

Reunião APIMEC 2014



Reunião Apimec 2014

Agenda

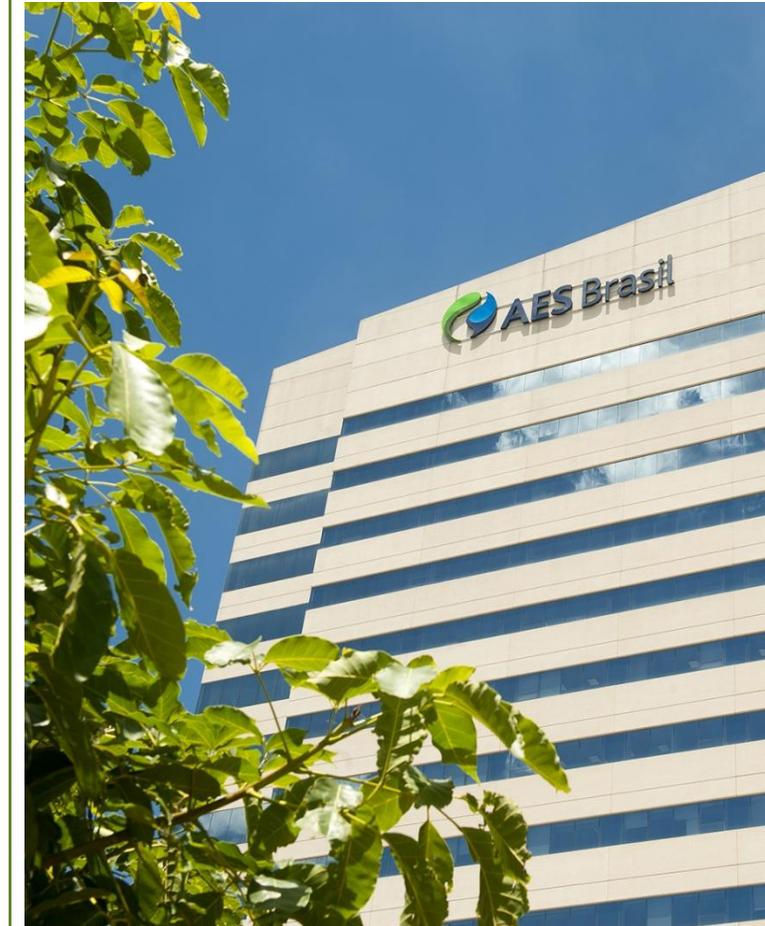
14h00 - 14h15: Abertura do evento pela APIMEC

14h15 - 15h30: Apresentações AES Eletropaulo e AES Tietê

- Clarissa Sadock - Diretora de Tesouraria e Relações com Investidores
- Ricardo Cyrino - Vice Presidente de Negócios da Geração
- Teresa Vernaglia - Vice Presidente de Clientes e Negócios da Distribuição
- Sidney Simonaggio - Vice Presidente de Operações da Distribuição

15h30 - 15h50: Q&A

15h50 - 16h30: Visita Guiada ao Centro de Operações da AES Eletropaulo



Companhia Global

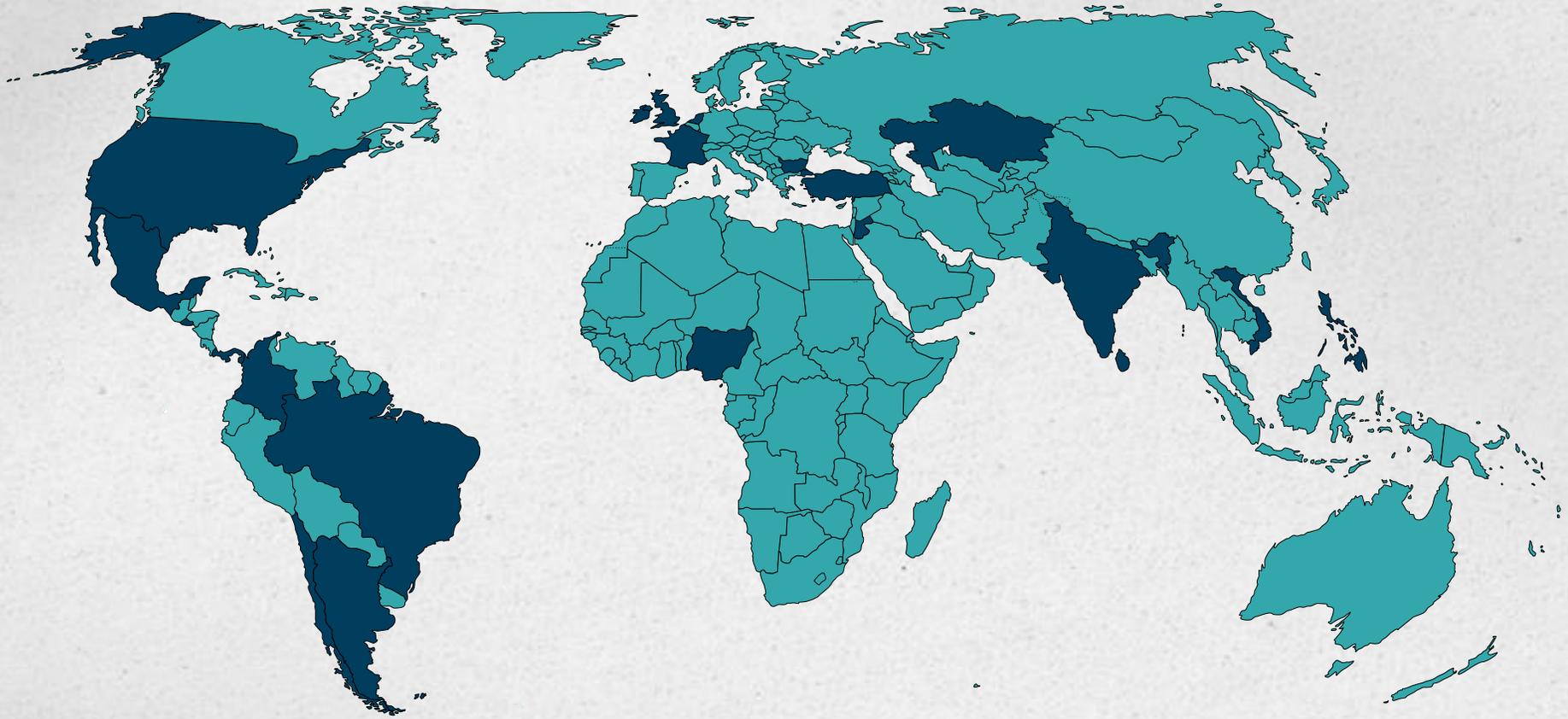
AES Corp está presente em 20 países e 5 continentes

