



Resultados 2T17

Agosto, 2017

DESTAQUES 2T17



INDICADORES DE QUALIDADE

- Melhoria de 33% do DEC no 2T17 vs. 2T16, resultando em redução de compensações de DIC/FIC/DMIC/DICRI

GESTÃO DE RISCOS/ SOBRECONTRATAÇÃO

- Iniciativas resultaram em nível de contratação de 104,2% para 2017 e 105,1% para 2018

CRIAÇÃO DE VALOR¹

- Programa de Produtividade: redução de R\$ 77 milhões no 2T17
- R\$ 80 milhões adicionais previstos para o 3T17

DESEMPENHO FINANCEIRO

- Aumento de 37,5% no EBITDA Reportado do 2T17 vs. 2T16

ENDIVIDAMENTO

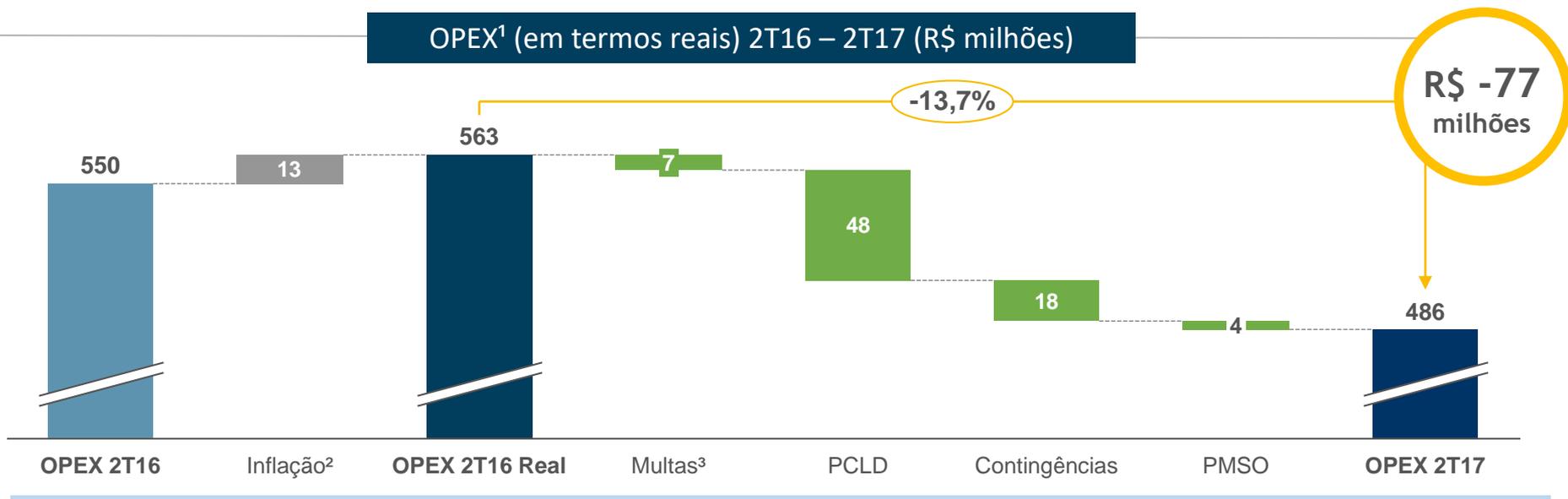
- Redução na Dívida Líq.² / EBITDA Ajustado³ para 2,91x no 2T17

DESEMPENHO FINANCEIRO



Ações do Programa de Produtividade reduziram custos operacionais em R\$ 77 milhões em termos reais

