



# 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 VALOR<sup>1</sup>

- 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.<sup>2</sup> / EBITDA Ajustado<sup>3</sup> para 2,91x no 2T17

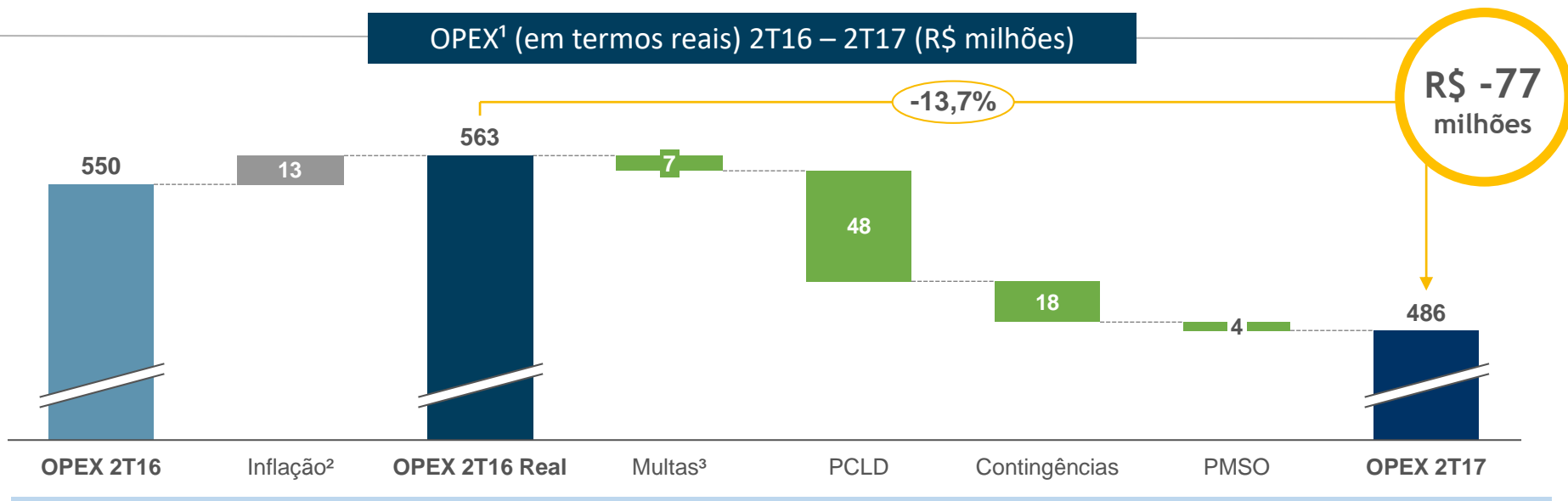


# DESEMPENHO FINANCEIRO



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

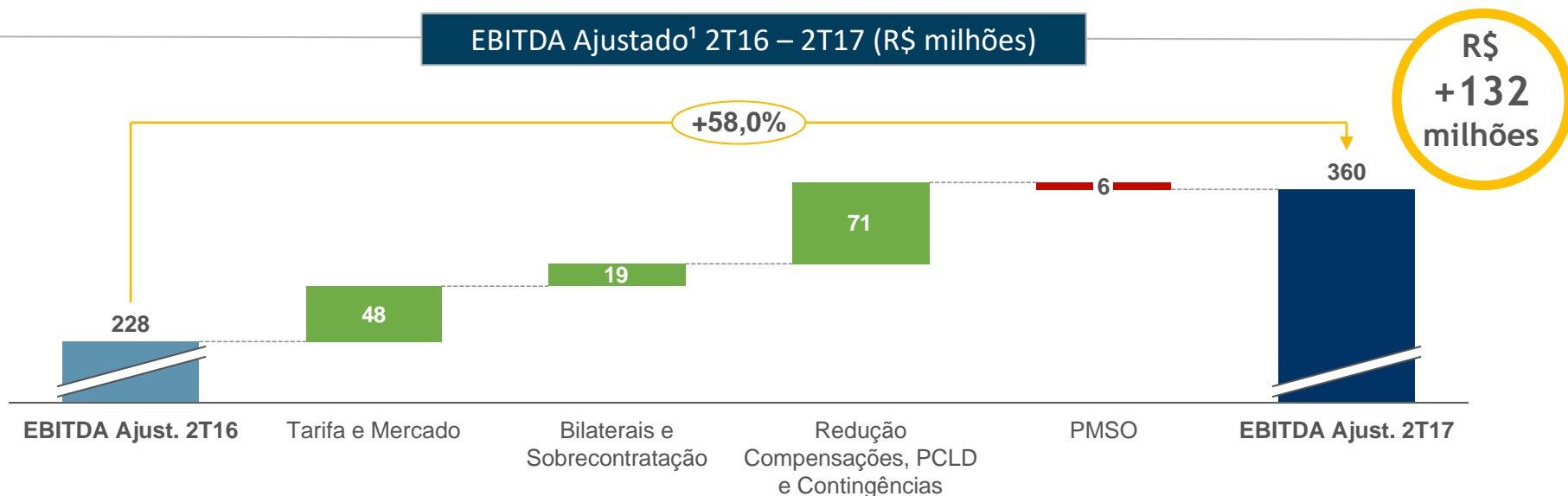
OPEX<sup>1</sup> (em termos reais) 2T16 – 2T17 (R\$ milhões)