35 GW
Capacidade instalada

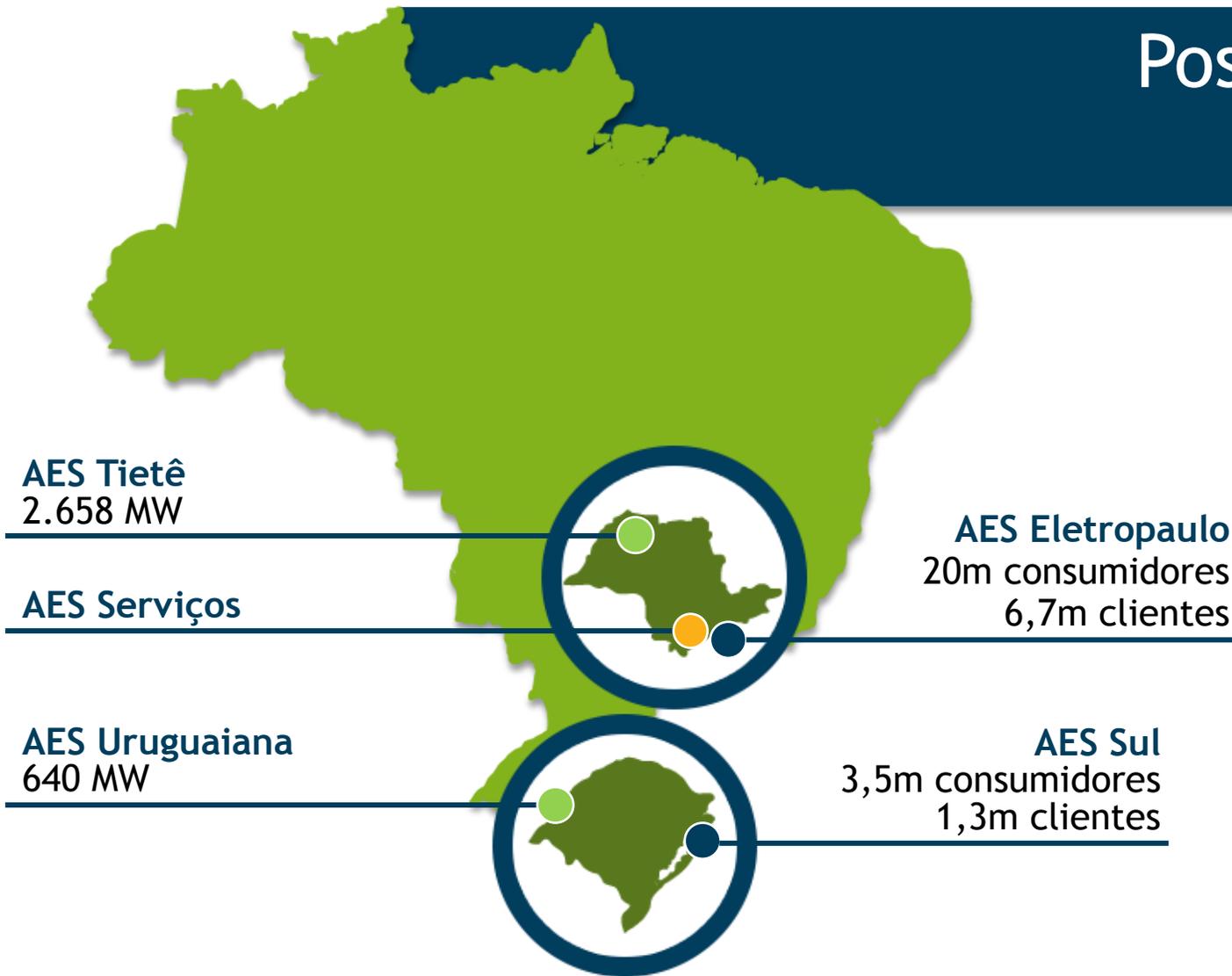
Atendendo mais de **100 milhões** de pessoas

17,8 mil funcionários

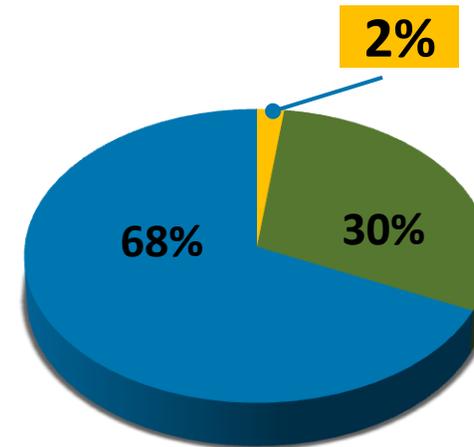
Países em que a AES exerce suas atividades



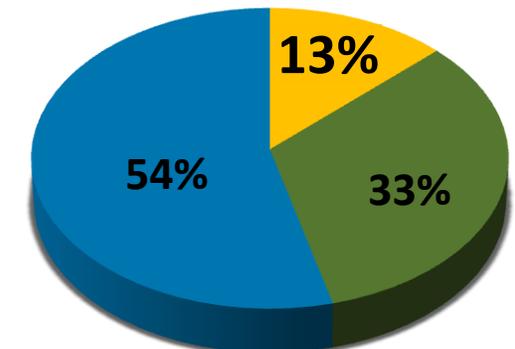
Posição de liderança no setor elétrico brasileiro



Geração¹
Market Share



Distribuição²
Market Share



■ AES Brasil ■ Empresas Públicas ■ Outras

Histórico no Brasil

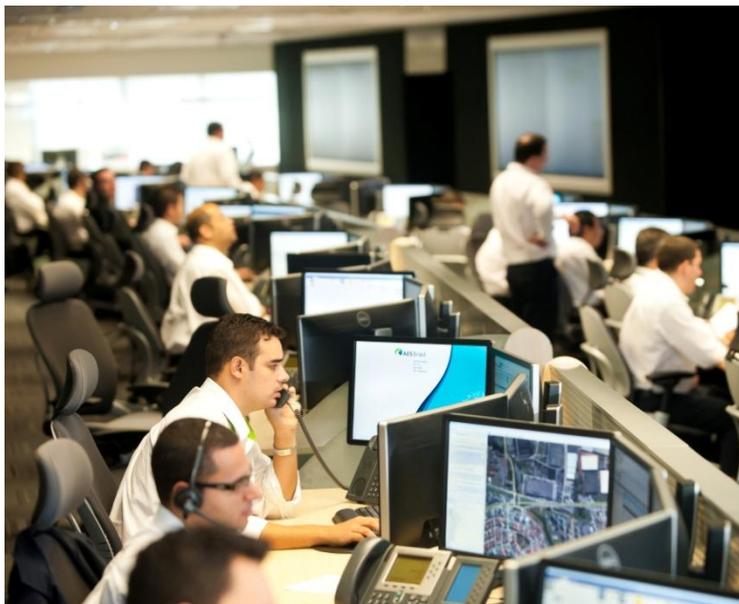
Sólida participação em negócios de **distribuição** e **geração**



Missão, Visão e Valores da AES Brasil

Missão

Promover o bem-estar e o desenvolvimento com o fornecimento seguro, sustentável e confiável de soluções de energia



Visão

Ser líder no setor elétrico brasileiro fornecendo energia sustentável, segura, confiável e acessível



Valores

- *Segurança em primeiro lugar*
- *Agir com integridade*
- *Honrar compromissos*
- *Buscar a excelência*
- *Realizar-se no trabalho*



Responsabilidade ambiental da AES Brasil



- **Repopulação** dos Reservatórios
- Programas de gerenciamento de **reflorestamento, bordas e arqueológico**
- **Monitoramento** da **qualidade** da água
- Programas de **reciclagem** e **descarte** de resíduos
- **Programas** visando a **redução** da **emissão** de CO2
- **Gerenciamento** de **riscos** e identificação de **oportunidades** relacionadas a **mudanças climáticas**

Responsabilidade social da AES Brasil



- Acesso a **energia confiável** por meio do **desenvolvimento social**
- **Educação** para o uso **seguro** e **eficiente** da **eletricidade**
- Programa que oferece atividades **culturais** e **esportivas** simulando as **práticas de cidadania**
- **Parcerias Sustentáveis** - comprometimento com o desenvolvimento **sustentável** na cadeia de valor da **AES Brasil**

