



**Light**

RESULTADOS  
**4T21**



Esta apresentação pode conter afirmações e informações prospectivas relacionadas à Companhia que refletem a atual visão e/ou expectativas da Companhia e de sua administração a respeito de seu plano de negócios. Afirmações prospectivas incluem, entre outras, todas as afirmações que denotam previsão, projeção, indicam ou implicam resultados, performance ou realizações futuras, podendo conter palavras como “acreditar”, “prover”, “esperar”, “contemplar”, “provavelmente resultará” ou outras palavras ou expressões de aceção semelhante. Tais afirmações estão sujeitas a uma série de expressivos riscos, incertezas e premissas. Advertimos que diversos fatores importantes podem fazer com que os resultados reais diverjam de maneira relevante dos planos, objetivos, expectativas, estimativas e intenções expressos nesta apresentação.

Em nenhuma hipótese a Companhia ou suas subsidiárias, seus conselheiros, diretores, representantes ou empregados serão responsáveis perante quaisquer terceiros (inclusive investidores) por decisões ou atos de investimento ou negócios tomados com base nas informações e afirmações constantes desta apresentação, e tampouco por danos consequentes indiretos ou semelhantes.

A Companhia não tem intenção de fornecer aos eventuais detentores de ações uma revisão das afirmações prospectivas ou análise das diferenças entre afirmações prospectivas e os resultados reais.

Esta apresentação e seu teor constituem informação de propriedade da Companhia, não podendo ser reproduzidos ou divulgados no todo ou em parte sem a sua prévia anuência por escrito.



**Light**

Mensagem da  
Administração





**Light**

Mensagem  
do CEO



# Principais indicadores da Revisão Tarifária 2022



**Perdas Totais** = aumento de **R\$ 240 MM** no repasse do primeiro ano (**PTec= 6,86%**, **PNT = 40,93%**)



**Custos Operacionais** = **R\$ 1.060 MM** com trajetória de crescimento ao longo do ciclo



**BRR Bruta** = **R\$ 21.282 MM**

**BRR Líquida** = **R\$ 10.133 MM**, sendo 19% maior do que a BRR de 2017



**QRR** = **R\$ 855 MM a.a.**



**EBITDA Regulatório** = **R\$ 1.984 MM** (ex-CAIMI) ou **R\$ 2.245 MM** (com CAIMI)



**Fator Xq** = reconhecimento de **R\$ 34 MM** como incentivo à melhoria da qualidade

# RTP contribuirá com R\$ 542 milhões no EBITDA e Caixa em 2022



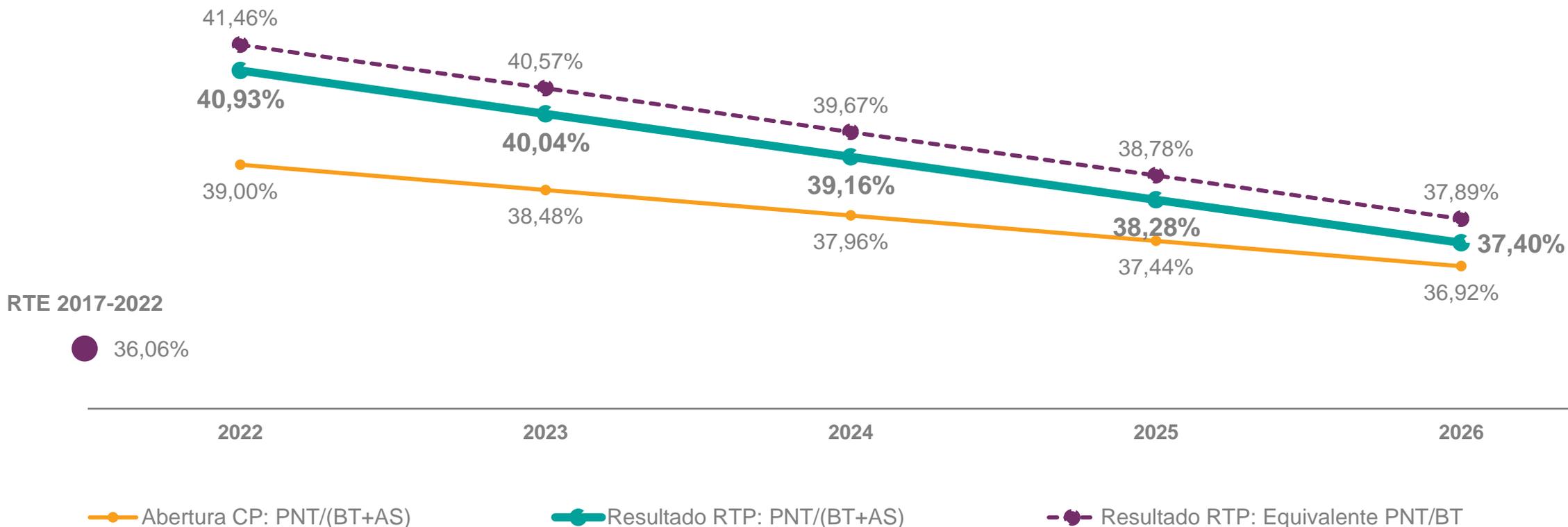
| Considera moeda constante, mercado constante, valores em R\$ MM |

|                                | Tarifa Anterior<br>(Reajuste Tarifário 2021) | Tarifa Atual<br>(Revisão Tarifária 2022) | △          |
|--------------------------------|--|--|------------|
| <b>Parcela B</b>               | 2.789  | 3.368                                    | 579        |
| <b>Receitas Irrecuperáveis</b> | 315  | 262                                      | (52)       |
| <b>Perdas</b>                  | 1.775  | 2.018                                    | 243        |
| <b>Parcela B + RI + Perdas</b> | <b>4.878</b>                                 | <b>5.649</b>                             | <b>770</b> |

(R\$542 MM em 2022 – mar/22 a dez/22)

VPL RTP [WACC 7,14%]: **R\$2.793 MM**

# Evolução do reconhecimento da perda não-técnica regulatória



BT - Baixa tensão | AS - Subterrâneo.

# Mercado Faturado 4T21 vs 4T20

Mercado Total

 **6.131** GWh  
- 7,9%

- **523** GWh

- **14,7%** Cativos

+ **5,4%** Uso de Rede

- **13,9%** Residencial

- **6,2%** Comercial

- **0,2%** Industrial

- **39,8%** Concessionárias

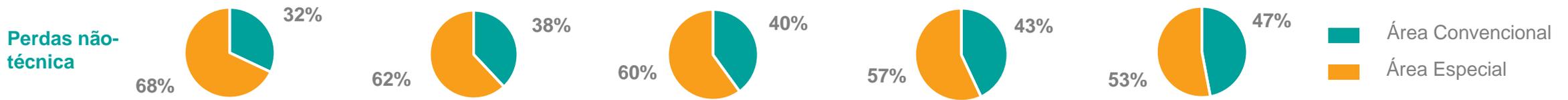
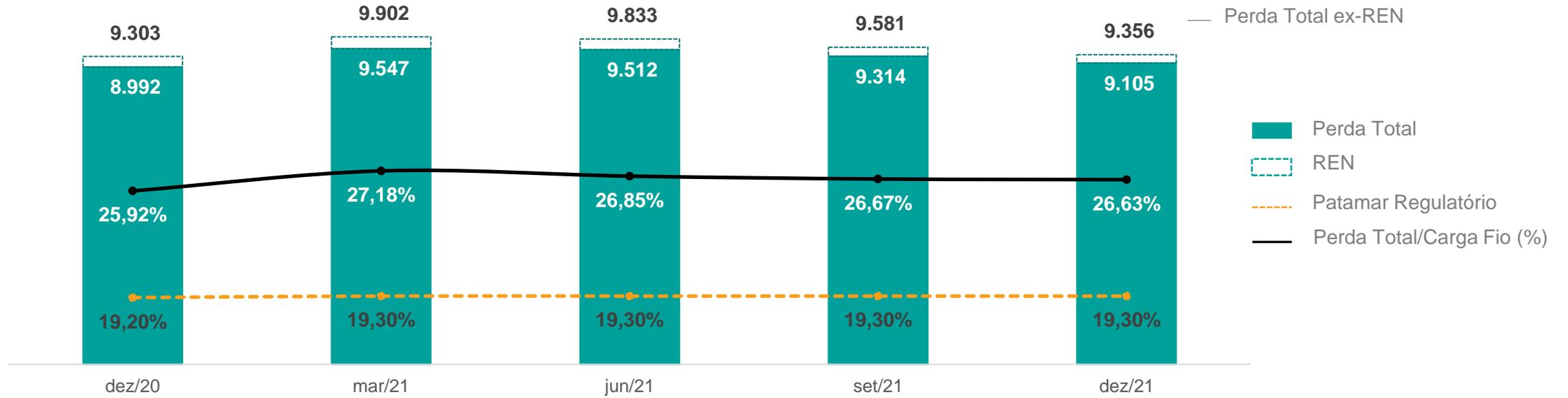
**Carga Fio | 4T21**

