



Light S.A.

BTG Pactual | 8º Utilities Day

São Paulo
31 de outubro de 2019

Muito trabalho nos últimos 6 meses já apresentam resultados tangíveis

- 1 Execução de *follow-on* em apenas 45 dias com captação de R\$1,8 bi e nova estrutura acionária
- 2 Composição de nova diretoria e recrutamento de executivos internos e de mercado, todos comprometidos com a nova Cultura da Light
- 3 Aprovação do plano de *stock option* para a diretoria e superintendentes
- 4 *Liability management* com efetiva redução do custo da dívida
- 5 Resultados de curto prazo do plano de *turnaround* operacional iniciado em agosto
- 6 Execução bem sucedida da venda da Renova, protegendo a Light e seus acionistas
- 7 Início dos desinvestimentos dos ativos *non core*

Turnaround operacional conta com diversas frentes de combate a perdas

1

Projeto piloto de blindagem de rede

- Piloto realizado em Duque de Caxias
- Blindagem de + 900 medidores SMC já realizada
- Expansão da iniciativa atualmente em estudo

2

Revisão dos clientes BT Indireto

- Grandes clientes do varejo (~5,5% do faturamento)
- Em julho 12,3% estavam sem leitura
- Em 30 dias redução para 3,9%
- Em 60 dias diminuição para 3,4%

3

Substituição de medidores eletromecânicos

- Aferição do consumo é afetada pelo aumento da temperatura
- Piloto realizado nas regiões do Centro, Zona Sul e Barra
- Substituição de 1.500 medidores já realizada
- Troca de +50 mil medidores em 2020
- Todos medidores antigos e já depreciados

4

Novo direcionamento de inspeções de REN

- Descentralização das equipes para regionais a fim de aumentar a agilidade e facilitar a priorização
- Aquisição de sistema de monitoramento de equipes em tempo real
- Aceleração da primarização de times, sendo 50 em dez/19 e 100 em jan/20

5

Além das iniciativas acima citadas, 90% dos maiores clientes da Light (~50% do faturamento) já vistoriados neste ano

Diminuição do custo da dívida e aumento do prazo de pagamento são focos do *liability management*

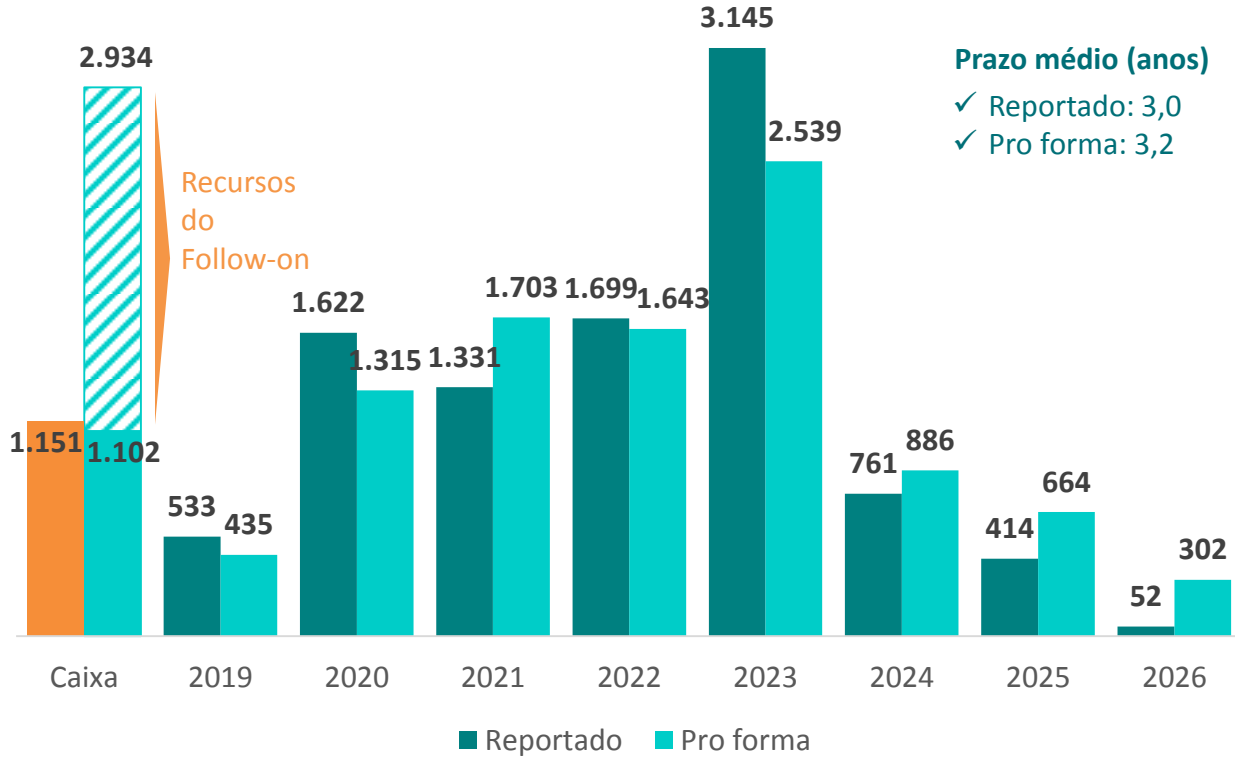
Ações de *liability management* em curso