PLANO DE INVESTIMENTO

2014 - 2018

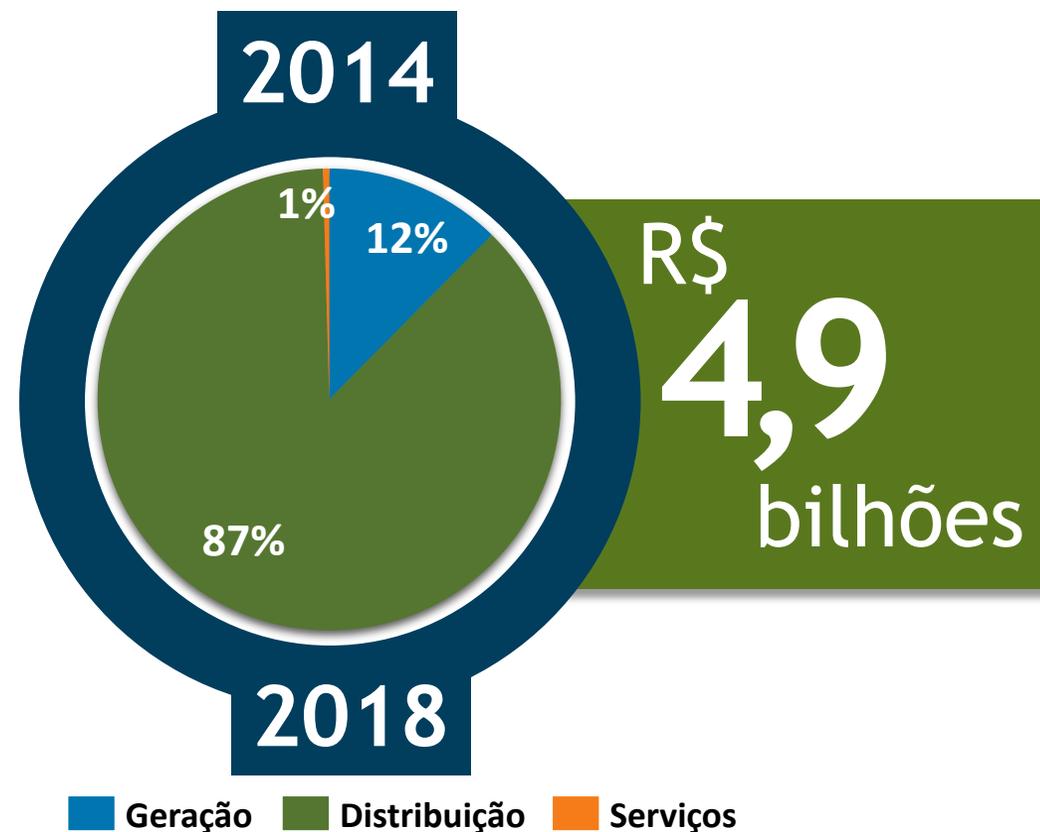
 AES Tietê
R\$ 0,6 bilhão

 AES Serviços
R\$ 21,7 milhões

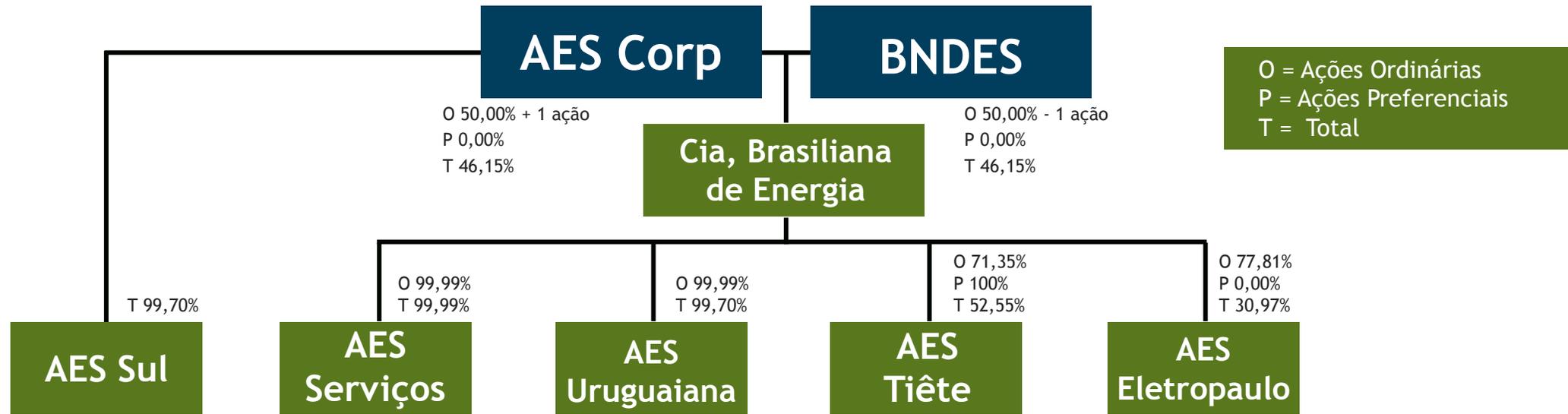
 AES Sul
R\$ 1,1 bilhão

 AES Eletropaulo
R\$ 3,2 bilhões

 AES Uruguaiana
R\$ 13,2 milhões



Estrutura Societária



	 AES ¹	 BNDES ¹	Free Float	Outros ²	Market Cap ³
 AES Eletropaulo	16,1%	19,2%	56,3%	8,5%	US\$ 0,6 bi
 AES Tietê	24,2%	28,3%	39,5%	8,0%	US\$ 2,5 bi

Governança Corporativa

Chave para decisão de investimentos

- Comitê de gerenciamento operacional e de investimentos: Processo de alocação de **capital robusto**
- **Política Corporativa de gerenciamento de risco integrado**¹ mensalmente avaliada pela **Diretoria da Companhia** e trimestralmente pelo **Conselho Fiscal e Conselho de Administração**
- **Alto nível de integridade nos negócios: Diretoria de Compliance**

- **Manual de Governança Corporativa; Comitê de auditoria**
- **Alto nível de comprometimento, com reuniões mensais de conselho**

- **Ações listadas na BM&FBovespa:**
 - ELPL3 e ELPL4: **nível II**
 - GETI3 e GETI4: **mercado tradicional**
- **Integrante da carteira do ISE**²
 - AES Tiete desde 2007
 - AES Eletropaulo desde 2004



Principais desafios empresas do setor

Setor elétrico brasileiro

- **Hidrologia**
- **Capacidade de armazenamento dos reservatórios**
- **Diversificação da matriz energética**

AES Tietê

- **Recontratação da garantia física após o vencimento do contrato com a Eletropaulo**
- **Gestão de Ativos (PAS 55)**
- **Expansão da capacidade instalada dentro do Estado de São Paulo**

AES Eletropaulo

- **4º Ciclo de Revisão Tarifária**
- **Gestão de ativos**
- **Controle de custos gerenciáveis e de indicadores operacionais**
- **Desalavancagem e melhoria na estrutura de capital**



● Água Vermelha (1,396 MW)	● Euclides de Cunha (109 MW)
● Nova Avanhandava (347 MW)	● Caconde (80MW)
● Promissão (264 MW)	● Limoeiro (32 MW)
● Ibitinga(132 MW)	● Mogi-Guaçu (7 MW)
● Bariri (143 MW)	● São Joaquim (3 MW)
● Barra Bonita (141 MW)	● São José (4 MW)

- **3ª maior** empresa privada do setor de geração
- **Concessão expira em 2029**
- **Market Cap: US\$ 2,5 bilhões¹**

- **9 usinas hidroelétricas e 3 PCHs²** em São Paulo
- Capacidade instalada de 2.658 MW, garantia física³ de 1.278 MWméd
- **Garantia física contratada** com a AES Eletropaulo até Dezembro de 2015

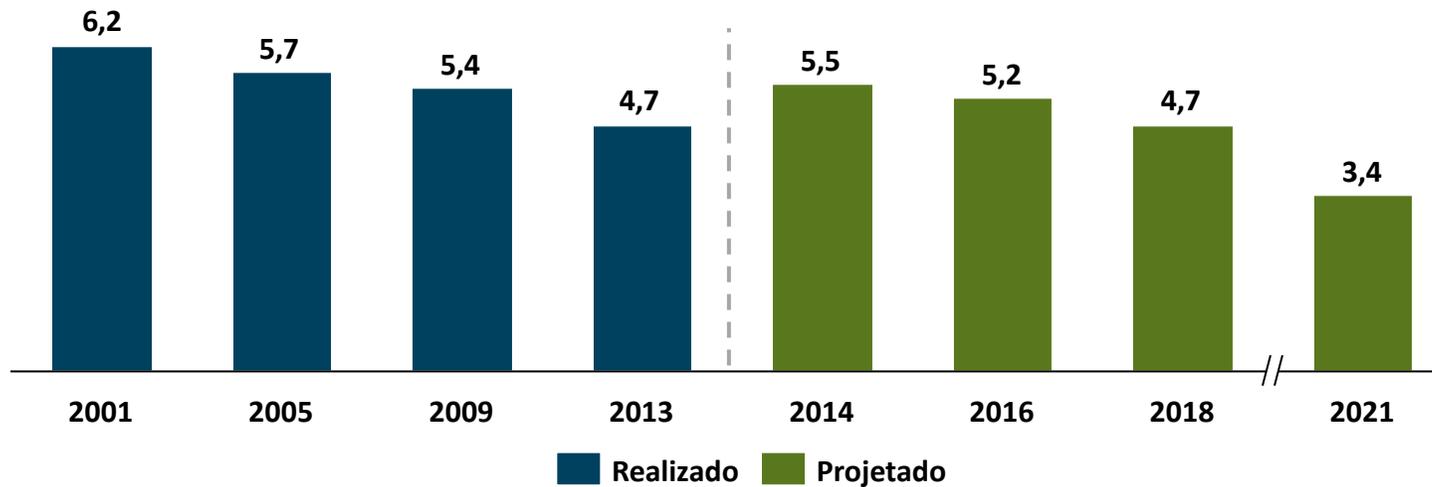
- **Dividend Yield:**
 - 2013: 12,6% PN e 12,4% ON
 - Média dos últimos 3 anos: 11,1% PN e 11,3% ON
- **Grau de investimento (Moody's):**
 - Nacional: Aa1
 - Internacional: Baa3