- ❑ **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 EBITDA<sup>1</sup>

EBITDA Ajustado<sup>1</sup> 2T16 – 2T17 (R\$ milhões)

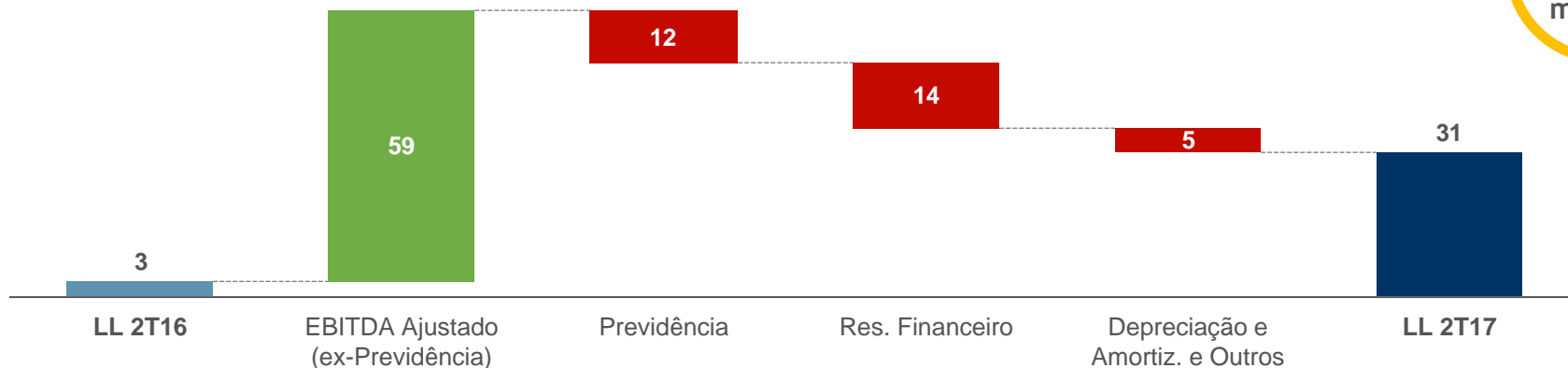


- ❑ **Tarifa e Mercado:** maior tarifa (parcela B), parcialmente compensada pela queda no mercado cativo
- ❑ **Bilaterais e Sobrecontratação:** estratégia de redução de exposição à sobrecontratação de energia
- ❑ **PMSO:** Dissídio e Plano de Recuperação dos Indicadores de Qualidade

# Maior Lucro Líquido trimestral dos últimos 2 anos

Resultado Líquido<sup>1</sup> 2T16 – 2T17 (R\$ milhões)