**8.328 GWh (-8,1%)**

**Consumo Total**

**61,3%** Cativos | **38,6%** Uso de Rede

# Evolução das Perdas em GWh (12 meses)

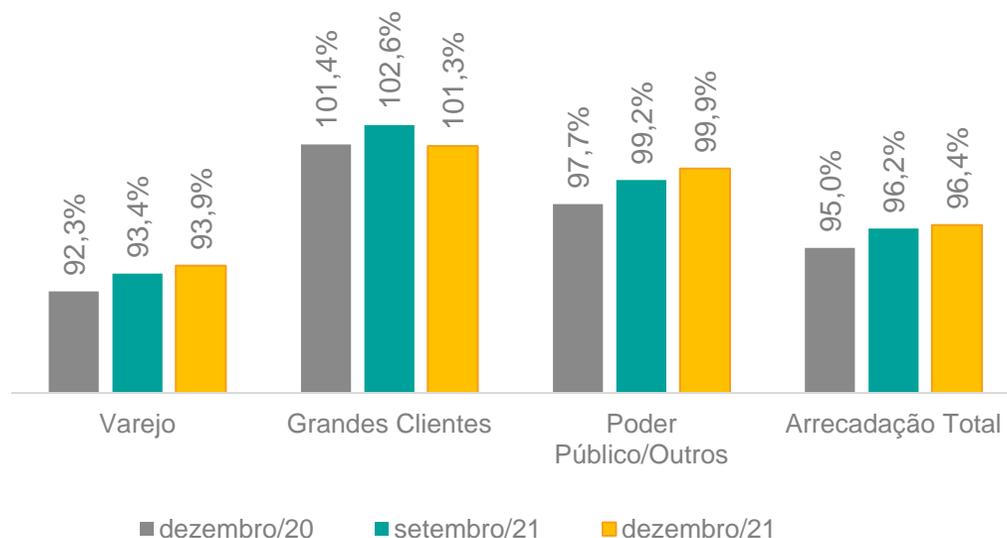


# Ações para melhoria da Arrecadação e PECLD em redução



## | Taxa de arrecadação por segmento [12 meses] |

(considera parcelas vencidas de REN)



## | PECLD/ROB [12 meses] |

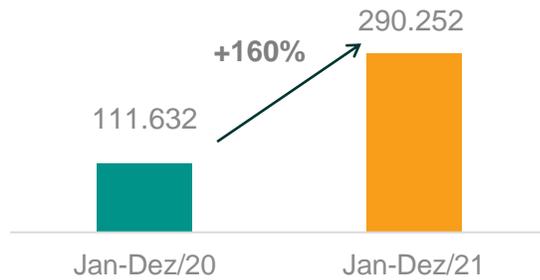


**Arrecadação** | Negociações, ações administrativas, implantação de URA cognitiva para cobrança e ampliação das modalidades de pagamento: cartão de débito, crédito no vencimento e crédito em até 24 meses e PIX.

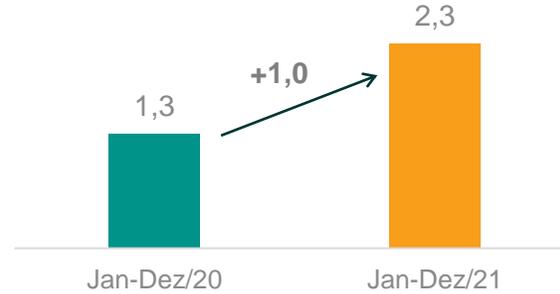
**PECLD** | R\$79,1 milhões no 4T21 (vs. R\$99,2 milhões no 4T20)

# Ações voltadas para a disciplina e conquista de mercado

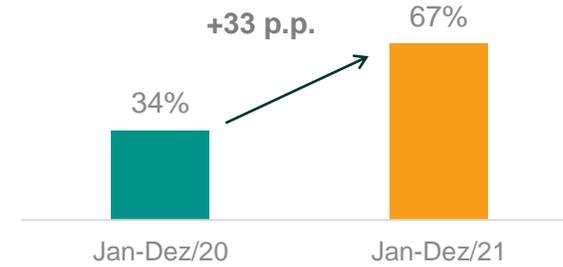
| Normalização [Qtde] |



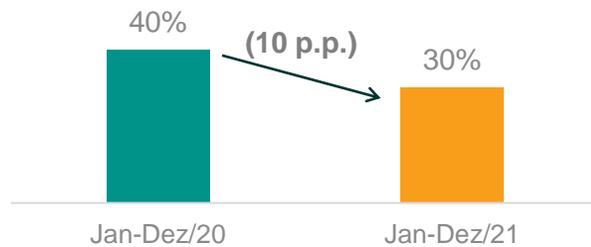
| Produtividade Normalização / Equipe |



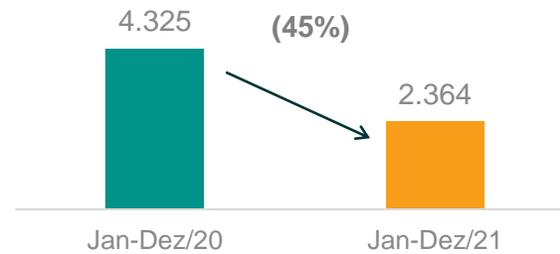
| % Acerto / Inspeção |



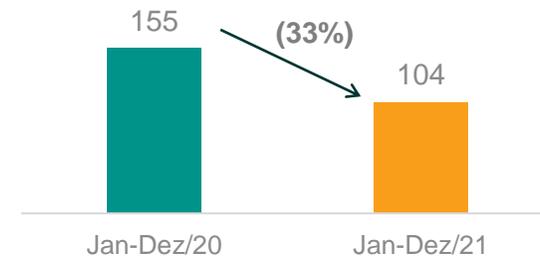
| % Não Inspeccionado [NI] |



| REN Média/Cliente [kWh] |



| IEN Média/Cliente [kWh] |



# Estudo de caso de Blindagem de Rede

| Condomínio permaneceu sem energia por 19 dias em função de tentativa (sem sucesso) de violação do novo sistema de proteção das unidades consumidoras à rede



## Residencial Trio do Ouro

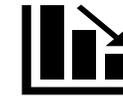
Condomínio com ~5.000 moradores

Localização: São João do Meriti

Baixada Fluminense/RJ



| Antes da Blindagem



**61%** Perdas totais/CF



Rede BT vulnerável



Sistema de medição facilmente acessível

# Estudo de caso de Blindagem de Rede (Cont.)

| Light reestabeleceu a energia, normalizando todos os clientes do local e estreitou o relacionamento com a comunidade, criando condições para garantir a continuidade da prestação do serviço

| Após a Blindagem  **0,55%** Perdas totais/CF



Instalação de nova rede aérea mais robusta



Instalação de equipamentos de medição nas caixas blindadas e conexões de clientes