- Emissão da 17ª debêntures da Light Sesa no valor de R\$1,0 bilhão por meio de 4 séries:

Série	Taxa de Juros a.a.	Amortização	Vencimento
1ª série	CDI+1,25%	Parcela única	out/22
2ª série	CDI+1,50%	4º e 5º ano	out/24
3ª série	CDI+1,70%	6º e 7º ano	out/26
4ª série	NTN-B 2026 + 190bps ou IPCA + 5,0%	6º e 7º ano	out/26

- Resgate antecipado de 35% dos *bonds* emitidos pela Light Sesa (USD140 milhões) e Light Energia (USD70 milhões). O preço de recompra é de USD107,25. As operações de swaps serão liquidadas na mesma proporção.

Amortização da Dívida Consolidada 2T19¹ (R\$ mm)



Fortalecimento do Caixa com recursos do follow-on e reperfilamento da dívida com iniciativas de pré-pagamento e novas captações

¹ Pro forma não auditado 2T19 considera recebimento dos recursos da 17ª Emissão de Debêntures da Light Sesa, desembolsos com o pré pgto. de 35% dos *bonds*, pré pgto da 14ª Emissão de Debêntures da Light Sesa e rolagem e reperfilamento de empréstimos com o Citi (Light Sesa e Light Energia)

Stop loss em Renova inicia os desinvestimentos em ativos *non core*

- ✓ Venda da participação da Light Energia na Renova para os acionistas fundadores (CGI) por R\$1,00
- ✓ Cessão de créditos da LightCom para o CG I por R\$1,00 com possibilidade de *earn out* de 50% dos valores recebidos, agora no âmbito da RJ da Renova

Vantagens da operação

- ✓ Evitou necessidade de possíveis aportes de capital e demais perdas pelo futuro desafiador e incerto da Renova
- ✓ Liberou a eventual necessidade de prestar mais avais e fianças corporativas para a Renova
- ✓ Permite a Administração da Light focar no *turnaround* operacional da distribuidora
- ✓ Aproveitamento de crédito fiscal (IR/CS) na Light Energia e na LightCom com efeito caixa

Crédito de PIS/COFINS será reconhecido no 3T19

1

Como consequência da decisão judicial pela exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/COFINS, a Light SESA irá constituir no 3T19 créditos de PIS/COFINS a recuperar (aprox. R\$6 bilhões)

2

Com base em teses jurídicas/regulatórias sólidas e na legislação vigente, entendemos que parte dos créditos devem permanecer com a Light e outra parte ser restituída aos consumidores

3

Parcela da Light seria referente a jan/02 a jul/09, sendo reconhecida como parte resultado operacional e parte resultado financeiro no 3T19

4

Mecanismo e critérios de ressarcimento estão atualmente em discussão com a ANEEL

5

O aproveitamento dos créditos da Light e a restituição aos consumidores terão início com a conclusão das discussões com a ANEEL e a habilitação dos créditos pela Receita Federal

Executivos totalmente comprometidos com o *turnaround* da distribuidora

- ✓ Prioridade #1: Gestão efetiva para redução das perdas não-técnicas
- ✓ Redução das contingências com o aprimoramento dos processos da área comercial e melhor gestão pela área jurídica
- ✓ Continuidade às iniciativas de *liability management*, observando as oportunidades de mercado
- ✓ Melhor uso dos recursos destinados a investimentos e controle/redução do PMSO
- ✓ Sequência aos desinvestimentos de ativos *non-core*
- ✓ Aperfeiçoamento da remuneração variável atrelada a metas, com desdobramento para vários níveis
- ✓ Aprimoramento da governança corporativa
- ✓ Consolidação de nova Cultura Light: independente, focada em resultados e meritocrática
- ✓ Entregas de resultados já no curto e médio prazo



Obrigado