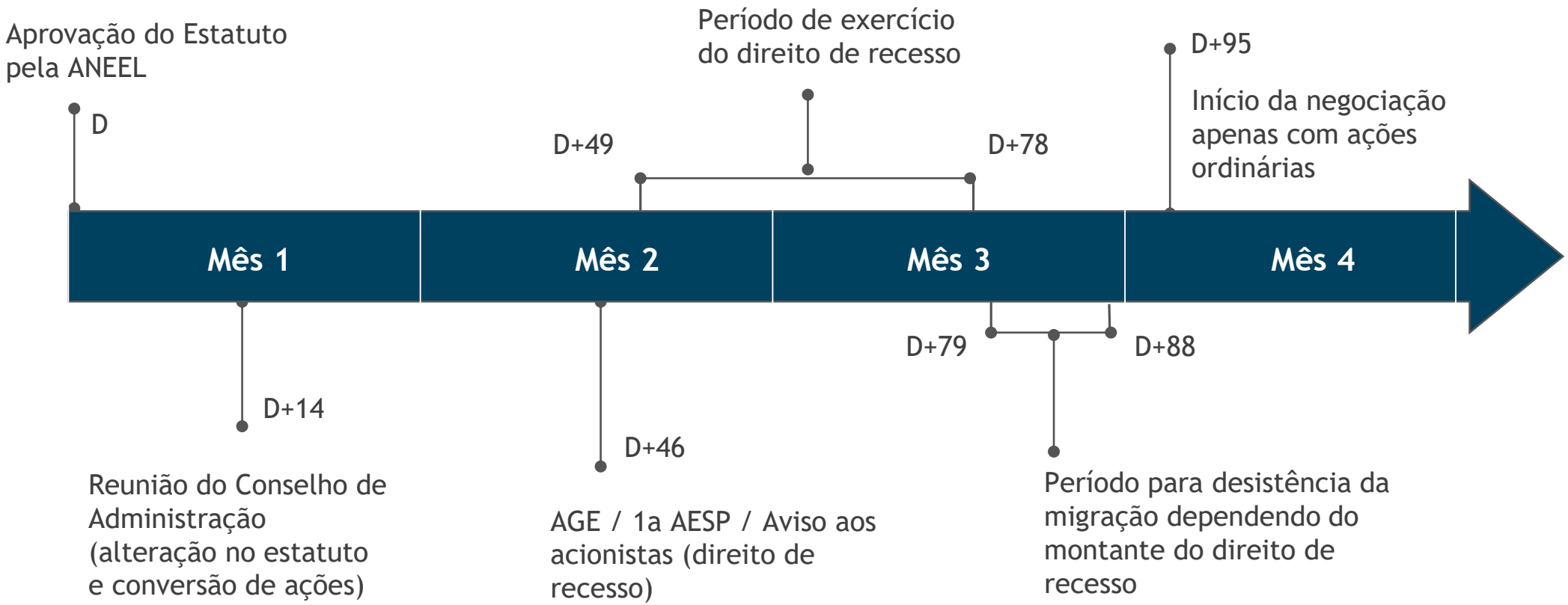
- Aumentar o nível de governança da Eletropaulo
- Aumentar a capacidade de investimentos voltados ao crescimento
- Potencializar a liquidez das ações

Aumentar a atratividade da Companhia para investidores do mercado de capitais

Migração para o Novo Mercado: aprovações necessárias

B3	▪ Aprovação das alterações no estatuto social da Companhia, seguindo melhores práticas
ANEEL	▪ Aprovação do novo estatuto social exigido pelo Novo Mercado
Credores	▪ Aprovação dos credores de parte dos contratos de dívida da Companhia
Acionistas	▪ Assembleia Geral Extraordinária dos Acionistas e Assembleia Especial dos Preferencialistas

Migração para o Novo Mercado: cronograma indicativo[1]



1 – Assume que o novo estatuto será aprovado na primeira AESP (Assembleia Extraordinária dos Acionistas Preferencialistas). Caso uma segunda e uma terceira AESP sejam necessárias para aprovar os novos documentos, a transação pode vir a levar aproximadamente quatro meses adicionais para ser concluída

Governança corporativa: iniciativas recentes

Comitês já Estabelecidos

- Comitê de Remuneração e Pessoas
- Comitê de Partes Relacionadas
- Comitê de Sustentabilidade[1]
- Comitê de Auditoria[2]

Composição do Conselho de Administração

5[3]
independentes ou não indicados pelo acionista controlador

6
indicados pelo acionista controlador

Novo Estatuto Social[4]

- Conselho composto por mínimo de 5 e máximo de 9 membros, sem suplentes
- Criação de Comitê estatutário de (i) Remuneração e Pessoas e (ii) Auditoria
- Inclusão de mecanismo de prevenção a eventual tentativa de tomada hostil do controle (*poison pill*) – OPA 30

1 – Apesar de não ser um comitê estatutário possui conselheiro da Companhia como membro
2 – Comitê de Auditoria a ser estabelecido no contexto da migração para o Novo Mercado
3 – Três membros independentes, um indicado pelos minoritários (BNDESPAR) e outro pelos colaboradores da Companhia
4 – A reforma do estatuto social terá eficácia após a migração para o Novo Mercado

SEÇÃO 1
Gestão de Riscos e Contingências

Caso CTEEP / Eletrobras: Histórico

1988
Divergência de valor entre Eletrobras e Eletropaulo (estatal)

1999
Procedência da ação de cobrança

2003
Decisão em segunda instância: dívida é integralmente da CTEEP

2015
Laudo pericial

2016
Pareceres jurídicos indicando que Eletropaulo não é responsável pela dívida

2017
Aguarda-se definição sobre os critérios de cálculo e sobre os quesitos complementares

1997
Eletropaulo privatizada e cindida
Contingência transferida para CTEEP

2001
Execução 1ª instância: 90,1% da dívida alocada à Eletropaulo e 9,9% à CTEEP

2006
STJ: perícia para determinar o responsável pela dívida

2015
Quesitos complementares: Eletropaulo e Eletrobras

2016
Eletropaulo indica os critérios de cálculo que entende corretos

Caso CTEEP / Eletrobras: Próximos Passos

Decisão de mérito em 1ª instância sobre a responsabilidade da dívida e valor do litígio

→

Em caso de decisão desfavorável à Eletropaulo:

Recurso à segunda instância e pedido de suspensão da execução

→

Caso a suspensão não seja concedida:

Execução seguirá e a Eletropaulo pode ter que apresentar garantia

Eletrobras pode solicitar o levantamento da garantia (resultando em despesa financeira)

Recursos aos tribunais superiores e pedido de suspensão da execução

Caso CTEEP / Eletrobras: Valor da Dívida

O entendimento da Eletropaulo sobre os critérios a serem utilizados para o cálculo do valor da dívida difere daquele utilizado pela Eletrobras

Cenários de Cálculo da Dívida

Valor sem juros de mora: **R$ 949 mm[1]**	Valor com juros de mora: **R$1.998 mm[1]**
Valor Conforme Visão da Eletropaulo	**Valor Conforme Metodologia Apresentada pela Eletrobras no Processo**
Critérios estabelecidos na sentença de 1999: ▪ Quantidade UFIR ▪ Correção monetária ▪ Sucumbência (15%) ▪ Não considera juros moratórios, pois não há inadimplemento culposo dado que a própria Eletrobras reconhece a indefinição sobre a responsabilidade do pagamento após a cisão	**Critérios estabelecidos na sentença de 1999:** ▪ Quantidade UFIR ▪ Correção monetária ▪ Sucumbência (15%) ▪ Juros moratórios

1 – Base: mar-2017

Aditivo ao Contrato de Concessão

A Eletropaulo já solicitou a ANEEL a avaliação do termo aditivo ao contrato de concessão e espera que o regulador retornará com uma resposta ao longo do segundo semestre de 2017

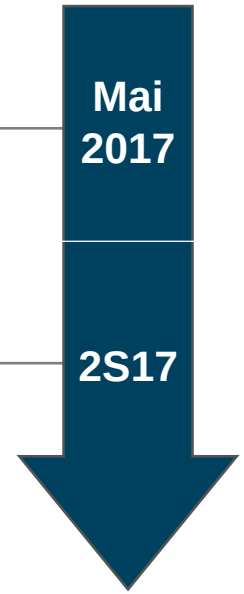
Novo Aditivo do Contrato de Concessão

- A Companhia divulgou em Comunicado ao Mercado o início das tratativas com o regulador para uma eventual celebração de um novo aditivo ao contrato de concessão
- O aditivo irá tratar de temas específicos da área de concessão da AES Eletropaulo
- A Companhia acredita que o novo aditivo poderá gerar valor para clientes, comunidade e acionistas

