



Resultados 2016

Março, 2017

Destaques 2016

Hidrologia e Reservatórios

- Redução da afluência no SIN em 2016 (86,7% da MLT¹ vs. 89,4% em 2015) com maior nível dos reservatórios em 31,7% em 2016 vs. 29,4% em 2015

Preço de Energia

- Viés de alta nos preços do mercado livre fruto das incertezas com hidrologia e alteração nos parâmetros de formação de preço, a partir de maio de 2017
- Preços de energia no longo prazo se mantém entre R\$140-170/MWh

Dividendos

- Distribuição de dividendos de R\$ 34,5 milhões no 4T16, totalizando R\$ 400,0 milhões em 2016 (*dividend yield* de 7,1% e *payout* de 111,6%)

Novos Negócios / Expansão Portfólio

- Foco em compor 50% do EBITDA, até 2020, com fontes de energia não hidráulicas com contratos regulados de longo prazo

Reconhecimento

- Guia 2016 Revista Você S/A - 150 melhores empresas para se trabalhar no Brasil
- ISE² 2017: inclusão na carteira pelo 10^o ano consecutivo

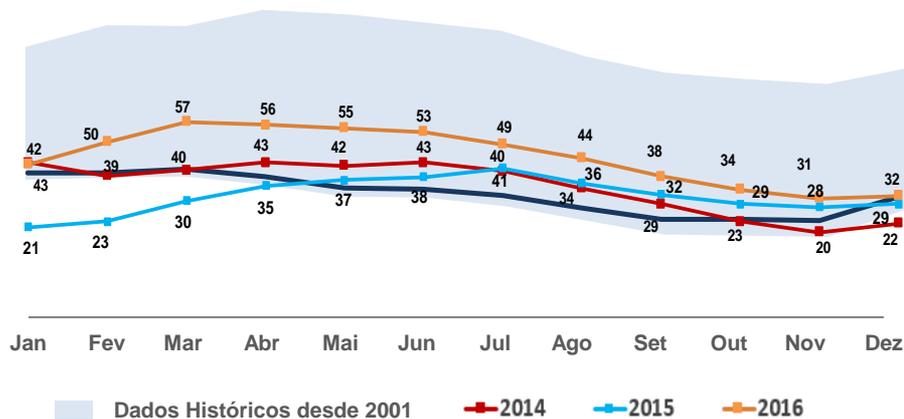
Níveis de reservatórios refletem hidrologia e patamar de despacho térmico

- Afluência observada no SIN de 77,4% da MLT¹ no 4T16 vs. 116,2% da MLT no 4T15
- Menor nível de despacho térmico no período (11,6 GWm no 4T16 vs. 14,7 GWm no 4T15)
- Redução de 0,8% na carga contribuiu para manutenção do maior nível de reservatórios (32% no 4T16 vs. 29% no 4T15)

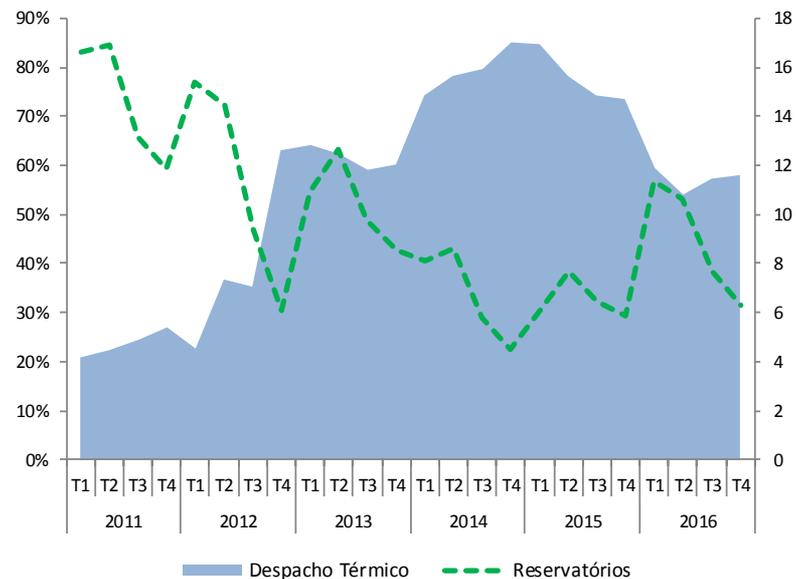
Nível Histórico dos Reservatórios Brasileiros (%)

Afluência Anual - SIN:

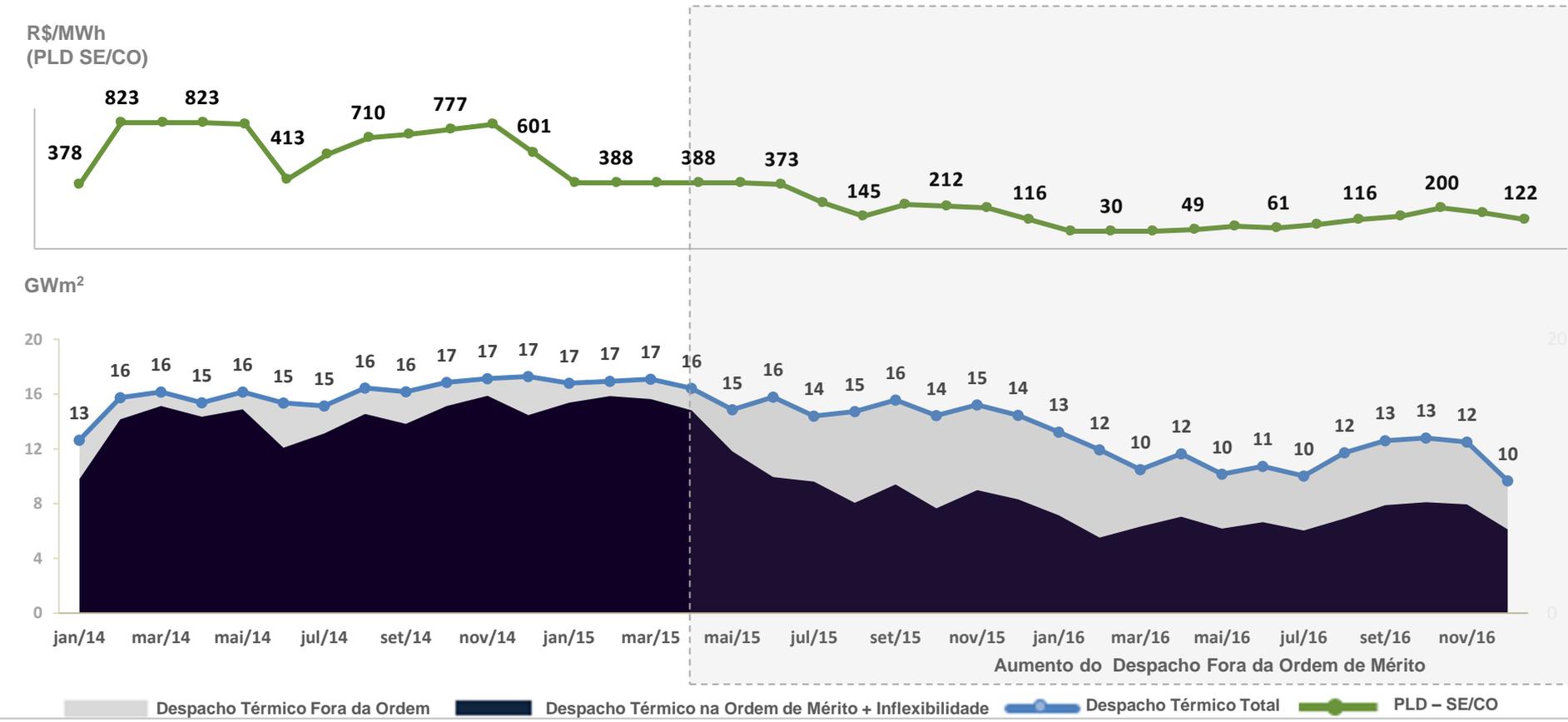
2014	2015	2016
81%	89%	87%



Reservatórios (%) vs. Despacho Térmico (GWm)



