



Light

RESULTADOS  
3T21



# Mercado Faturado 3T21 vs 3T20

## Mercado Total



**5.704** GWh  
- 5,2%

- **314** GWh

- **1,8%** Cativos + Livres

- **6,2%** Residencial

+ **0,3%** Comercial

+ **7,0%** Industrial

- **47,7%** Concessionárias

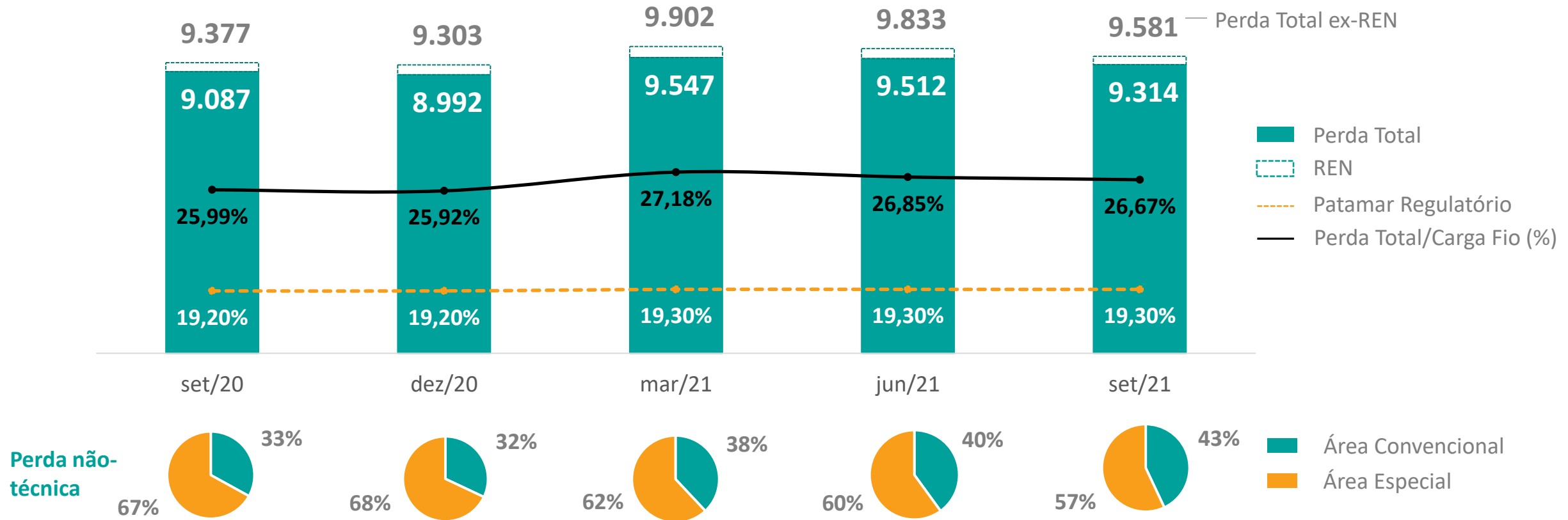
## Carga Fio | 3T21

**7.596 GWh** (-6,2%)

## Consumo Total

**61,1%** Cativos | **34,8%** Livres | **4,1%** Concessionárias

# Evolução das Perdas em GWh (12 meses)

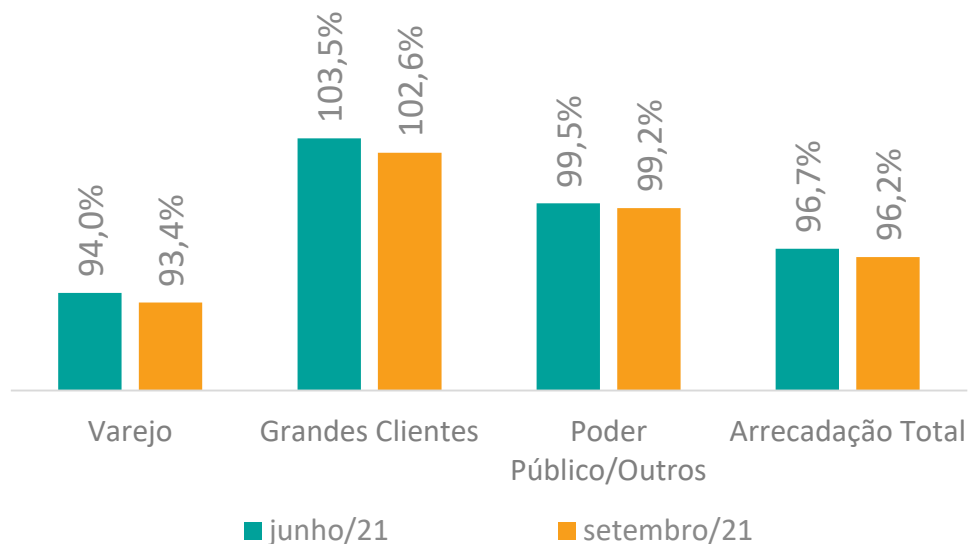