Próximos Passos

Mai-2017
Pedido Formal de Avaliação de Termo Aditivo

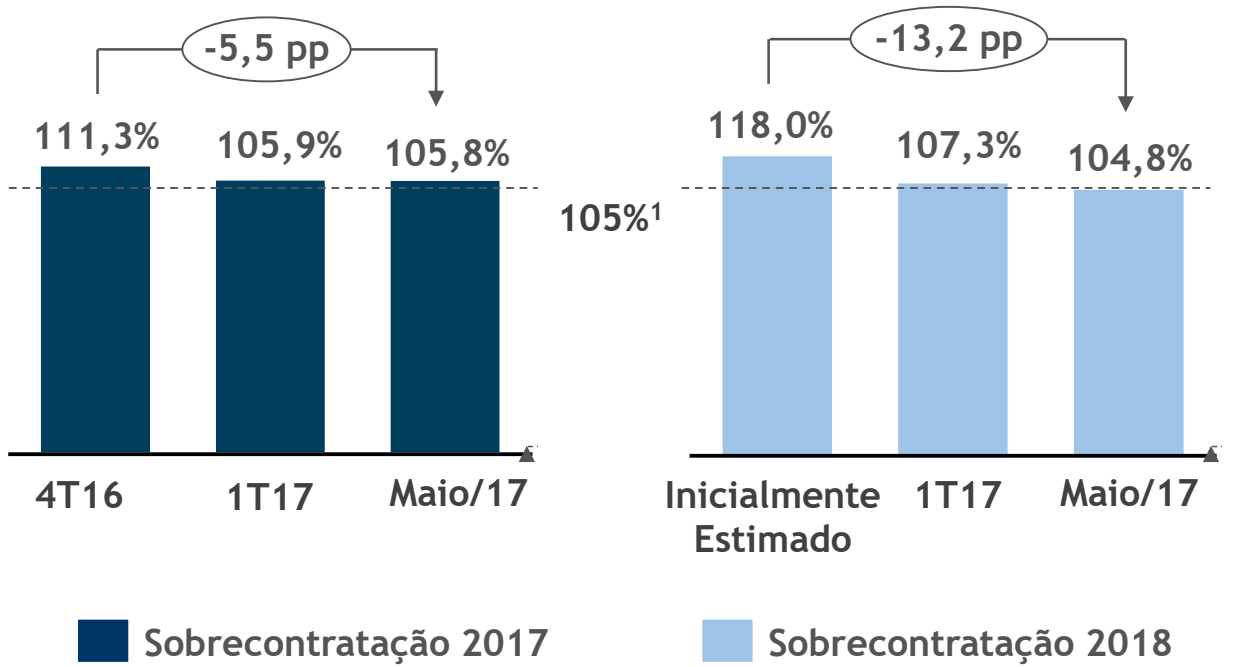
2S17
Expectativa de Resposta da ANEEL



Redução do Nível de Sobrecontratação

Redução da sobrecontratação de energia, com patamar abaixo do limite regulatório de 105% em 2018

Estimativas para Sobrecontratação



Ações para Redução

Participação nos leilões do Mecanismo de Compensação de Sobras e Déficits

Negociações bilaterais com geradores de energia

1 – Limite regulatório

SEÇÃO 2
Estratégia de Criação de Valor

Programa de Produtividade

Com o programa de produtividade, a Companhia pretende reduzir de maneira significativa suas despesas operacionais

A Recuperação dos Indicadores de Qualidade

- Novo patamar de investimentos
- Inteligência da rede
- Digitalização de processos

B Gestão de Receita

- Desenvolvimento de sistema para antecipar o comportamento dos consumidores
- Trazer inteligência para o processo
- Transformação do leiturista em agente comercial

C Demais Iniciativas

- Otimização de Recursos

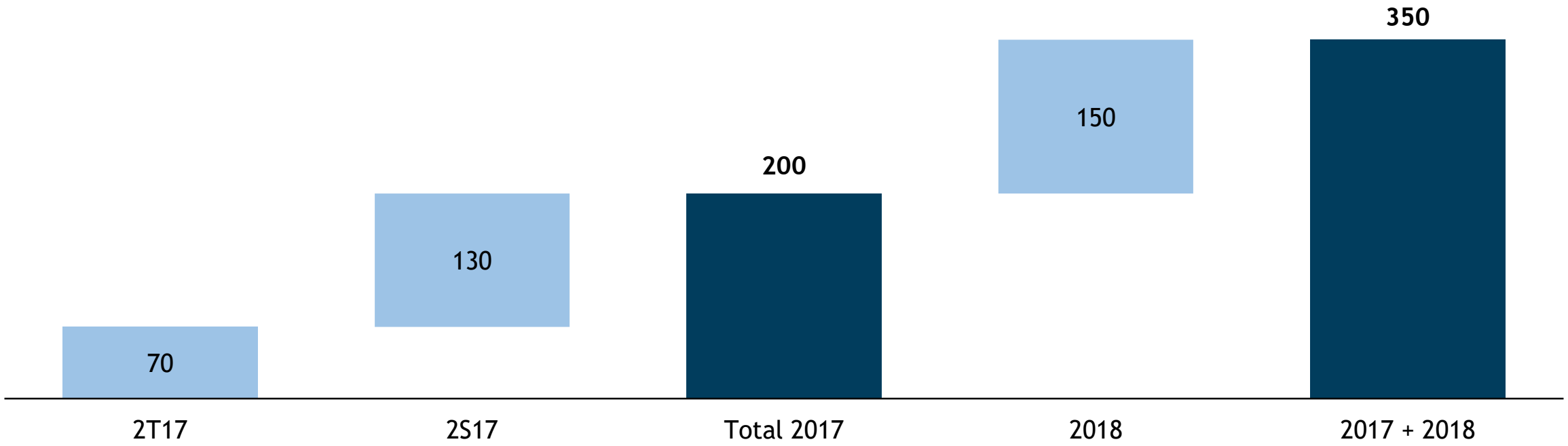
Redução do OPEX em R$ 350 milhões[1] até 2018, em relação à 2016

1 – Redução em termos reais, comparado ao OPEX de 2016, excluindo Fundo de Pensão

Cronograma de Redução de Despesas

Redução do OPEX por meio de investimentos focados na recuperação dos indicadores de qualidade e gestão de receita

Evolução Esperada da Redução das Despesas[1] (R$ mm)

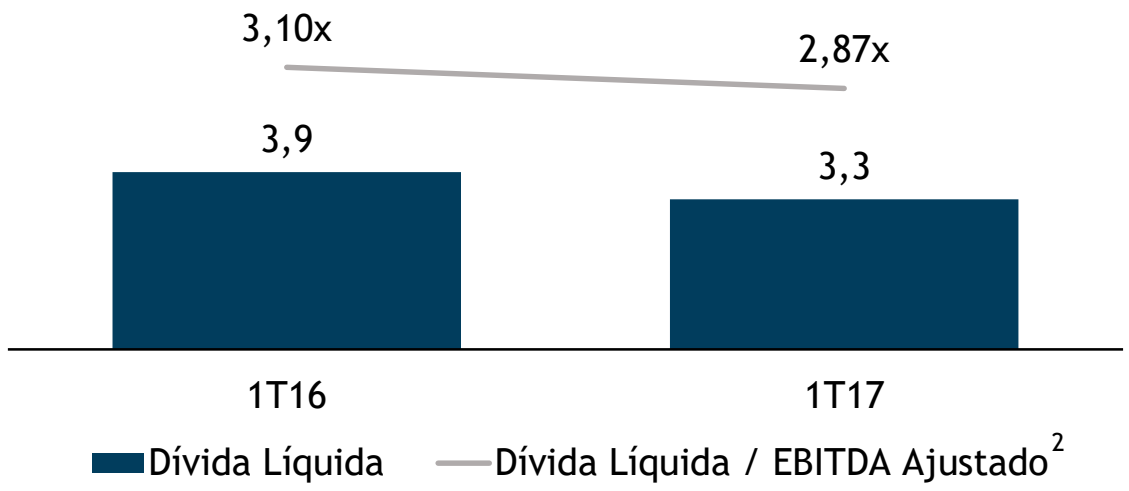


1 – Redução em termos reais, comparado ao OPEX de 2016, excluindo Fundo de Pensão