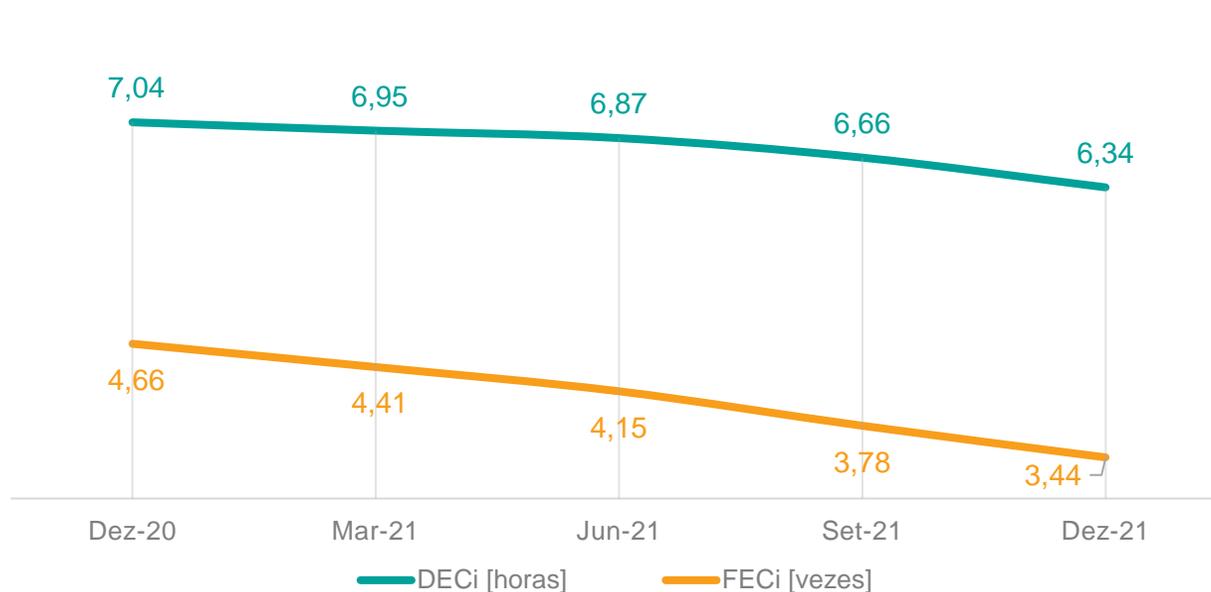


Caixa de medição blindada e balística para atendimento de até 144 clientes



Instalação concluída de rede BT protegida

# Evolução dos indicadores operacionais de qualidade



DECi e FECi abaixo do limites definidos no contrato de concessão pela ANEEL

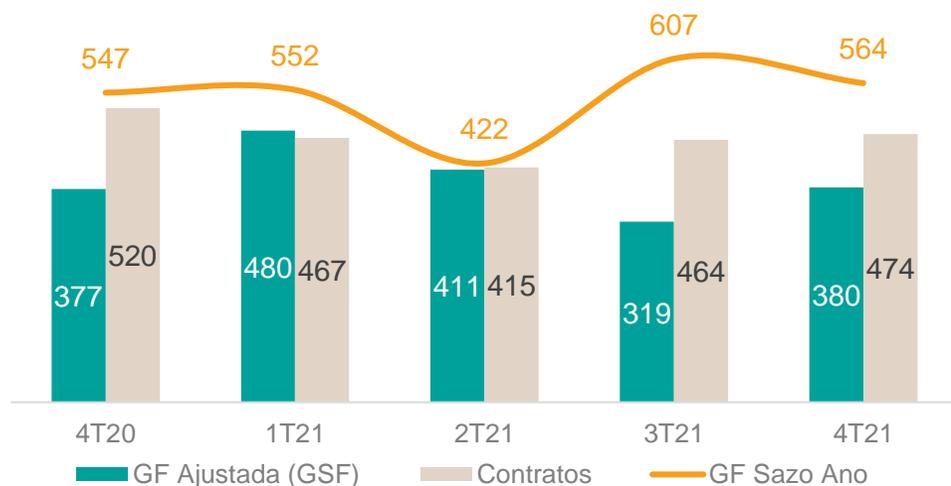
Assertividade nos planos plurianuais de investimentos e das ações de manutenção preventiva

No 4T21, a Light se destacou com **o melhor FECi e DECi** alcançado nos últimos 20 anos

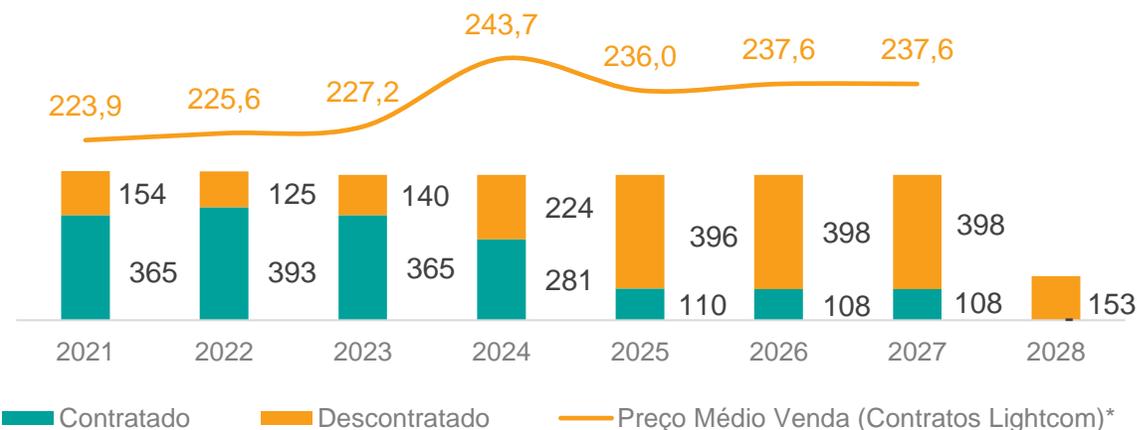
# Mitigação dos efeitos do GSF e sazonalização no ano com parcela de energia descontratada

**Hedge hidrológico:** em 2021, 17% do total de energia estava alocado para essa finalidade

## | Garantia Física [MWm] |



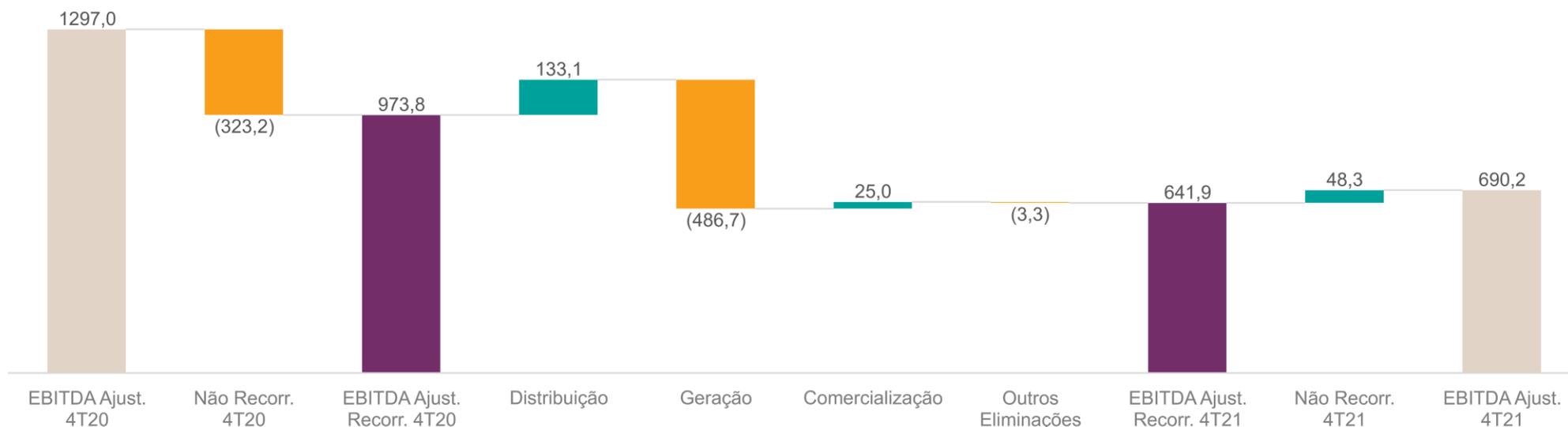
## | Volume Contratado de Energia [MWm] e Preço Médio Venda [R\$/MWh] |



\*Valores líquidos de impostos na data base de janeiro/21.