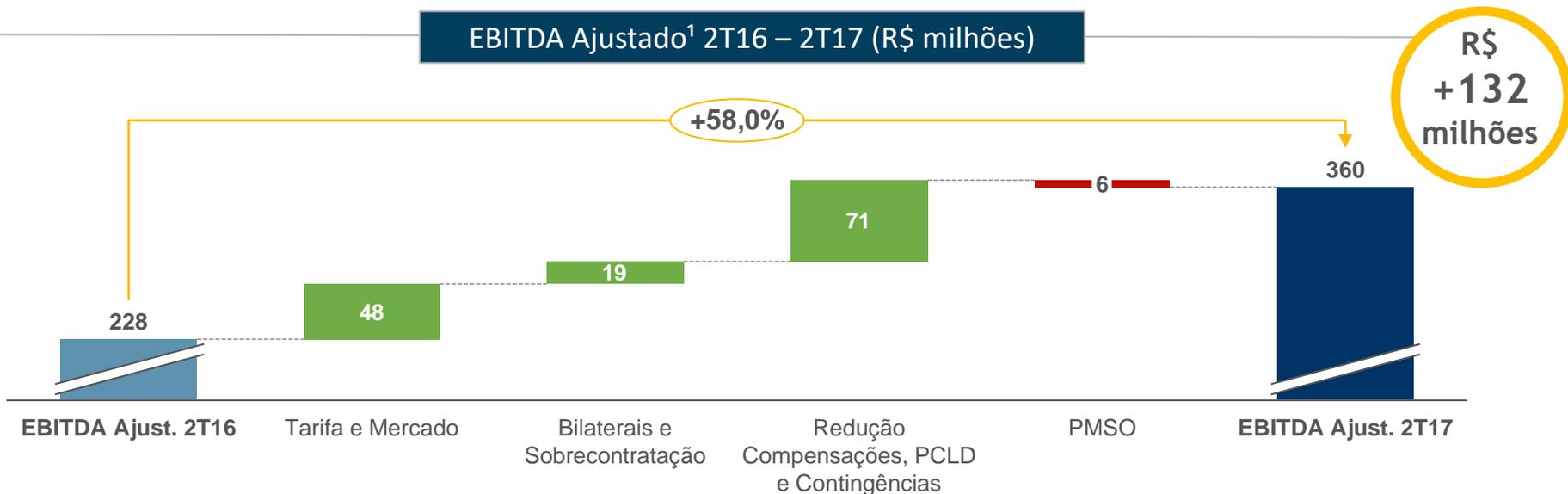
OPEX¹ (em termos reais) 2T16 – 2T17 (R\$ milhões)



- ❑ PCLD com redução de 50% decorrente da estratégia de combate a inadimplência, **melhoria de 22% no ticket médio**
- ❑ Redução em Multas de 28% é resultado dos investimentos e consequente **melhoria dos indicadores DEC/FEC**
- ❑ Redução em Contingências reflete remensuração de sucesso em casos de execução fiscal, cível e trabalhista

Resultados do Programa de Produtividade contribuem para aumento de 58% do EBITDA¹

EBITDA Ajustado¹ 2T16 – 2T17 (R\$ milhões)

