

Apresentação

Agenda

Introdução

- Visão Geral
-

Seção 1

- Migração para o Novo Mercado
-

Seção 2

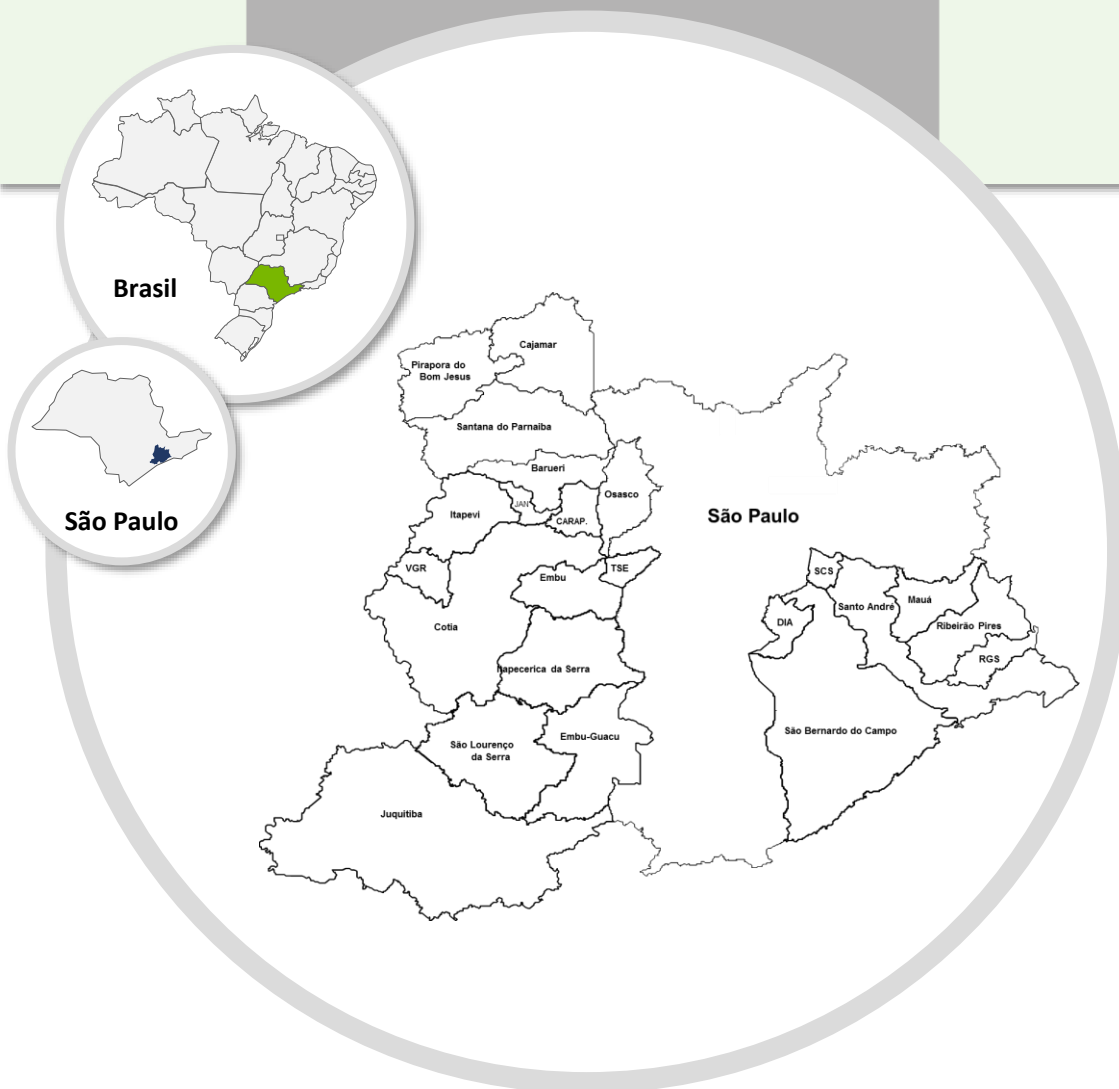
- Gerenciamento de Riscos e Contingências
-

Seção 3

- Criando Valor por meio do Programa de Produtividade
-

Seção 4

- Gestão da Receita



- **24 cidades** atendidas na região metropolitana do Estado de São Paulo
- Contrato de concessão **válido até 2028**
- **Valor de Mercado:** R\$ 2.639 milhões¹

- **16% do PIB do Brasil²** na área de concessão
- Área de concessão de **4.526 km²**
- **46 mil km** de linhas de distribuição e transmissão
- **7,1 milhões** de consumidores³
- **18 milhões** de pessoas atendidas
- **16,6 TWh** distribuídos no 1S17
- **7.303 colaboradores** em junho de 2017

Grau de Investimento:

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

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**

SEÇÃO 1

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

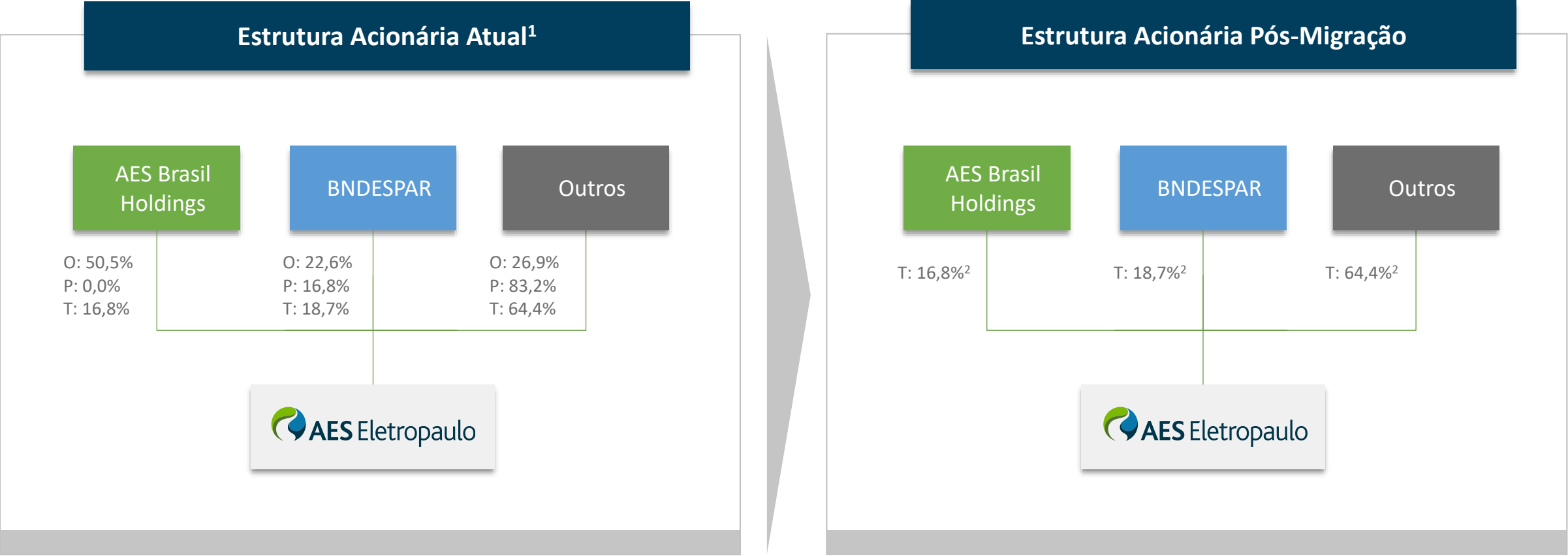
- Aumenta os níveis de liquidez para as ações
- Possível reclassificação do preço das ações

 **AES Eletropaulo**

 **NOVO
MERCADO**
BM&FBOVESPA

Impactos na Estrutura Acionária da Companhia

A estrutura acionária após a migração deverá aumentar a liquidez das ações e o nível de independência do Conselho, mantendo a AES Brasil e o BNDES como acionistas de referência relevantes



Principais Vantagens do Novo Estatuto Social

As mudanças no estatuto social possibilitarão a listagem da AES Eletropaulo no segmento Novo Mercado da B3, levando a Companhia ao nível mais alto de governança corporativa e gerando benefícios para todos os acionistas

Maior Participação de Membros Independentes no Conselho

- Conselho composto por, no mínimo, 5 e, no máximo, 9 membros, sem suplentes
 - Atualmente, há 3 membros independentes

Novos Comitês¹

- (i) Remuneração e Pessoal
 - 2 de 3 membros são independentes
- (ii) Auditoria
 - 5 membros independentes
- (iii) Partes Relacionadas
 - 3 de 5 membros são independentes