O GSF verificado em 2021, no entanto, foi de 73%, exigindo um esforço adicional da gestão da carteira com operações voltadas para a proteção do resultado para enfrentar a pior crise hídrica dos últimos 90 anos

# EBITDA Ajustado Consolidado alcança R\$ 690,2 milhões impactado por eventos não recorrentes



## EBITDA Distribuidora: R\$535,6 MM

- ▲ Aumento na receita de Clientes Cativos e Livres
- ▲ Redução do PMS

## EBITDA Geradora: R\$120,8 MM

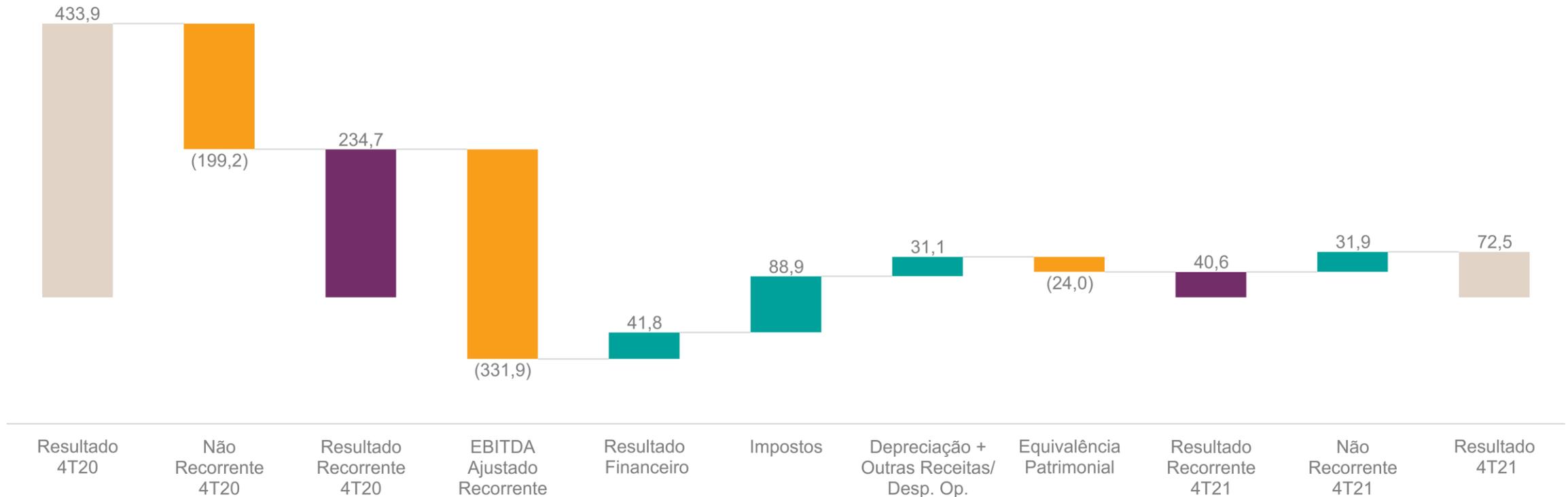
- ▼ Redução do GSF
- ▼ Menor venda de energia / sazonalização dos contratos

Impacto de R\$433,8 MM pelo reconhecimento do GSF no 4T20

## EBITDA Comercializadora: R\$39,8 MM

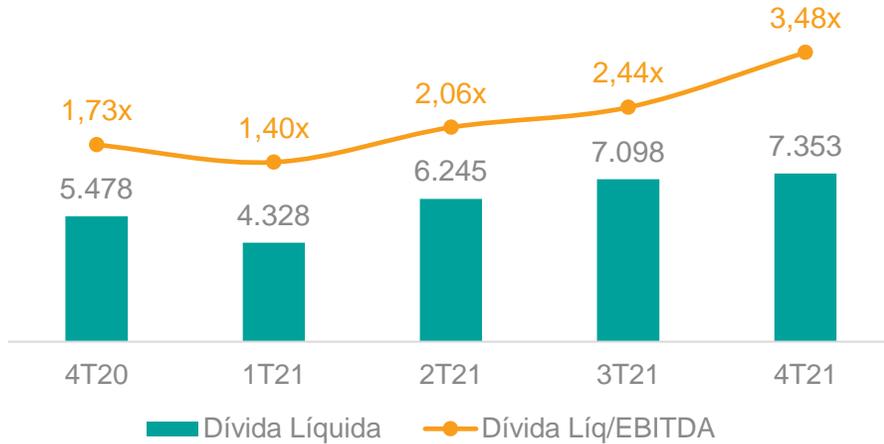
- ▲ Maior receita com a revenda de energia
- ▲ Aumento de volume e preço médio

# Light apresenta lucro líquido de R\$ 72,5 milhões no 4T21

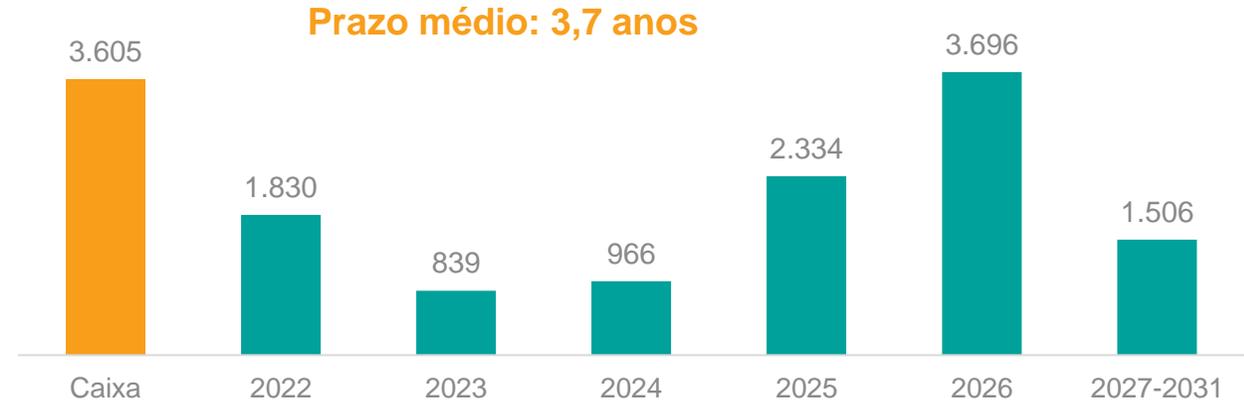


# Caixa robusto e melhora no perfil da dívida

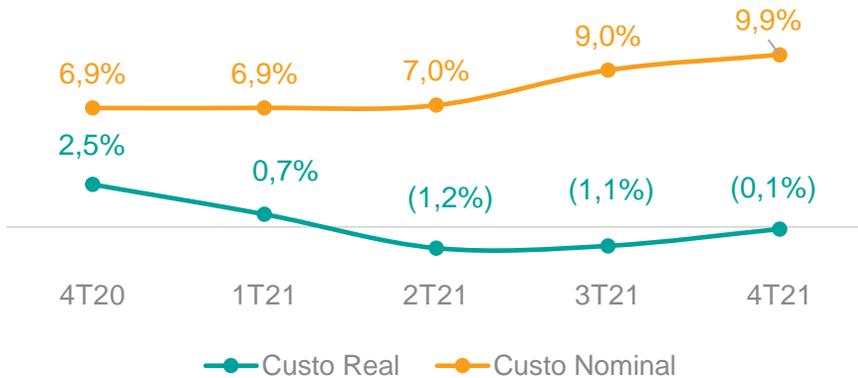
| Dívida líquida consolidada [R\$ MM] |



| Amortização dos empréstimos, financiamentos e debêntures [R\$MM] |



| Custo da dívida [% a.a.] |



| Indexadores da dívida |



# Avanços no Plano de Ação ESG

## ISEB3

Selecionada pelo 15º ano consecutivo para integrar a **carteira do ISE B3**

## ICO2B3

Selecionada pelo 2º ano consecutivo para integrar a **carteira do ICO2 B3**



**Aumento de mulheres** na força de trabalho: hoje a Light conta com **1.021 mulheres** em seu quadro de empregados próprios representando **19,5% do total**, percentual **acima da média setorial**