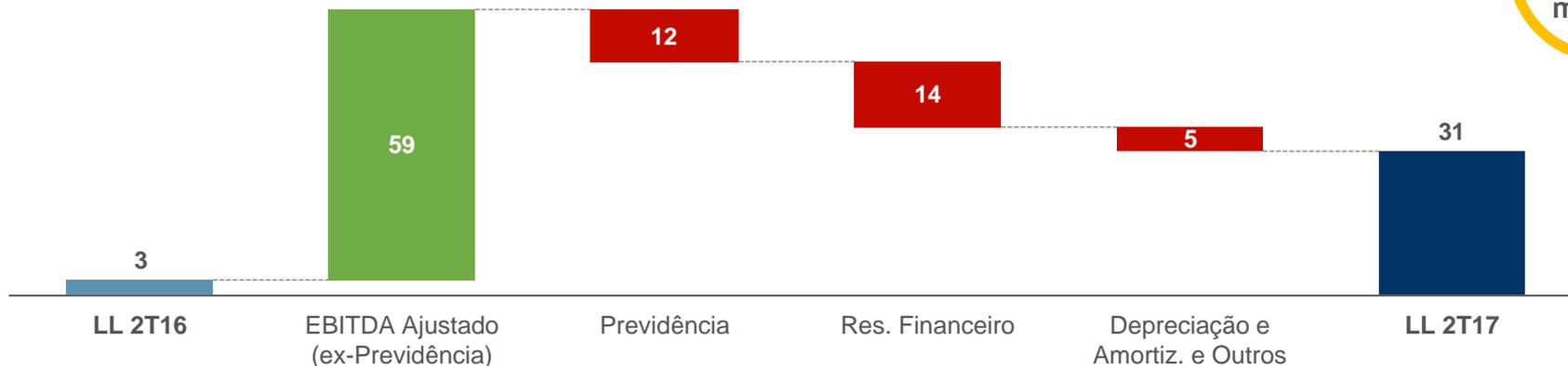


- ❑ **Tarifa e Mercado: maior tarifa (parcela B)**, parcialmente compensada pela queda no mercado cativo
- ❑ **Bilaterais e Sobrecontratação:** estratégia de redução de exposição à sobrecontratação de energia
- ❑ **PMSO:** Dissídio e Plano de Recuperação dos Indicadores de Qualidade

Maior Lucro Líquido trimestral dos últimos 2 anos

Resultado Líquido¹ 2T16 – 2T17 (R\$ milhões)

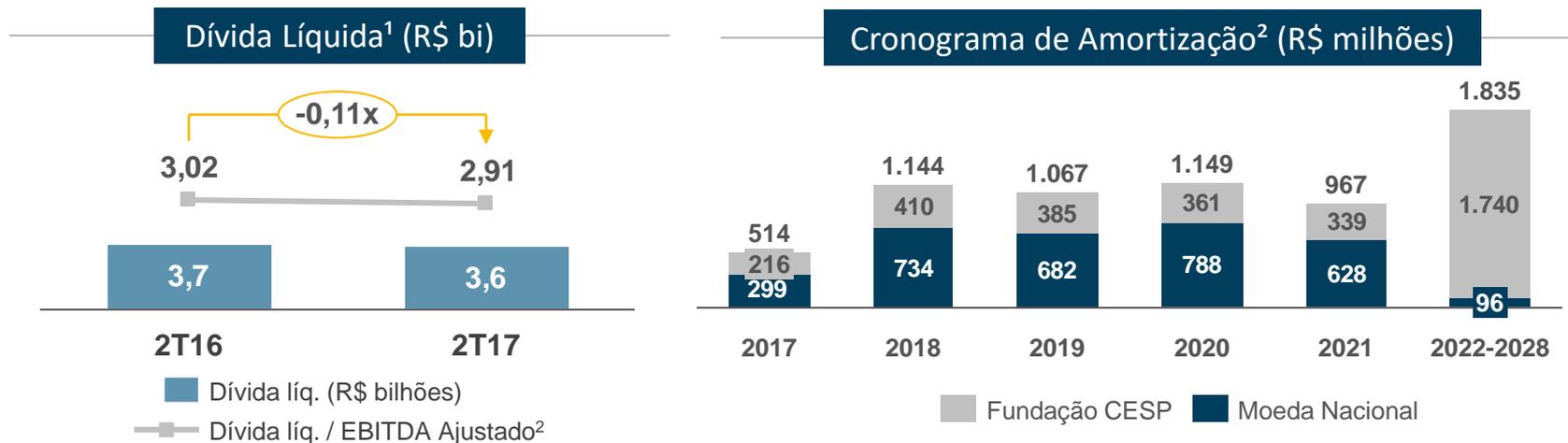
R\$
+28
milhões



- ❑ **Previdência impactada pela redução da taxa de desconto** (de 7,30% a.a. para 5,8% a.a.)
- ❑ **Resultado Financeiro** consequência das atualizações da **variação cambial de Itaipu**
- ❑ **Depreciação** reflete **incremento na Base Remunerada Regulatória (BRR)**