# Ações para melhoria da Arrecadação e PECLD em redução

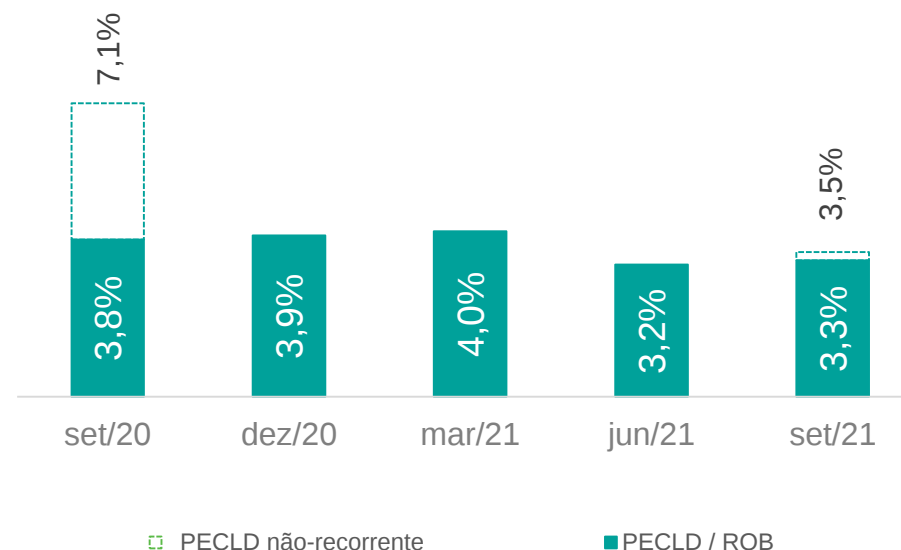


## | Taxa de arrecadação por segmento [12 meses] |

(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\$205,3 milhões no 3T21  
(vs. R\$173,3 milhões no 3T20)

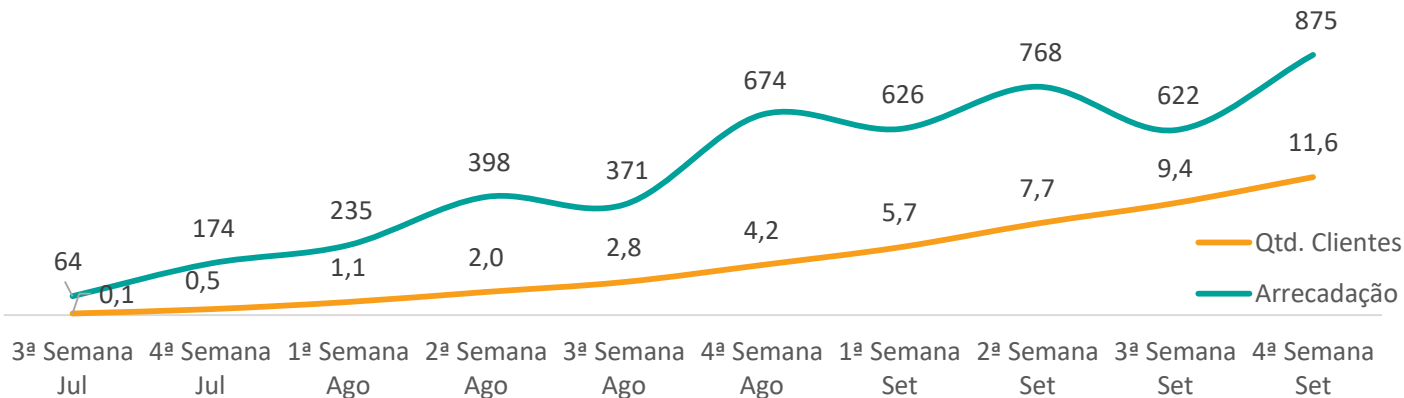
\*Provisão não-recorrente referente a uma parcela do contas a receber de cliente em processo de recuperação judicial, no valor de R\$40,5 milhões