Redução no Endividamento[1]

Maior disponibilidade de caixa permitiu o pagamento de dívidas, reduzindo o endividamento bruto

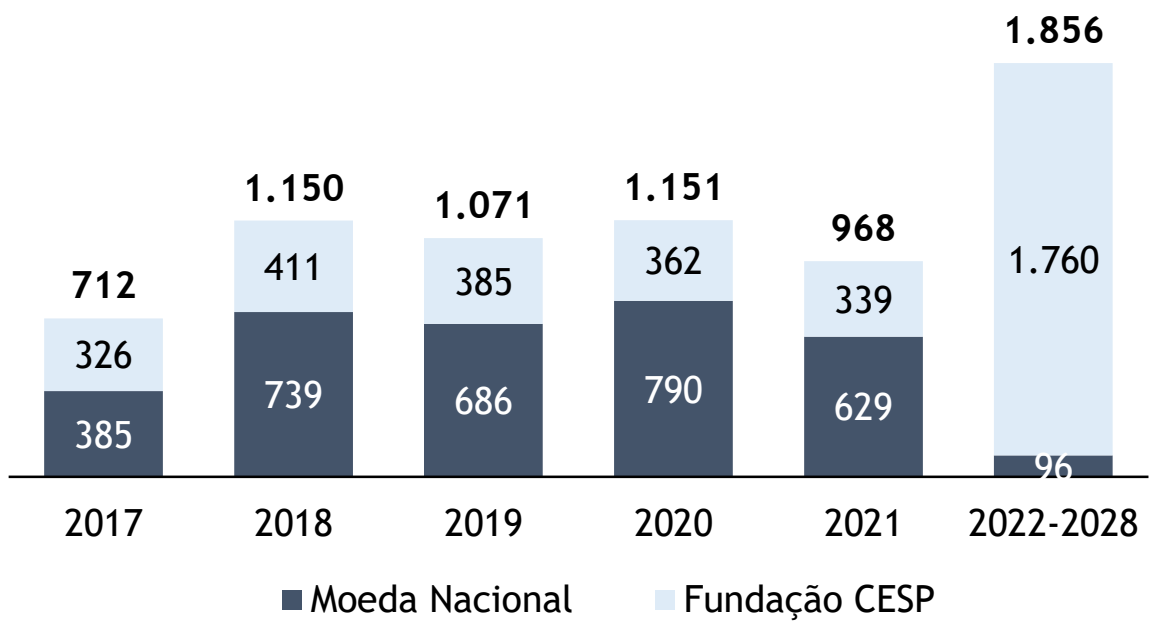
Dívida Líquida[1] (R$ bi)



Covenants

- Dívida Líquida / EBITDA Ajustado[2] < 3,5x
- EBITDA Ajustado[2] / Despesas Financeiras > 1,75x

Cronograma de Amortização (R$ mm)[3]



1 – Dívida Líquida conforme Covenant
2 – Ajustado por Fundação CESP (últimos 12 meses)

3 - Fluxo composto por amortização de principal, juros acruados e saldo de diferidos em 31/03/2017. Considera emissão da 20ª debênture, CCB Banco ABC, amortizações e pagamento de juros das dívidas em moeda nacional ocorridos de 01/04/2017 até 23/05/17

Vídeo Institucional: Ações do Programa de Produtividade

SEÇÃO 2A
Recuperação dos Indicadores de Qualidade

A redução do DEC é consequência da melhoria dos processos e aumento de produtividade

Pilares do plano de ação para redução do DEC

Novo Patamar de Investimentos	Melhoria de sistemas, processos, tecnologia e equipamentos
Inteligência da Rede	Novos procedimentos para garantir eficiência no processo
Digitalização de Processos	Novas ferramentas para melhorar comunicação das equipes

- Ferramentas de *analytics* para otimizar ordens e atendimento de emergência
- Desenvolvimento de equipes multitarefa
- Instalação de Motorola WAVE e AVAYA para aumentar a flexibilidade de comunicação das equipes

A redução do FEC é consequência do Plano de Investimentos

Pilares do plano de ação para redução do FEC

Expansão e Manutenção	Intensificação da manutenção preventiva e podas
Novos Investimentos	Investimento em modernização da rede de distribuição
Tecnologia	Foco na transformação digital

Principais Investimentos em 2017

+ 750 km de Rede Compacta

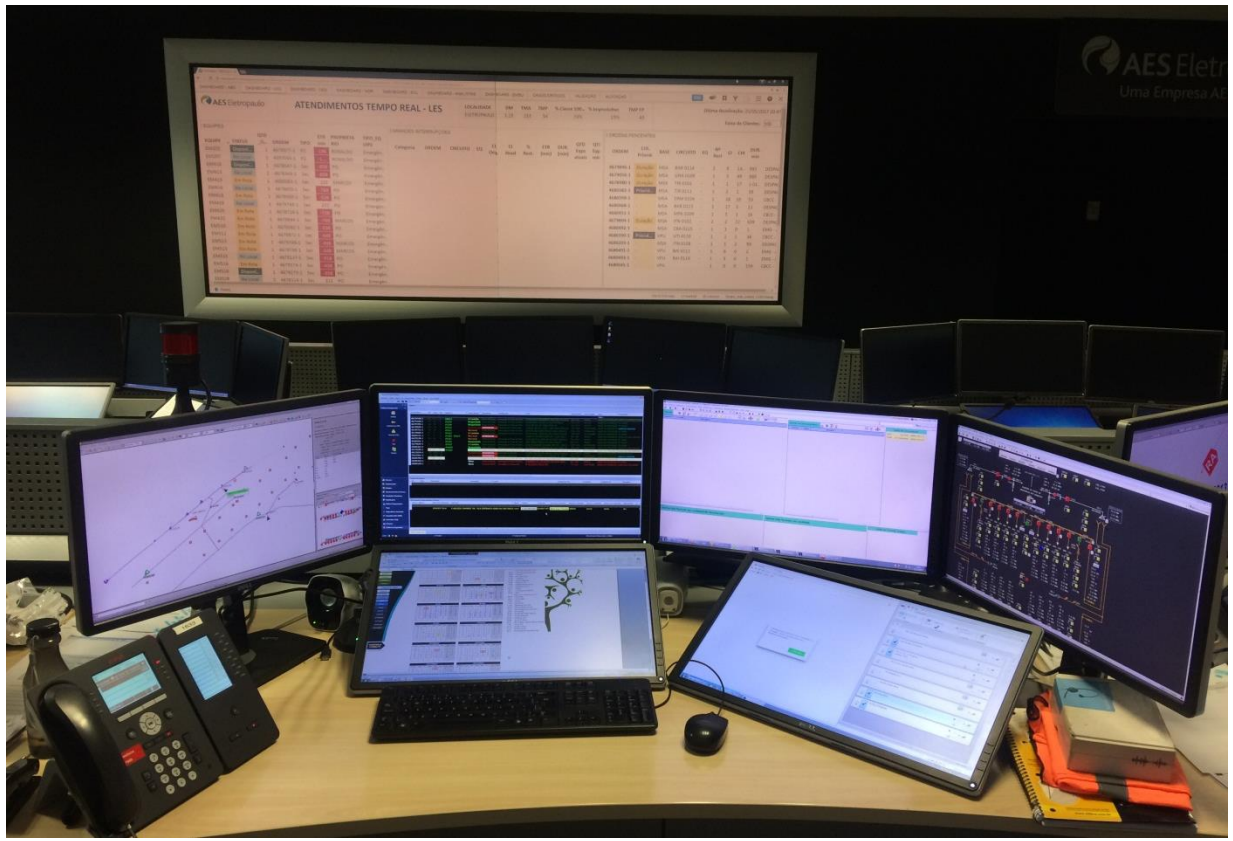
+ 7.200 Detectores de Falta

+ 2.500 Religadores

SEÇÃO 2B
Gestão: Sistemas e Processos

A Tecnologia, Suporte e Inovação

Infraestrutura integrada para gestão da rede



Operação: Tecnologia Avançada em Sistemas de Despacho

- Sistema de georreferenciamento
- Sistemas automáticos de apuração de indicadores e consolidação de dados
- Despacho automático de ocorrências