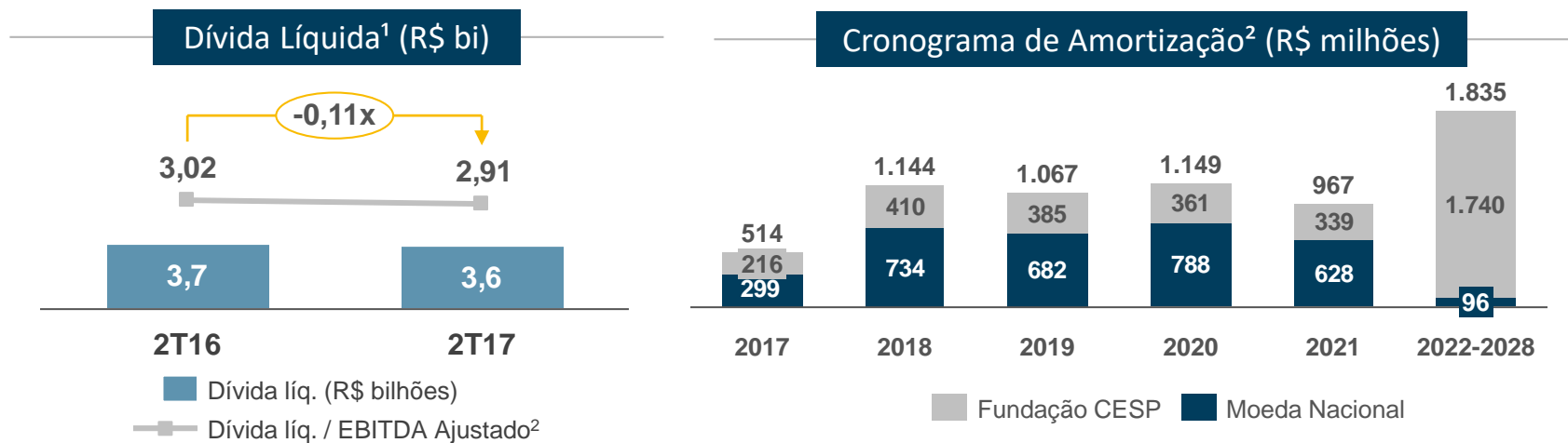
R\$  
+28  
milhões



- ❑ **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 Ajustado<sup>3</sup> < 3,5x  
Ebitda Ajustado<sup>3</sup> / Despesas Financeiras > 1,75x

Perfil da dívida	2T16	2T17
Prazo médio (anos)	4,6	4,3
Taxa efetiva <sup>4</sup>	13,7%	10,9%
Spread médio a.a. (CDI +) <sup>5</sup>	1,86%	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 Produtividade<sup>1</sup>:** 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