# Intensificação do combate à inadimplência

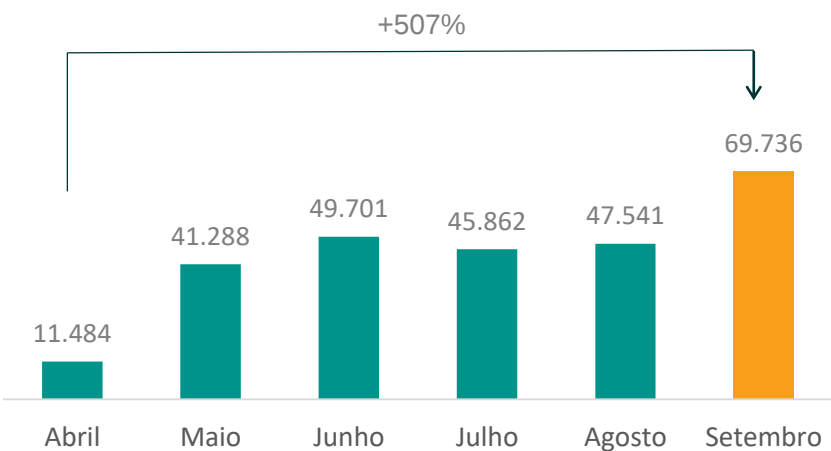


Reforço nas ações de cobrança: envio de SMS, e-mail, WhatsApp, negativação das dívidas nos órgãos de proteção ao crédito, protesto em cartório, além da suspensão do fornecimento de energia

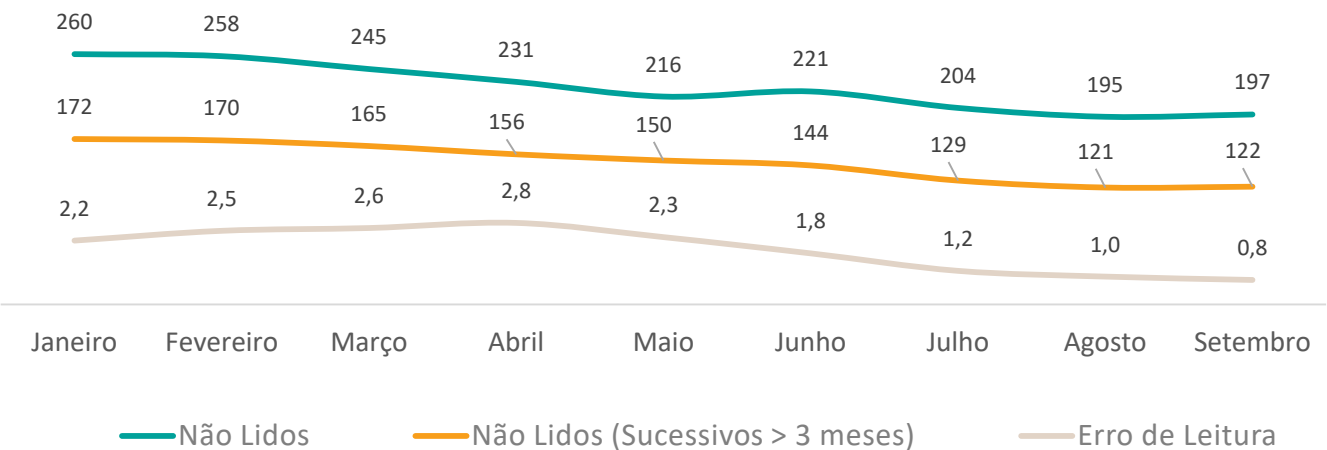
| Arrecadação (R\$ mil) e Qtd. clientes via cartão de crédito - Acumulado |