A Exemplo: *Analytics*

Sistema *Analytics* permite o acompanhamento do status da rede de distribuição em tempo real, diminuindo o tempo de reação das equipes de atendimento

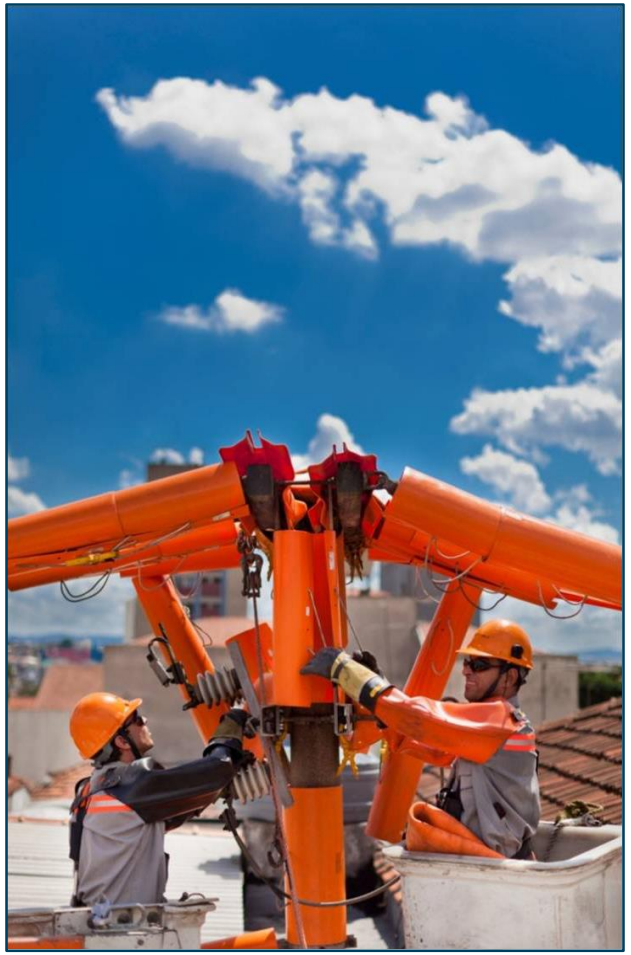
Sistema *Analytics*

- **Gestão de equipes**
- **Priorização de Ordens**
- **Antecipação das Falhas**

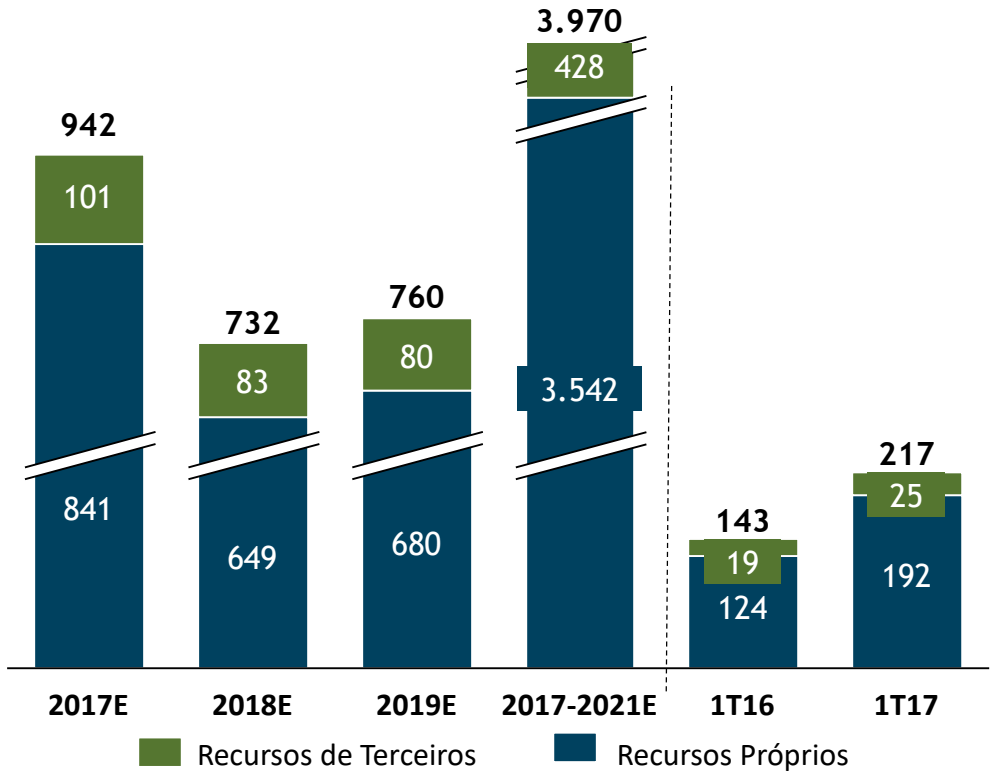
SEÇÃO 2C
Automação da Rede & Plano de Manutenção

A Novo patamar de investimentos na rede

A Eletropaulo vem realizando investimentos significativos voltados, principalmente, à modernização de sua rede e ao atendimento ao cliente



Investimentos (R$ mm, nominais)



- **R$ 94 milhões[1] em expansão do sistema** para a adição de novos clientes e foco na **satisfação do cliente**
- **R$ 80 milhões[1] em confiabilidade operacional** por meio da manutenção de linhas de distribuição e transmissão

1 – Valor investido ao longo do 1T17

A Evolução do *Self-Healing*

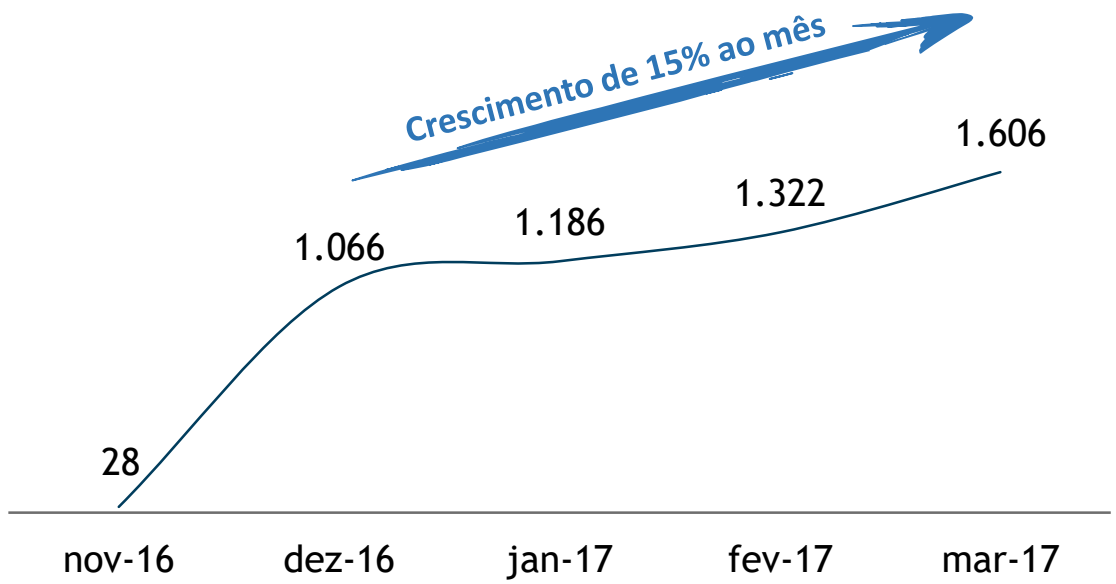
Sistema SHS[1] presente em 847 alimentadores com potencial para beneficiar 1,6 milhão de clientes, reduzindo em larga escala DEC e FEC

Self-Healing: Sistema Inteligente de Gestão da Rede

- Conjunto de religadores interligados com inteligência para isolar parte da rede durante eventos de falta
- Auto reconfiguração em tempo real
- Crescimento relevante no número de SHS nos últimos meses
- Expectativa de 2.000 sistemas SHS's implantados até julho de 2017
- Crescimento de mais de 14x em termos de clientes cobertos entre Dez-16 e Mai-17[2]