Hidrologia crítica e redução da capacidade de armazenamento do sistema requer energia firme

Termo São Paulo (503MW)
e Termo Araraquara
(579MW)



Capacidade de armazenamento (meses)



Energia contratada atual é baseada em renováveis (principalmente Eólica) e projetos de hidroelétricas a fio d'água, o que reduziu a capacidade de armazenamento do sistema nos últimos anos

Iniciativas de Crescimento

Diversificação dos investimentos da Companhia

Projeto Termo São Paulo 503 MW



- Usina de **ciclo combinado de gás natural**
- **Licença prévia** concedida em Out de 2011 - válida por 5 anos
- Próximos passos: obter **licença de instalação, suprimento de gás e participar do leilão**

Projeto Termo Araraquara 579 MW



- Usina de **ciclo combinado de gás natural**
- **Opção de compra** obtida em Março de 2012
- Próximos passos: obter **licença de instalação, suprimento de gás e participar do leilão**

Outras iniciativas (renováveis)

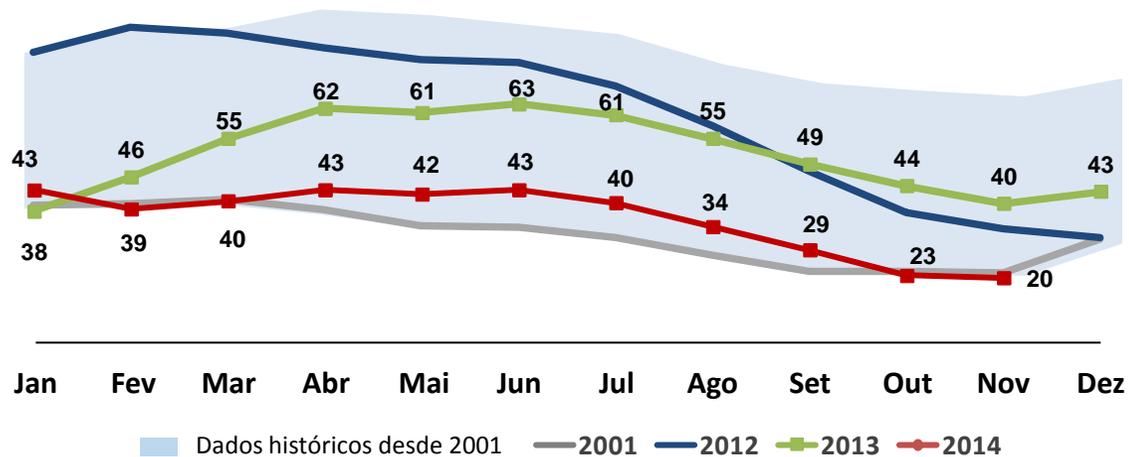


- **Projeto solar:** Localizado na usina Água Vermelha com capacidade de 28,1 MW
- A **Companhia** está avaliando outras fontes de geração, visando aumentar o valor para os acionistas e diversificar o seu portfólio

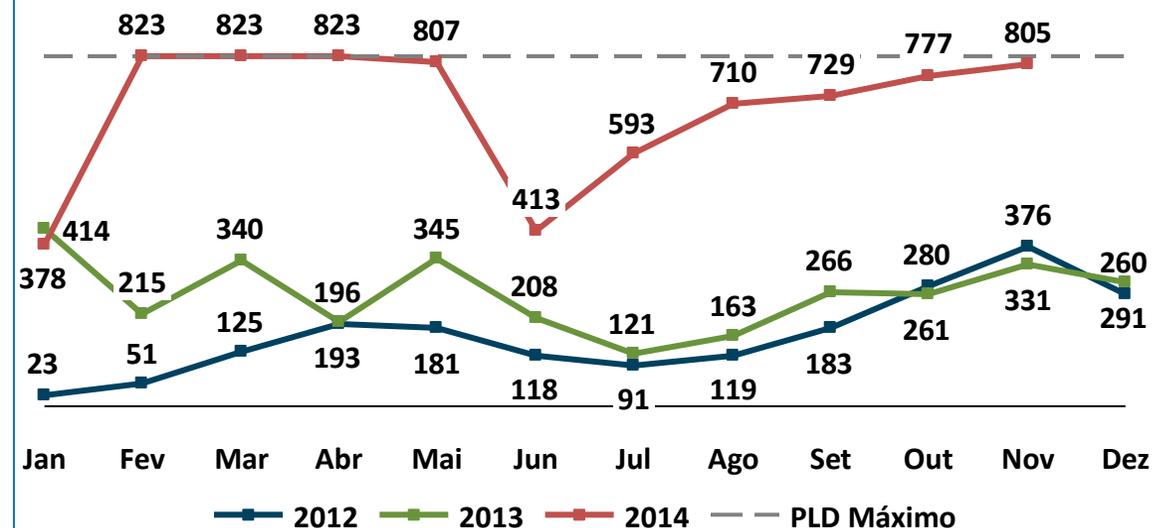
Desafios à frente

Cenário hidrológico e preço spot

Nível histórico dos reservatórios brasileiros (%)



Evolução mensal do PLD¹ (R\$/MWh) SE/CO



- Regime de chuvas de 2013/2014 não compensou os níveis dos reservatórios brasileiros

- O sistema está dependendo da geração térmica (~17 GW_{méd} com base em Outubro -14)

- A garantia física da AES Tietê está 100% contratada até 2015; uma redução na geração terá impacto com os preços de energia elevados

Estratégia de Comercialização pós-2015 alavancando o fluxo de caixa

Nosso objetivo é vender a maior parte da garantia física da Companhia no mercado livre

- Energia customizada com experiência global
- Foco em contratos de longo prazo e em compradores com um forte histórico financeiro visando garantir o fluxo de caixa Companhia
- Práticas e políticas para assegurar a avaliação de perfil de risco adequado
- Ações de relacionamento com o cliente para promover a AES Tietê e identificar as necessidades do cliente (i.e.: workshops, visitas às usinas, pesquisas de satisfação)
- 367 visitas promovidas pelo time à clientes entre 2013 e 2014
- Já vendemos 79% da energia disponível para 2016, 69% para 2017 e 40% para 2018

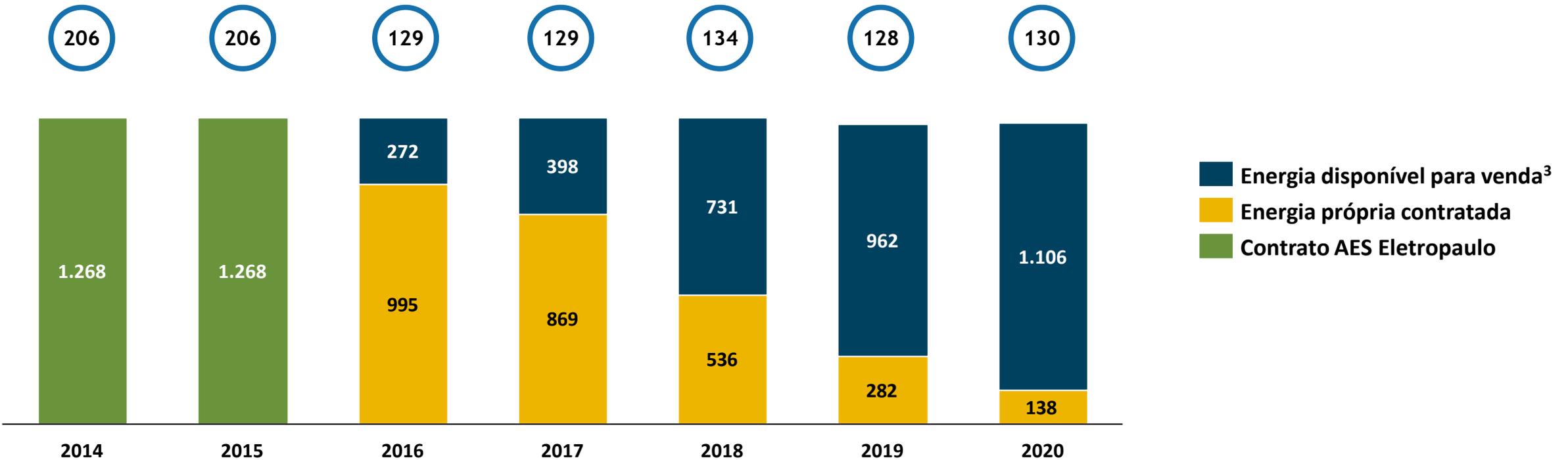


Estratégia de comercialização

Evolução consistente do portfólio de clientes

Portfólio de clientes¹ (MW médio)