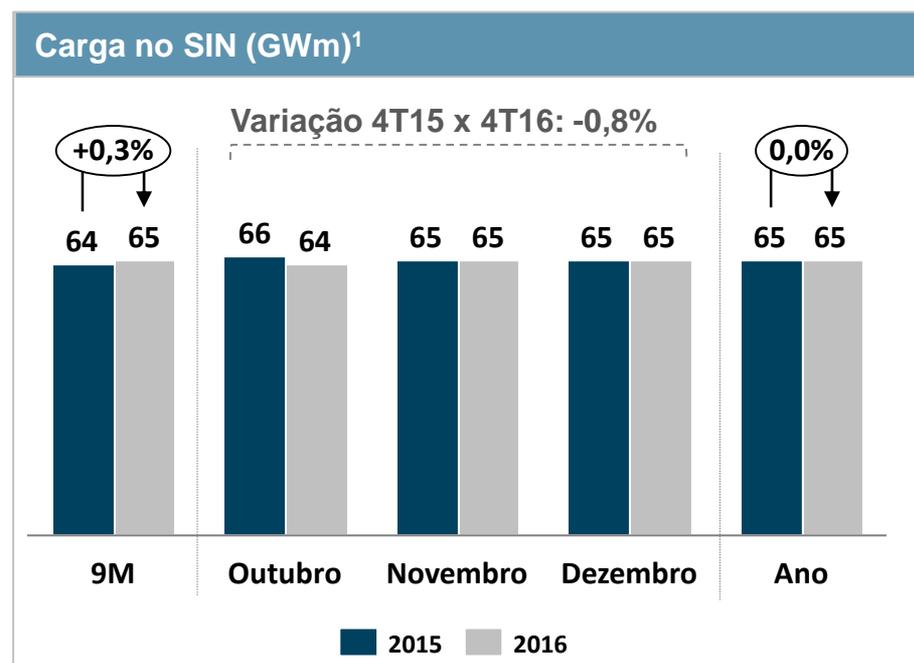
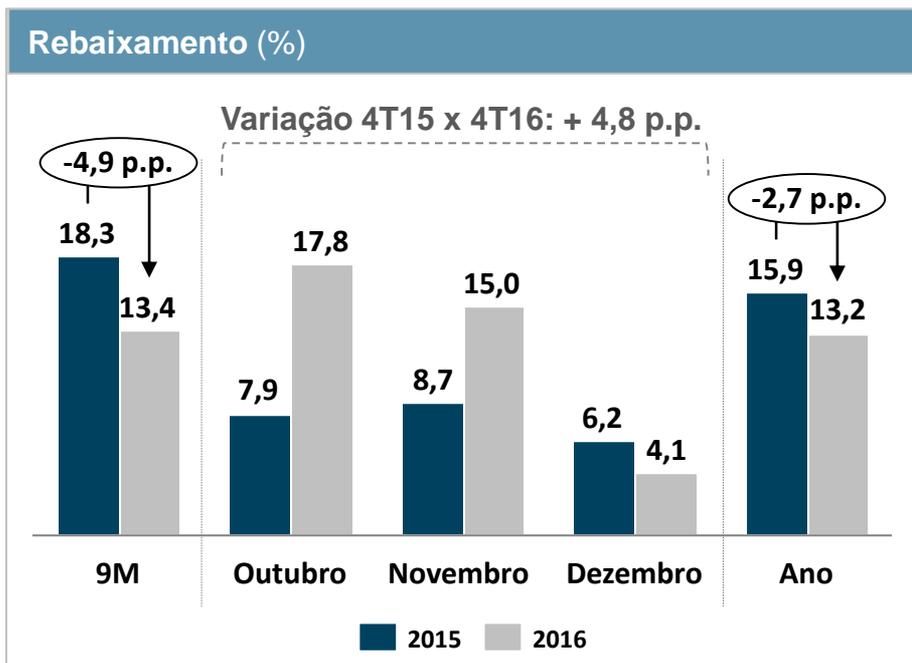
Despacho fora da ordem de mérito continua elevado por razões de segurança energética devido aos baixos níveis¹ no Nordeste



