



Resultados 1T17

Maio, 2017

DESTAQUES 1T17



Gestão de Riscos / Sobrecontratação:

- Redução da sobrecontratação de energia de 111,3% para 105,9% em 2017 e de 118% para 107,3% em 2018, buscando patamar mais próximo a 105%



Indicadores de Qualidade:

- Redução de 32% do DEC no 1T17 vs. 1T16 e das multas de DIC/FIC/DMIC/DICRI



Endividamento:

- Redução da dívida líquida¹ em R\$ 543 milhões no 1T17 vs. 1T16
- Redução da Dívida Líq. / EBITDA Ajust.² para 2,87x no 1T17



Plano de Criação de Valor:

- Programa de Produtividade: Redução de R\$ 200 milhões em 2017³ - R\$ 70 milhões no 2T17 e o restante no 2S17

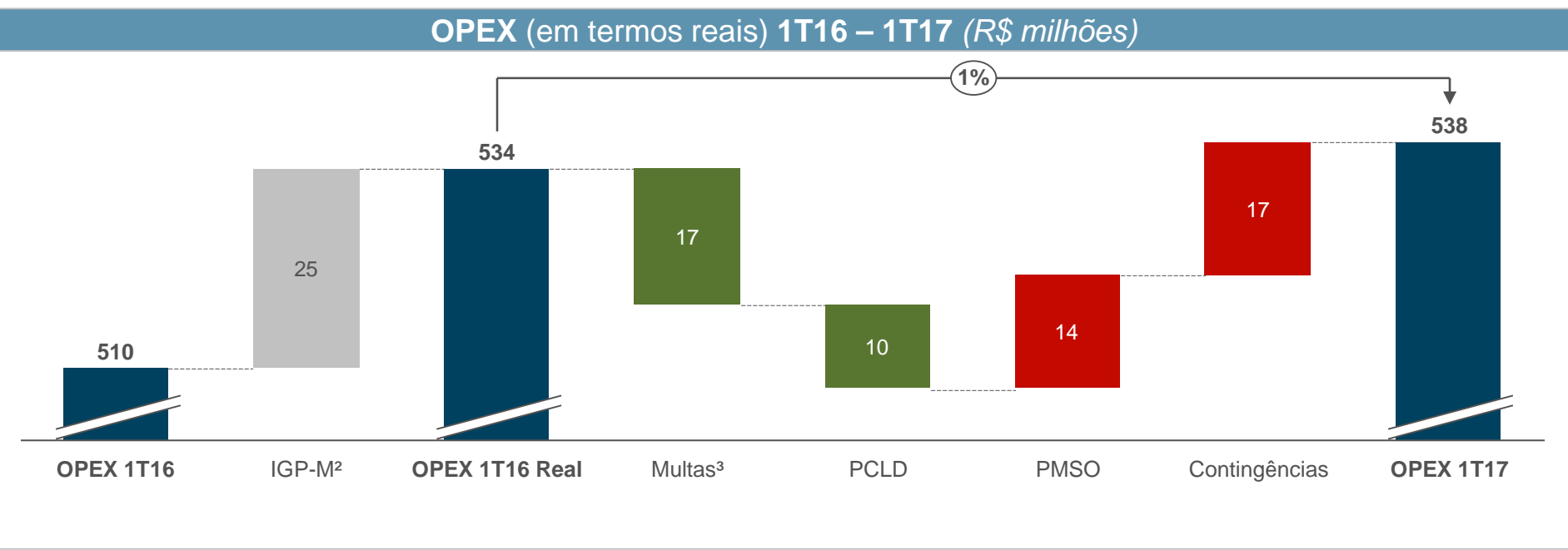


Desempenho Financeiro:

- Crescimento de 30% no EBITDA Reportado do 1T17 vs. 1T16, seguindo melhora na margem e redução de custos com multas e PCLD

OPEX¹ do trimestre em linha com OPEX Real do 1T16

- Redução, em termos reais, de R\$ 10 milhões em PCLD e R\$ 17 milhões em Multas já reflete Programa de Produtividade:
 - PCLD reflete redução de 16% no ticket médio e de 5% na base de clientes inadimplentes
 - Melhoria dos indicadores DEC e FEC no 1T17 contribuíram para uma menor despesa com Multas
- Custo com **Pessoal** impactado por **dissídio** e aumento de despesa com **rescisão e Programa de Incentivo à Aposentadoria**