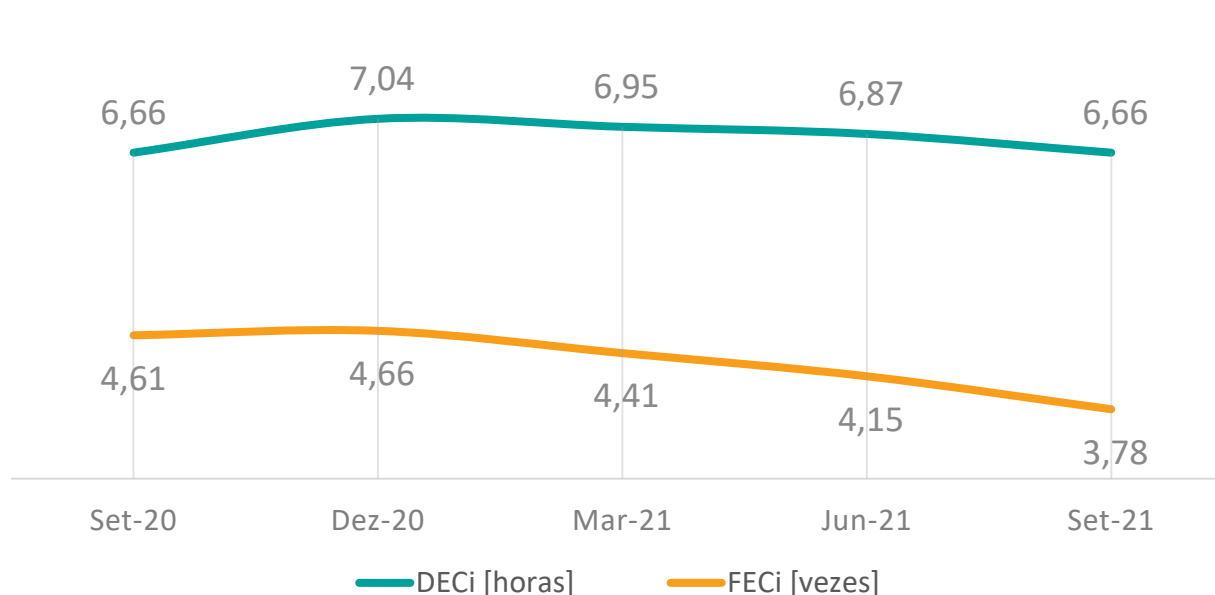
| Quant. contatos URA cognitiva |



| Indicadores Operacionais do Faturamento (Mil Clientes) |



# Evolução dos indicadores operacionais de qualidade



DECi e FECi abaixo do limites definidos no contrato de concessão pela ANEEL  
DECi 6,66 horas | FECi 3,78 vezes