Atualização da **Matriz de Materialidade** e seleção dos **temas prioritários**

1. **Qualidade do serviço e Eficiência operacional**
2. **Relacionamento com as comunidades**
3. **Saúde e segurança**
4. **Gestão de pessoas**
5. **Solidez financeira e mercado de capitais**
6. **Melhora da experiência com o cliente**
7. **Novos modelos de negócios**
8. **Perdas e inadimplência**
9. **Inovação e tecnologia**
10. **Mudanças climáticas**



**Light**

**Q&A**





# Relações com Investidores

[ri.light.com.br](http://ri.light.com.br) | [ri@light.com.br](mailto:ri@light.com.br)



**Light**

EARNINGS  
**4Q21**



# DISCLAIMER



This presentation may contain forward-looking statements and information about the Company that reflect the current views and/or expectations of the Company and its management regarding its business plan. Forward-looking statements include, but are not limited to, any statements denoting a forecast or projection or indicating or implying future results, performance or achievements, and may contain words such as “believe”, “predict”, “expect”, “contemplate”, “will probably result in”, or other words or expressions of similar import. Such forward-looking statements are subject to a number of significant risks, uncertainties and assumptions. We advise you that a number of important factors could cause actual results to differ materially from the plans, targets, goals, expectations, estimates and intentions we express in this presentation.

Under no circumstances will the Company or its subsidiaries, directors, officers, agents or employees be liable to any third parties (including investors) for any investment or business decisions or actions taken in reliance on the forward-looking statements and information contained in this presentation, or for any consequential or similar indirect damages.

The Company has no intention of providing any shareholders with a review of any forward-looking statements or an analysis of any differences between forward-looking statements and actual results.

This presentation and its contents are the property of the Company and may not be reproduced or disclosed, in whole or in part, without the Company’s prior written consent.



**Light**

Message from  
Management





**Light**

Message  
from the CEO



# 2022 Tariff Review Main Indicators



**Total Losses** = increase of **R\$240 MM** in the transfer of the first year (**PTec= 6.86%**, **PNT = 40.93%**)



**Operating Costs** = **R\$1,060 MM** with growth trajectory throughout the cycle



**Gross RAB** = **R\$21,282 MM**

**Net RAB** = **R\$10,133 MM**



**RRQ** = **R\$855 MM**



**Regulatory EBITDA** = **R\$1,984 MM** (ex-CAIMI) or **R\$2,245 MM** (with CAIMI)



**Xq Factor** = recognition of **R\$34 MM** as an incentive to improve quality

# Periodic Tariff Review will add R\$542 million to EBITDA and Cash in 2022



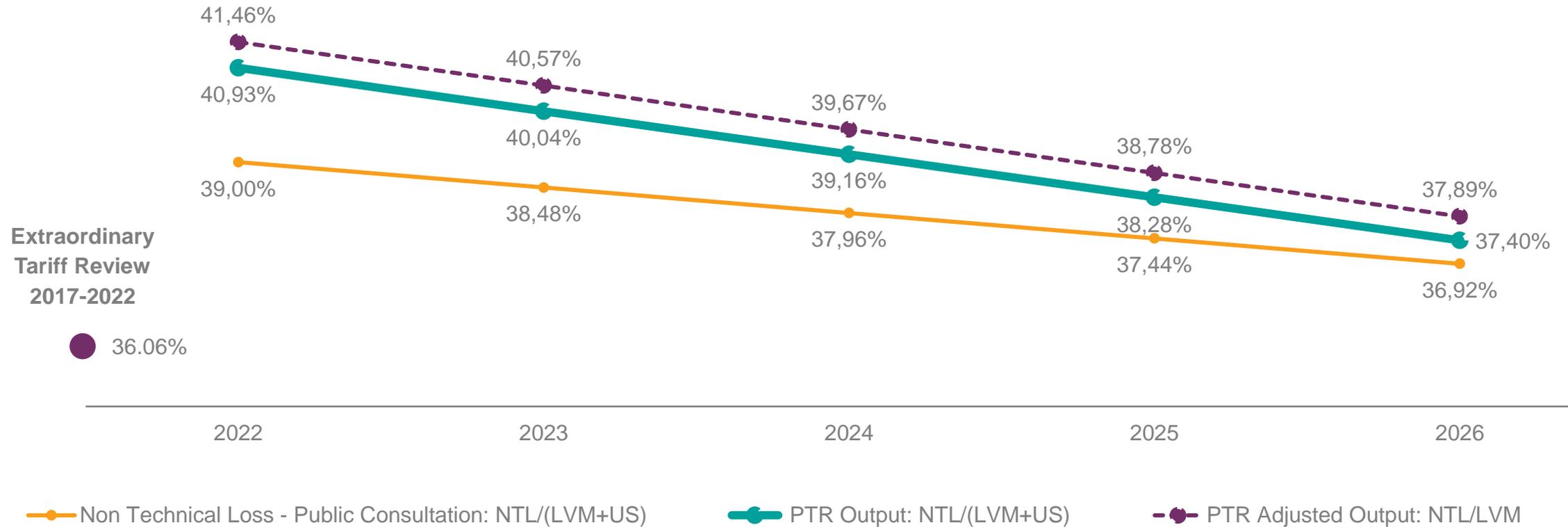
| Considers constant currency, constant market, values in BRL MM |

|                                      | Previous Rate<br>(2021 Rate Review) | Current Rate<br>(2022 Rate Review) | △          |
|--------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|------------|
| Parcel B                             | 2,789                               | 3,368                              | 579        |
| Impaired Revenues                    | 315                                 | 262                                | (52)       |
| Losses                               | 1,775                               | 2,018                              | 243        |
| <b>Component B + IR +<br/>Losses</b> | <b>4,878</b>                        | <b>5,649</b>                       | <b>770</b> |

(R\$542 MM in 2022 – Mar/22 to Dec/22)