Poison Pill

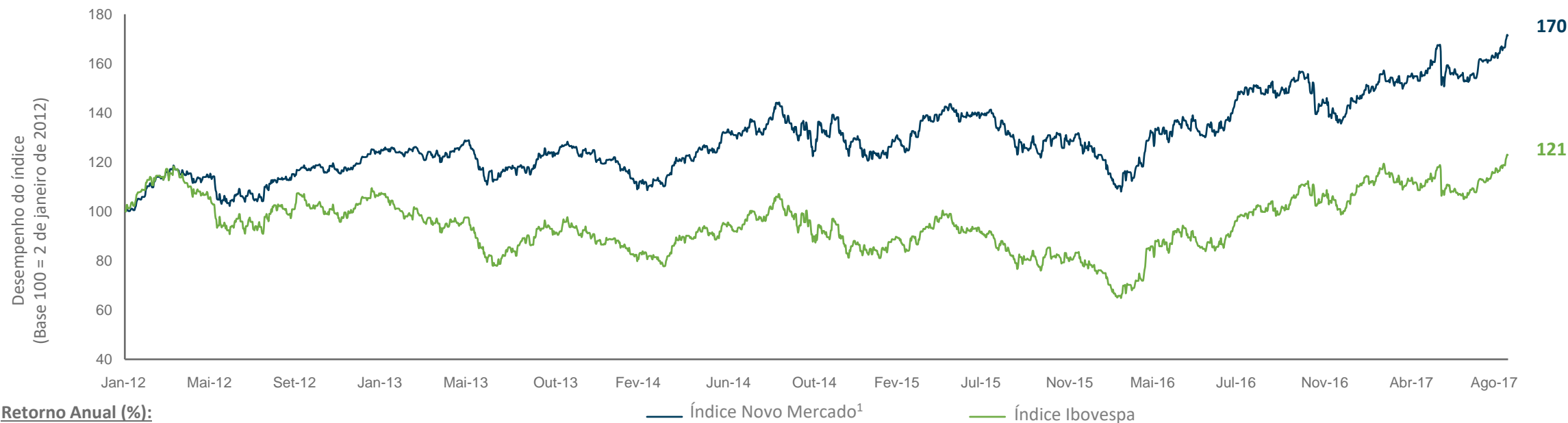
- A oferta obrigatória de aquisição de todas as ações da Companhia, caso algum acionista detenha uma participação acionária igual ou maior que 30% do capital total da companhia

Segmento de Listagem Novo Mercado: Desempenho Superior a Longo Prazo

Companhias com normas mais fortes de governança corporativa têm, consistentemente, melhor desempenho no mercado de ações

Desempenho das Ações do Novo Mercado

(Desempenho no Mercado: Novo Mercado vs. Ibovespa²)



Retorno Anual (%):

Ano	2012	2013	2014	2015	2016	Acumulado de 2017
Índice do Novo Mercado	23,2%	-1,1%	5,9%	-6,4%	18,3%	19,8%
Índice Ibovespa	5,4%	-15,5%	-2,9%	-13,3%	38,9%	18,0%

Aprovações Necessárias e Cronograma Proposto¹

Aprovações Necessárias

B3

- Aprovação do novo estatuto da Companhia



Credores

- Aprovação por parte dos detentores de dívidas da Companhia³



ANEEL

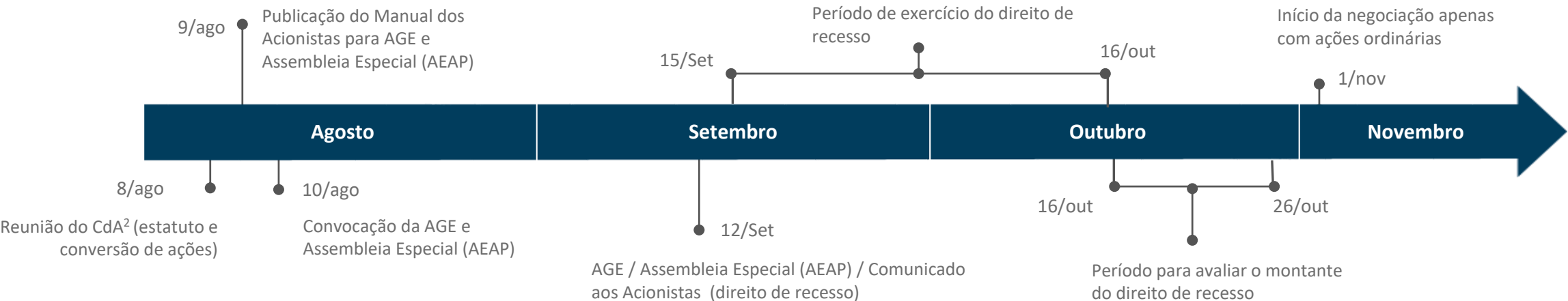
- Aprovação do novo estatuto exigido pelo Novo Mercado



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 a transação

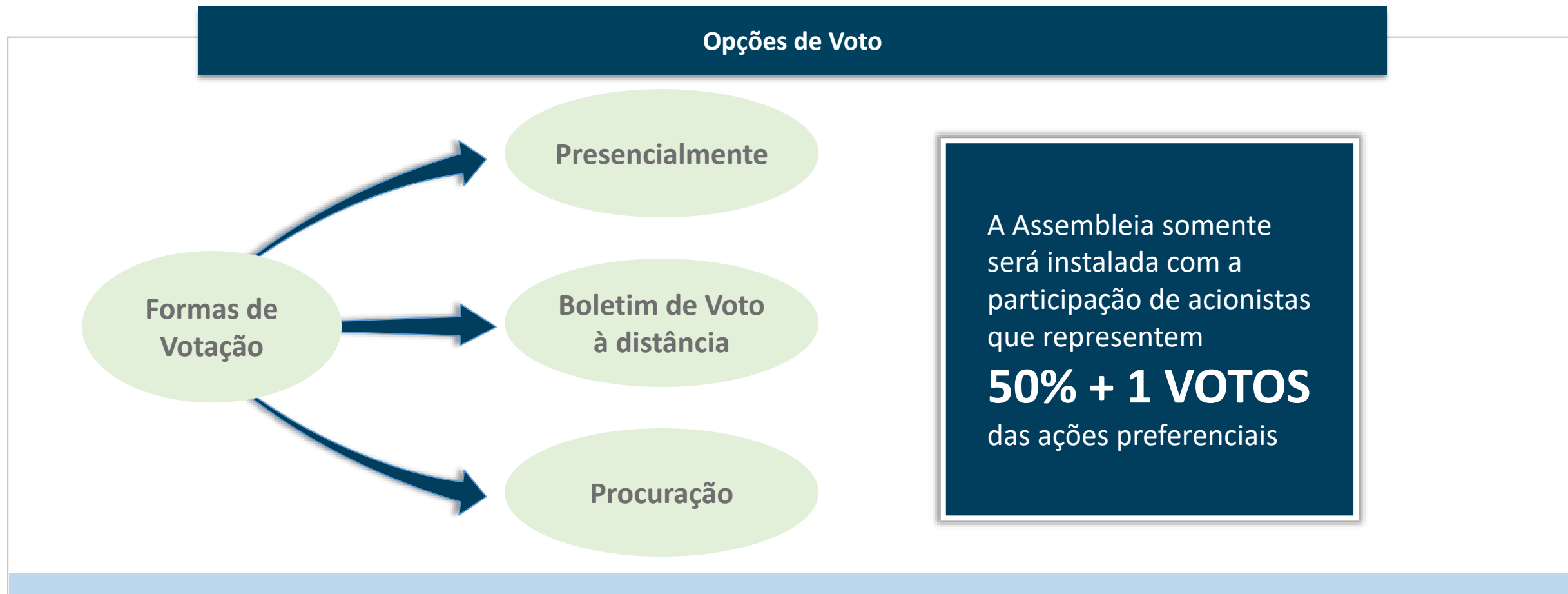
SEÇÃO 1.1

Visão Geral do Processo de Votação



Visão Geral do Processo de Votação

A Assembleia Especial de Acionistas Titulares de Ações Preferenciais ocorrerá no dia 12 de setembro de 2017 às 14h00. Mais informações podem ser obtidas na página ri.aeseletropaulo.com.br/novomercado



Processo de Votação Presencial ou Presencial a Distância

A Assembleia acontecerá em três cidades simultaneamente no dia 12 de setembro:
Barueri (SP), São Paulo e Rio de Janeiro

Locais de Votação

HOJE
e 12 de setembro

São Paulo:

Sede da AES Eletropaulo

Avenida Doutor Marcos Penteado
de Ulhôa Rodrigues, 939 – térreo
Torre II do Cond. Castelo Branco
Office Park, Barueri, SP