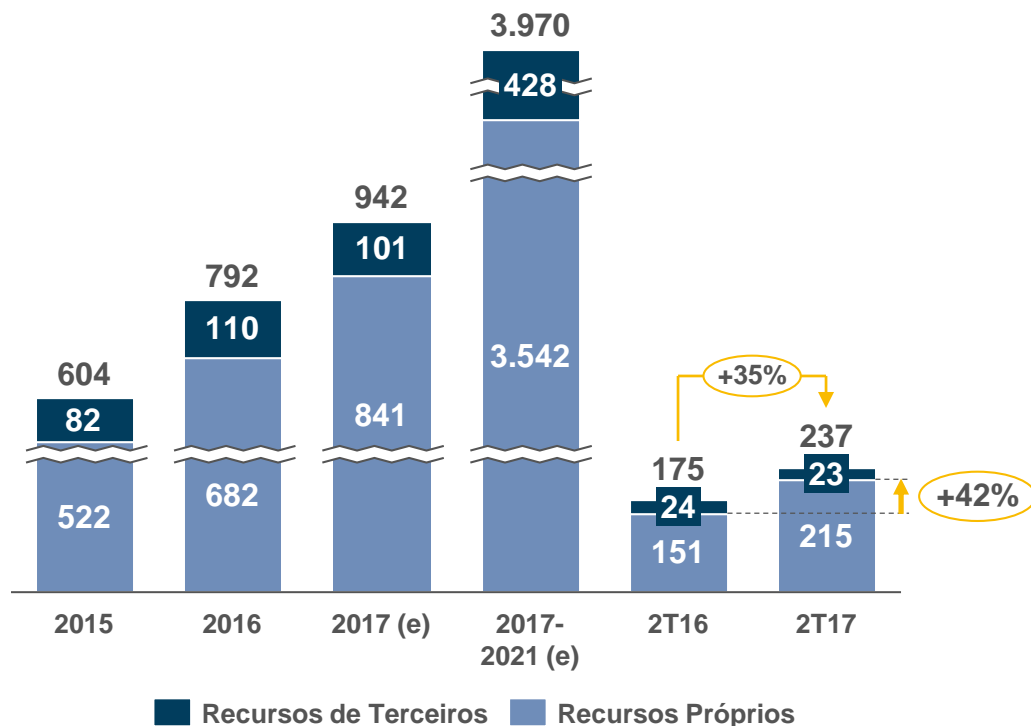
C

Governança

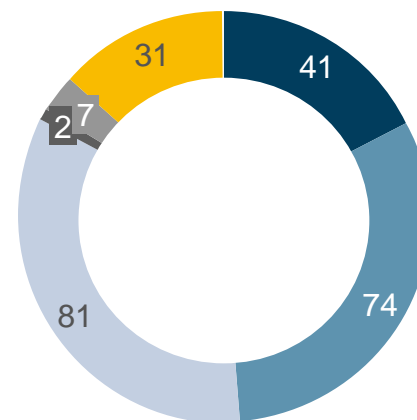
- ✓ Proposta de Migração para Novo Mercado

# 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



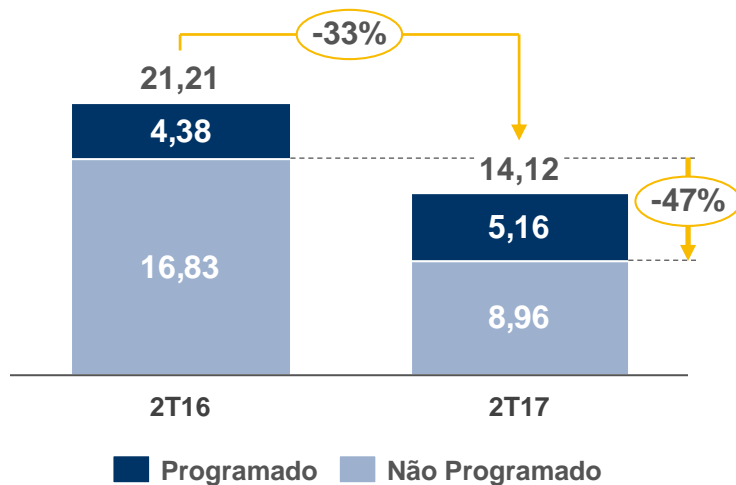
#### ■ Portal de Obras e Investimentos

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

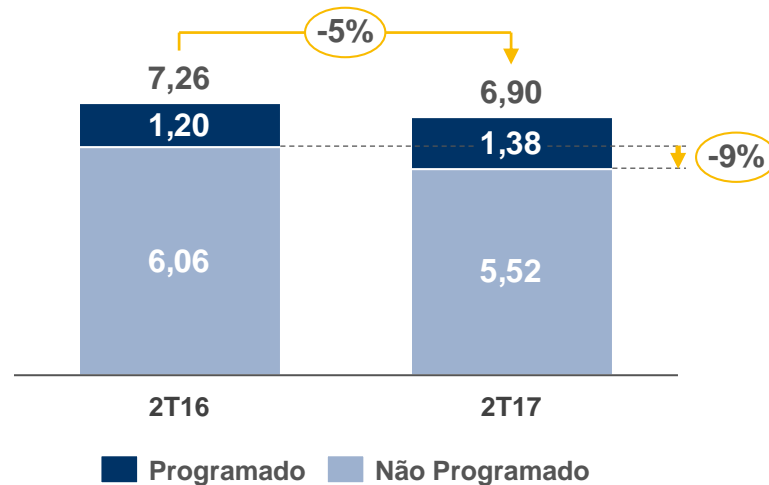
## ... resultando em novo patamar de Qualidade