Periodic Tariff Review NPV [WACC 7.14%]: **R\$2,793 MM**

# Evolution of non-technical regulatory loss recognition



LVM – Low Voltage Market | US – Underground System

# Billed Market 4Q21 vs. 4Q20

Total Market

 **6,131** GWh  
- 7.9%

- **523** GWh

- **14.7%** Captive

+ **5.4%** Free

- **13.9%** Residential

- **6.2%** Commercial

- **0.2%** Industrial

- **39.8%** Utilities

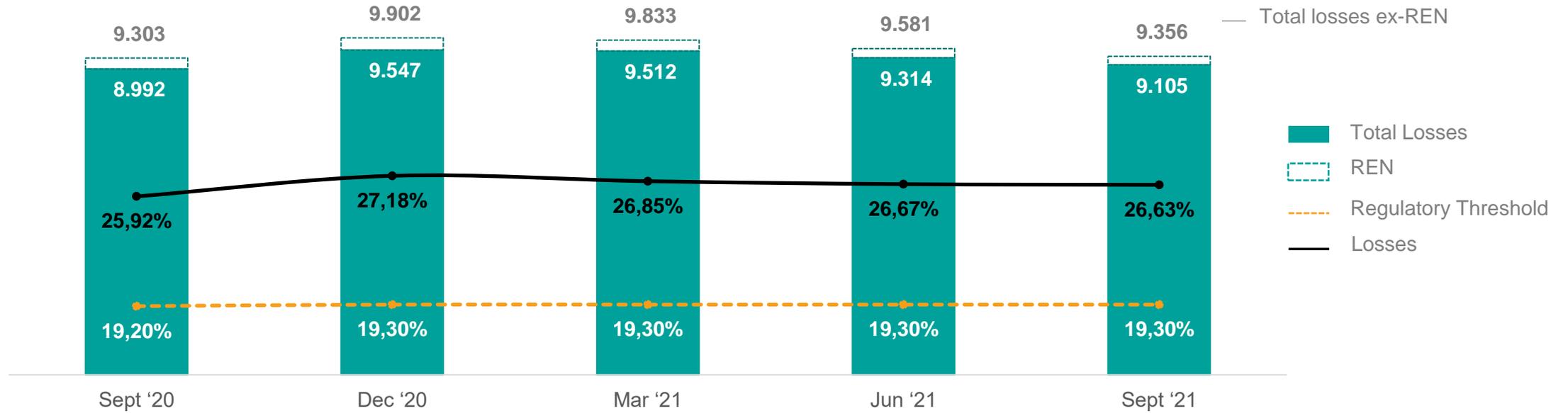
**Grid Load | 4Q21**

**8,328 GWh (-8.1%)**

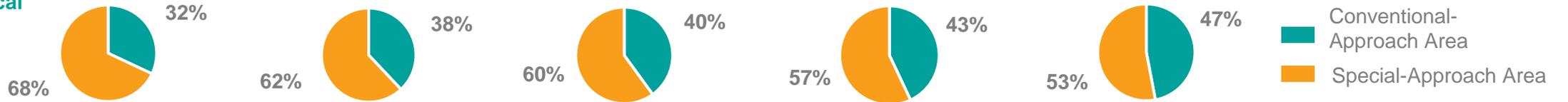
**Total Consumption**

**61.3%** Captive | **38.6%** Free

# Losses in GWh (12 months)



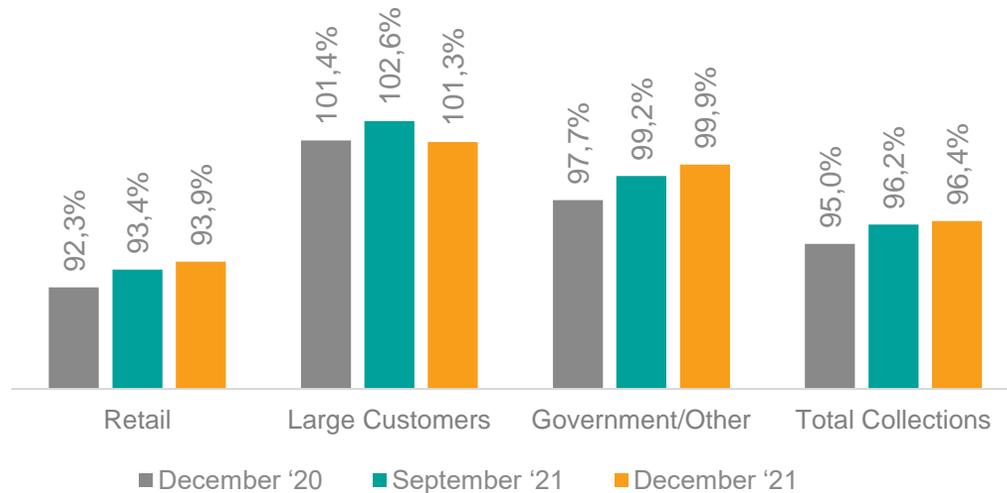
## Non-Technical Losses



# Initiatives to improve collections, and lower ADA

## | Collection rate by segment [12-month] |

(including overdue REN installment payments)



## | PECLD/ROB [12 meses] |



## Collections

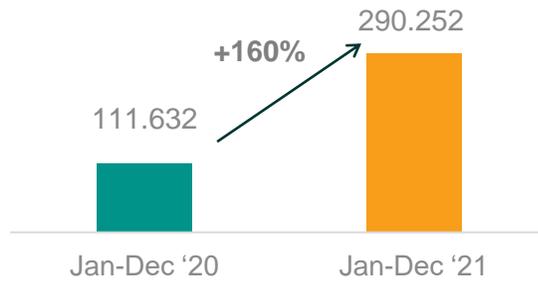
Negotiations, administrative proceedings, implementation of a machine learning-enabled ARU collection system, and expanded payment options: debit cards, credit cards (either upfront or in 24 installments) and PIX.

**ADA** | R\$79.1 MM in 4Q21 (vs. R\$99,2 MM in 4Q20)

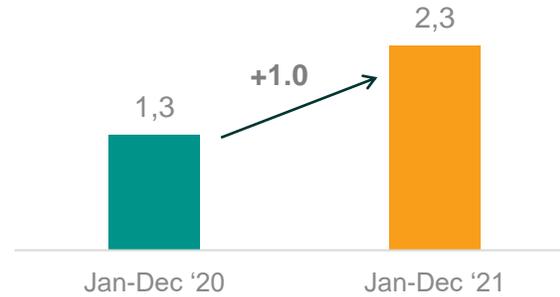
# Initiatives based on discipline and winning back lost market



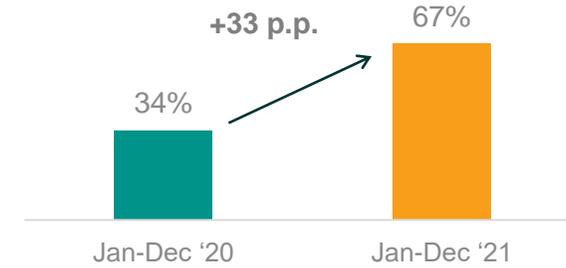
| Normalization [Qty.] |



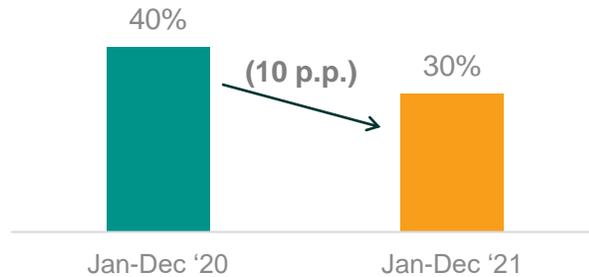
| Normalization Productivity / Crew |



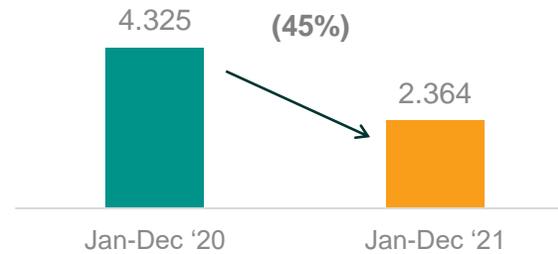
| % Detection / Inspection |



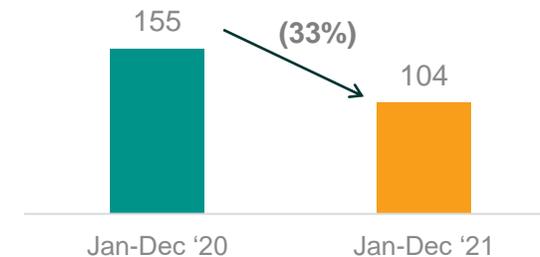
| % Not Inspected [NI] |



| Average REN/Customer [kWh] |



| Average IEN/Customer [kWh] |



# Loss-proofing Strategy Case Study

| Condominium without power for 19 days, due to an attempt - without success - to violate the new system to protect consumer units from the grid



**Residencial Trio do Ouro**

Condominium with ~5,000 people

Location : São João do Meriti

Baixada Fluminense/RJ



| Before loss-proofing



**61%** Losses



**Vulnerable Low Voltage Network**



**Easily Accessible Measurement System**



# Loss-proofing Strategy Case Study (cont.)

| Light reestablished energy, normalizing all customers in the area and strengthening the relationship with the community, creating conditions to guarantee the continuity of service provision.

| After loss-proofing



Installation of new and more robust low voltage network



Installation of measuring equipment in loss-proofing boxes and customer connections