Hotel Radisson Blu

Avenida Cidade Jardim, 625
Pinheiros
São Paulo, SP



Rio de Janeiro:

Hotel Windsor Guanabara

Avenida Presidente Vargas, 392
Centro, Rio de Janeiro, RJ



Processo de Votação Mediante o Envio de Boletim de Voto a Distância

Para votar remotamente os acionistas deverão imprimir o Boletim de Voto a Distância que consta do ANEXO B do Manual dos Acionistas, rubricar todas as páginas e assinar¹

Opções de Voto

Os acionistas terão três opções para encaminhar suas instruções de voto em relação à matéria da Assembleia:

- i. por meio de prestadores de serviço
- ii. por boletim de voto a distância
- iii. por boletim de voto na Reunião da APIMEC

Endereço para Envio do Boletim de Voto a Distância:

Sede da AES Eletropaulo – Diretoria de Relações com Investidores

Avenida Doutor Marcos Penteado
de Ulhôa Rodrigues, 939 – 7º andar
Torre II do Cond. Castelo Branco
Office Park – Barueri – SP, CEP: 06460-040
E-mail: assembleia.novomercado@aes.com

**Data máxima de RECEBIMENTO dos boletins:
5 DE SETEMBRO DE 2017***

**Os boletins recebidos após essa data não terão os votos computados*

Processo de Votação Mediante Procuração

A AES Eletropaulo recomenda o depósito de cópia simples dos documentos na sede da companhia com até 72 horas de antecedência da Assembleia aos cuidados da área de Relações com Investidores

Opções de Representação

Pessoa Física:

- Acionista da Companhia
- Advogado
- Instituição financeira
- Administrador da Companhia



Pessoa jurídica

- Procurador constituído conforme contrato ou estatuto social



A Companhia disponibilizou três nomes de procuradores que poderão representar os acionistas, conforme orientação de voto preferida pelo acionista

SEÇÃO 2

Gestão de Riscos e Contingências



Aditivo ao Contrato de Concessão

A Eletropaulo já solicitou a avaliação do aditivo ao contrato de concessão pela ANEEL e espera que a agência reguladora responda durante o primeiro semestre de 2018

Novo Aditivo do Contrato de Concessão

- A Companhia divulgou, em Comunicado ao Mercado em maio de 2017, o início das negociações com o regulador relacionadas a um possível aditivo ao contrato de concessão
- O aditivo tratará de questões específicas da área de concessão da AES Eletropaulo
- A Companhia acredita que o novo aditivo pode gerar valor aos clientes, comunidade e acionistas

Próximas Etapas

Maio-2017
Pedido Formal de Avaliação
do Aditivo

1S18
Expectativa de resposta da
ANEEL

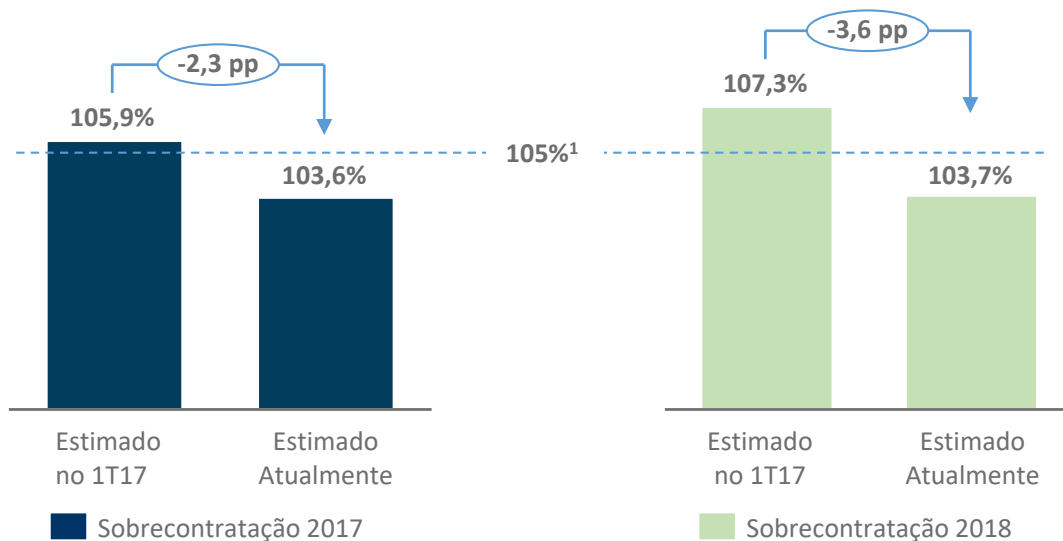
**Maio
2017**

1S18

Redução no Nível de Sobrecontratação

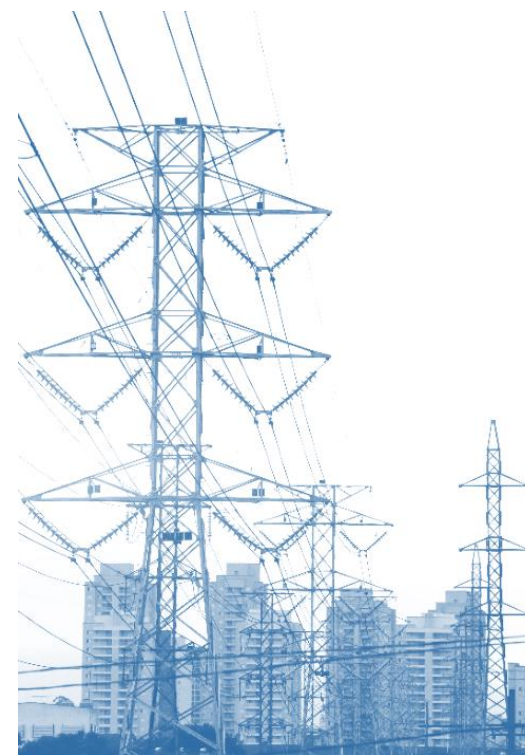
A Companhia implementou diversas iniciativas para manutenção da sobrecontratação abaixo do limite regulatório de 105%

Sobrecontratação 2017 e 2018



A Redução é resultado dos esforços da Companhia, por meio de medidas como:

- Participação nos leilões do Mecanismo de Compensação de Sobras e Déficits
- Negociações bilaterais com geradores de energia