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



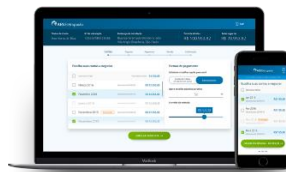
### Leiturista como Agente Comercial

- 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



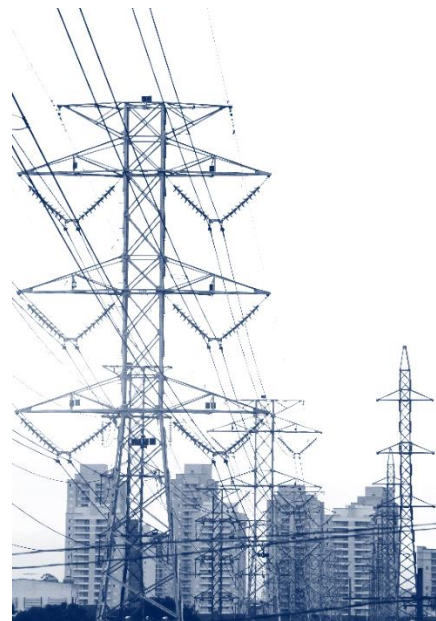
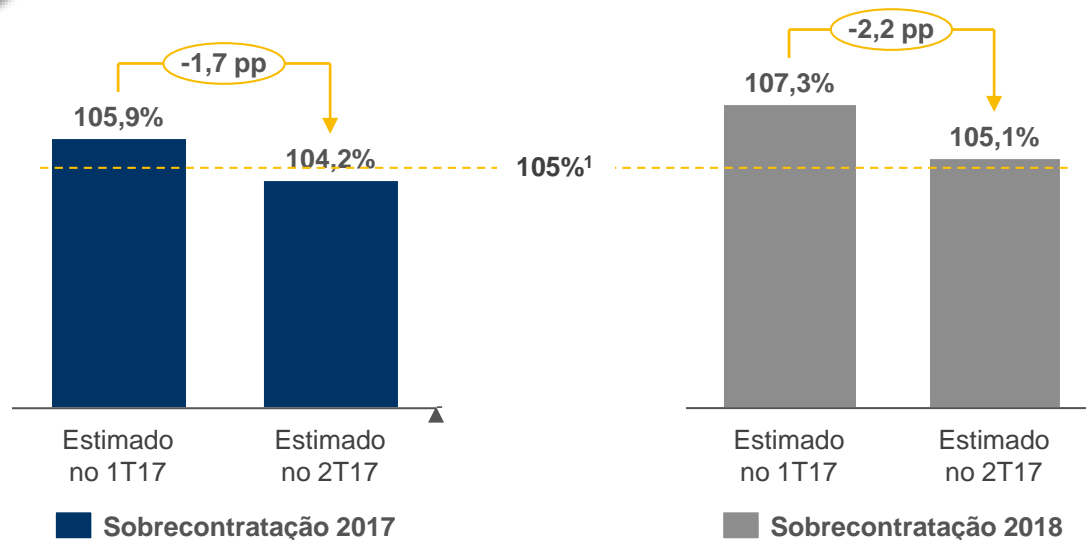
### Portal de Negociação

- 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 2017<sup>1</sup>

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 Companhia<sup>1</sup>

Acionistas

☐ Assembleia Extraordinária dos Acionistas e Assembleia Especial de Acionistas Preferencialistas

Como  
participar:

Presencialmente ou  
Presencialmente à distância

Envio de boletim de  
Voto à Distância

Procuração

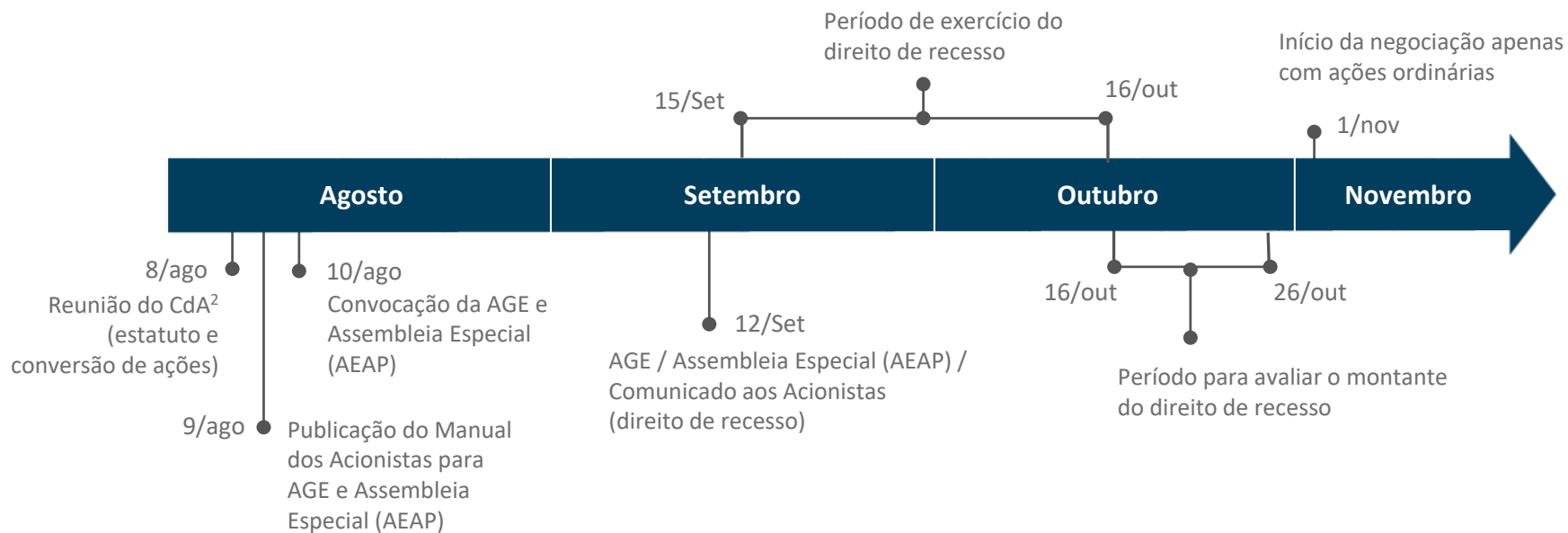
☐ Sede da AES Eletropaulo - Barueri/SP

☐ Hotel Radisson Blu - São Paulo/SP

☐ Hotel Windsor Guanabara - Rio de Janeiro/RJ

# Expectativa de Conclusão no 4T17

## Cronograma Indicativo da Transação<sup>1</sup>





## INDICADORES DE QUALIDADE

GESTÃO DE RISCOS/ SOBRECONTRATAÇÃO

CRIAÇÃO DE VALOR

DESEMPENHO FINANCEIRO

ENDIVIDAMENTO



## Relações com Investidores

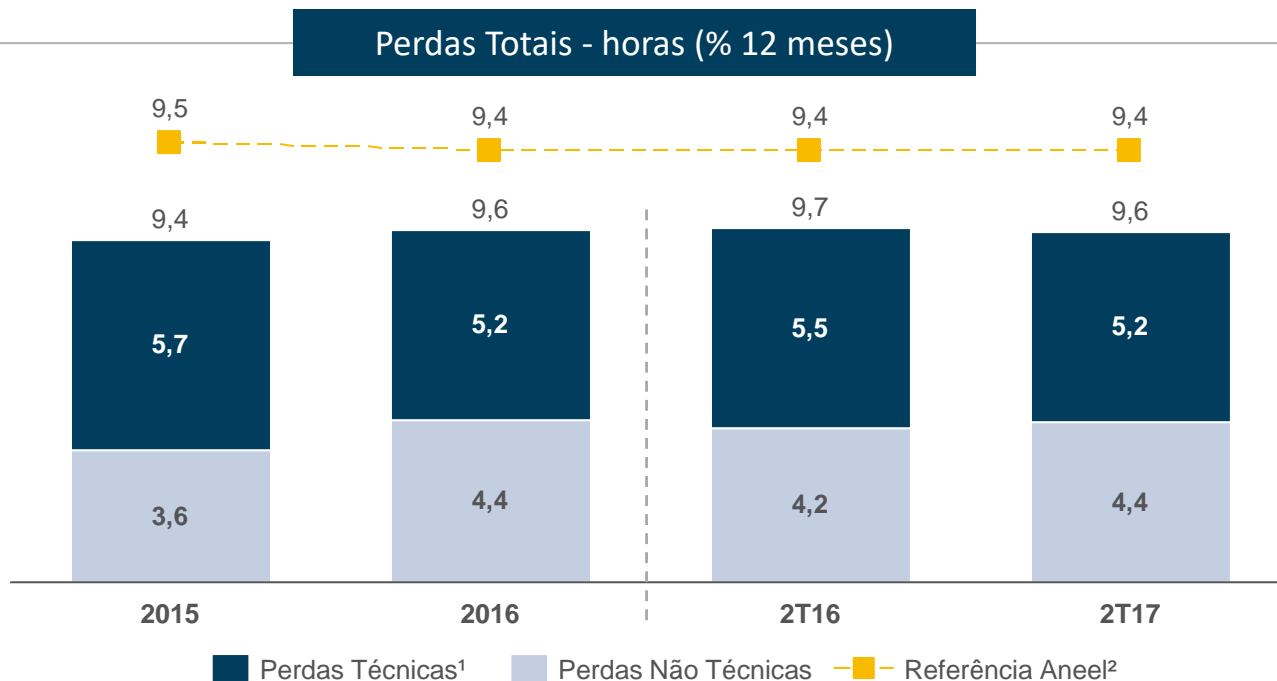
**E-mail: [ri.aeseletropaulo@aes.com](mailto:ri.aeseletropaulo@aes.com)**