Redução do Endividamento Bruto em R\$ 465 milhões

Menor taxa efetiva como resultado da melhora macroeconômica do país



Covenants:

Dívida Líquida / EBITDA Ajustado³ < 3,5x

Ebitda Ajustado³ / Despesas Financeiras > 1,75x

Perfil da dívida

Prazo médio (anos)

Taxa efetiva⁴

Spread médio a.a. (CDI +)⁵

2T16

4,6

13,7%

1,86%

2T17

4,3

10,9%

2,00%

ESTRATÉGIA DA ADMINISTRAÇÃO



Estratégia para Criação de Valor conta com o Programa de Produtividade, Gestão de Riscos e Governança Corporativa

A

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:**
 - ✓ R\$ 942 milhões de investimentos previstos para o ano de 2017
- **Programa de Produtividade¹:** redução no OPEX em relação a 2016, em termos reais:
 - ✓ **2017: R\$ 200 milhões, sendo:**
 - Redução de R\$ 77 milhões no 2T17
 - Redução de R\$ 80 milhões no 3T17 e o restante no 4T17
 - ✓ **2018: R\$ 150 milhões**

B

Gestão de Riscos

- ✓ Sobrecontratação
- ✓ Novo aditivo ao contrato de concessão

C

Governança

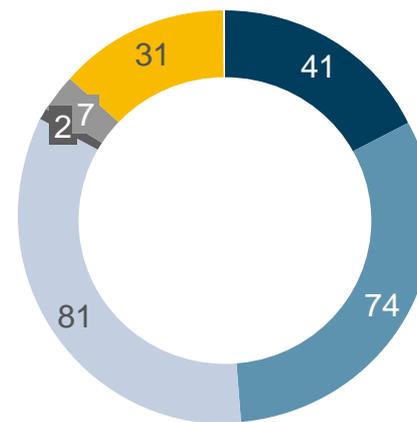
- ✓ Proposta de Migração para Novo Mercado

Novo patamar de Investimentos no ciclo 2017-2021 reflete Estratégia de Criação de Valor

Investimentos (R\$ milhões)



Abertura dos Investimentos
2T17 (R\$ milhões)



- Serviço ao Consumidor
- Expansão do Sistema
- Manutenção
- Recuperação de Perdas
- Tecnologia de Informação
- Outros

Recuperação de Indicadores de Qualidade tem foco em tecnologia, eficiência de processos, modernização e prevenção...

A

Pilares para Redução do DEC

Inovação no Processo de Despacho

Implementação de tecnologias avançadas para garantir eficiência e eficácia no processo de despacho

Gestão da Produtividade

Melhorias de processo, desenvolvimento de equipes multitarefa, novas tecnologias e equipamentos de campo