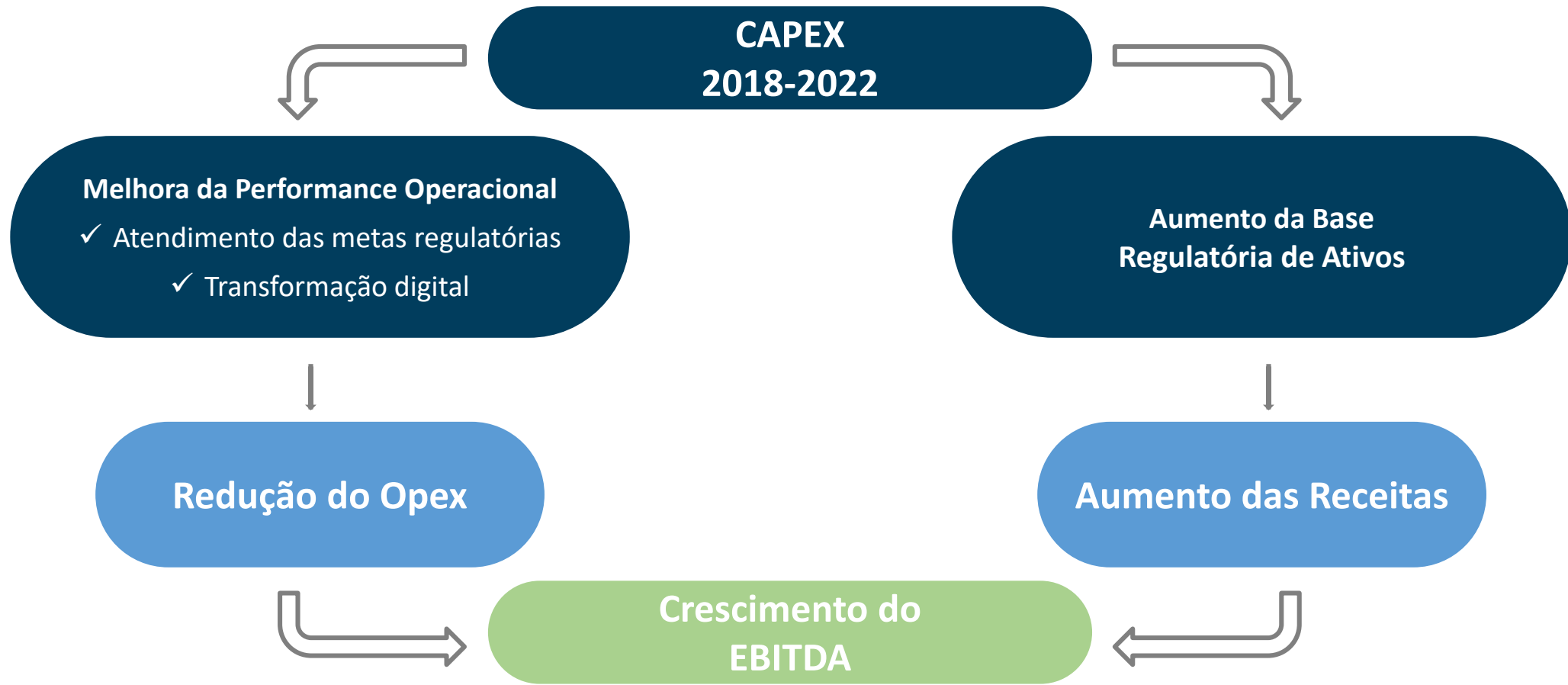
SEÇÃO 3

Criando Valor por meio do Programa de Produtividade



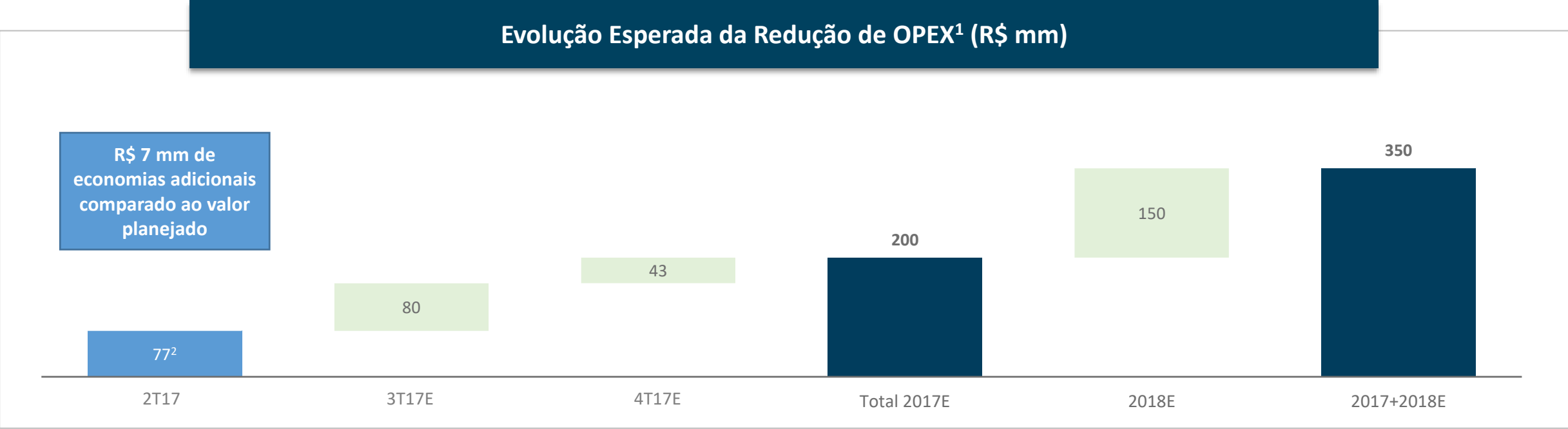
Aumento do EBITDA por meio da Redução de Opex

A substituição de OPEX por CAPEX e aumento das receitas visam a obtenção de uma Companhia mais rentável no longo prazo



Cronograma de Redução de Despesas

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



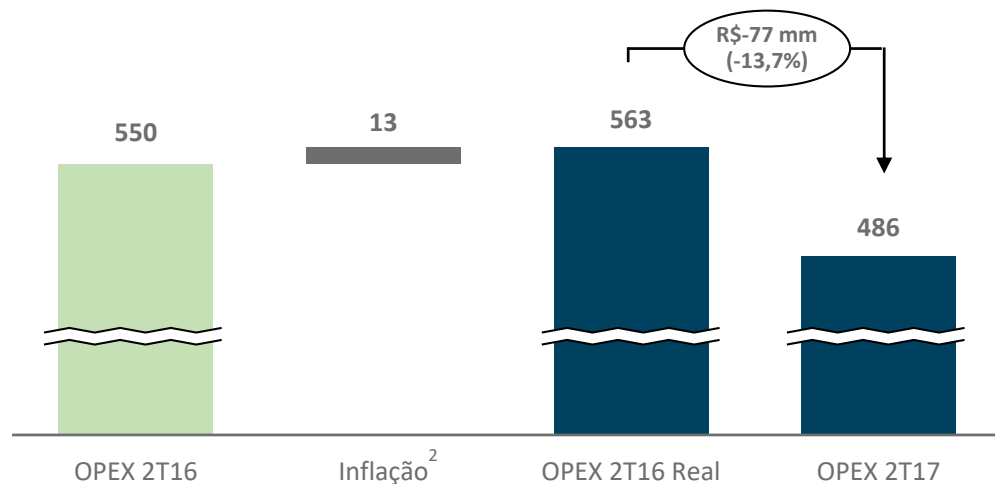
Redução de OPEX em R\$ 350 milhões até 2018, em comparação com 2016

1 - Redução em termos reais, comparado a OPEX de 2016, excluindo Fundo de Pensão
2 – Valores excluindo fundo de pensão e ponderados mensalmente pela alíquota efetiva (IPCA em relação aos custos de pessoal e IGP-M para demais custos)

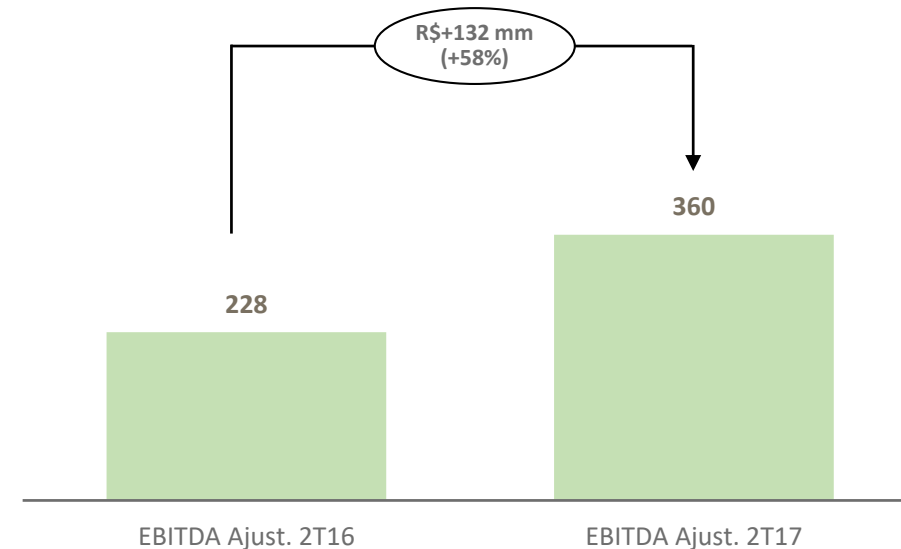
Melhoria dos Indicadores Financeiros: OPEX e EBITDA

As medidas do Plano de Produtividade já apresentam resultados expressivos em 2017

OPEX¹ (em termos reais) 2T16 – 2T17 (R\$ milhões)