1. Níveis de Reservatórios
 2. Fonte: ONS (PEN 2016)

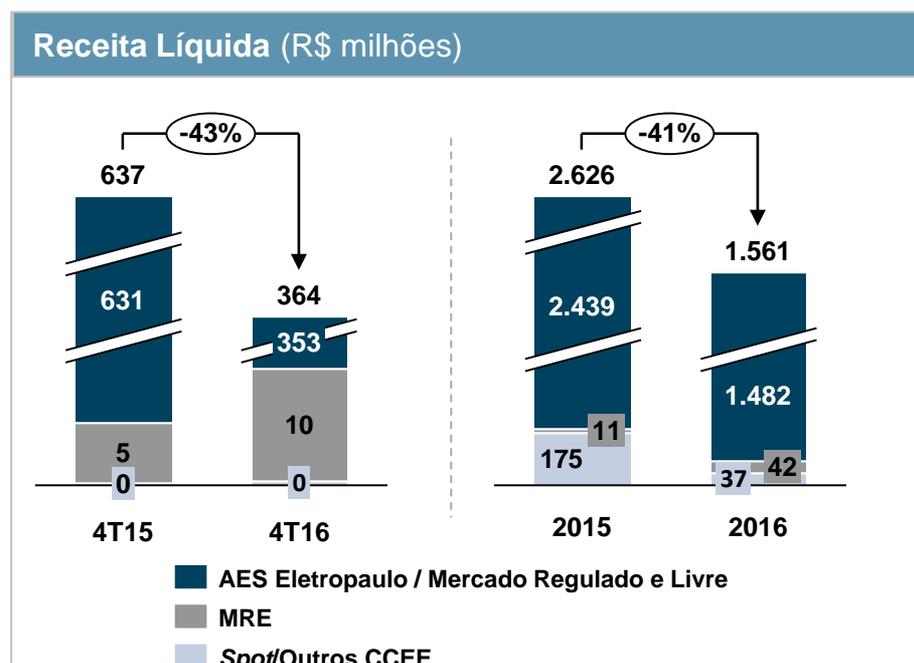
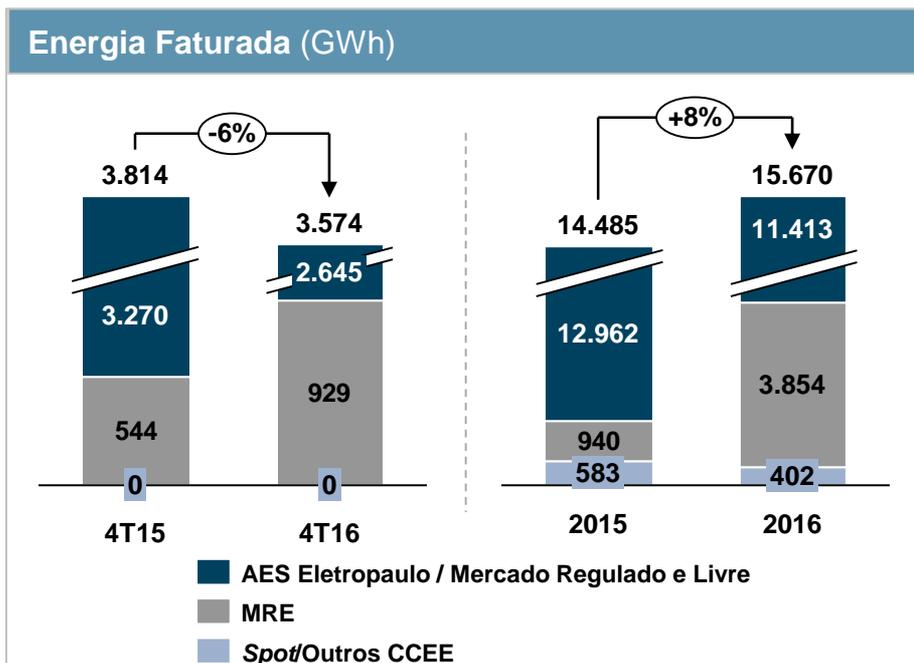
Menor rebaixamento no ano reflete queda do despacho térmico entre os períodos

- Rebaixamento médio no ano passou de 15,9% em 2015 para 13,2% em 2016, principalmente em função do menor despacho térmico entre os períodos (11,4 GWm em 2016 vs. 15,5 GWm em 2015);
- Contratação de 95% da garantia física em 2016 reflete estratégia de *hedge* parcial ao GSF esperado para o ano, protegido pela liminar obtida pela APINE



Menor receita líquida anual reflete fim do contrato bilateral com a AES Eletropaulo

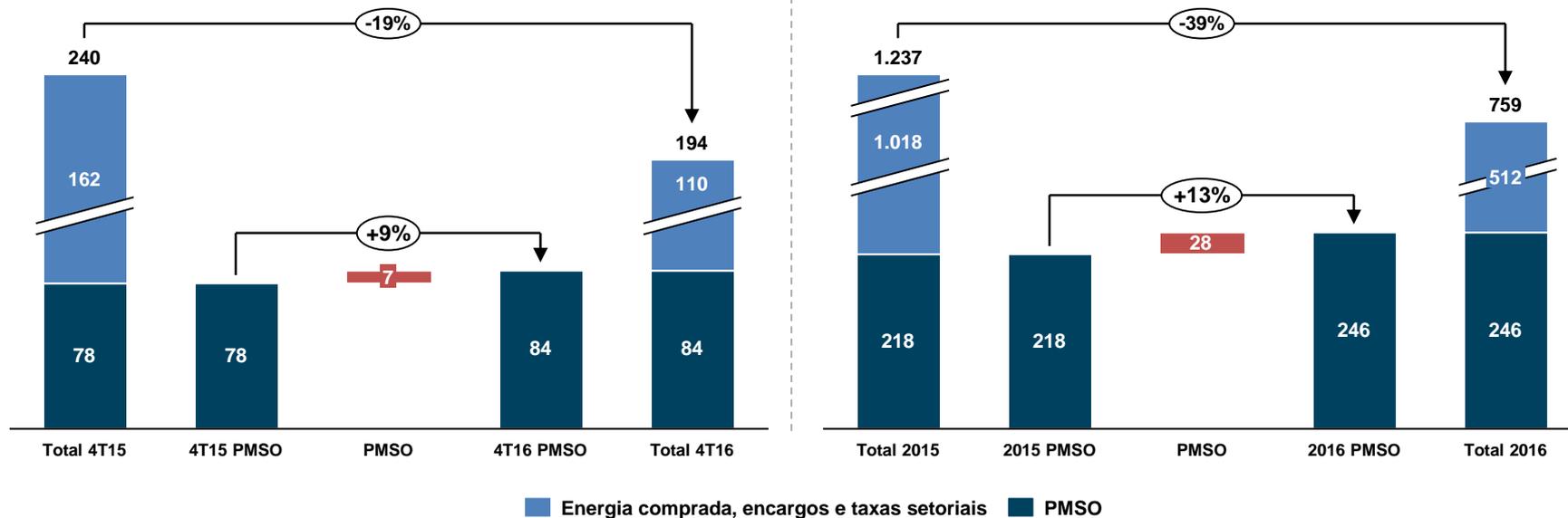
- Redução da energia faturada no 4T16 em função da redução do volume de energia vendida por meio de contratos
- Aumento de 8% da energia faturada em 2016 devido ao aumento do volume de energia vendido no MRE
- Redução da receita líquida de 43% no 4T16 vs. 4T15 e de 41% em 2016 vs. 2015 reflete novo portfólio de contratos