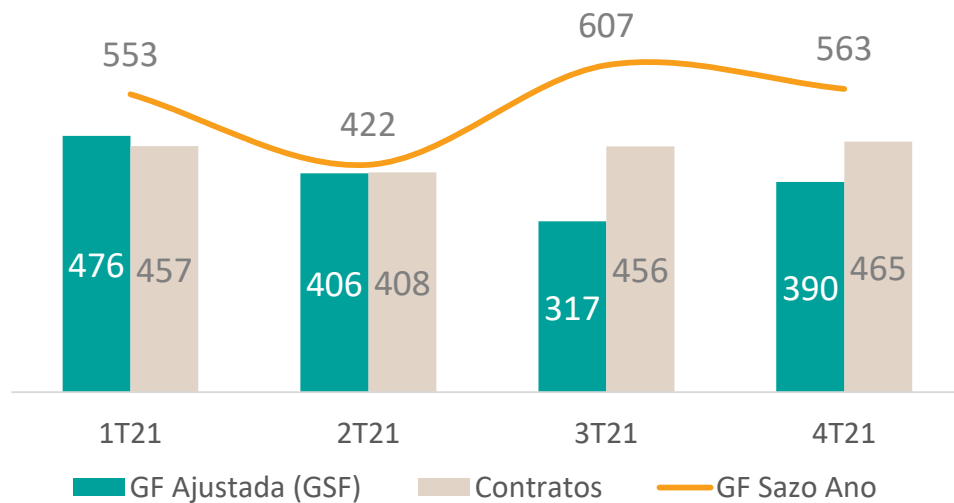
Assertividade nos planos plurianuais de investimentos e das ações de manutenção preventiva

No 3T21, a Light se destacou com **o melhor FECi e DECi** alcançado nos últimos 20 anos

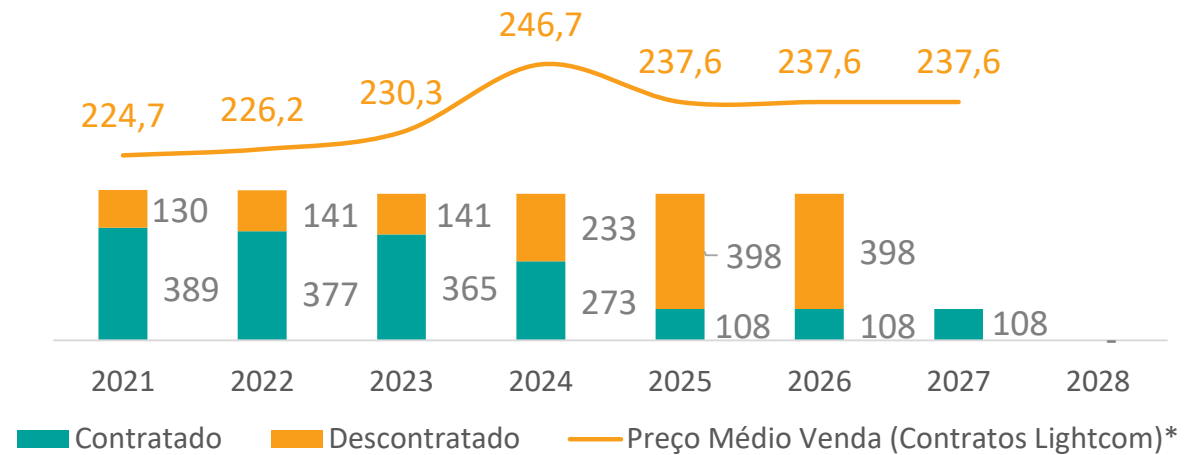
# Mitigação dos efeitos do GSF e sazonalização no ano com parcela de energia descontratada