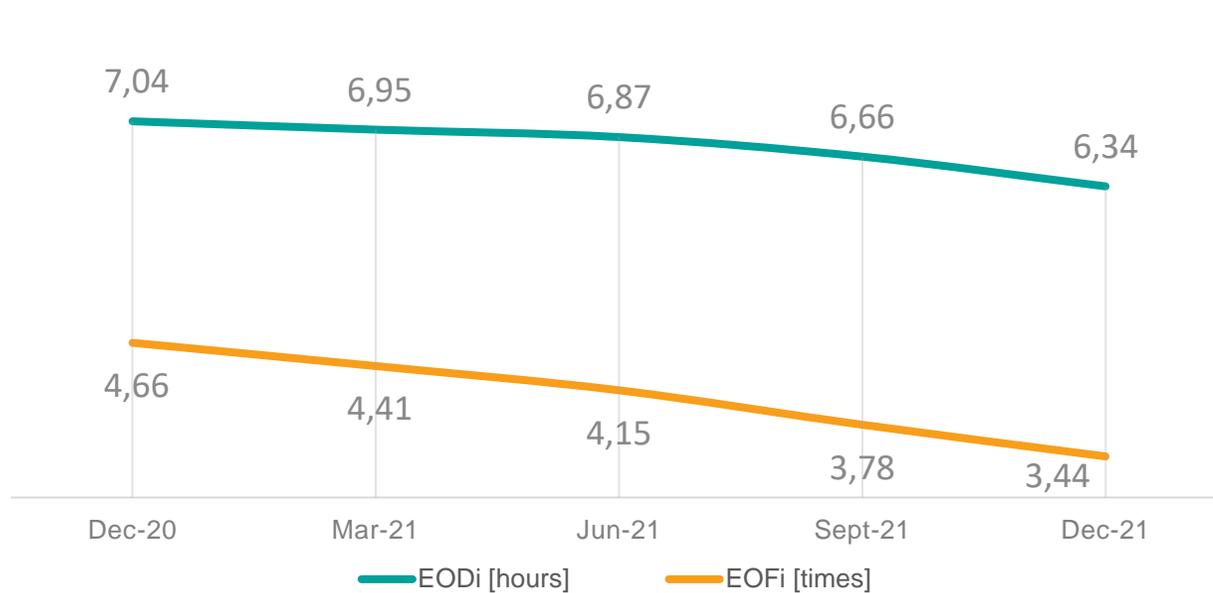


Loss-proofing measuring box for serving up to 144 customers



Completed installation on vulnerable low voltage network

# Improving operational quality indicator



EODi and EOFi below ANEEL-established limits for our concession

Targeted multi-annual investment plans and preventive maintenance activities

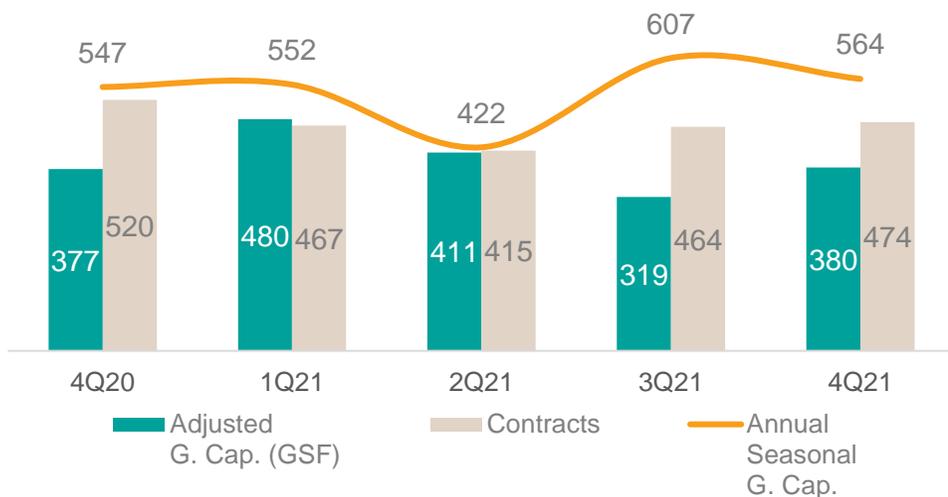
In 4Q21 Light had its **best EOFi and EODi performance** in the last 20 years

# GSF and seasonal effects mitigated by non-contracted capacity

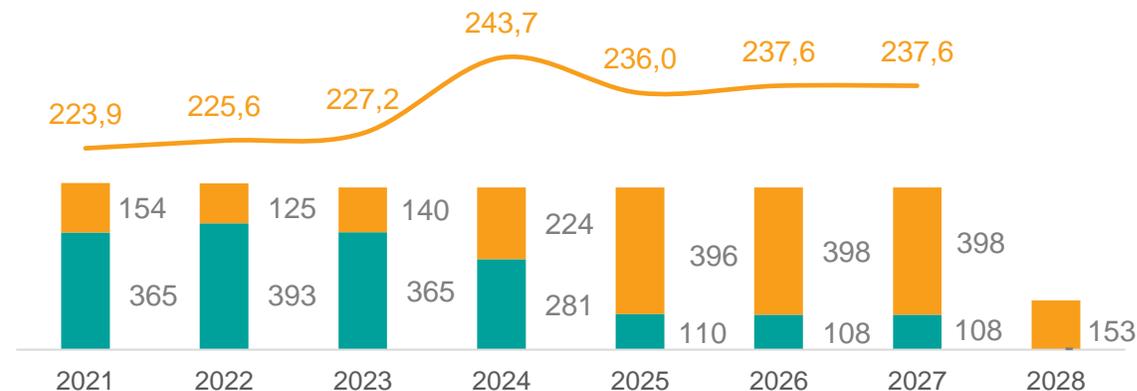


Hydrological hedge: in 2021, 17% of our total capacity was reserved for hedging purposes

## | Guaranteed Capacity [MWm]



## | Contracted Capacity [MWm] and Average Selling Price [R\$/MWh] |

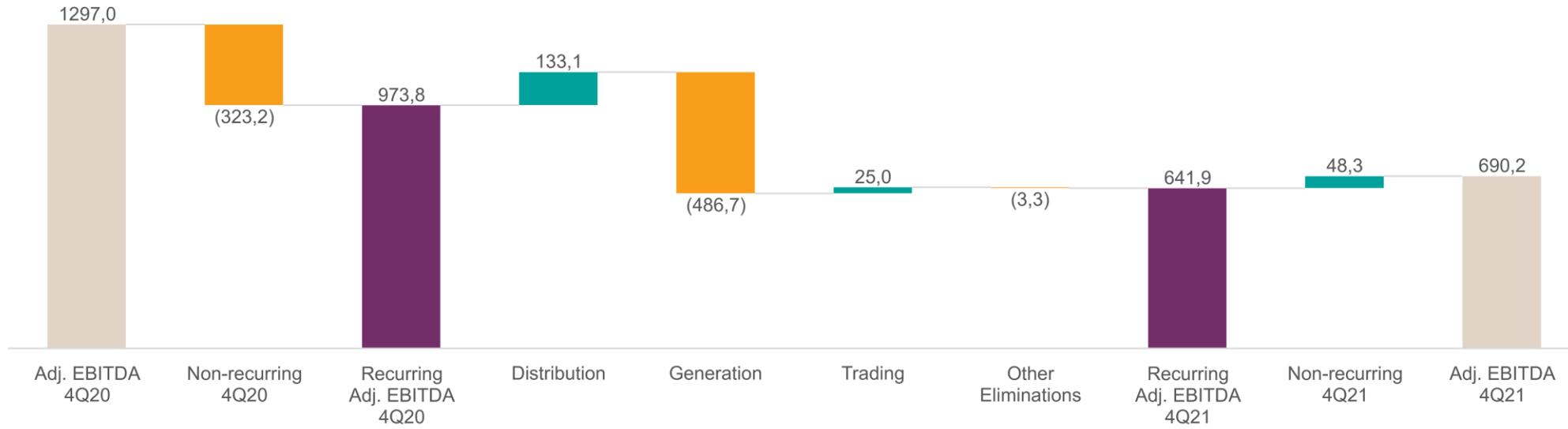


Not under contract Under contract Average Selling Price [R\$/MWh] - Lightcom Contracts

\*Net of taxes on the base date of January / 21.