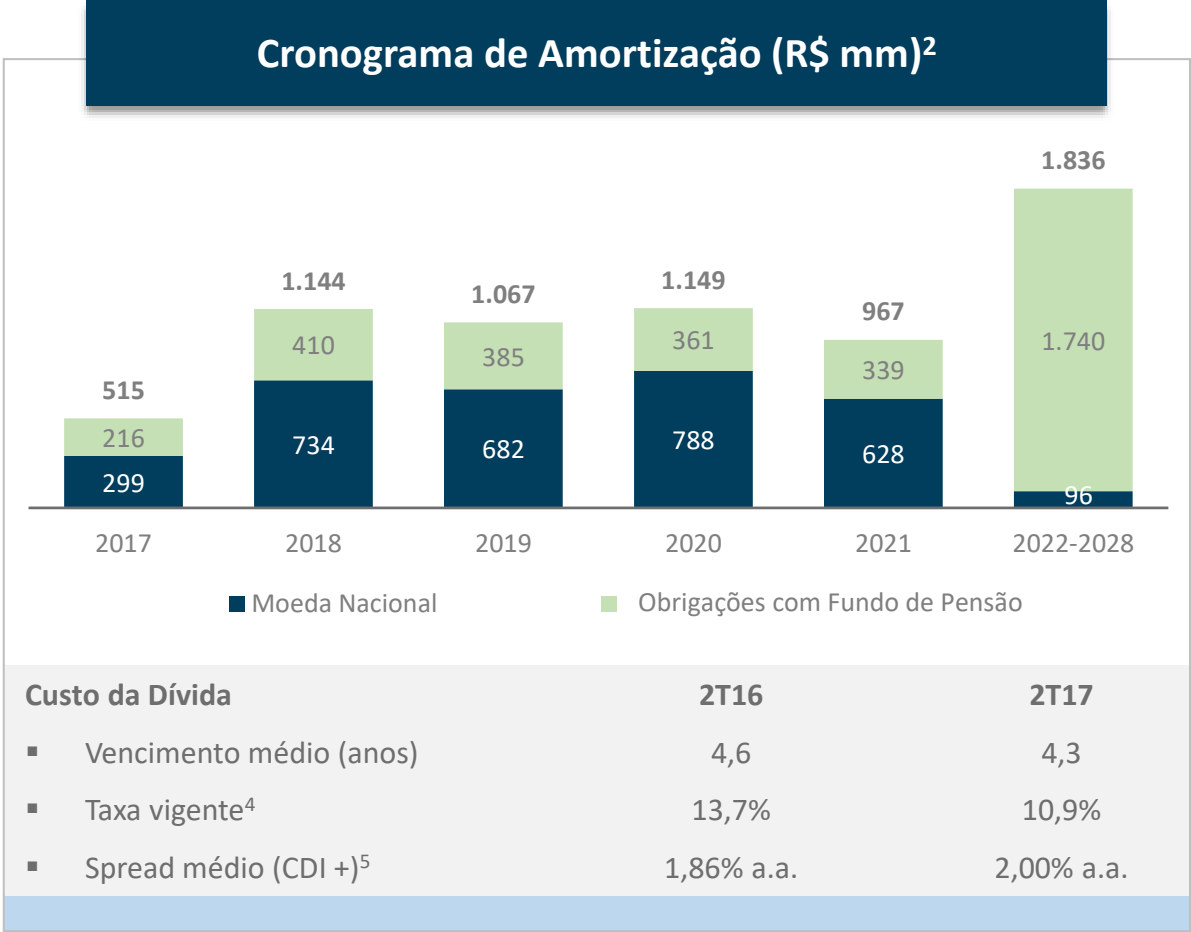
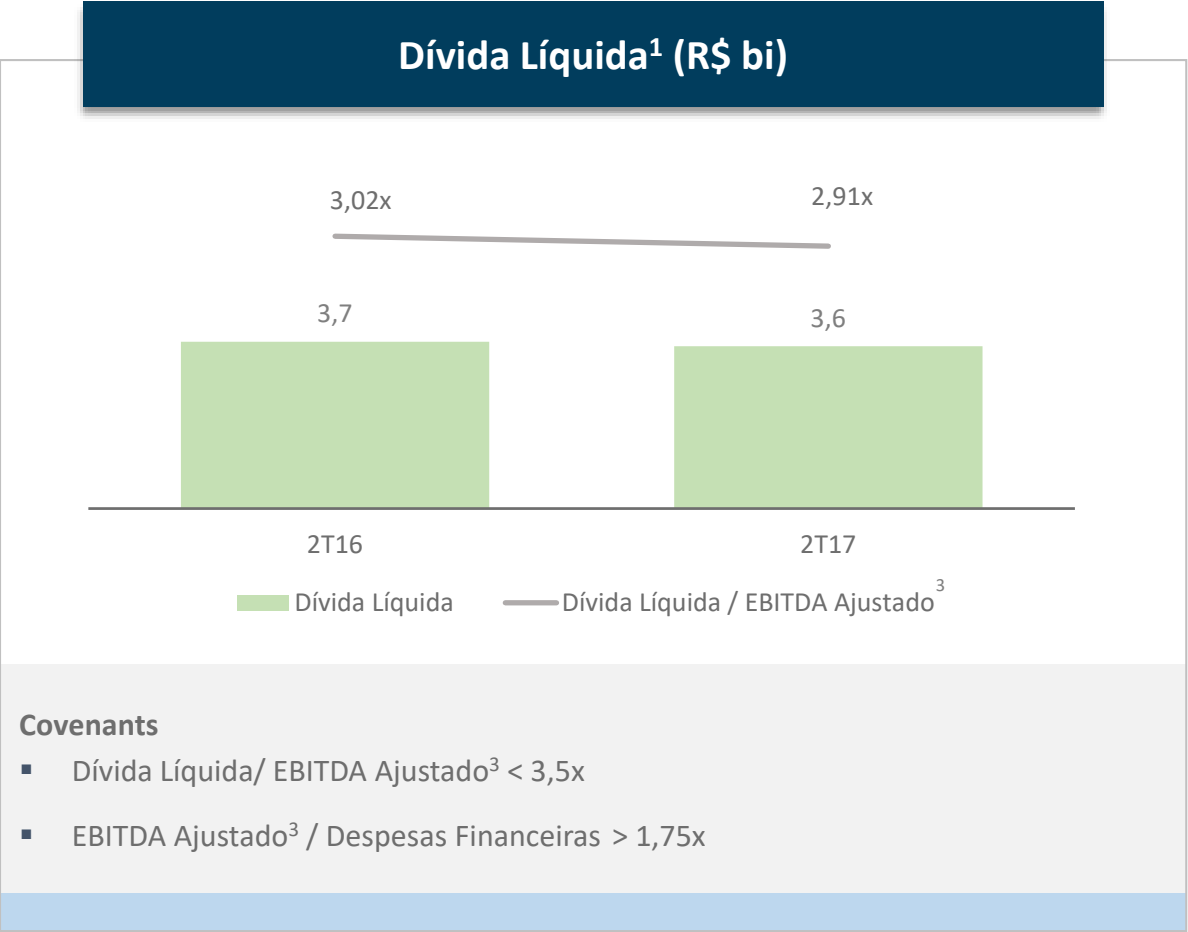
EBITDA Ajustado³ 2T16 – 2T17 (R\$ milhões)



Redução de 14% no OPEX e aumento de 58% no EBTIDA no 2T17, em comparação ao mesmo período do ano anterior

Redução do endividamento

A maior disponibilidade de caixa permitiu o pagamento de instrumentos de dívida, reduzindo o endividamento bruto



SEÇÃO 3.1

Principais Pilares do Programa de Produtividade



Principais Catalisadores da Redução de Custos

A redução de OPEX será conduzida pela recuperação dos indicadores de qualidade e por meio de melhores práticas de gestão de receita

A

Recuperação dos Indicadores de Qualidade

- Novo nível de investimentos
- Rede Inteligente
- Digitalização de processos

B

Gestão de Receita

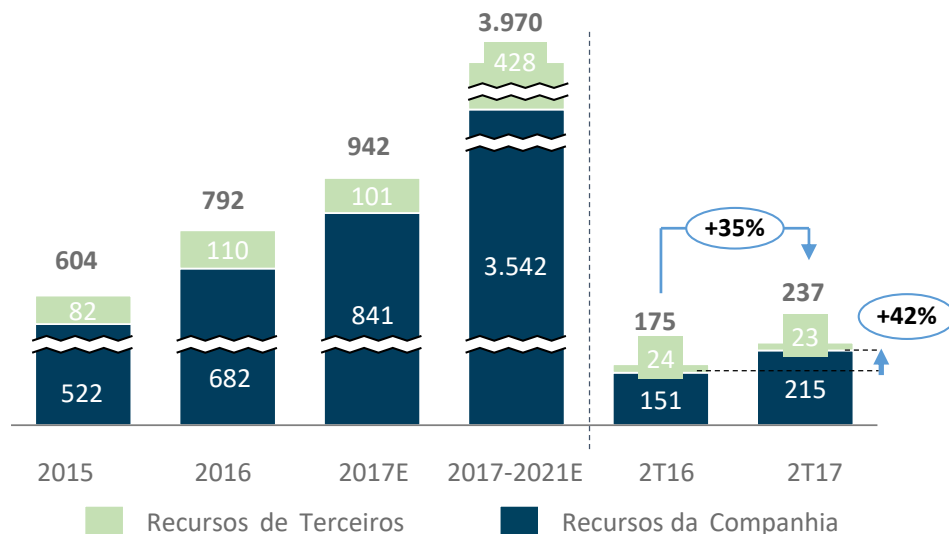
- Desenvolvimento de sistema para antecipar o comportamento dos consumidores
- Levar inteligência ao processo
- Transformação do leiturista em agente comercial



Recuperação dos Indicadores de Qualidade: Novo Nível de Investimentos na Rede

A Eletropaulo tem investido montantes significativos, direcionados principalmente à modernização de sua rede e ao atendimento ao cliente