Comunicação

Novas ferramentas para melhorar comunicação das equipes

Pilares para Redução do FEC

Expansão e Manutenção

Manutenção preventiva intensificada

Automação e Inovação

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

Tecnologia

Foco na transformação digital



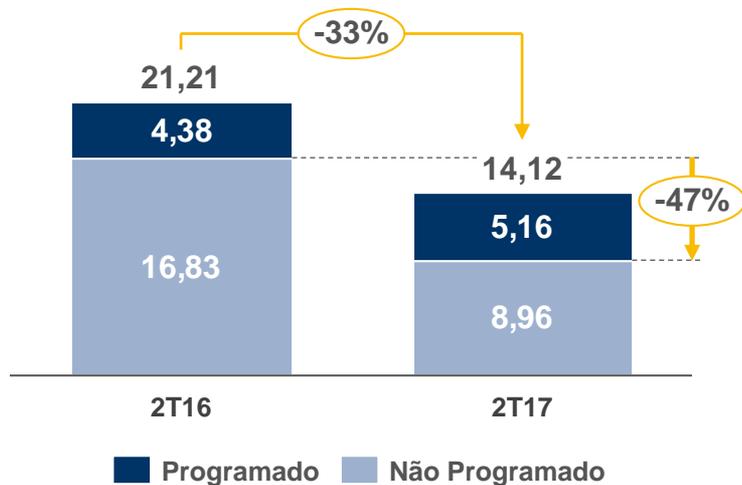
Portal de Obras e Investimentos

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

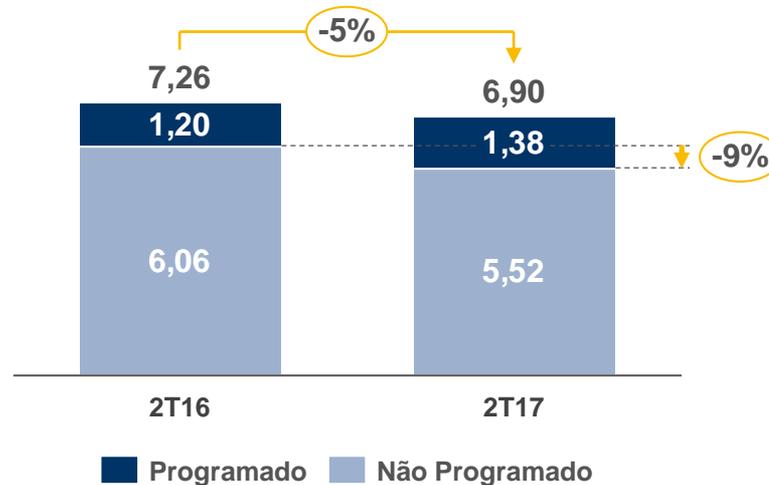
... resultando em novo patamar de Qualidade

A

DEC - horas (últimos 12 meses)



FEC – vezes (últimos 12 meses)



- Incremento na parcela Programada devido ao investimento na execução de manutenções preventivas e podas
- Duração Média das Interrupções apresentou redução de 30%. Parcela não-programada reduziu 42% decorrente da eficiência no processo de despacho e expansão da automação

Gestão de Receita reduz PCLD em 50%

A

PCLD (2T17 vs. 2T16)



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
- Melhoria no cadastro, visando assertividade nas ações digitais



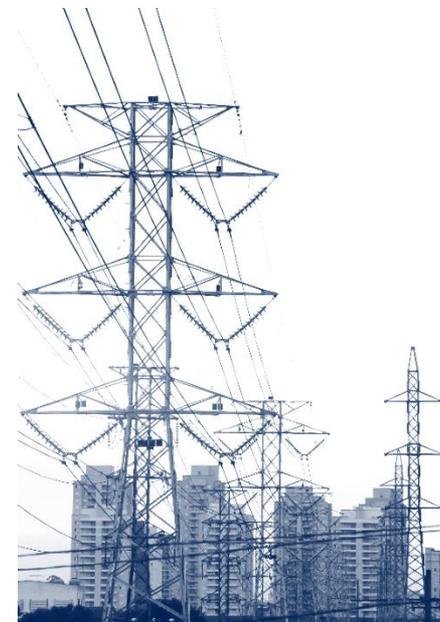
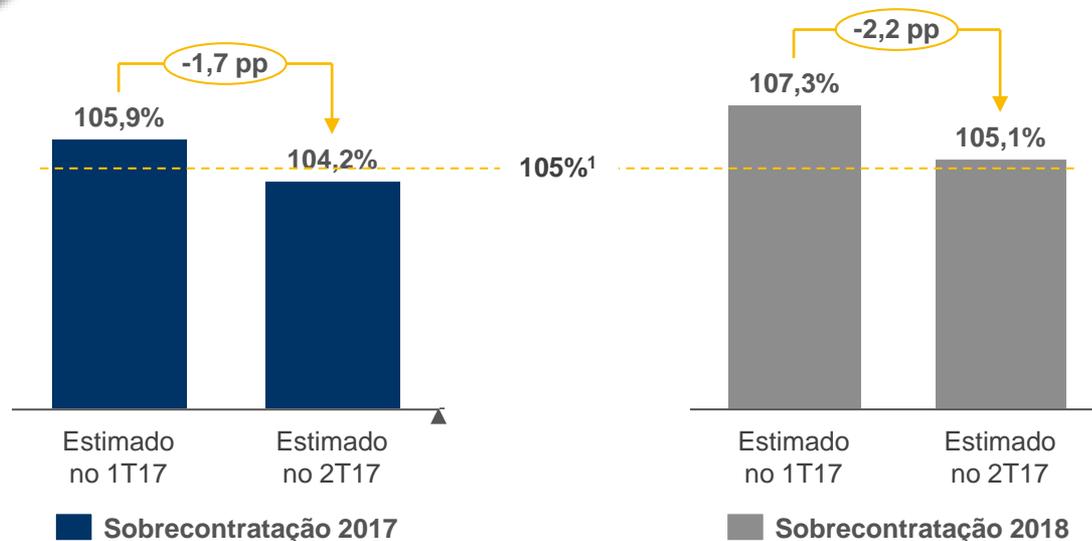
Portal de Negociação