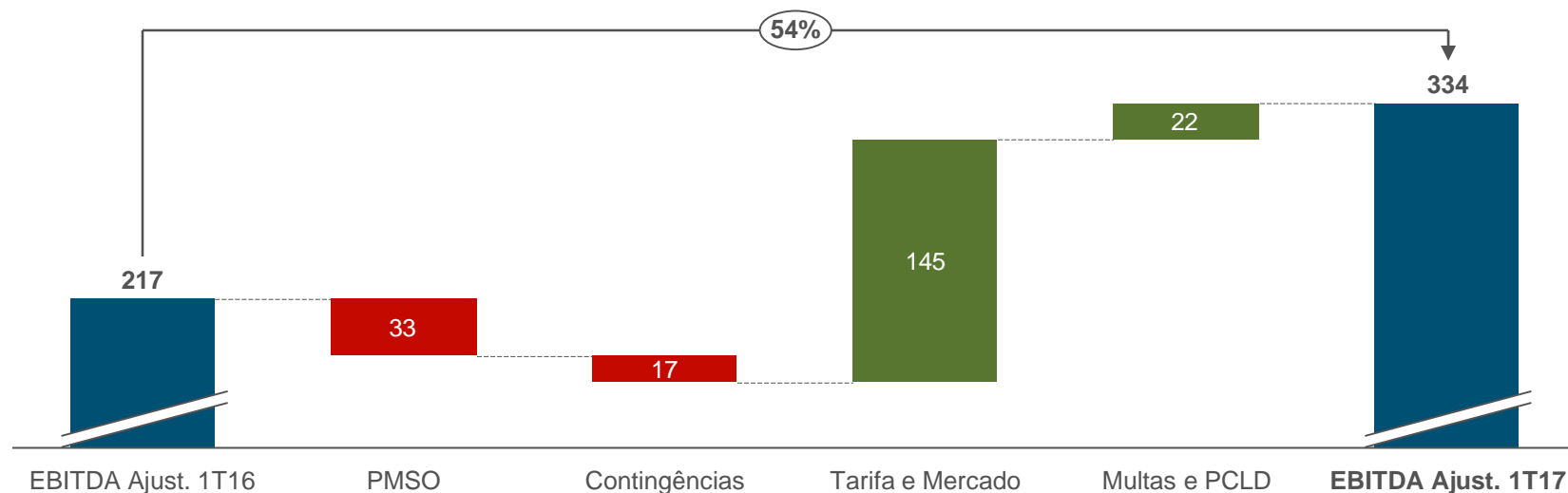


1 – Custos operacionais excluem Despesas com Previdência Privada (R\$ 79m no 1T16 vs. R\$ 98m no 1T17);
2 – IGP-M de 4,87%; 3 – Compensações do DIC / FIC/ DMIC /DICRI

Aumento da classe residencial e componente da Parcela B na tarifa contribuíram para um aumento do EBITDA no 1T17

- **Aumento do Componente de Parcela B** no Reajuste Tarifário de Julho/16 e **aumento do consumo da classe Residencial** contribuíram para um **efeito positivo na Margem EBITDA do 1T17**
- **PMSO** ainda impactado pelo **Plano de Recuperação dos Indicadores de Qualidade** em **R\$ 7 milhões** no 1T17

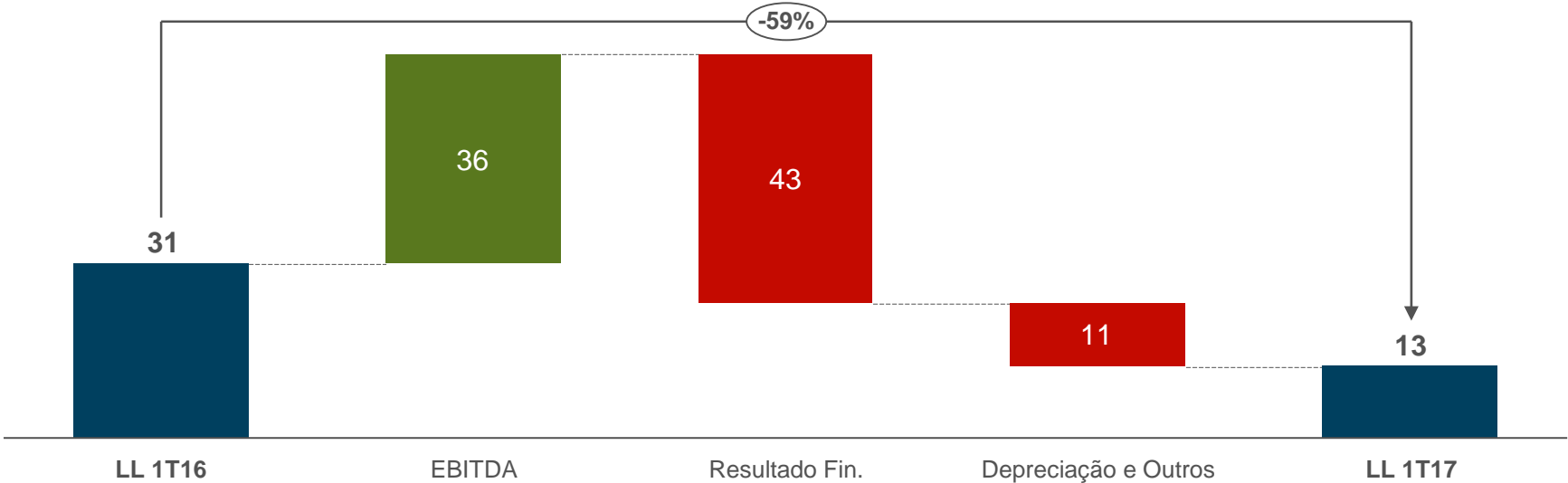
EBITDA Ajustado¹ 1T16 – 1T17 (R\$ milhões)