**Telefone: + 55 11 2195-7048**

**[ri.aeseletropaulo.com.br](http://ri.aeseletropaulo.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.

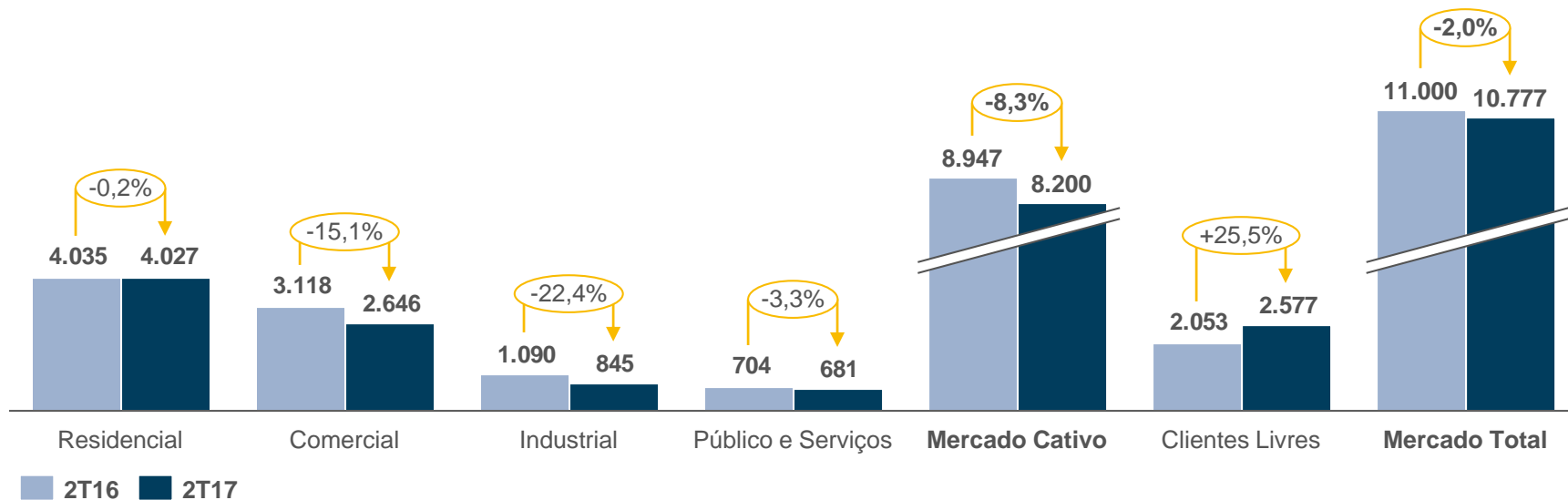
# Manutenção das Perdas Totais em linha com 2T16, apesar de cenário econômico desafiador



- **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