- Lançado em Março/17
- Flexibilidade para os Clientes
- 52 mil negociações realizadas durante o 1S17, totalizando R\$ 26,5 milhões negociados, e R\$ 14,1 milhões faturados

Gestão de Riscos: iniciativas para manutenção da sobrecontratação dentro do limite regulatório de 105%

B

Sobrecontratação 2017 e 2018



- ☐ 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

MIGRAÇÃO PARA O NOVO MERCADO



Migração para o Novo Mercado



Assembleia Geral Extraordinária de Acionistas e Assembleia Especial de Acionistas Preferencialistas 12 de setembro de 2017¹

Temas a serem
deliberados:

Reforma do
Estatuto Social

Relação de Troca **1:1**
UMA ação preferencial
para **UMA** ação ordinária

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 apreciação das ações



Aprovações necessárias à Migração

B3



Aprovação do novo estatuto social da Companhia exigido pelo Novo Mercado

ANEEL



Aprovação do novo estatuto social da Companhia exigido pelo Novo Mercado

Credores



Aprovação por parte dos detentores de dívidas da Companhia¹

Acionistas

Assembleia Extraordinária dos Acionistas e Assembleia Especial de Acionistas Preferencialistas

Presencialmente ou
Presencialmente à distância

Envio de boletim de
Voto à Distância

Procuração

Como

participar:

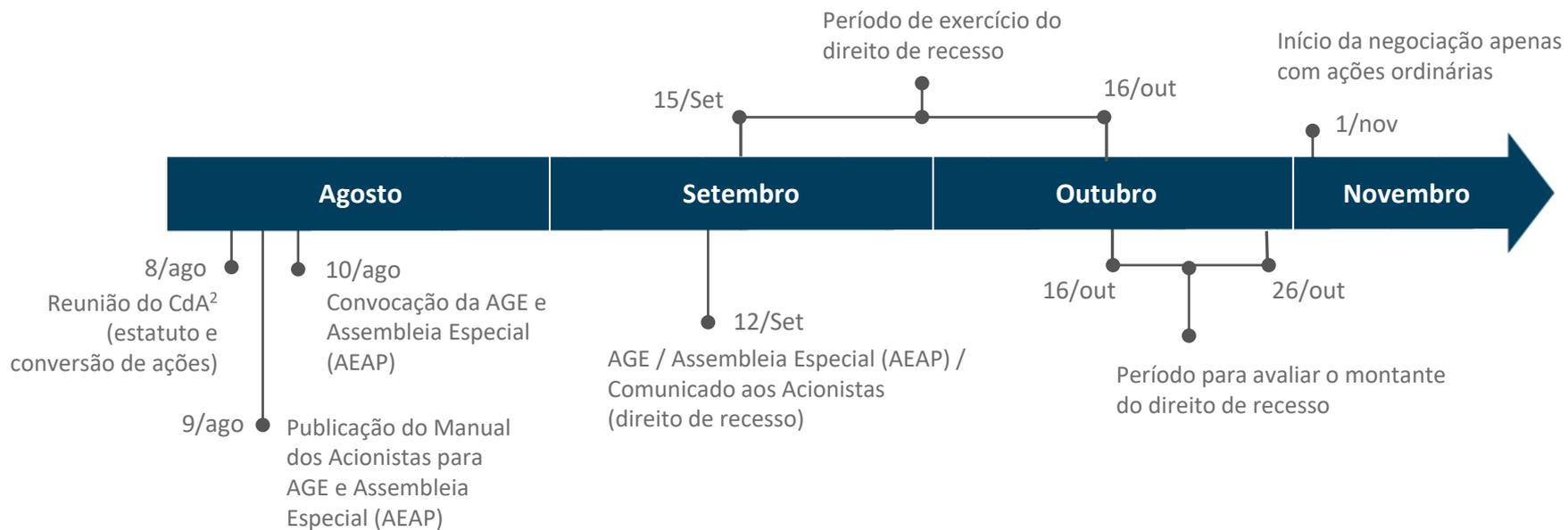
Sede da AES Eletropaulo - Barueri/SP

Hotel Radisson Blu - São Paulo/SP

Hotel Windsor Guanabara - Rio de Janeiro/RJ

Expectativa de Conclusão no 4T17

Cronograma Indicativo da Transação¹





INDICADORES DE QUALIDADE

GESTÃO DE RISCOS/ SOBRECONTRATAÇÃO

CRIAÇÃO DE VALOR

DESEMPENHO FINANCEIRO

ENDIVIDAMENTO

Relações com Investidores

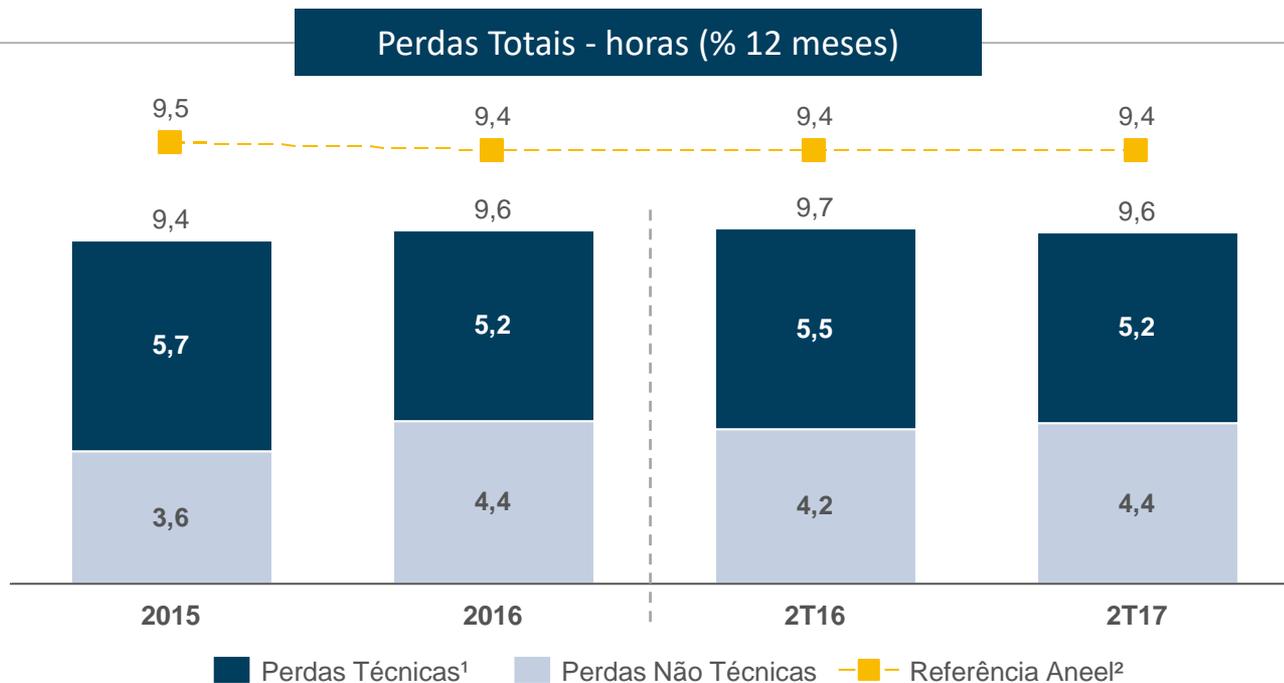
E-mail: ri.aseletropaulo@aes.com

Telefone: + 55 11 2195-7048

ri.aseletropaulo.com.br

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.

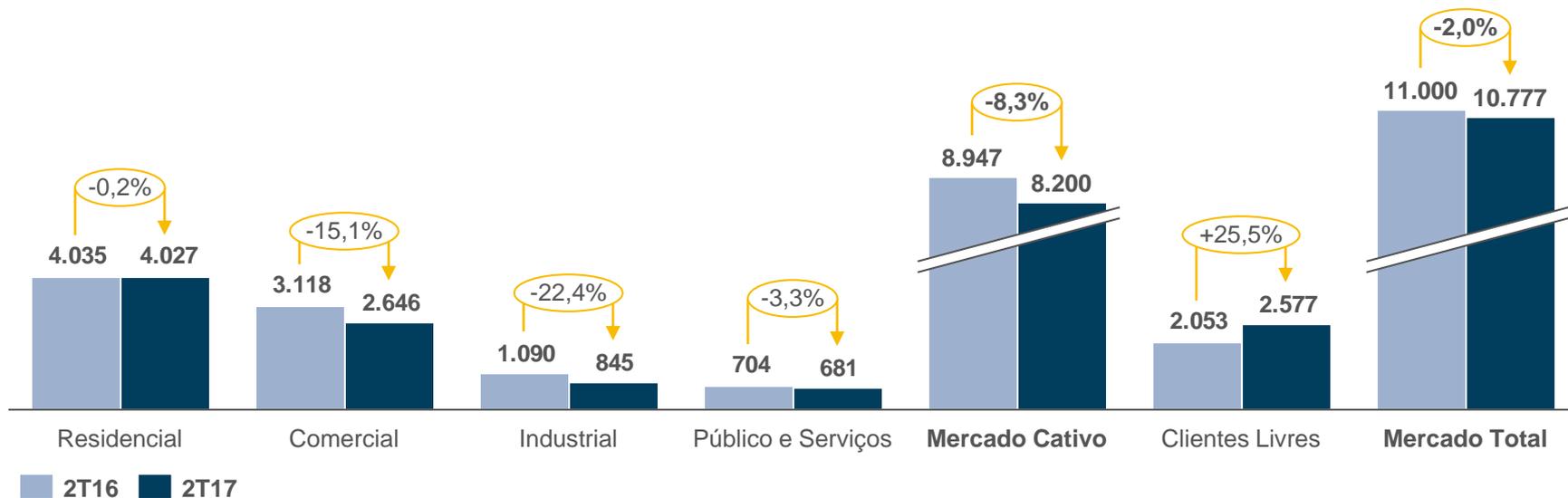
Manutenção das Perdas Totais em linha com 2T16, apesar de cenário econômico desafiador



- **Aumento de 0,2p.p. nas Perdas Não Técnicas** é reflexo do cenário econômico, em especial em relação ao retração do mercado de trabalho em relação ao 2T16
- **Aumento de 28,9% no volume de energia adicionado por medidas de Combate a Perdas (206 GWh)**, em comparação ao 2T16

Mercado Residencial em linha com 2T16

Evolução do Consumo 2T16 vs 2T17 (GWh)



☐ Consumo da classe industrial e comercial reflete a migração de clientes para o ACL e, também, o desempenho da atividade industrial no Estado de São Paulo

— Migração de 495 clientes para o ambiente de contratação livre no 2T17