Melhora no EBITDA compensada pelo menor Resultado Financeiro no trimestre

- **Efeito negativo de R\$ 43 milhões em Resultado Financeiro**, consequência das atualizações dos ativos e passivos setoriais, que no 1T16 acumulava uma CVA Ativa ante uma CVA Passiva no 1T17
- Maior depreciação reflete incremento na Base Remunerada Regulatória (BRR)

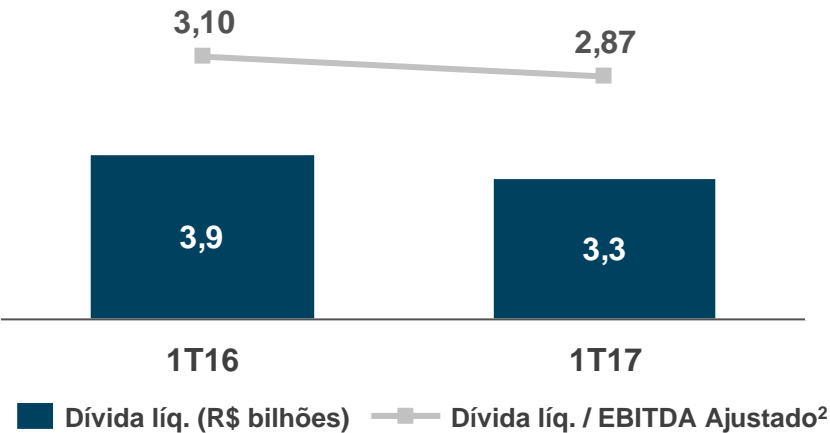
Resultado Líquido 1T16 – 1T17 (R\$ milhões)



Redução no endividamento líquido¹ em R\$ 543 milhões contribuiu para Dívida Líquida / EBITDA Ajustado de 2,87x

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

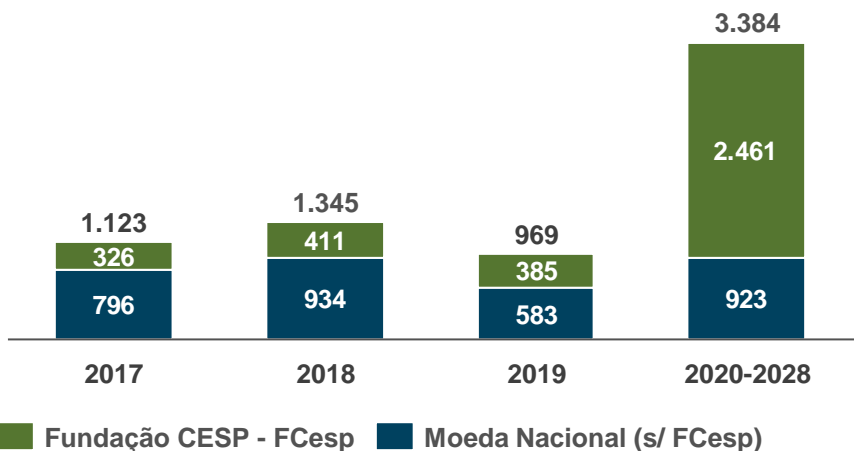
Dívida Líquida¹ (R\$ bilhões)



Covenants

- Dívida Líquida / EBITDA² < 3,5x
- Ebitda Ajustado² / Despesas Financeiras > 1,75x

Cronograma de Amortização (R\$ milhões)



Custo da dívida	1T16	1T17
■ Prazo médio (anos)	4,5	4,4
■ Taxa efetiva ³	14,00%	12,47%
■ Spread médio (CDI +)	1,85% a.a.	1,92% a.a.