The GSF verified in 2021, however, was 73%, requiring an additional effort from the portfolio management with operations aimed at protecting the result to face the worst water crisis in the last 90 years

# Consolidated Adjusted EBITDA was R\$690.2 million impacted for non-recurring events



## Distribution EBITDA: R\$535.6 MM

- ▲ Higher revenue from Captive and Free clients
- ▲ Lower PMS

## Generation EBITDA: R\$120.8 MM

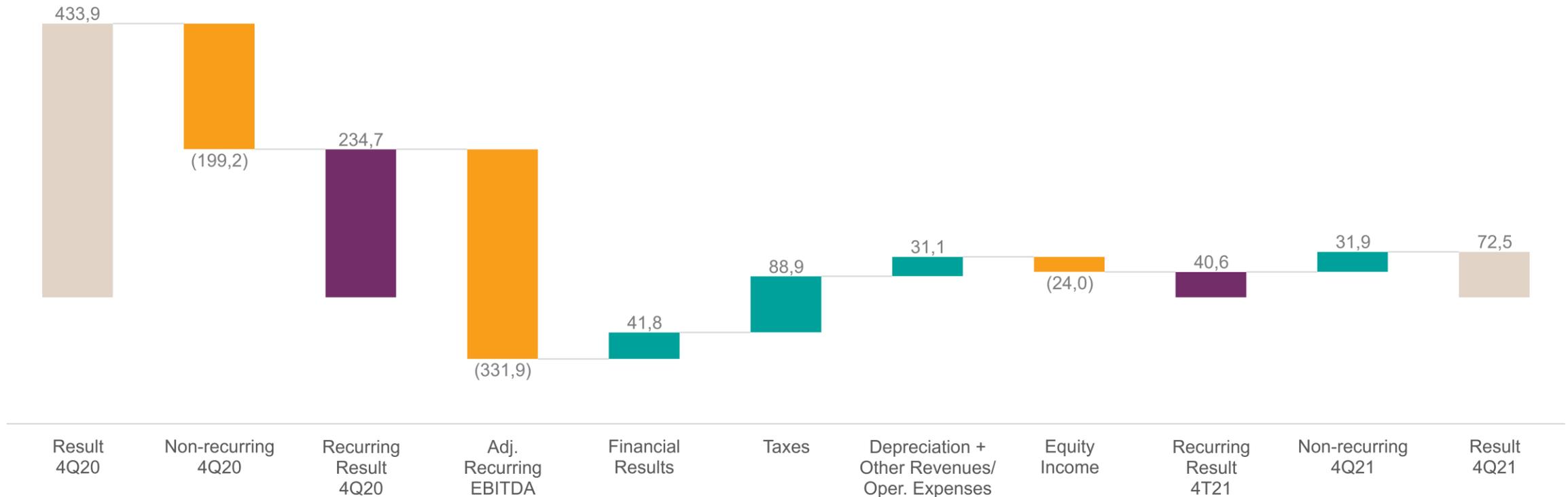
- ▼ Lower GSF
- ▼ Lower energy sales / seasonalization of contracts

Impact of R\$433.8 MM due to GSF recognition in 4Q20

## Trading EBITDA: R\$39.8 MM

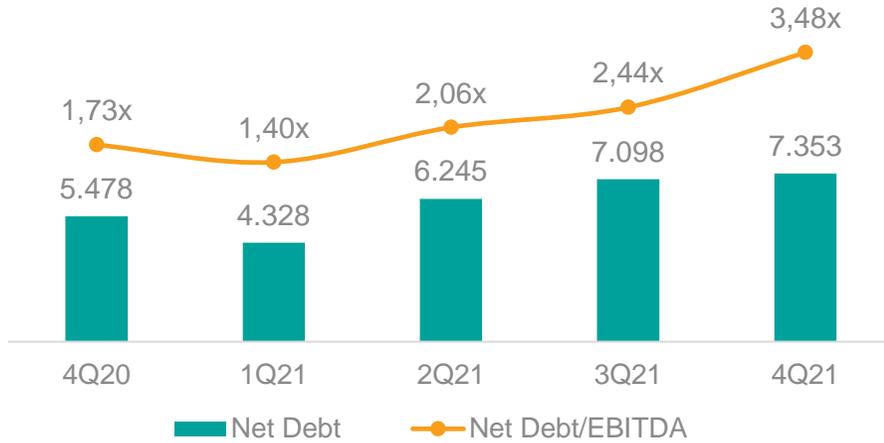
- ▲ Higher electricity trading volume
- ▲ Higher PLD

# Light posted a net income of R\$72.5 million in 4Q21

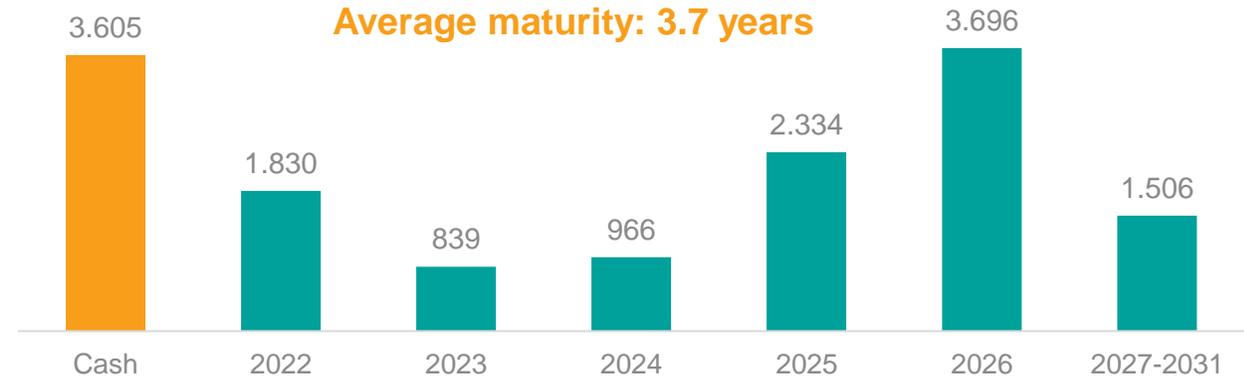


# Robust cash position and improved debt profile

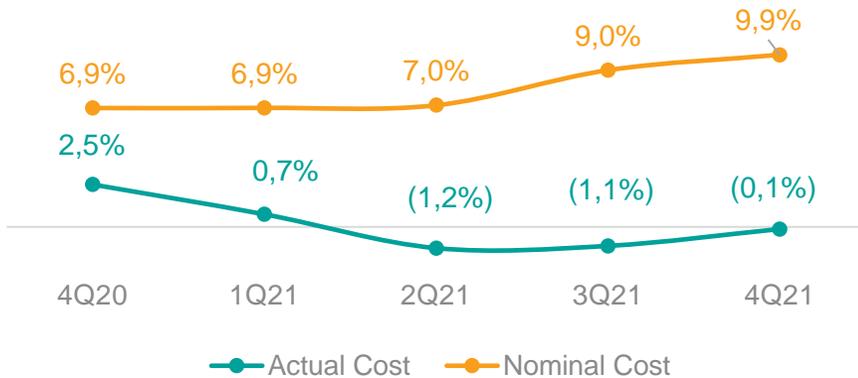
| Consolidated net debt [R\$ MM] |



| Amortization of Loans, Financing and Debentures [R\$MM] |



| Debt service cost [% p.a.] |



| Debt indexes |



# Progress on our ESG plan

## ISEB3

Light has been named to the **B3 ISE index** for the **15<sup>th</sup> consecutive year**

## ICO2B3

And named to the **B3 ICO2 index** for the **2<sup>nd</sup> consecutive year**



**Increase in the number of women** in the workforce: today Light has **1,021 women** in its own staff representing **19.5% of the total**, a percentage **above the sectoral average**.



We have updated our **Materiality Matrix** and selected 10 **priority topics**:

1. Quality of service and Operational efficiency
2. Community relations
3. Health and safety
4. People management
5. Financial health and the capital market
6. Improving the customer experience
7. New business models
8. Losses and delinquency
9. Innovation and technology
10. Climate change



**Light**

**Q&A**



# Investor Relations

[ri.light.com.br](http://ri.light.com.br) | [ri@light.com.br](mailto:ri@light.com.br)