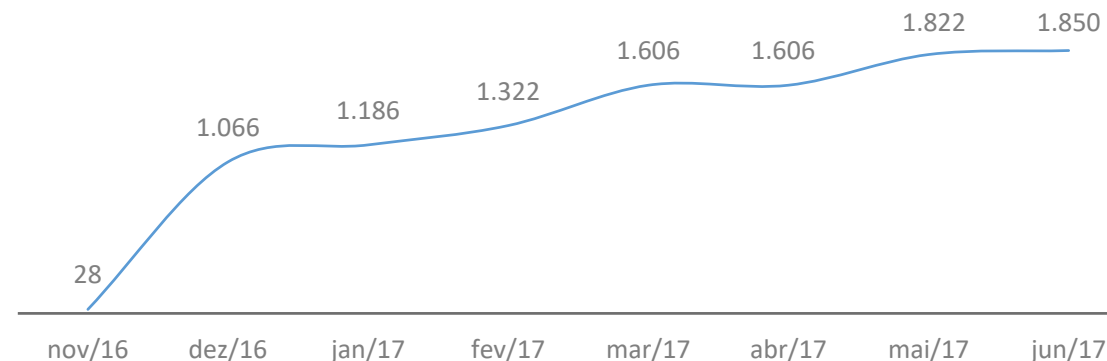
Investimentos (R\$ mm, valor nominal)



- Montante relevante investido na expansão do sistema com foco na adição de novos clientes

Autocura: Sistema Inteligente de Gestão de Rede

(n° de sistemas de autocura implantados)



- Autorreconfiguração em tempo real
- Crescimento substancial da cobertura de sistemas de autocura

Recuperação dos Indicadores de Qualidade: Melhoria de Processos e Aplicação de Novas Tecnologias

Pilares para Redução do DEC

Inovação no Processo de Despacho

Uso de tecnologias avançadas para garantir eficiência no processo de despacho

Gestão da Produtividade

Melhorias de processo, novas tecnologias e equipamentos de campo

Comunicação

Novas ferramentas para melhorar a comunicação das equipes



- Ferramentas para otimizar serviços emergenciais
- Desenvolvimento de equipes multitarefas
- Maior flexibilidade na comunicação dos times

Pilares para Redução do FEC

Expansão e Manutenção

Manutenção preventiva intensificada



750 km de Rede Compacta em 2017



Automação e Inovação

Forte expansão do parque de automação e modernização da rede de distribuição



7.200 Detectores de Falha em 2017

Tecnologia

Foco na transformação digital

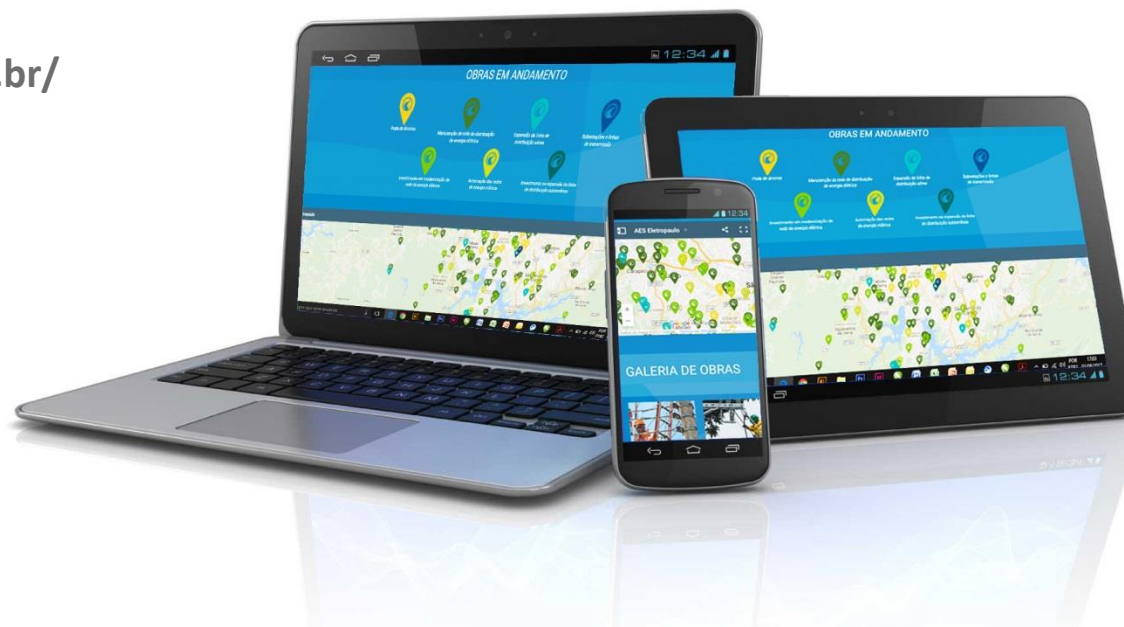


2.500 religadores em 2017

Portal de Obras e Investimentos

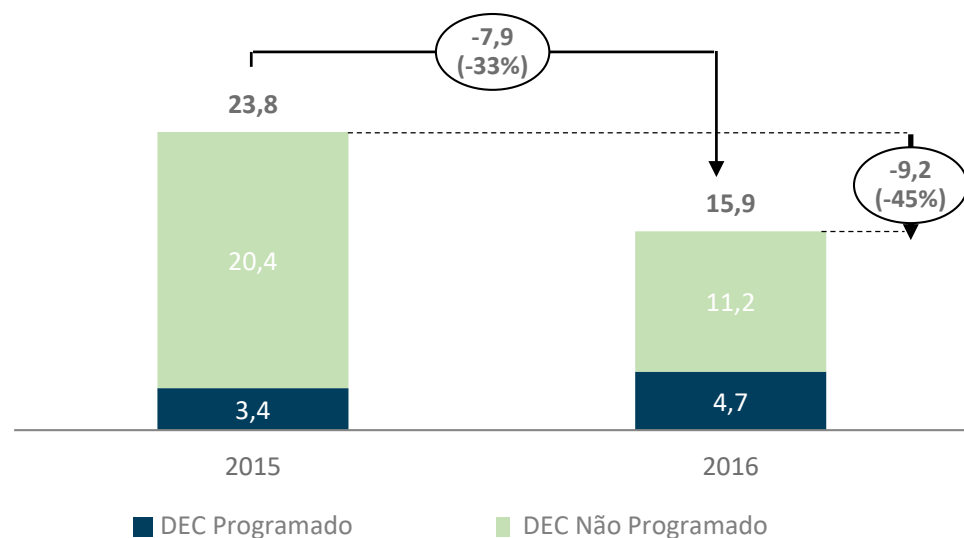
Endereço do portal: <http://investimentoaeseletropaulo.com.br/>

- Informar os investimentos realizados pela Companhia
- Calendário de interrupções programadas
- Consulta das obras em andamento na região do cliente

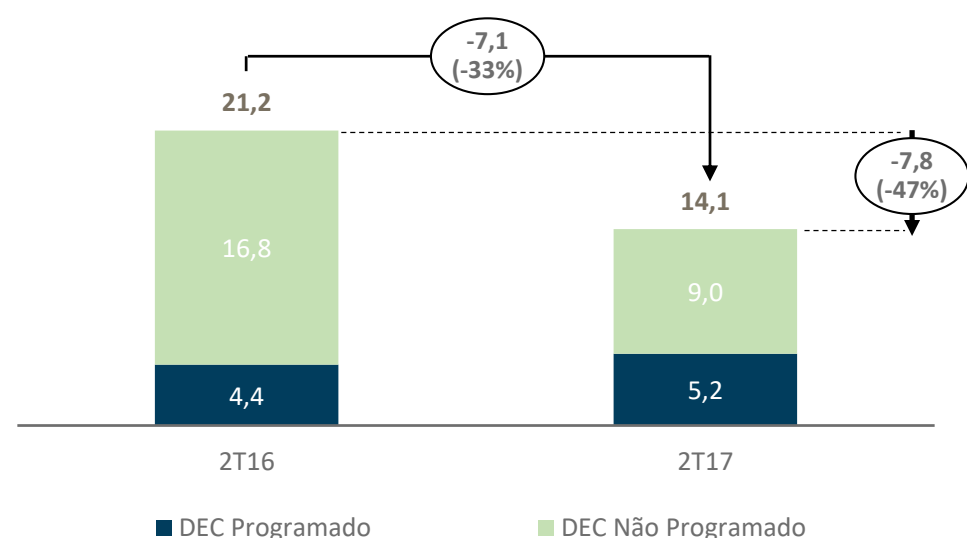


Os investimentos em sistemas e na rede estão gerando importantes resultados no DEC