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:** redução no OPEX (ex-FCESP), em relação ao ano de 2016, em termos reais nos períodos:
 - ✓ 2017: R\$ 200 milhões (2T17: R\$ 70 milhões e o restante no 2S17)
 - ✓ 2018: R\$ 150 milhões

B

Gestão de Riscos

- ✓ Sobrecontratação
- ✓ Novo aditivo do contrato de concessão

C

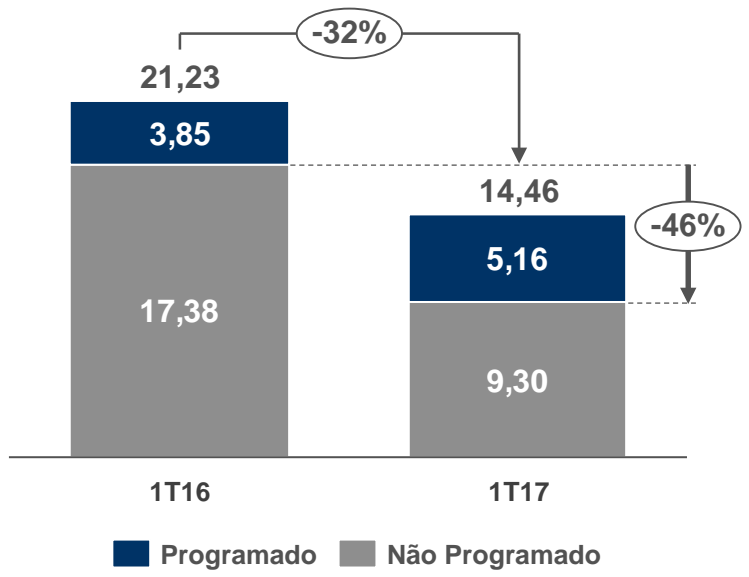
Governança

- ✓ Proposta de Migração para Novo Mercado

Investimentos e iniciativas do Plano de Criação de Valor contribuem para as quedas de DEC e FEC e redução de multas

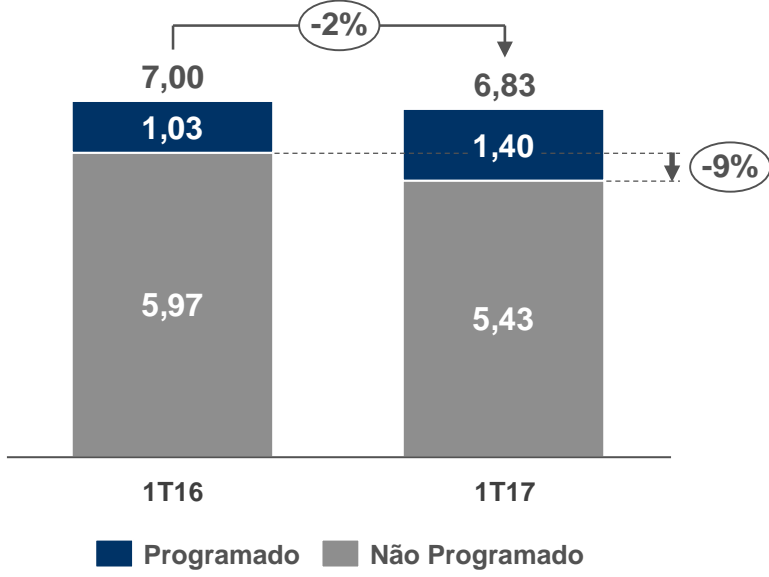
A

DEC - horas (últimos 12 meses)



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

FEC - vezes (últimos 12 meses)



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

A redução do DEC é consequência da melhoria dos processos e aumento de produtividade e a redução do FEC do Plano de Investimentos

A

Pilares para Redução do DEC

Inovação no Processo de Despacho

Novos procedimentos para garantir eficiência no processo

Gestão da Produtividade

Melhoria de processos, tecnologia e equipamentos

Comunicação

Novas ferramentas para melhorar comunicação das equipes



- Ferramentas para otimizar atendimentos de emergência
- Equipes multitarefa
- Maior flexibilidade de comunicação das equipes