Preço médio R\$/MWh²

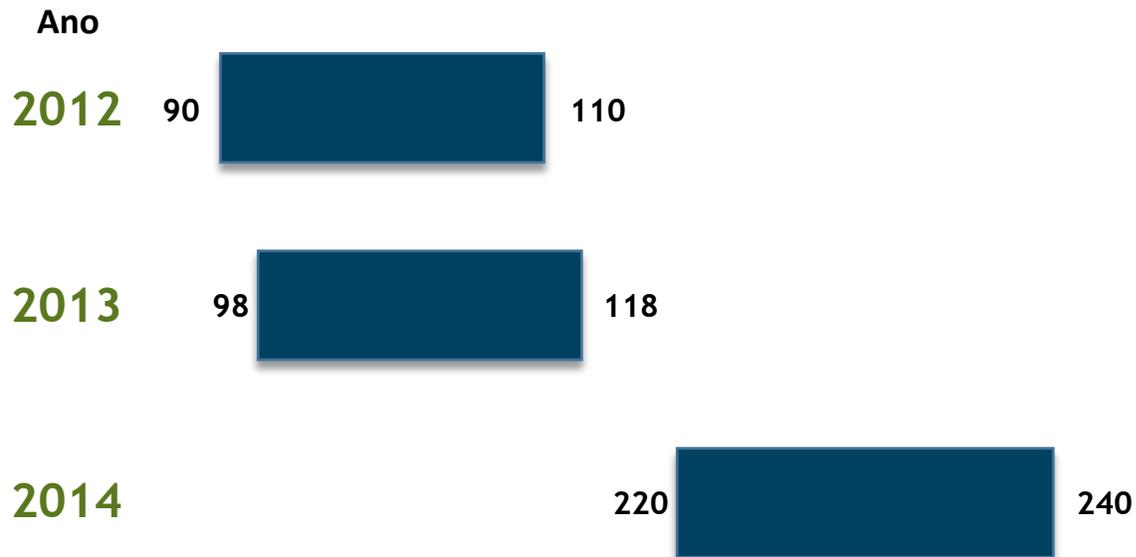


Mercado Livre

Mercado dinâmico e competitivo

Preço médio para 2016 (R\$/MWh)

Expectativa de Preço



Metodologia de formação de preço



Longo Prazo

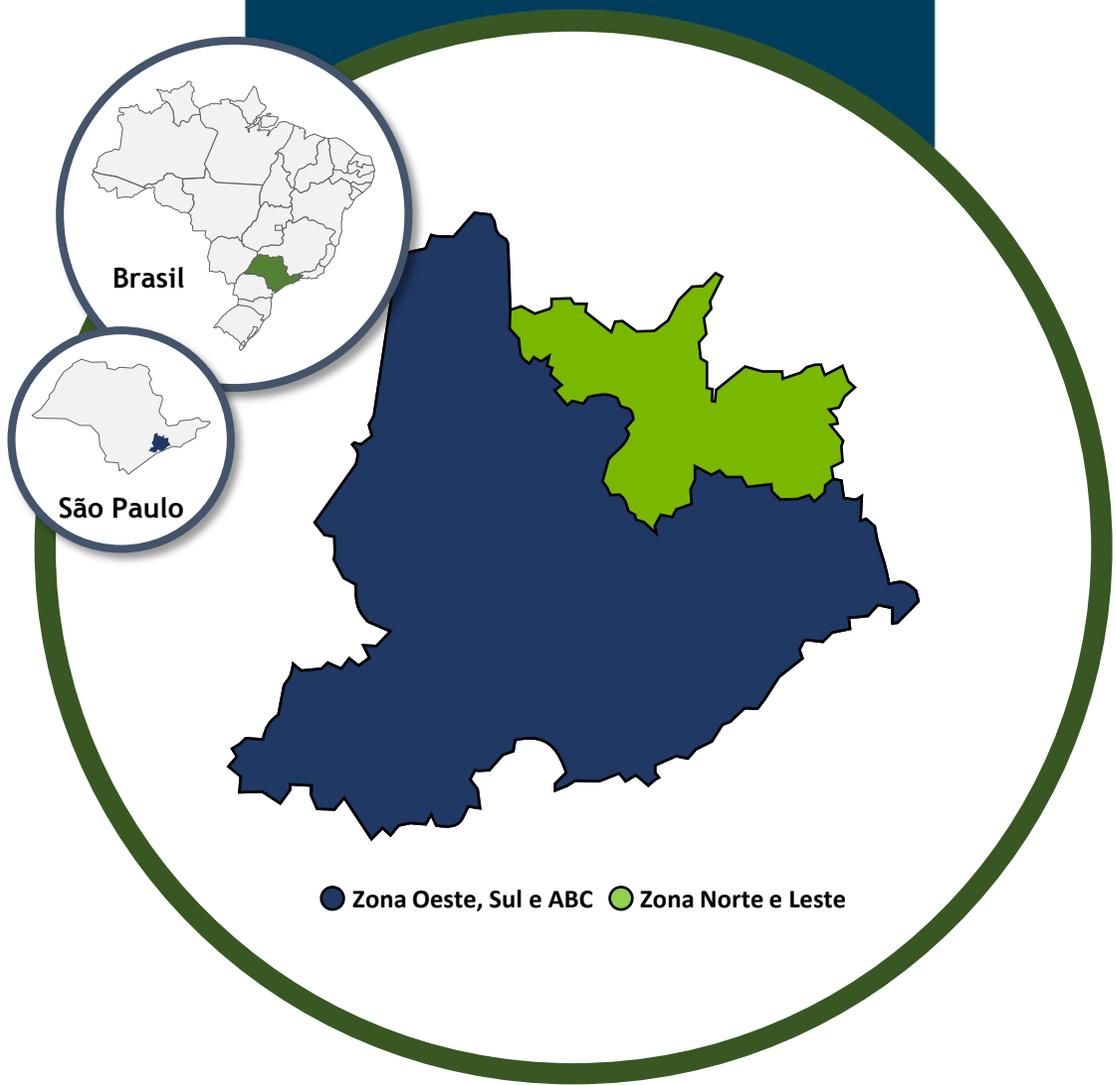
- Custo Marginal de Expansão
- Preço do Mercado Regulado

Médio Prazo

- Oferta e demanda

Curto Prazo

- Preço Spot (hidrologia e reservatórios)



- **Maior empresa de distribuição** da America Latina
- **Atende 24 municípios** da área metropolitana de São Paulo
- Contrato de concessão **expira em 2028**

- **Área de concessão** responsável por **17% do PIB¹ brasileiro**
- **4.526 km²** de área de concessão
- **46 mil km** de linhas de distribuição
- **6.7 milhões** de unidades consumidoras
- **20 milhões** de clientes
- **46 TWh** distribuídos em **2013**
- **6.287 colaboradores** em Setembro de 2014

Ratings:

	Fitch	S&P	Moody's
Nacional	AA	AA-	Aa2
Internacional	BB+	BB	Ba1

Foco no cliente

Jeito AES de atender (JAAT)

“Padrão no relacionamento em todos os pontos de interação com Cliente”

Patrocínio e Engajamento da alta liderança

Envolvimento de toda a empresa

Treinamentos do “Up Front”



Ações¹

Manual Comportamental

Regras de Ouro do Atendimento

Dress Code

“Cliente é Comigo”

6000 Client Walks

10 mil colaboradores treinados

Transformação de Consumidores em Clientes

2.5 MM de Pessoas Beneficiadas¹

“Um modelo inovador que leva em consideração os valores culturais da população, os hábitos, bem como suas necessidades específicas”