Evolução da Implantação de Sistemas *Self-Healing*

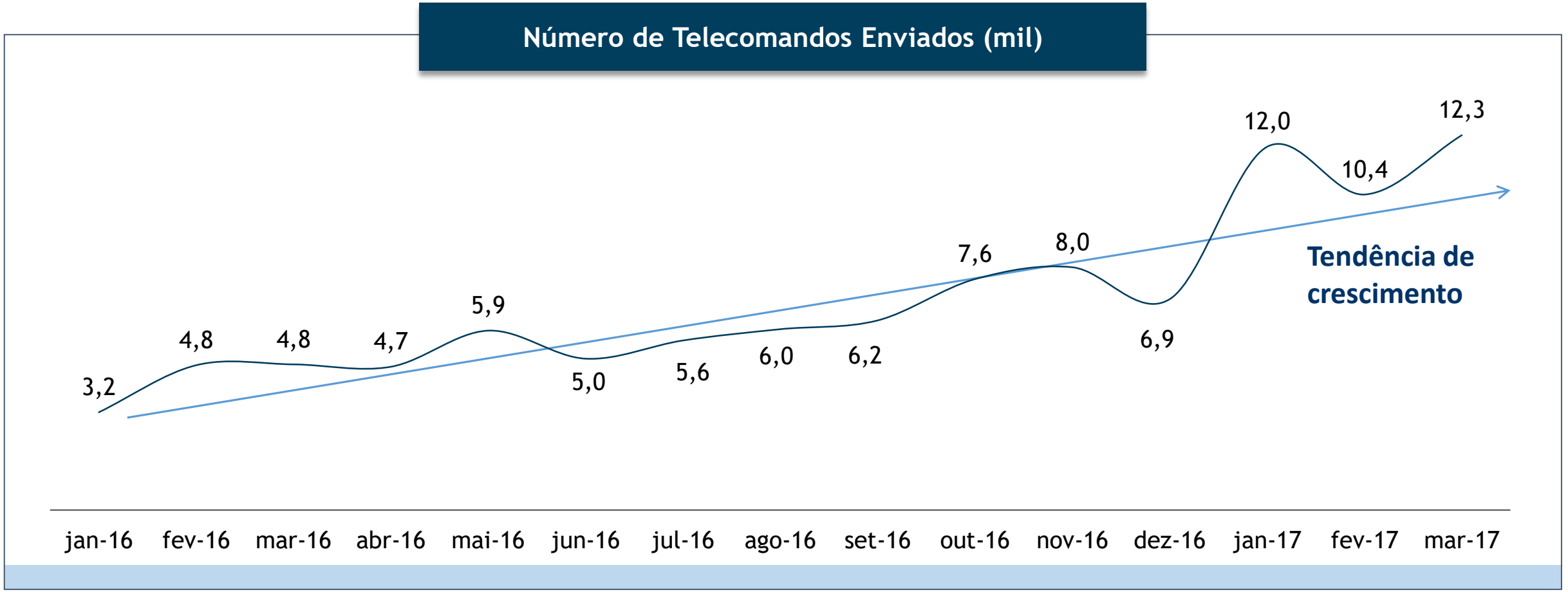
(# de sistemas implementados)



1 - SHS = *Self Healing SCADA*
2 - Base: 22/05/2017

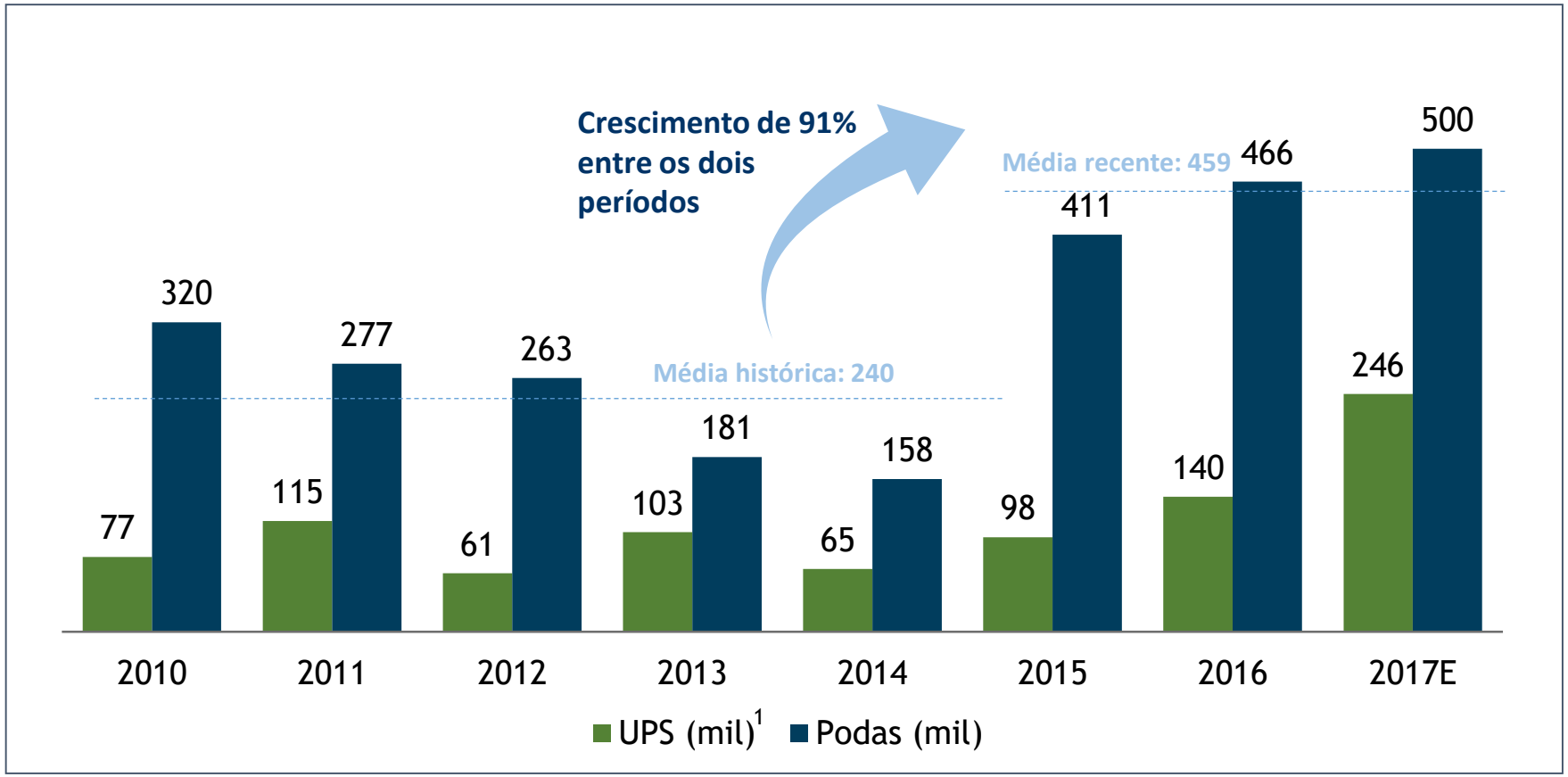
A Telecomando - Distribuição

Aumento dos telecomandos em religadores automáticos e chaves automáticas contribuiu expressivamente para a redução do DEC