Pilares para Redução do FEC

Expansão e Manutenção

Intensificação da manutenção preventiva

Automação e Inovação

Investimento em modernização da rede de distribuição

Tecnologia

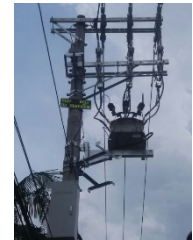
Foco na transformação digital



750 km de Rede Compacta em 2017



7.200 Detectores de Falta em 2017

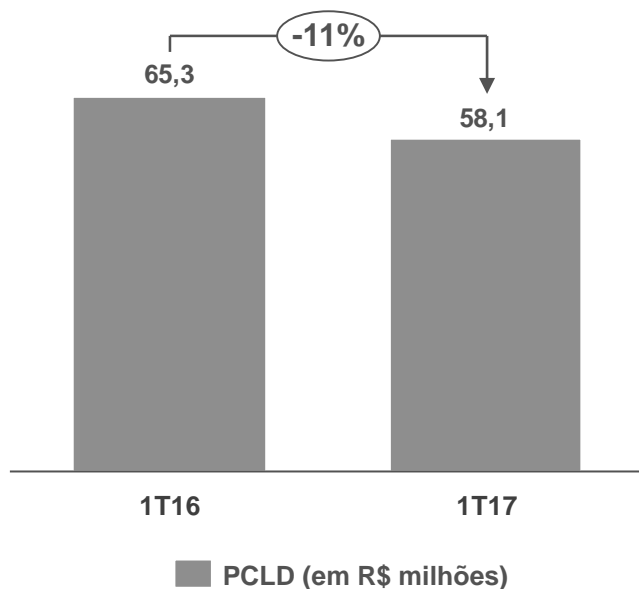


2.500 Religadores em 2017

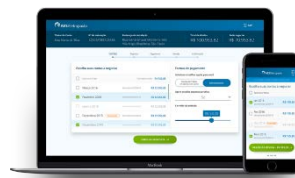
Menores níveis PCLD e redução de clientes inadimplentes refletem iniciativas em Gestão de Receita e Satisfação ao Cliente

A

PCLD (1T17 vs. 1T16)



Principais Iniciativas



Portal de Negociação

- Novo e moderno canal de negociação
- Maior flexibilidade para os clientes
- Responsivo a todos dispositivos (tablets e celulares)



Iniciativas *Quick Wins*

- Novas atividades de cobrança
- Gestão de controle da qualidade do atendimento
- Células para negociação de grandes dívidas e baixa renda
- Remodelagem do processo de corte, incluindo pagamento *on site*



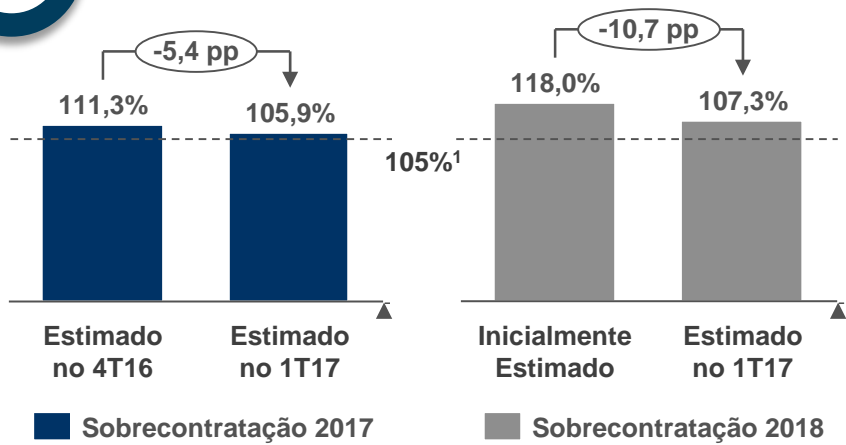
Fortalecimento do Papel do Leiturista

- Processo de Corte
- Protestos e Cartas por Leitura

Gestão de Riscos: redução do nível de sobrecontratação e novo aditivo ao contrato de concessão