**Hedge hidrológico:** em 2021, 18,5% do total de energia estão alocados para essa finalidade

## | Garantia Física [MWm] |



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



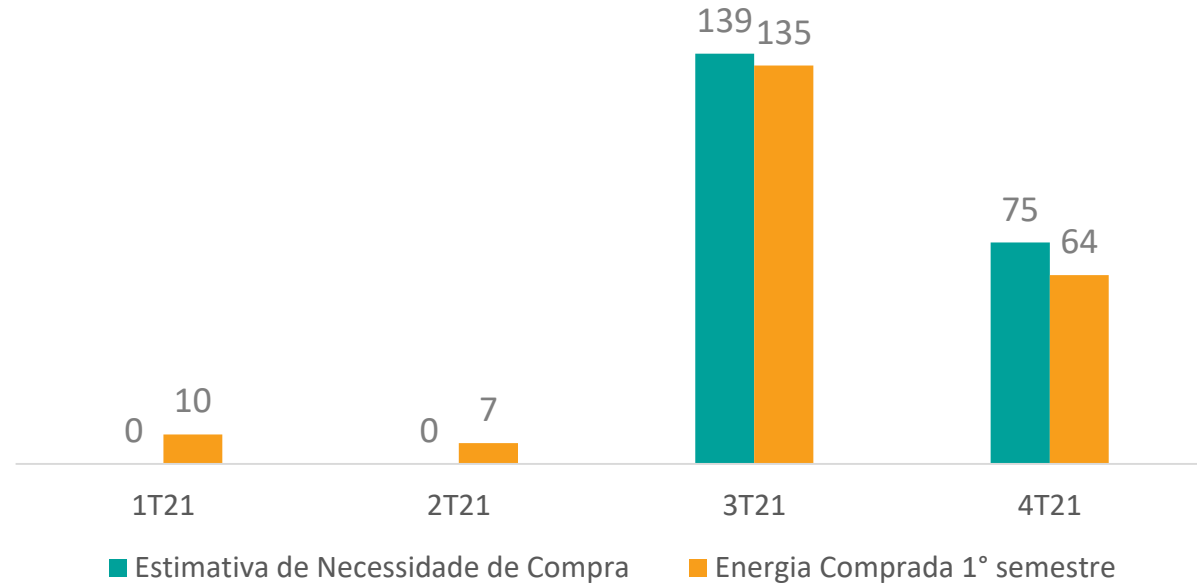
\*Valores líquidos de impostos na data base de janeiro/21.

**Sazonalização conservadora da Garantia Física** seguindo o perfil médio do MRE levou à redução da alocação de venda de energia em 14,7% no 3T21 em comparação ao 3T20

# Balanço de energia otimizado

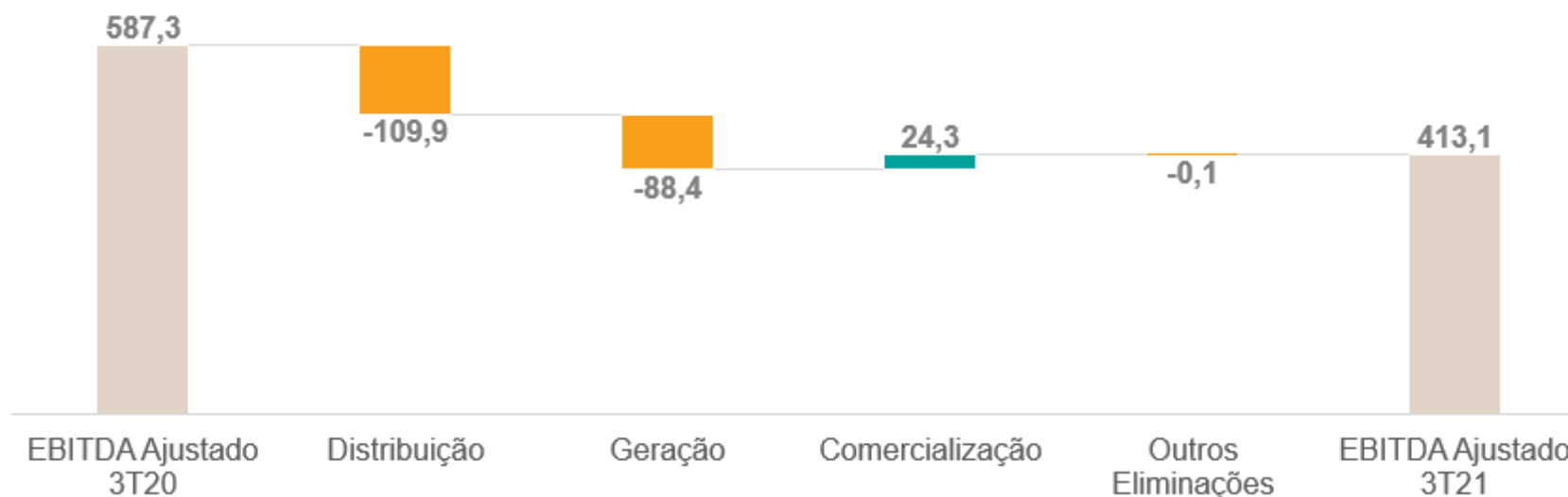
Compra de energia ao longo do 1º semestre de 2021, em função da deterioração esperada do GSF, permitiu a equalização do balanço energético, resultando em exposição de apenas 4 MWm ao final do 3T21