A Planos de Manutenção e de Poda de Árvores

Aumento significativo do volume de manutenção e poda de árvores desde 2015



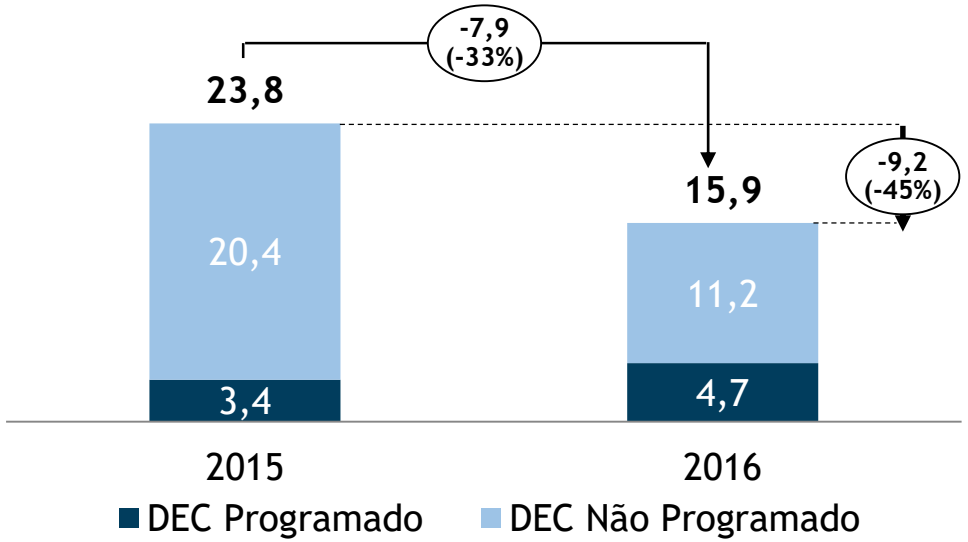
1 - Manutenção de nível básico

SEÇÃO 2D
Primeiros Resultados

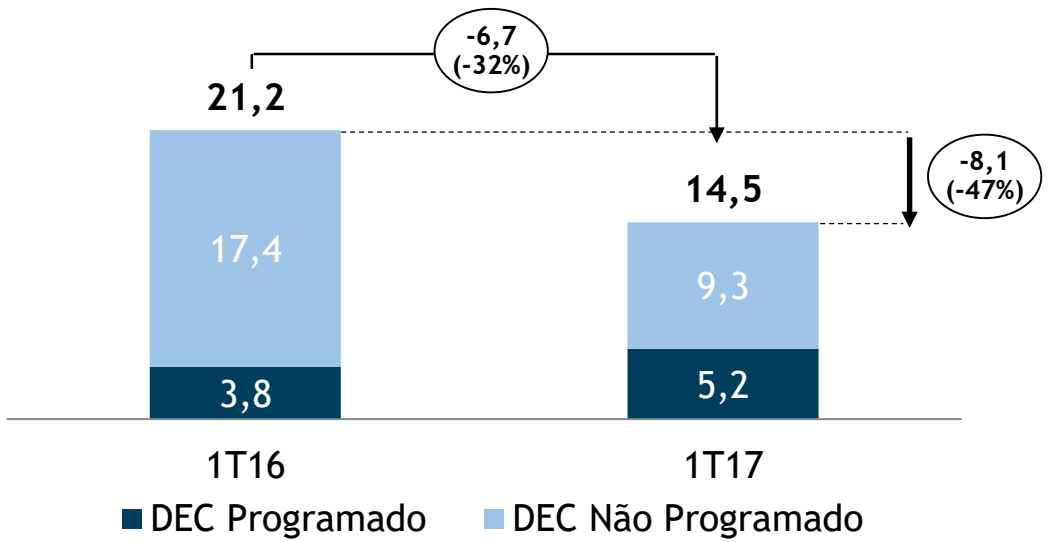
A Evolução DEC

Os investimentos em sistemas e na rede vem trazendo resultados importantes no DEC

DEC 2015 x 2016 (horas)



DEC 1T16 x 1T17 - últimos 12 meses (horas)

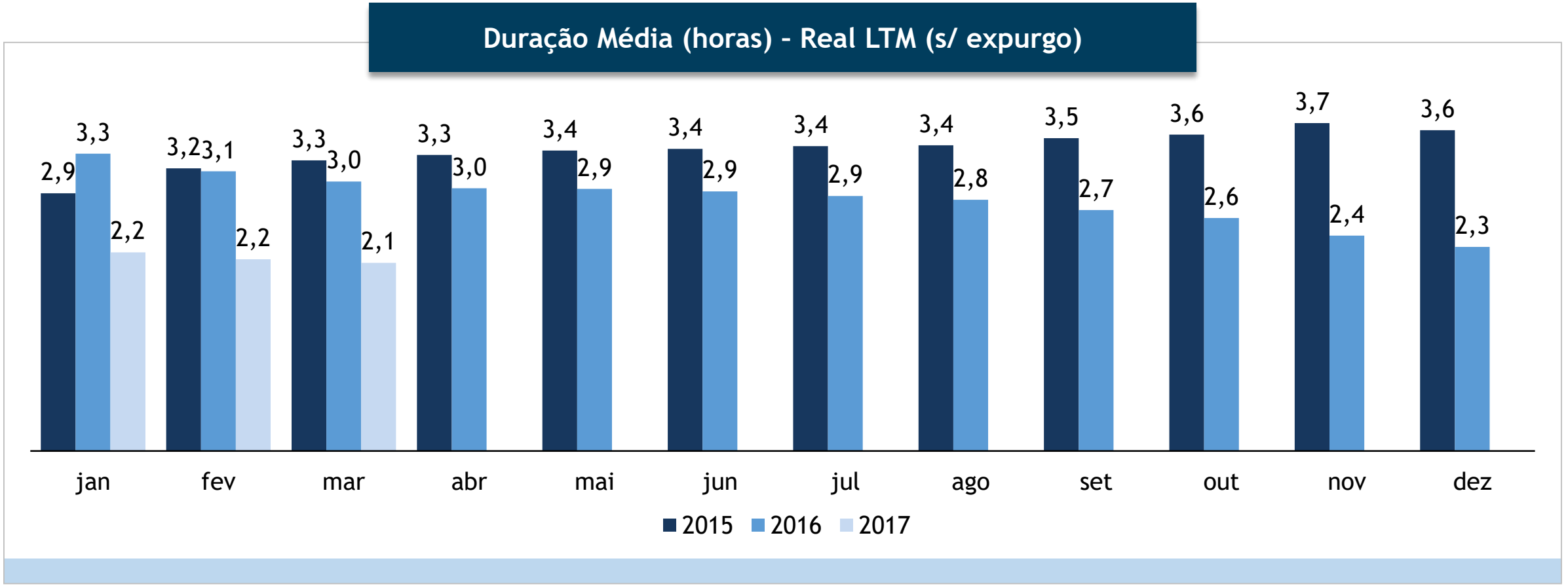


Referência Aneel - 2016: 8,04 horas / 2017: 7,75 horas

Redução de 47% no DEC não programado (performance do atendimento à emergência) no primeiro trimestre de 2017 em relação ao mesmo período do ano anterior

A Duração Média das Ocorrências

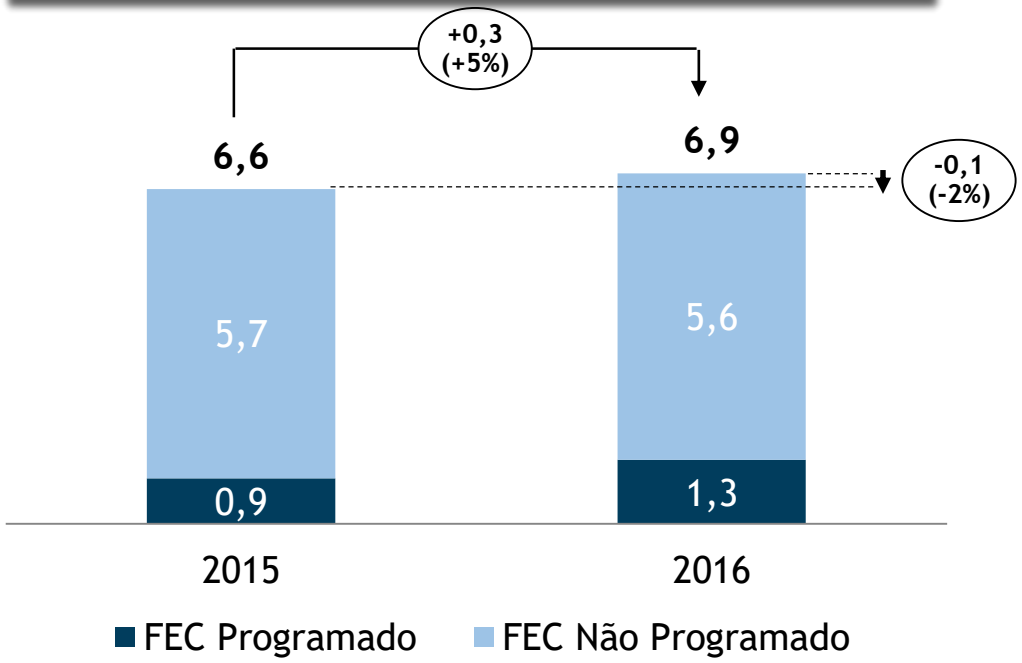
A duração média das ocorrências vem diminuindo progressivamente