B

Redução da Sobrecontratação



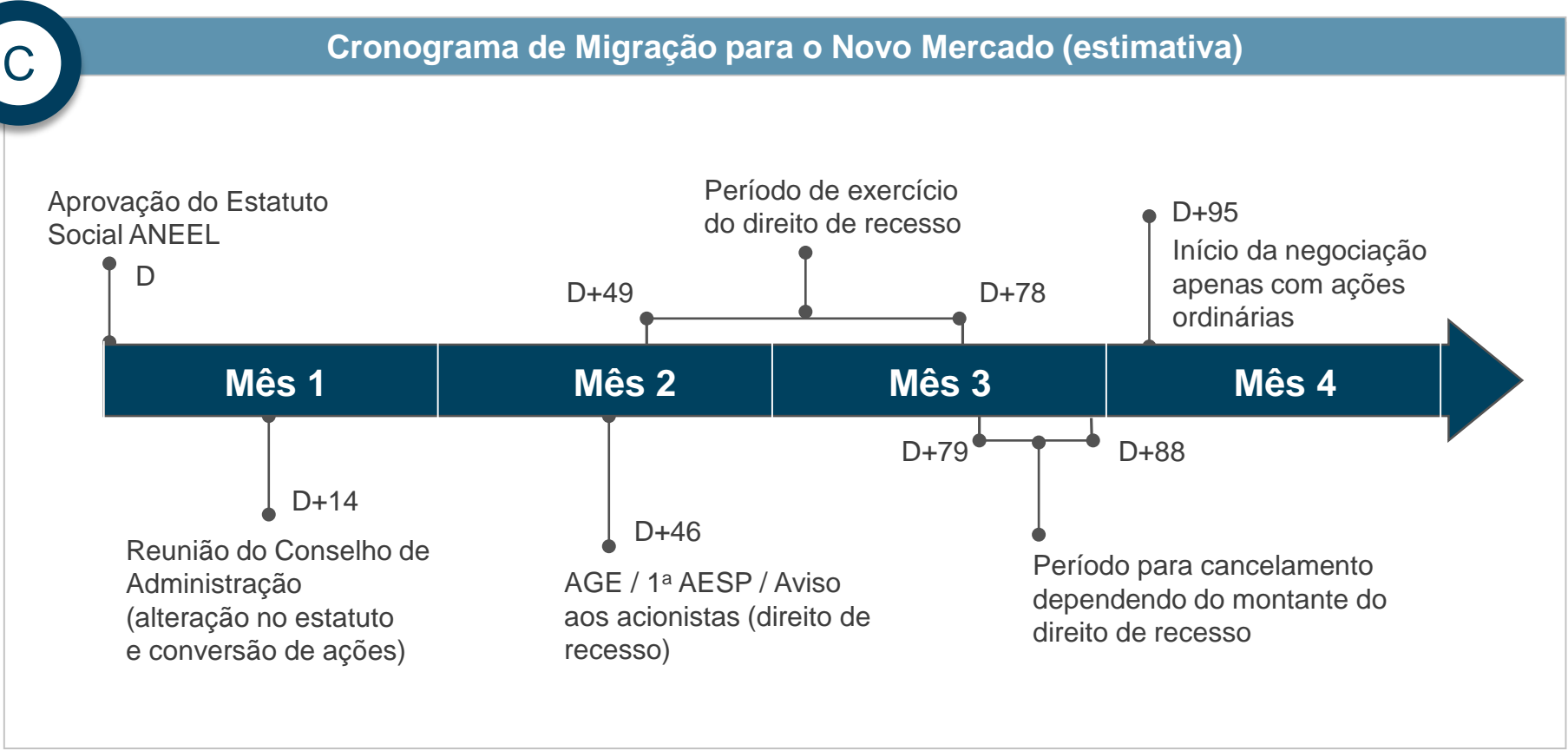
- Ações para redução:
 - (i) participação nos leilões do Mecanismo de Compensação de Sobras e Déficits; e
 - (ii) negociações bilaterais com geradores de energia

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.

Processo de migração para o Novo Mercado: expectativa de conclusão ao longo de 2017

Cronograma de Migração para o Novo Mercado (estimativa)