Redução dos custos operacionais reflete menor preço e volume de energia comprada no mercado de curto prazo

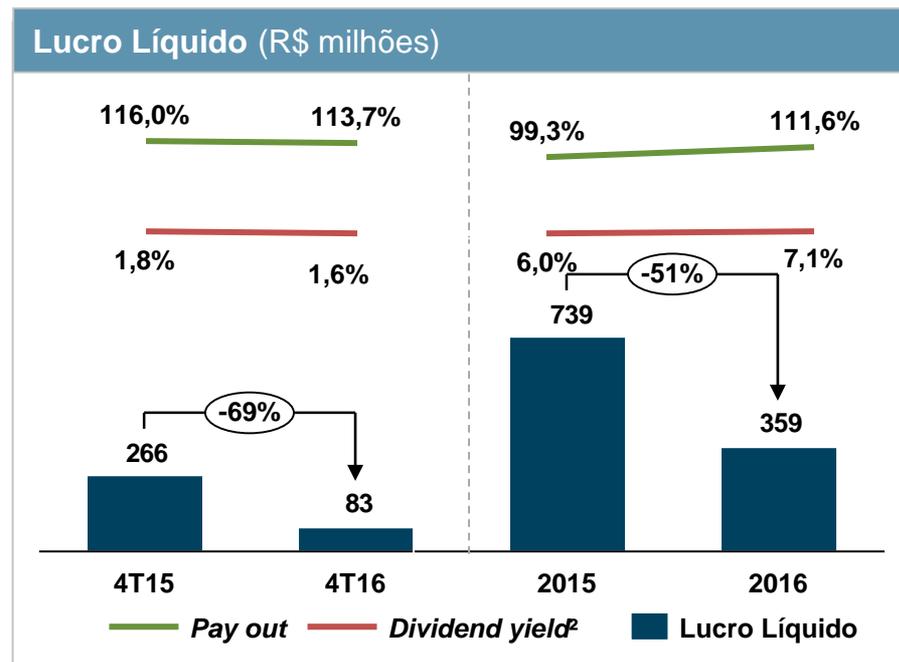
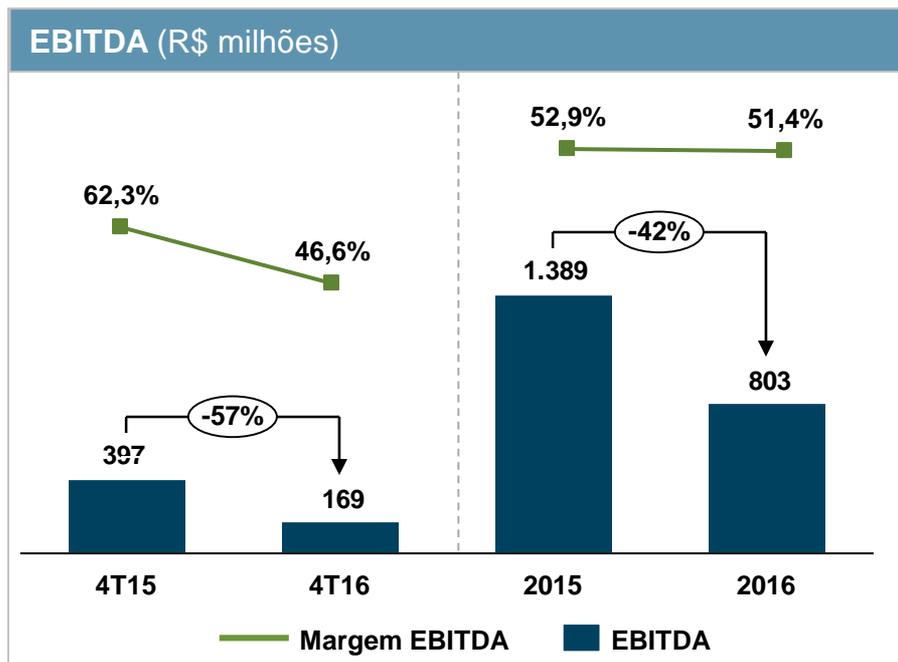
- Redução nos custos e despesas operacionais reflete menor preço *spot* médio e menor volume de compra no mercado *spot* (199,6 MWh no 4T16 vs. 456,5 MWh no 4T15 e 1.423,9 GWh em 2016 vs. 2.315,3 GWh em 2015)
- Aumento no PMSO no ano em função do pagamento, não recorrente, de R\$ 28,0 milhões decorrentes de um acordo no âmbito de procedimento arbitral