| Balanço de Energia [MWm] |



*A Light Energia mitigou sua exposição com a aquisição de energia no mercado livre de forma antecipada e a preços inferiores ao PLD do 3T21 (R\$290/MWh)*

# EBITDA Ajustado Consolidado alcança R\$413,1 milhões, redução de R\$174,2 milhões vs 3T20



## EBITDA Distribuidora: R\$283,2 MM

- ▼ Aumento na PECLD e contingências judiciais
- ▲ Redução do PMS

## EBITDA Geradora: R\$101,6 MM

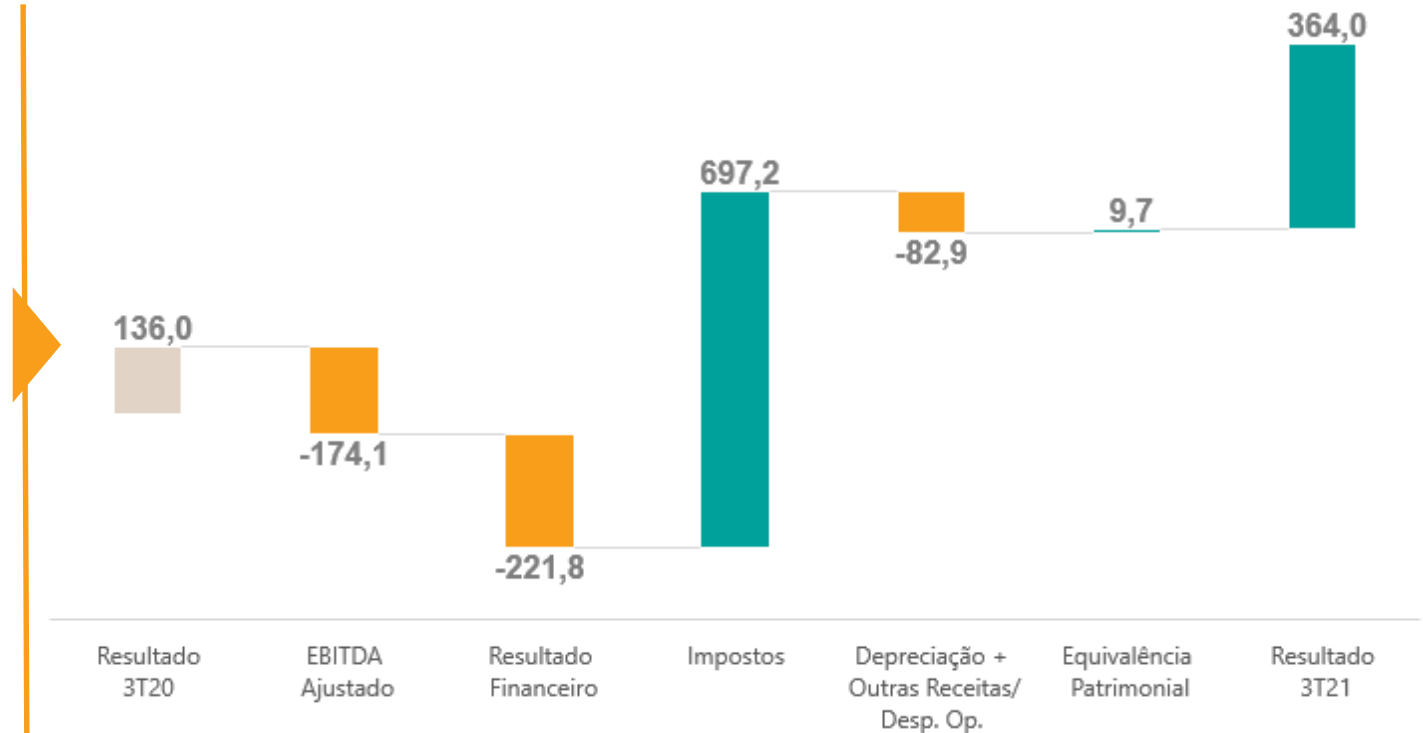
- ▲ Redução do PMS
- ▼ Redução do GSF
- ▼ Aumento do PLD