Relacionamento com as comunidades

Programas de responsabilidade social

Programa de Eficiência Energética

Políticas comerciais

Tecnologia



O Programa 2004 a 2014¹

1510 comunidades atendidas

633 mil unidades regularizadas

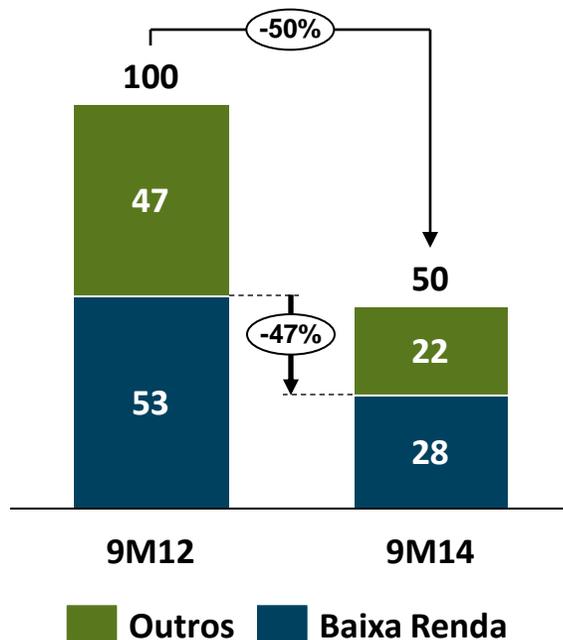
R\$516 milhões investidos

1,9 milhões de lâmpadas distribuídas

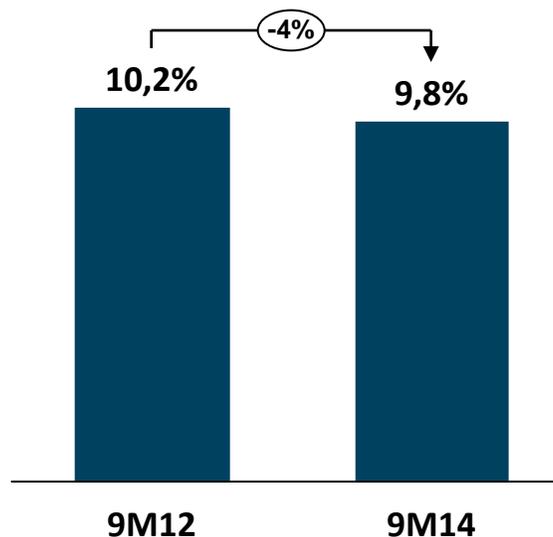
53 mil geladeiras entregues

Foco no cliente: Resultados

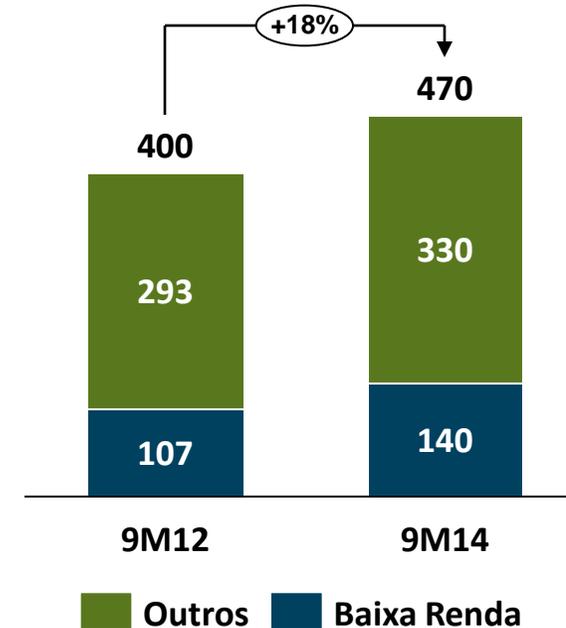
Bad Debt¹ (R\$ milhões)



Perdas totais (%)



Energia Adicionada (GWh)



- Ranking Procon: Saímos da 11^o posição para 21^o em 2013
- Prêmio Guia EXAME Sustentabilidade 2014: Relação com cliente

Market Intimacy

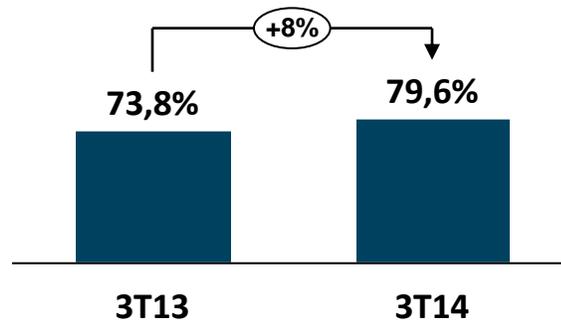
“Desenvolver relacionamento com o cliente com “mind set” de mercado competitivo”

Tecnologia no atendimento

Savings gerados no *call center*:

- R\$ 4,4 Milhões em 2014¹

Melhora no IDAR² de Atendimento :



Crédito ICMS

Negociações comerciais:

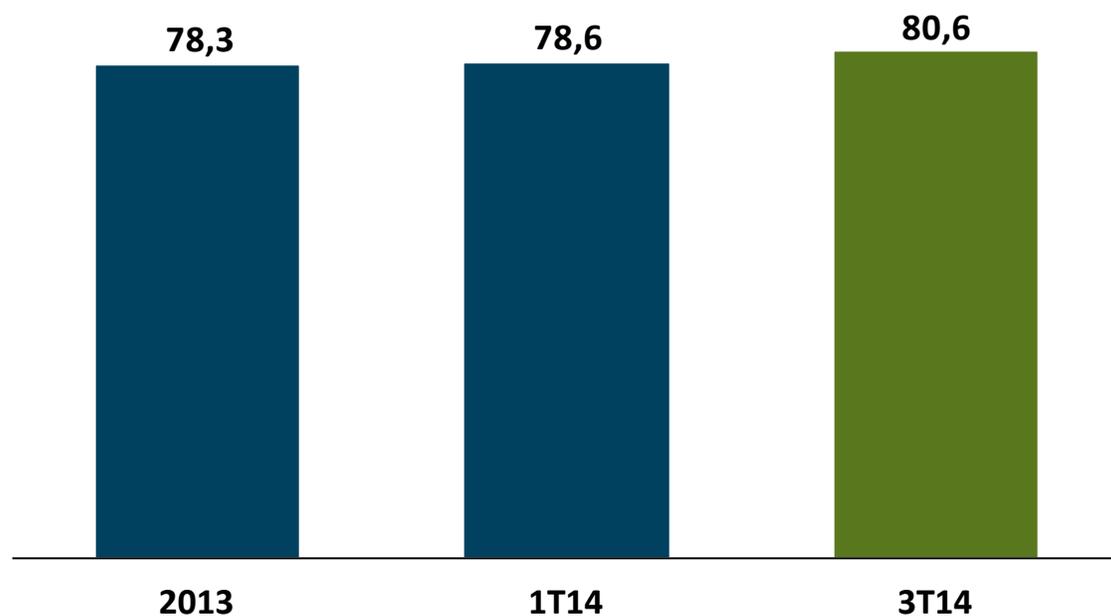
- R\$ 4,3 Milhões em 2014¹

Receita Financeira 2014:

- 9M14 de R\$ 3,0 Milhões vs R\$ 2,5 Milhões orçado

ISQP: Pesquisa de Satisfação

Evolução Pesquisa BT Residencial



Destaques

O ISQP apresenta maturidade ao longo dos anos refletindo ações de melhoria em processos, atendimento e fornecimento com destaque para:

AES Eletropaulo no seu bairro

Campanha informativa Direitos e Deveres

Jeito AES de Atender

4o ciclo da revisão tarifária

Pleitos 1ª fase da Audiência Pública

Geral (*)

- Metodologia deve ser flexível para reconhecimento das especificidades das Distribuidoras

Base de Remuneração (*)

- Reconhecimento dos custos dos ativos efetivamente investidos
- Eventuais glosas sejam consideradas nos custos operacionais

WACC (*)

- Reflita o risco do setor de Distribuição
- Estrutura de Capital: (i) Desconsideração de empresas com alavancagem maior que 100%, bem como com valores negativos (ii) Consideração da Dívida Líquida
- Prêmio do risco de Mercado: informações da série de retornos do S&P 500 do ano de 1988 estão inconsistentes
- Consideração de componentes para a remuneração dos riscos regulatório e cambial

Perdas (*)

- Perdas Não Técnicas
 - Revisão das perdas de partida da empresa
 - Premiação para as concessionárias eficientes
- Perdas Técnicas
 - Utilização de cálculos com base em fluxo de potência

4o ciclo da revisão tarifária

Fator X

Pleitos 1ª fase da Audiência Pública

- Ajustes para que a produtividade reflita a realidade do setor, que não deve ter aumentado de 1,11% para 1,91% (proposta da ANEEL)

Reabertura da Audiência Pública 2ª fase (*)