Custos e despesas operacionais¹ (R\$ milhões)



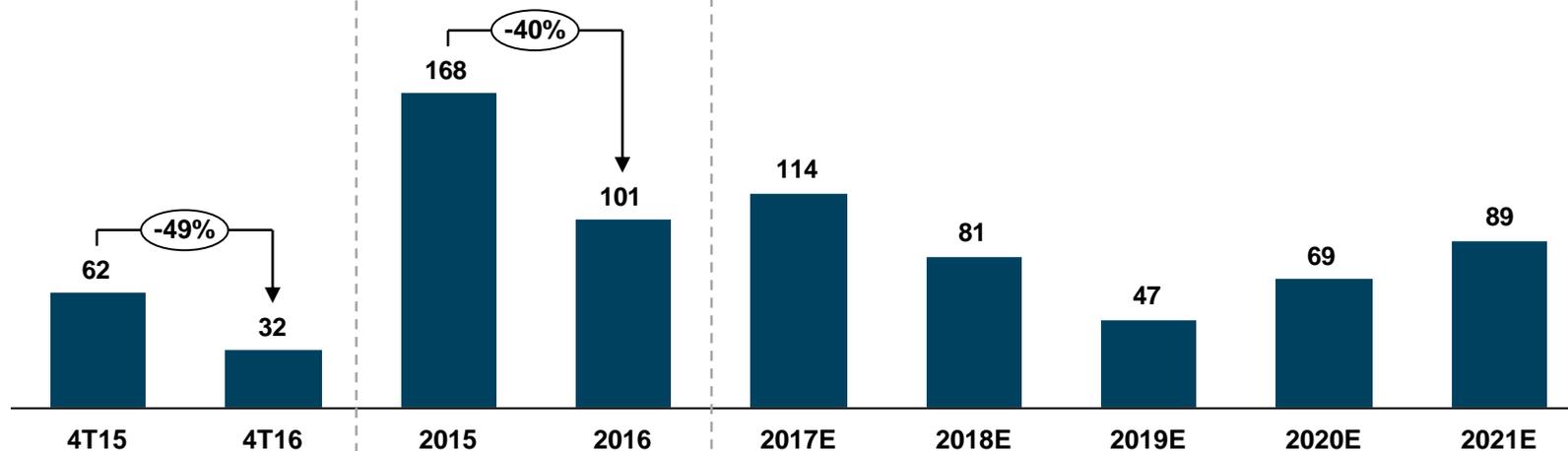
Distribuição de dividendos de R\$ 400,0 milhões ao longo do ano de 2016 com *payout* de 111,6%

- Menor preço médio do portfólio contratado¹ influenciaram o Ebitda e Lucro Líquido (R\$ 150,99/MWh no 4T16 vs. R\$ 203,57/MWh no 4T15 e R\$ 146,80/MWh em 2016 vs. R\$ 198,40/MWh em 2015);
- Distribuição de dividendos no valor de R\$ 34,5 milhões no 4T16; *dividend yield* de 1,6% e *payout* de 113,7% no 4T16



Programa de investimentos totaliza R\$ 101,0 milhões no ano de 2016

Histórico de Investimento e guidance para 2017-2021¹ (R\$ milhões)



- Investimentos de R\$ 101,0 milhões em 2016, principalmente referente à manutenção preventiva da usina de Água Vermelha e a construção do novo COGE² (R\$ 81,4 milhões)
- Programa de investimentos para 2017-2021 (R\$ 399,6 milhões), com foco na modernização das usinas para assegurar a disponibilidade do parque gerador, visando à contínua melhoria das condições operacionais