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



Relações com Investidores

E-mail: ri.aeseletropaulo@aes.com

Telefone: + 55 11 2195-7048

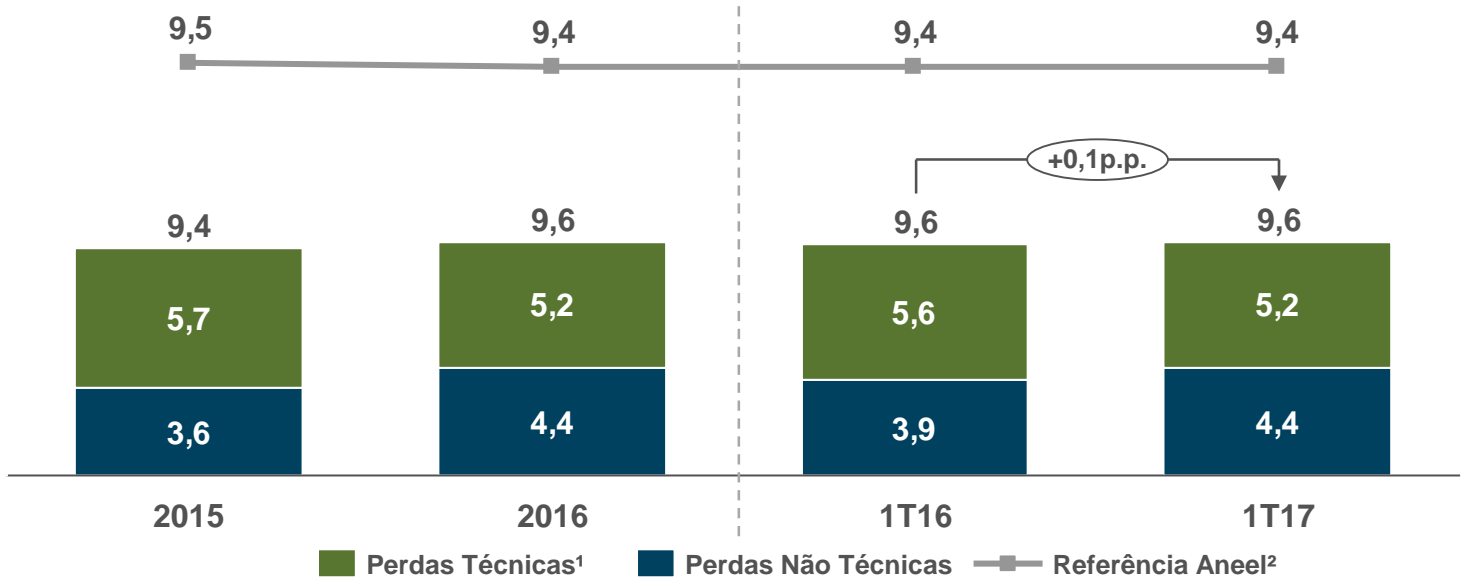
ri.aeseletropaulo.com.br

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.

Aumento das Perdas Totais em 0,1 p.p. ainda reflete cenário econômico da área de concessão

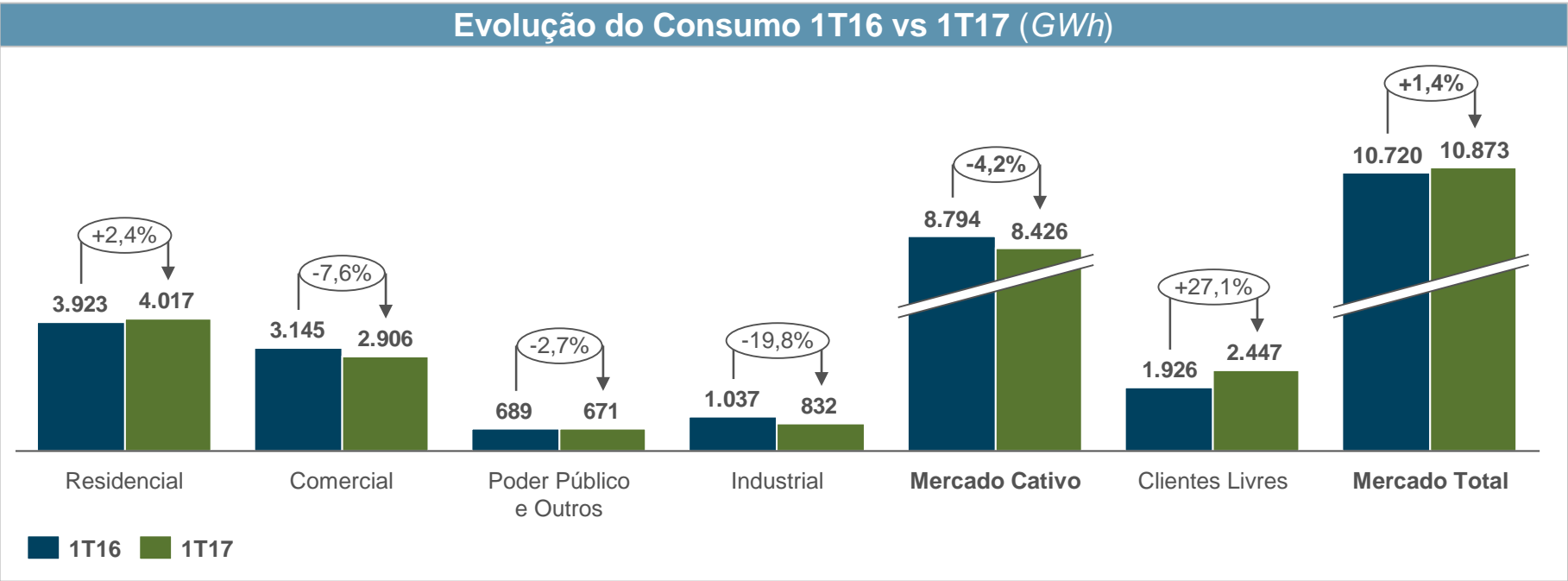
- Redução de 0,4 p.p. nas perdas técnicas
- Combate a perdas contribuiu com aproximadamente R\$ 78,6 milhões no resultado da Companhia e acrescentaram ao mercado faturado 203,3 GWh de energia no 1T17, ante os 155,9 GWh adicionados no 1T16.