- Ajustes que resultaram na redução da produtividade média para 1,64%
- Proposta de Fator XQ (qualidade)

Opex Regulatório

- Reconhecimento dos custos não gerenciáveis do Plano de Pensão da AES Eletropaulo
- Aprimoramentos a serem efetuados no modelo de benchmarking: consideração de modelos com mais variáveis explicativas e utilização de insumos e produtos médios observados no período

- Utilização de insumos e produtos médios de 3 anos
- Utilização de um único Modelo com várias variáveis explicativas
- Utilização de apenas 1 cluster para comparar empresas (proposta anterior era de 2 cluster)

Ativos não remunerados

- Remuneração para ativos formados por bens totalmente depreciados e por obrigações especiais

- Consideração de remuneração para ativos formados por Obrigações Especiais

Baixa de ativos (**)

- Consideração do custo dos ativos baixados antes do fim da vida útil

Remuneração da Gestão de Energia (**)

- Remuneração para os serviços de gestão de compra de energia dos consumidores cativos

Centro de Operações

Modernos centros integrados de operação e de atendimento que permitem o monitoramento e a tomada de ações em situações emergenciais



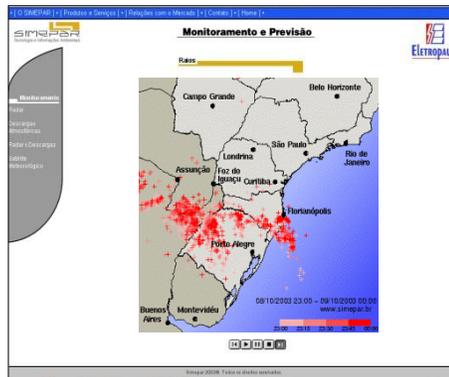
COD



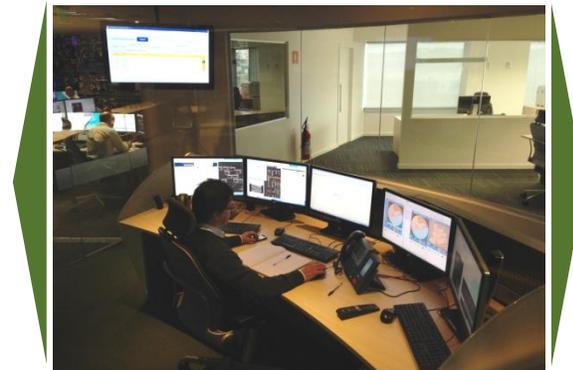
COS



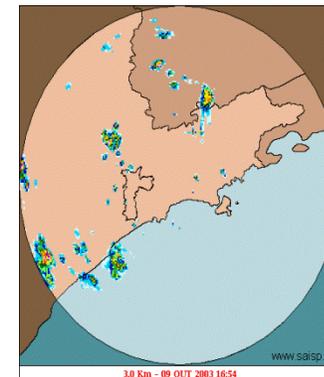