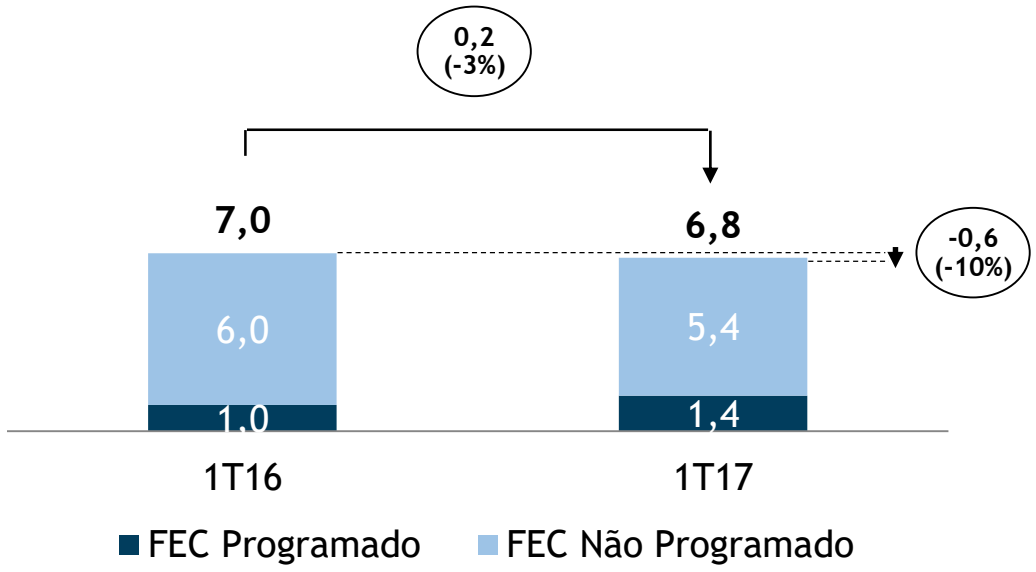
A Evolução FEC

Melhora no FEC não programado já em 2016 e intensificação da queda em 2017

FEC 2015 x 2016 (vezes)



FEC 1T16 x 1T17 - últimos 12 meses (vezes)



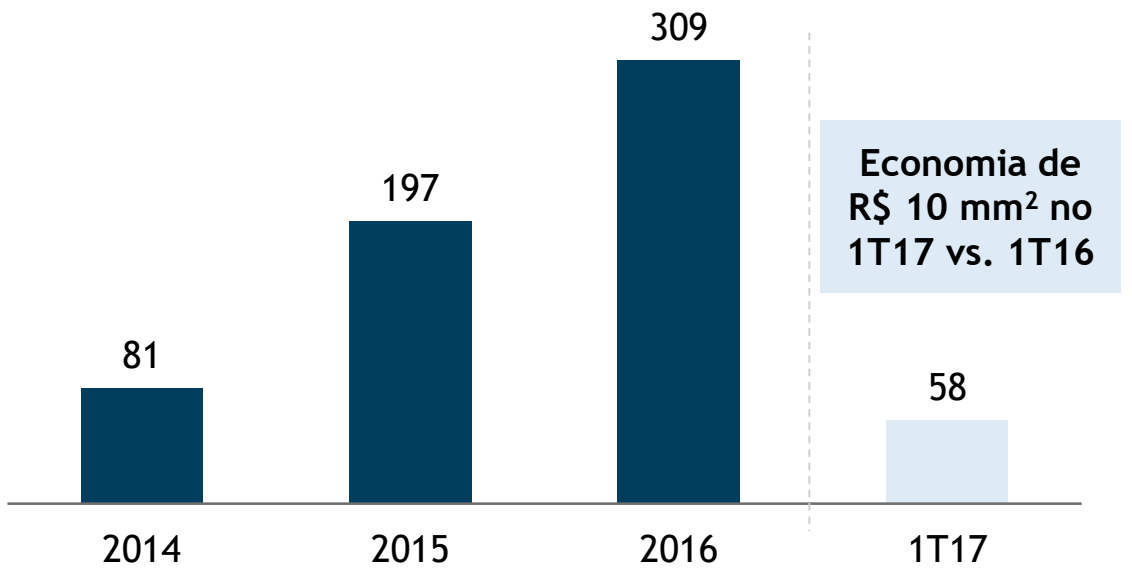
Referência Aneel - 2016: 5,92 vezes / 2017: 5,64 vezes

SEÇÃO 3
Gestão da Receita

B Redução da Inadimplência

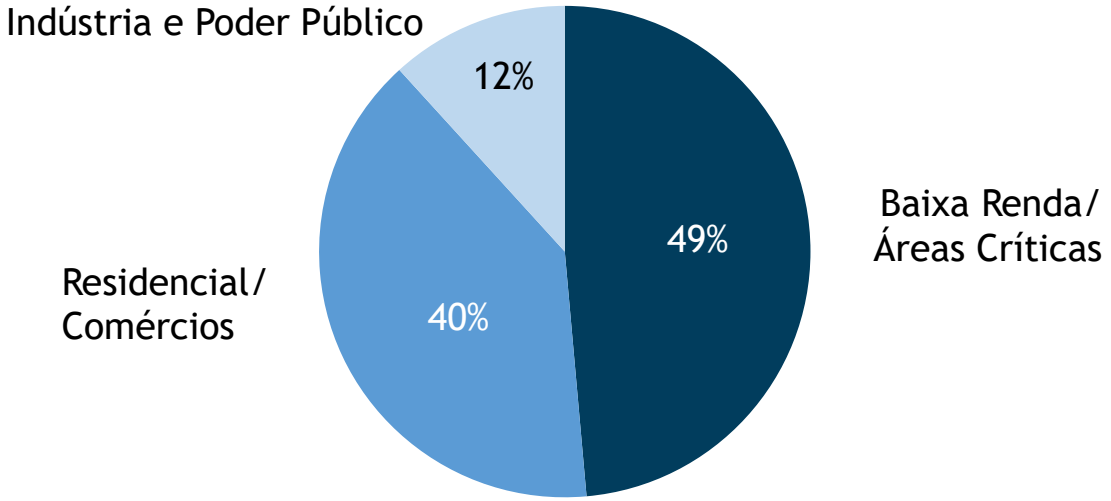
A Eletropaulo tem implementado uma série de novas medidas visando a redução da inadimplência

Despesas com PCLD[1] (R$ mm)



Segmentação da PCLD - 1T17

Despesa Total: R$58,1 mm[1]



Devido à representatividade do segmento de baixa renda no saldo de PCLD, a maioria das medidas que estão sendo implementadas são focadas nesse segmento

1 – Valores em termos nominais
2 - Valores em termos reais

B Pilares do Combate a Inadimplência

Os esforços da Companhia voltados ao combate a inadimplência estão concentrados em três pilares principais

Desenvolvimento de Sistema para Antecipar o Comportamento dos Consumidores

- Novo modelo de cobrança mais eficiente baseado no uso de novas tecnologias
- Implementação da negociação de débitos via portal

Trazer Inteligência para o Processo

- Programa de Melhoria de Cadastro, tornando as medidas de cobrança mais assertivas
- Contratação de novas cobradoras sob novo modelo de incentivo
- Novo sistema de cobrança inteligente