Perdas Totais - horas (% 12 meses)

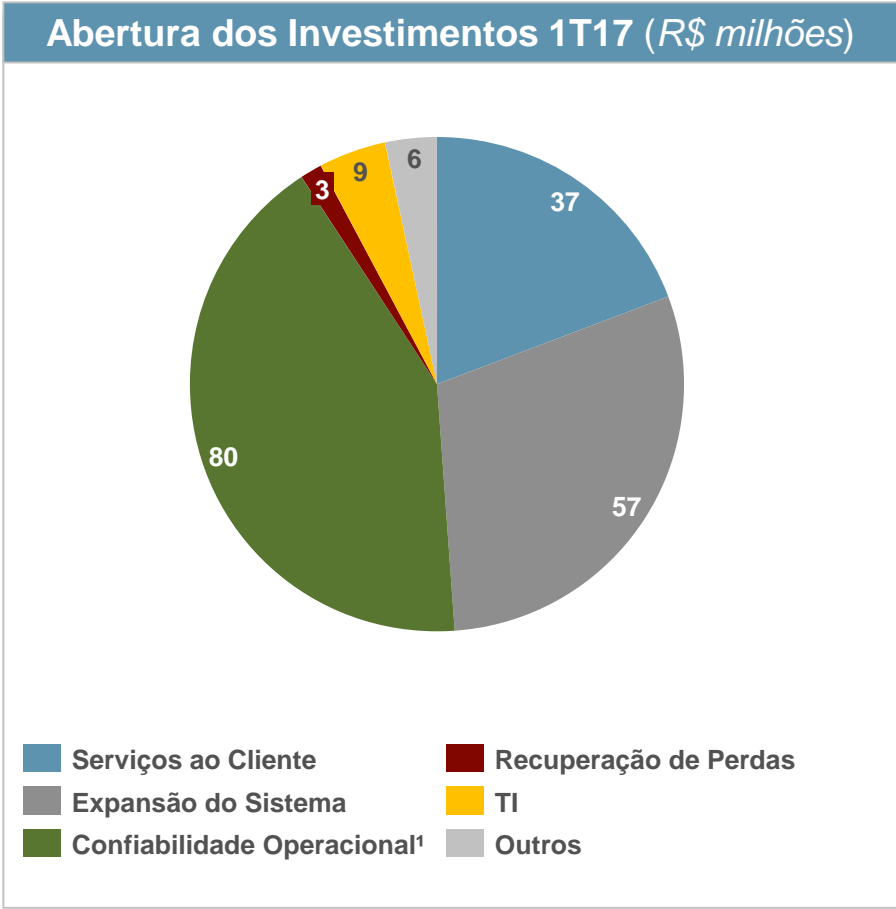


Aumento do Mercado Total de 1,4% reflete maior temperatura; destaque para crescimento da classe Residencial de 2,4%

- **Consumo da classe industrial e comercial** acompanha o desempenho da atividade industrial no Estado de São Paulo e migração de clientes para o mercado livre
 - **Migração de 124 clientes** para o ambiente de contratação livre no 1T17



Crescimento de CAPEX da Companhia acompanha maior Plano de Investimentos para o ciclo 2017-2021



Menor geração de caixa operacional devido à redução da arrecadação com bandeiras tarifárias

- **Geração de caixa operacional impactado pela queda na arrecadação líquida em função da menor arrecadação com bandeiras tarifárias no trimestre e menor tarifa aplicada em comparação ao 1T16**
- Compensado por **menores gastos com encargos setoriais** devido à queda nas despesas com CDE
- **Redução dos gastos com energia**, devido principalmente ao despacho térmico menor no período e queda na tarifa da energia de Itaipu

Fluxo de Caixa	1T16	1T17	Var.
Saldo inicial de caixa	531,2	1.067,6	536,5
Geração de caixa operacional	955,9	609,5	(346,4)
Investimentos	(175,3)	(259,2)	(84,0)
Despesa Financeira Líquida / Amortizações Líquidas	27,9	(97,3)	(125,2)
Despesas com Fundo de Pensão	(61,0)	(112,7)	(51,7)
Imposto de Renda	(0,0)	(0,0)	(0,0)
Caixa restrito e/ou bloqueado	(19,7)	56,4	76,1
Caixa livre	727,8	196,5	(531,2)
Pagamento de Dividendos e JSCP	-	-	-
Saldo final de caixa	1.258,9	1.264,2	5,2