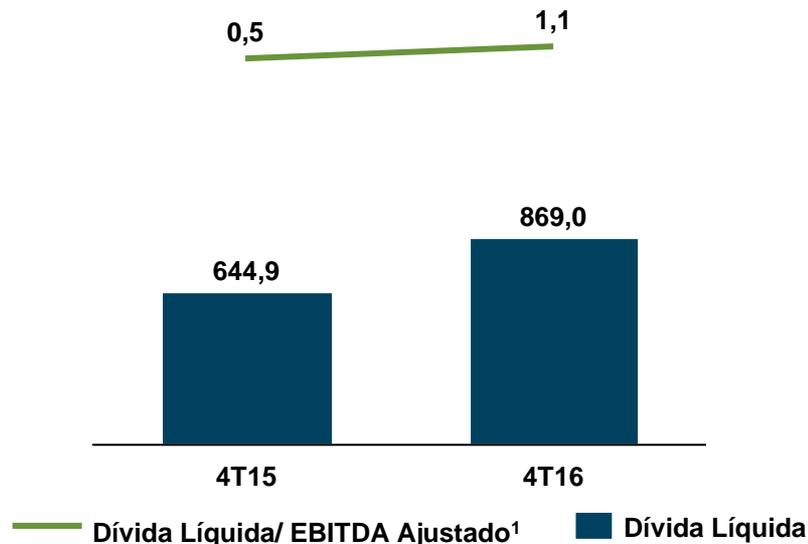
Redução na geração de caixa no ano é compensada pelo aumento do saldo da amortização líquida

- Redução na geração operacional de caixa reflete novo portfólio de contratação, dado término do contrato com a AES Eletropaulo
- Amortização líquida em R\$ 264,3 milhões no ano, em função da liquidação da 1ª e 4ª emissão de debêntures e 2ª emissão de notas promissórias em 2015
- Queda no imposto de renda do ano em R\$ 126,6 milhões, devido ao pagamento de JSCP em 2016

Fluxo de Caixa - R\$ milhões	4T15	4T16	Var	2015	2016	Var
Saldo inicial de caixa	422,4	466,0	43,6	528,5	739,3	210,8
Geração Operacional de Caixa	408,6	274,5	-134,1	1.220,8	1.144,1	-76,8
Investimentos	(41,7)	(29,9)	11,7	(136,9)	(109,6)	27,3
Despesas Financeiras Líquidas	(93,5)	(55,8)	37,7	(162,6)	(112,5)	50,1
Amortização Líquida	67,2	31,7	-35,5	(232,9)	31,4	264,3
Imposto de Renda	(23,8)	(12,1)	11,7	(220,4)	(347,0)	-126,6
Caixa Livre	316,9	208,4	-108,5	468,1	606,5	138,4
Dividendos e JSCP	-	(97,4)	-97,4	(257,3)	(768,8)	-511,4
Saldo final de caixa¹	739,3	577,0	-162,3	739,3	577,0	-162,3

Oportunidade para alavancar as novas plataformas de negócio e estratégia de crescimento, dado baixo grau de alavancagem

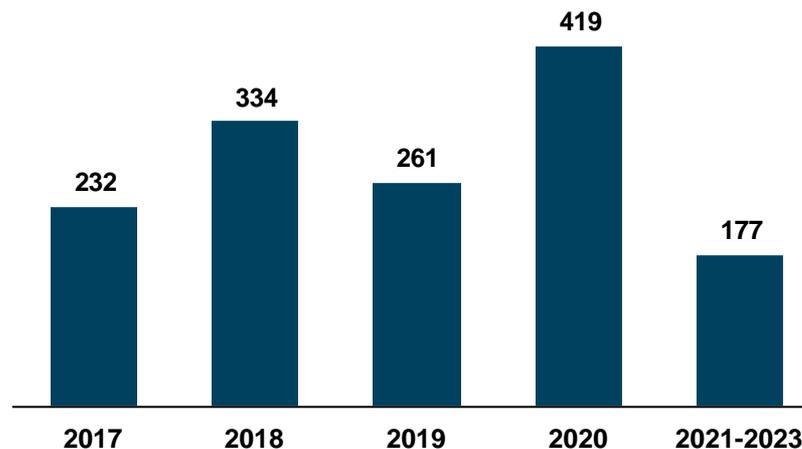
Dívida Líquida (R\$ milhões)



Covenants

- Dívida Líquida/EBITDA Ajustado < 3,5x
- EBITDA Ajustado/Despesas Financeiras > 1,75x

Cronograma Amortização da Dívida² (R\$ milhões)