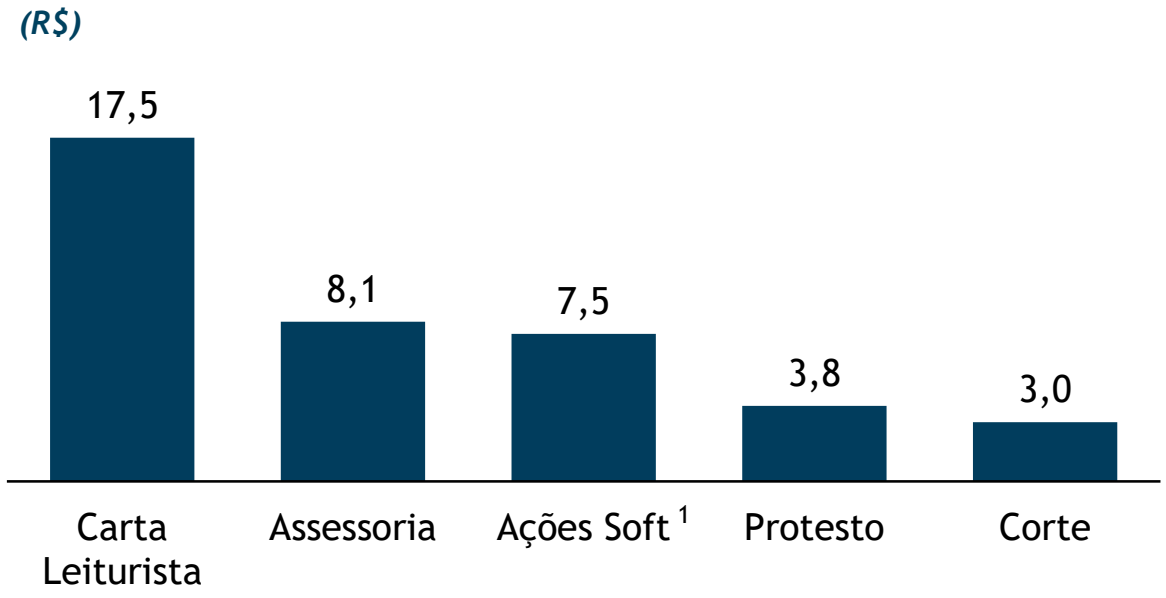
Transformação do Leiturista em Agente Comercial

- Eficiência e assertividade: novo papel dos leituristas como agentes comerciais

B Novo Modelo de Cobrança

Novo modelo de cobrança inteligente que identifica a melhor ação a ser aplicada a cada cliente, evitando custos e aumentando a assertividade

Resultado de R$1 Gasto por Tipo de Ação de Cobrança[2]



Novas Iniciativas

- Desenvolvimento de nova segmentação dos clientes permitirá ações de cobrança mais eficientes
- Novo modelo de contratação que também estimula a concorrência entre as assessorias contratadas

Régua Fixa
↓
Régua Segmentada
↓
Régua Dinâmica

→ Sistema Inteligente de Cobrança (ações de cobrança sugeridas pelo próprio sistema)

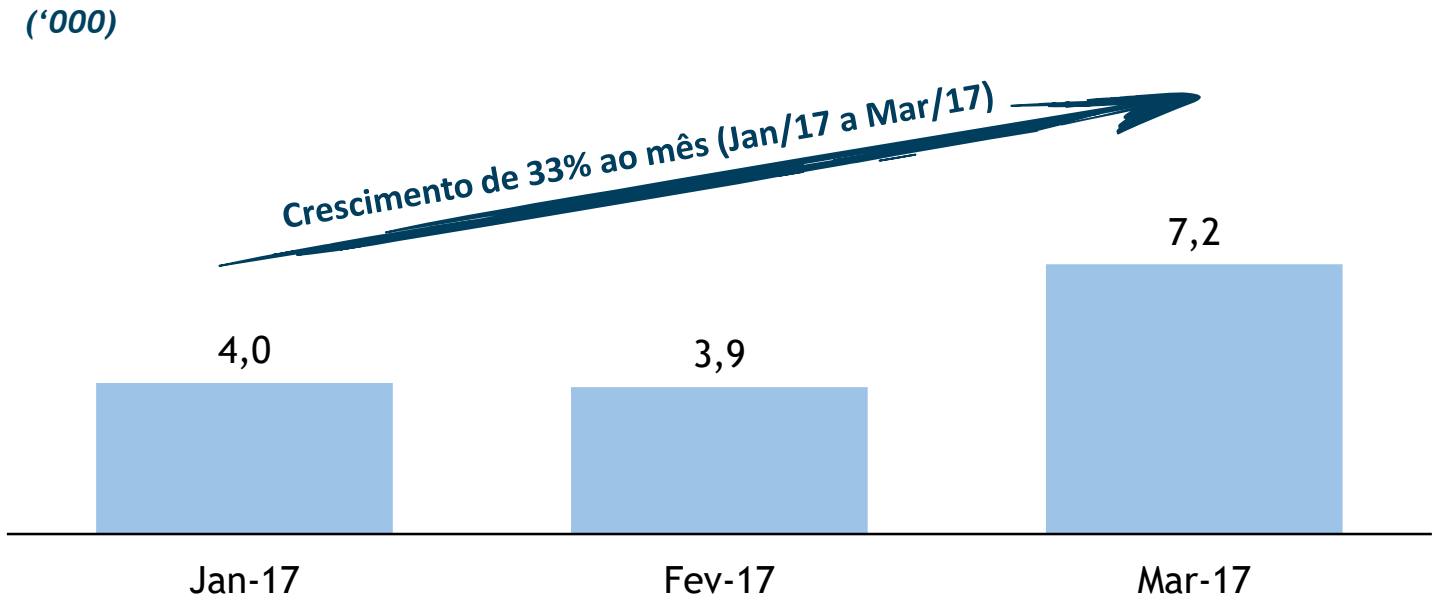
Existe uma tendência de redução da ação "corte", que possui retornos mais baixos

1 - Acionamento ao cliente por meio de SMS, URA ou E-mail
2 – Base: período de 3 meses entre fev-17 e abr-17

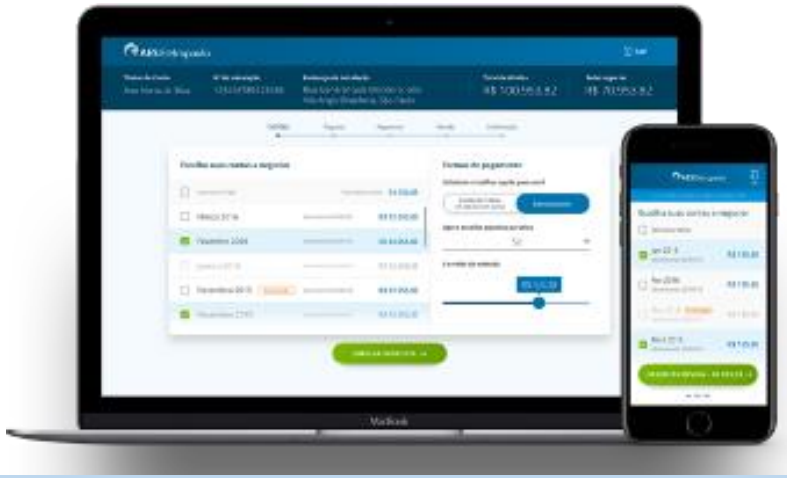
B Negociação de Débitos via Portal

A negociação via site foi totalmente reformulada visando flexibilizar as modalidades de negociações

Quantidade de Negociações



Sistema em Operação



O novo portal, implantado em março, permite que o cliente tenha melhor visão dos seus débitos, além de proporcionar o parcelamento em até 12 vezes

B Leituristas como Novos Agentes Comerciais

Equipes multifuncionais formadas por leituristas com a possibilidade de realizarem cortes de energia por falta de pagamento

55%	1.600	90%	56%	18%
De cortes evitados devido a pagamentos realizados imediatamente	**Cortes ao dia realizados pelos leituristas**	**Das renegociações feitas pelos leituristas resultam em pagamento no mesmo dia**	**De economia por serviço de corte**	**Potencial de crescimento: apenas 18% dos cortes é atualmente feito pelos leituristas**

Redução de custos para a Eletropaulo devido ao menor custo por operação de corte e renegociações imediatas, reduzindo custos de religação

1 – Base: abril-17

Conclusão

Programa de Produtividade

- Recuperação dos Indicadores
- Combate a Inadimplência
- Redução de Custos e Despesas

Gestão de Riscos

- Caso CTEEP / Eletrobras
- Termo Aditivo do Contrato de Concessão
- Redução do Nível de Sobrecontratação

Migração para o Novo Mercado

- Melhoria do Nível de Governança Corporativa

Aumento do valor da Companhia e atratividade para investidores do mercado de capitais

AES Brasil
Relação com Investidores

Website:
ri.aeseletropaulo.com.br

Tel: 11 2195-7048
Fax: 11 2195-1004

Declarações contidas neste documento, relativas à perspectiva dos negócios, às projeções de resultados operacionais e financeiros e ao potencial de crescimento das Empresas, constituem-se em meras previsões e foram baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro das Empresas. Essas expectativas são altamente dependentes de mudanças no mercado, do desempenho econômico do Brasil, do setor elétrico e do mercado internacional, estando, portanto, sujeitas a mudanças.