DEC 2015 x 2016 (horas)



DEC 2T16 x 2T17 – últimos 12 meses (horas)



Referência da ANEEL – 2016: 8,04 horas / 2017: 7,75 horas

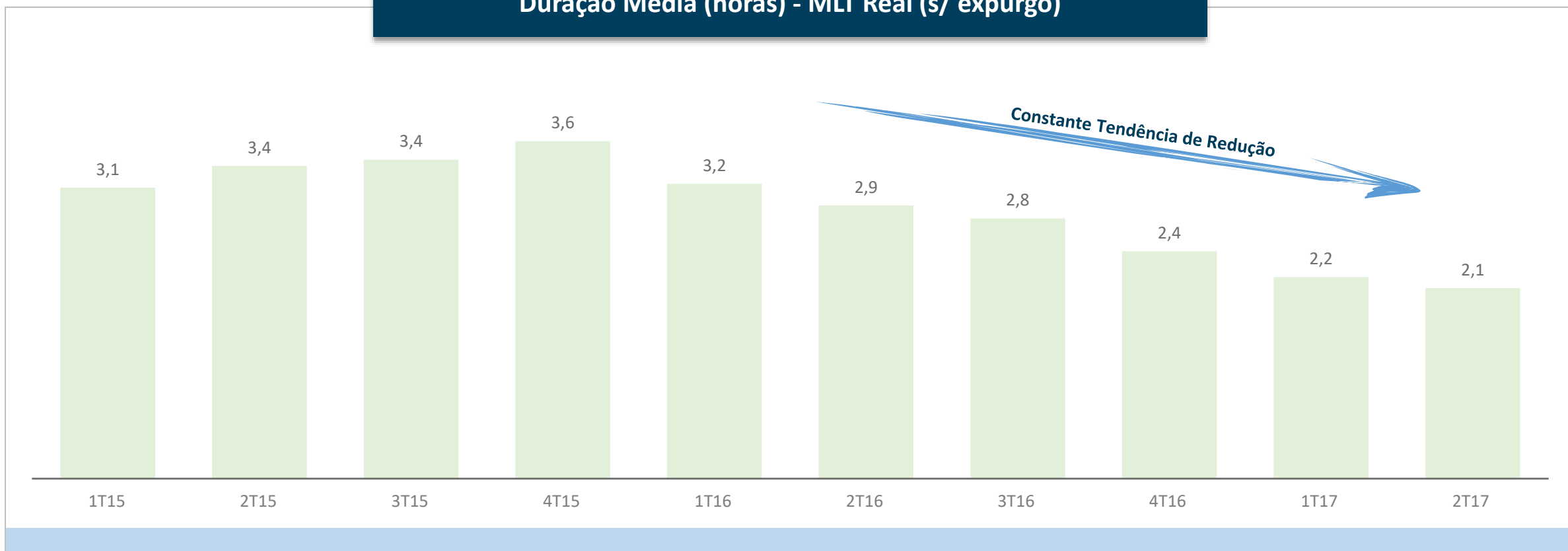
Redução de 47% no DEC não programado (resultado de serviços emergenciais) no 2T17, em comparação ao mesmo período do ano anterior



Recuperação dos Indicadores de Qualidade: Duração Média dos Eventos

A duração média dos eventos está reduzindo gradativamente

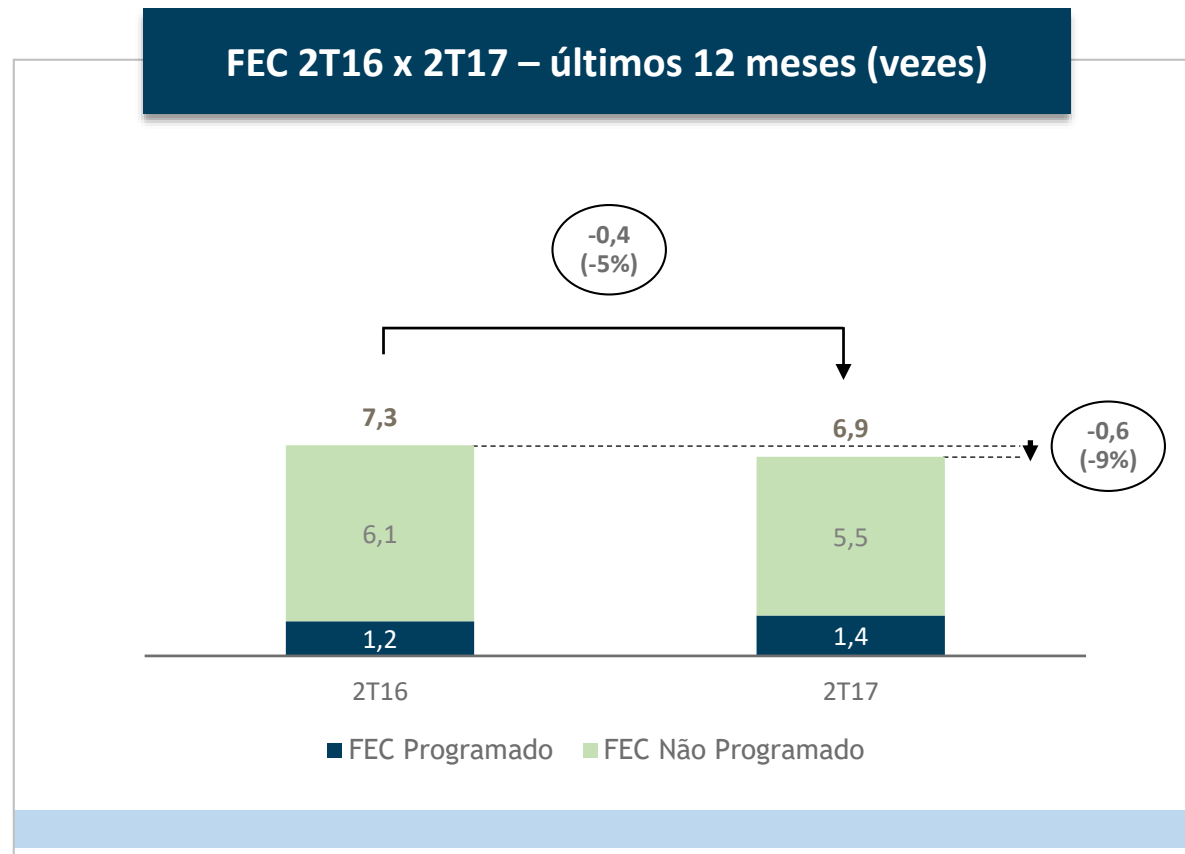
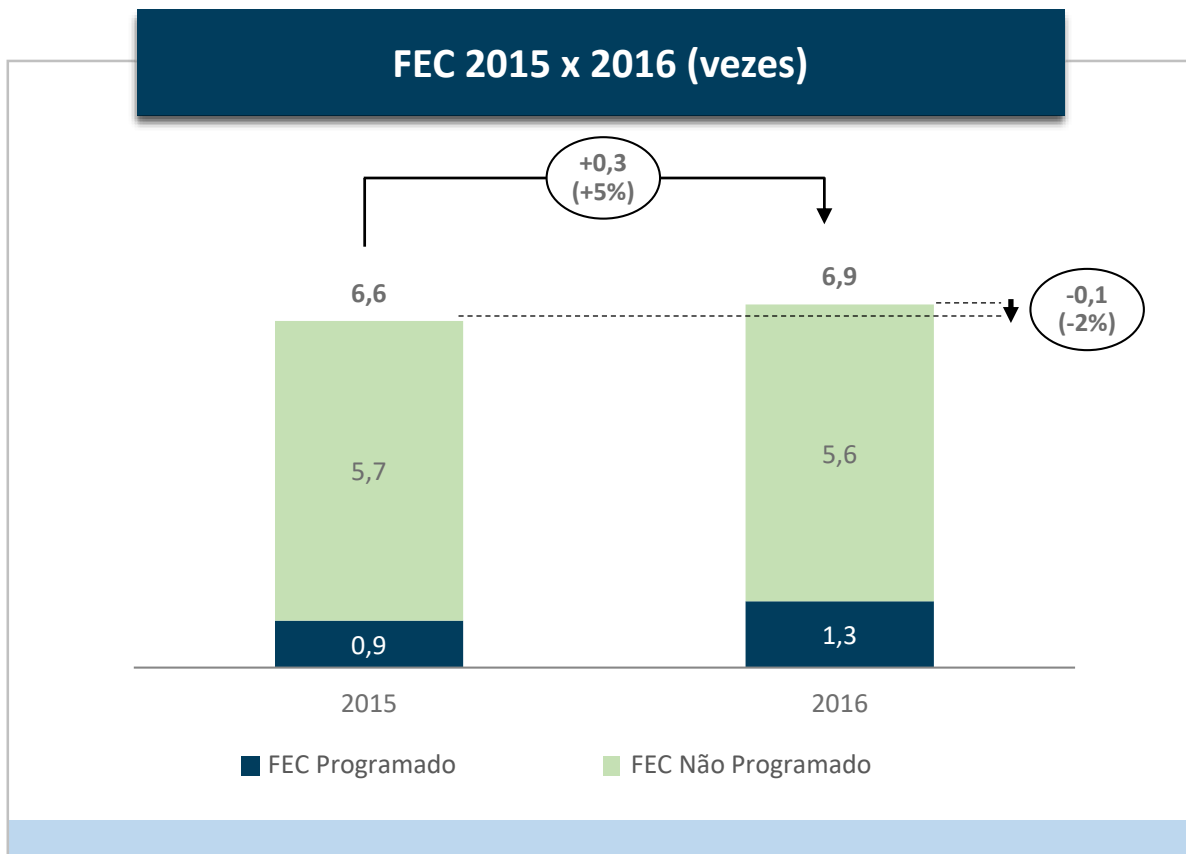
Duração Média (horas) - MLT Real (s/ expurgo)