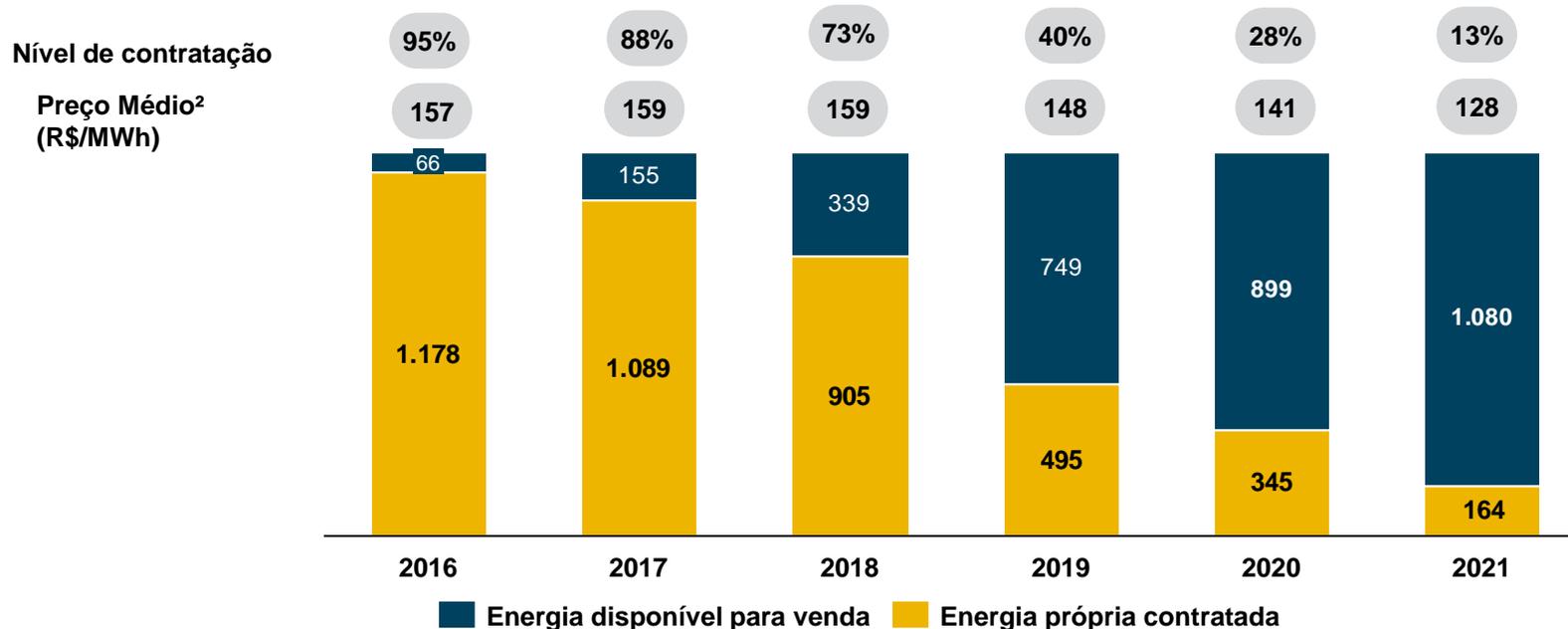


Custo da dívida	4T15	4T16
■ Custo médio (% CDI)	101%	107%
■ Prazo médio (anos)	3,0	2,7
■ Taxa efetiva	16,3%	13,1%

Comercialização de Energia: Manutenção do viés de alta dos preços no mercado livre

- Celebração de novos contratos para entrega de energia entre os anos de 2018 e 2021
- Expectativa de preço médio de venda de energia de R\$ 140-170/MWh a partir de 2018
- Parcela descontratada como *hedge* natural, dado expectativa de GSF

Histórico e Evolução da Carteira de Clientes¹ (MWm)



Nova Plataforma Comercial:

Soluções energéticas integradas e centralizada no cliente

Matriz Nova



Pilares da Plataforma

- 1 Inteligência de Mercado**
- 2 Tecnologia**
- 3 Novos Modelos de Negócio**

Estratégia de crescimento: Expansão por meio de novas soluções e fontes não hidráulicas



Energias Renováveis Solar e Eólica

- **Proposta vinculante** para aquisição de Alto Sertão II (386,1 MW) por R\$ 650 milhões
- **Outros processos de M&A¹ em avaliação**
- **Participação em leilões de energia:** 150 MW de projetos solares localizados em São Paulo



Geração Distribuída Solar

- **36 kWp de contratos celebrados** desde dez/2015
- Estruturação de uma **plataforma comercial integrada**
- **Potencial de mercado 1,2 GW²** até 2020 no Brasil



Armazenamento de Energia

- **Projeto Piloto na Usina de Bariri** com baterias de capacidade total de 200 kVA
- **Participação em leilões isolados**
- **Potencial de mercado de 1,5 GW³** até 2020 no Brasil

Realizações

Oportunidades

Destques 2016



Hidrologia e Reservatório



Preços de Energia



Dividendos



Novos Negócios / Expansão Portfólio



Reconhecimento

Relações com Investidores

E-mail: ri.aestiete@aes.com

Telefone: + 55 11 2195-7048

ri.aestiete.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.