Call Center



Monitoramento Meteorológico / Descargas atmosféricas



Avaliador da Operação



Monitoramento Meteorológico / Chuvas

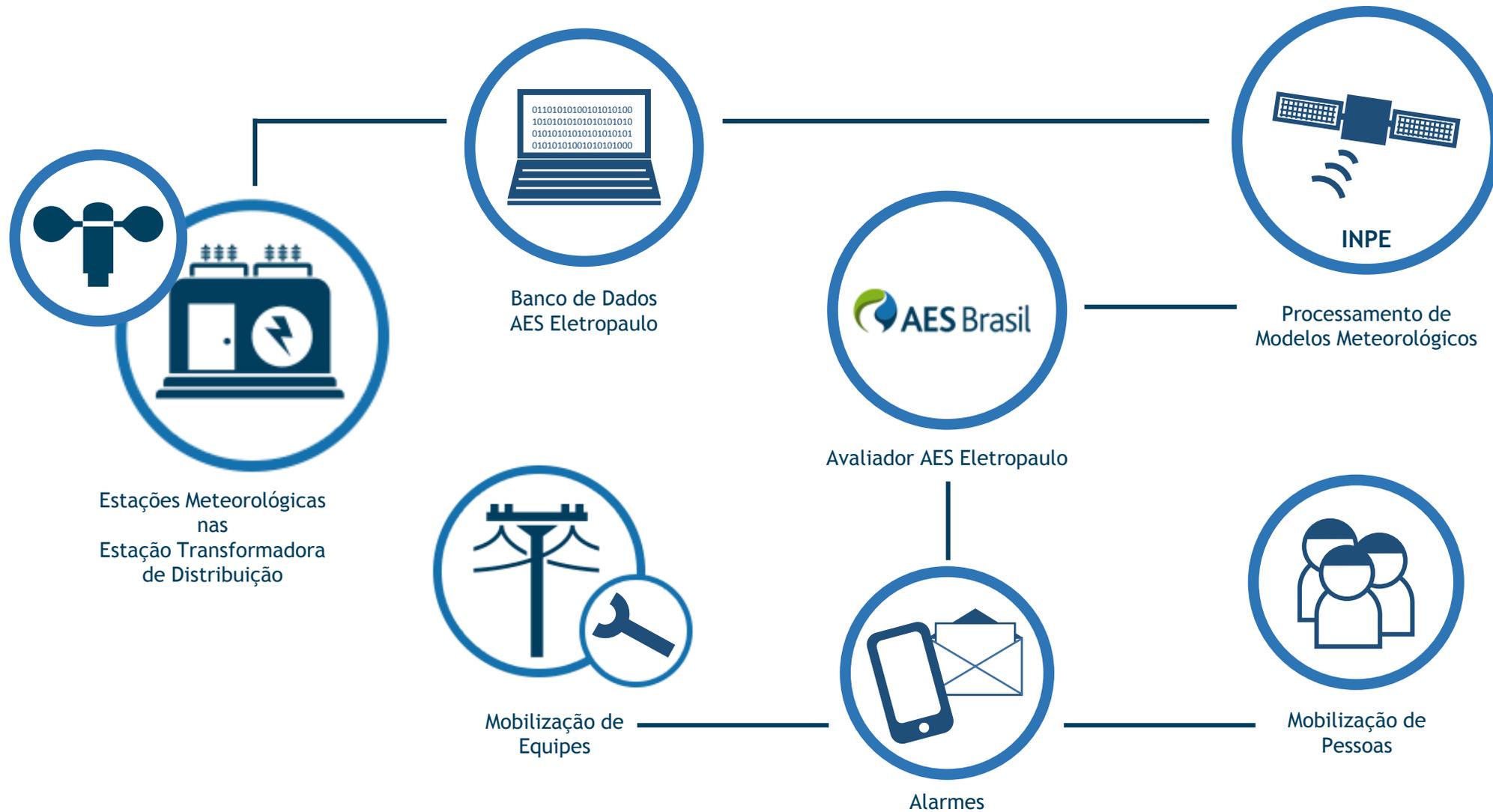


Moto Eletricista



Moto Atendimento

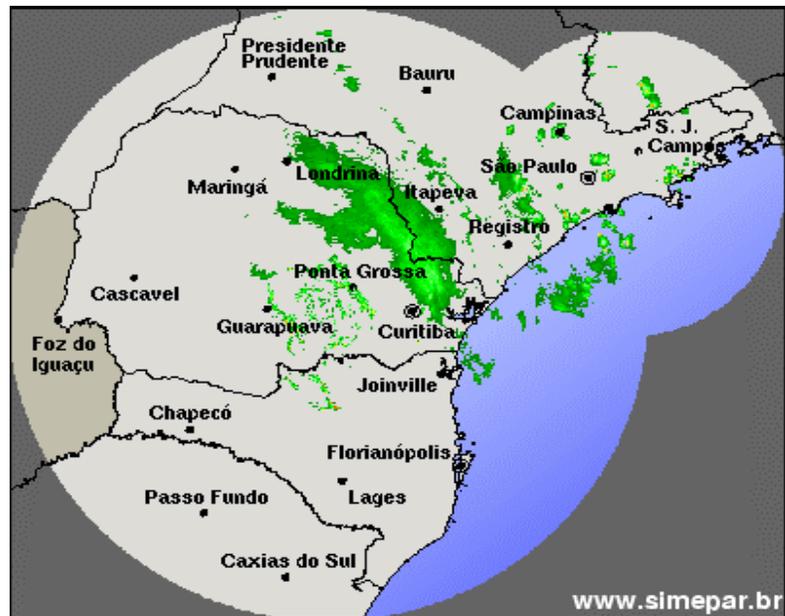
Sistema de informações meteorológicas





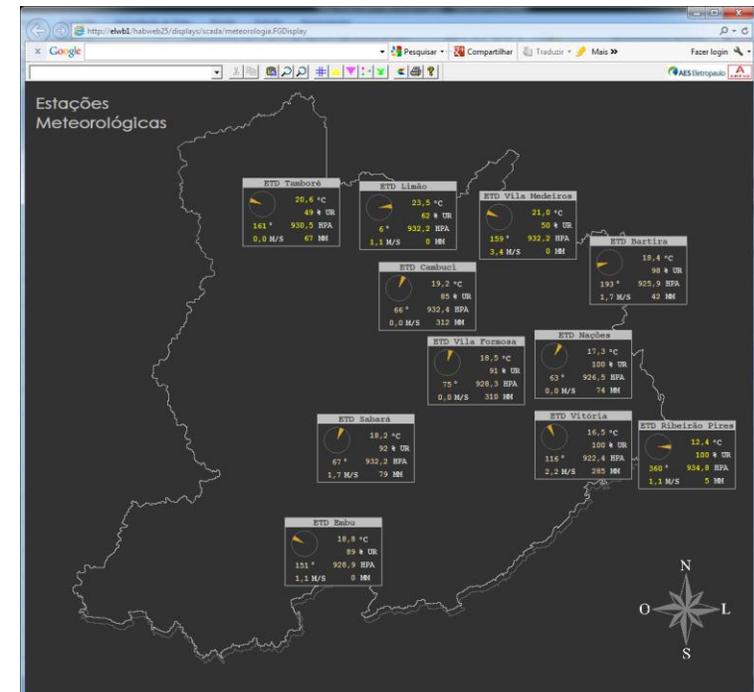
Sistema de informações meteorológicas

Radares



SIMEPAR: 09/10/2003 15:24 --- FCTH: 09/10/2003 15:14

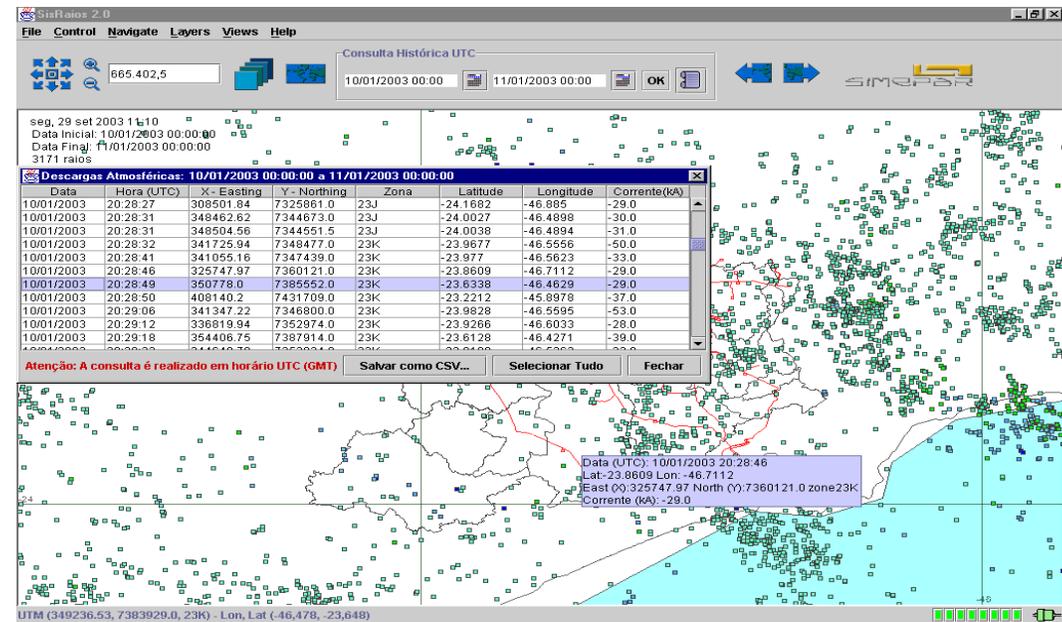
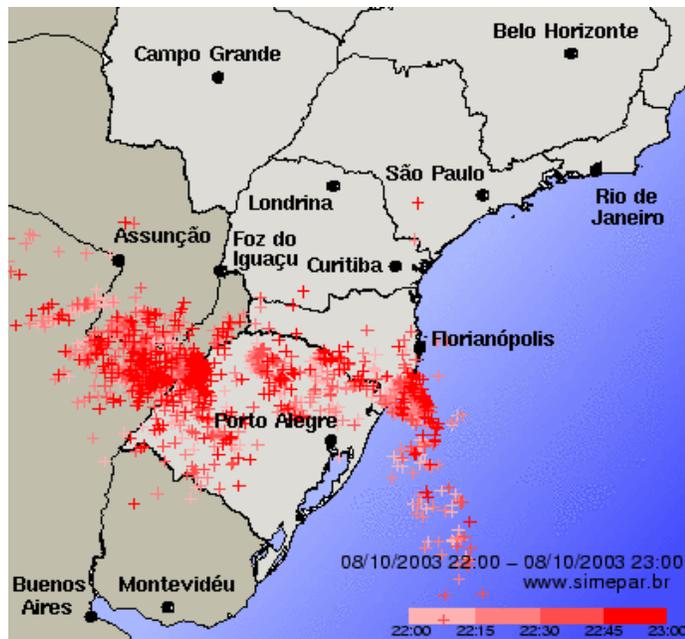
Estações meteorológicas (telas SSC)





Sistema de informações meteorológicas

Descargas atmosféricas



Equipes de emergência

- Otimização da logística de equipes
- Horários adicionais para entrada de equipes
- Localização estratégica de veículos e equipes operacionais

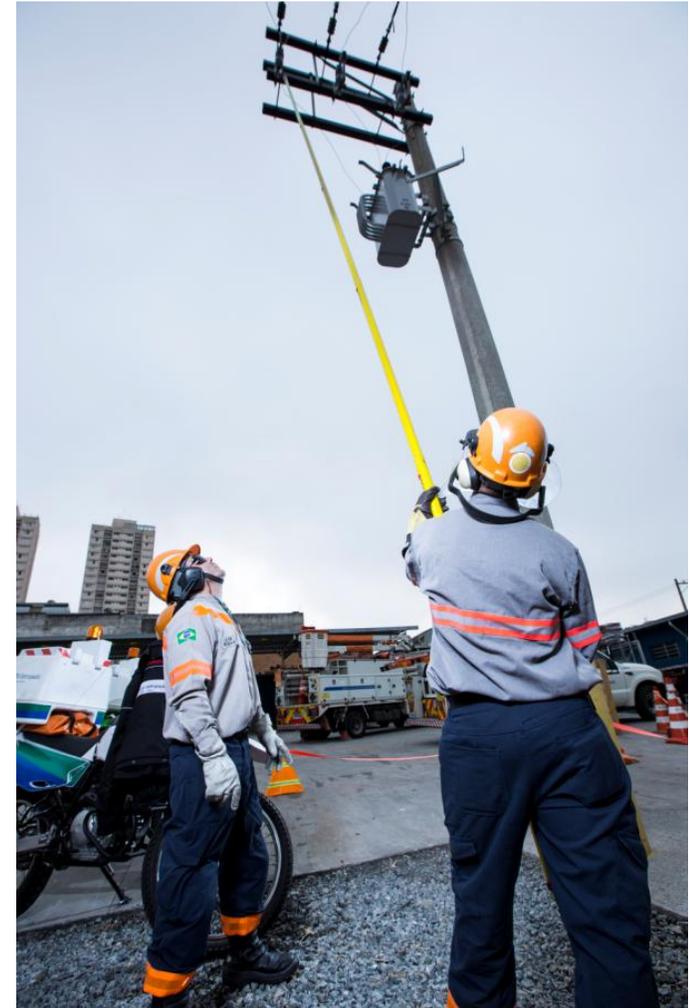
Projeto Moto Eletricista

Implementação de 13 equipes de moto eletricistas (26 motociclistas) para atendimento a emergências



Moto Eletricista

Abertura / fechamento de base fusível pela equipe de moto eletricista





Moto Atendentes

- Quantidade de Moto Atendentes: 87
- Atendimento de Reclamações Super Prioritárias;
- Não realizar reparos;
- Isolamento de área (riscos para terceiros).





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.