Recuperação dos Indicadores de Qualidade: Evolução do FEC

Melhoria no FEC não programado já em 2016 e intensificação da redução em 2017



Referência da ANEEL - 2016: 5,92 vezes / 2017: 5,64 vezes

SEÇÃO 4

Gestão da Receita

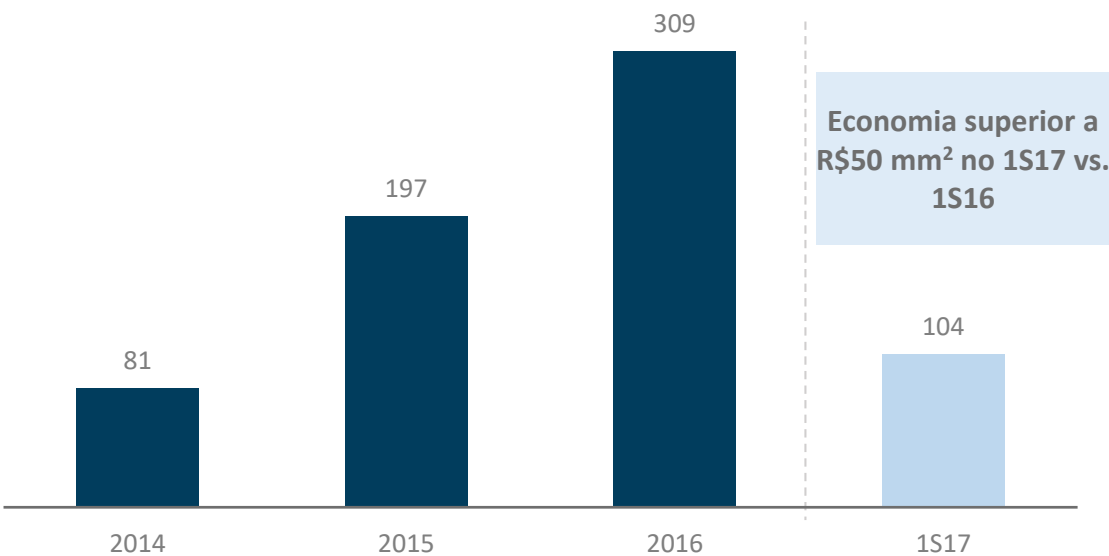




Redução da Inadimplência

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

Despesas com PCLD¹ (R\$ mm)



Principais Iniciativas

- Leiturista como Agente Comercial**
- Processo de corte e renegociação
 - Redução de 56% no custo de corte
 - 90% renegociações realizadas por Leituristas são pagas no mesmo dia



- Transformação do Modelo de Gestão**
- Cobradoras especializadas, com novas métricas
 - Gestão das turmas de campo e auditoria online



- Portal de Negociação**
- Lançado em Março/17
 - Flexibilidade para os Clientes



...como por exemplo o Projeto Recicle Mais, Pague Menos que oferece desconto na conta de energia elétrica dos clientes residenciais em troca de materiais recicláveis

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

Aumento da Produtividade da Força de Trabalho

Ganho de Produtividade:

- Equipes multifuncionais
- Desenvolvimento contínuo dos colaboradores

Satisfação do Cliente:

- Propagação da cultura digital
- Incentivo a postura gentil dos colaboradores

Projetos



Desenvolvimento dos Agentes Comerciais



Uso de Ferramentas Digitais nos Serviços de Campo



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

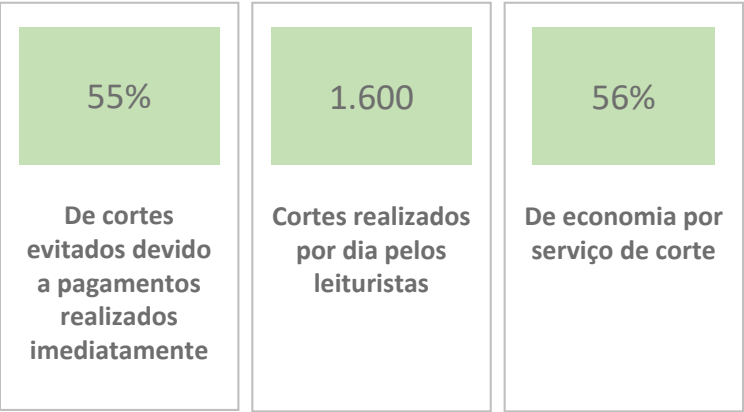


Gestão de Receita: Estratégia para Combater a Inadimplência

Os esforços da Companhia direcionados a combater a inadimplência estão concentrados em três pilares principais

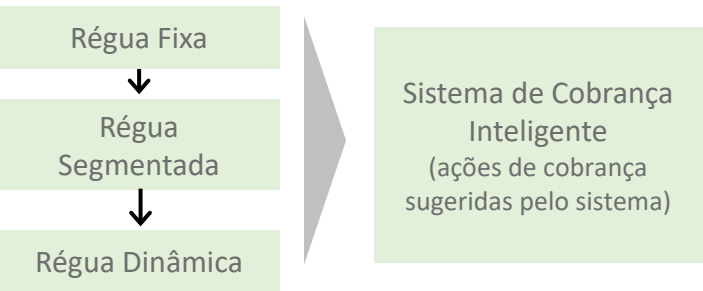
Transformação do Leiturista em um Agente Comercial

- Eficiência e assertividade: nova função dos leituristas como agentes comerciais



Levar Inteligência ao Processo

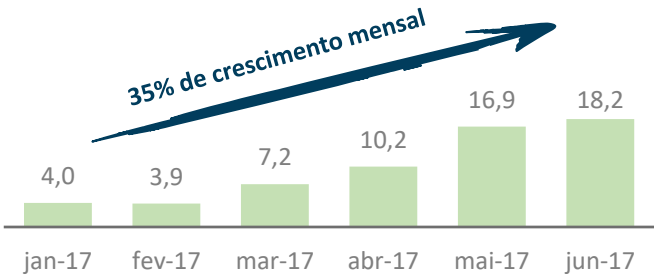
- Programa de Melhoria de Registro, tornando as medidas de cobrança mais assertivas
- Novo sistema de cobrança inteligente:



Desenvolvimento de Sistema para Prever o Comportamento dos Consumidores

- Novo modelo mais eficiente de cobrança com base no uso de novas tecnologias
- Implantação de negociação de dívidas por meio do portal na internet:

(n° de negociações por meio do portal da internet)





Transformação Digital como Acelerador das Ações de Melhoria

O desenvolvimento da cultura digital dentro das equipes é essencial para o cumprimento dos nossos objetivos

Transformação Digital

Ganho de Produtividade:

- Inteligência artificial para atividades repetitivas
- Análise preditiva para antecipar os comportamentos dos clientes
- Gestão de fraude

Satisfação do Cliente:

- Desenvolvimento de serviços digitais com foco em auto-atendimento
- Antecipação das necessidades dos clientes por meio de inteligência artificial
- Migração e retenção de clientes em canais digitais

Transformação Digital

- ✓ *Inteligência artificial*
- ✓ *Interação multicanal*
- ✓ *Unidade de resposta audível humana*
- ✓ *Reconhecimento de Imagem*
- ✓ *Análise preditiva*



Conclusão

Programa de Produtividade

Recuperação dos Indicadores
Combate a Inadimplência
Redução de Custos e Despesas

Gestão de Riscos

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 Eletropaulo

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.