## EBITDA Comercializadora: R\$32,8 MM

- ▲ Maior volume de operações de compra e venda de energia
- ▲ Aumento do PLD

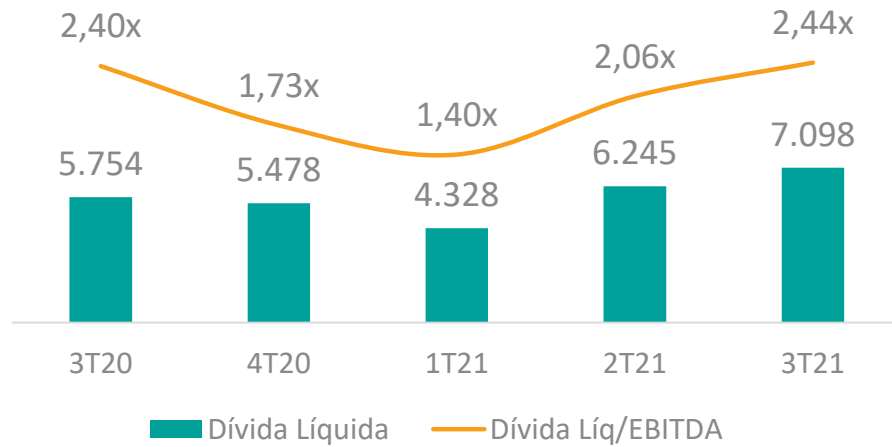
# Light apresenta lucro líquido de R\$364,0 milhões no 3T21

Menor EBITDA, redução do resultado financeiro (encargos e MtM dos *swaps* de dívidas, sem efeito caixa) e reconhecimento de decisão judicial (exclusão IR/CS sobre a atualização pela Selic nos casos de restituição de tributos pagos a maior)

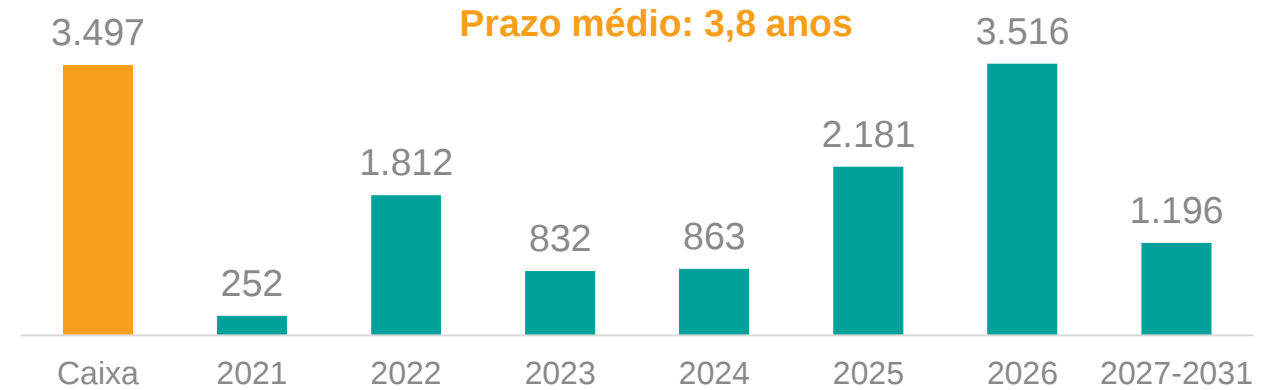


# Caixa robusto e melhora no perfil da dívida

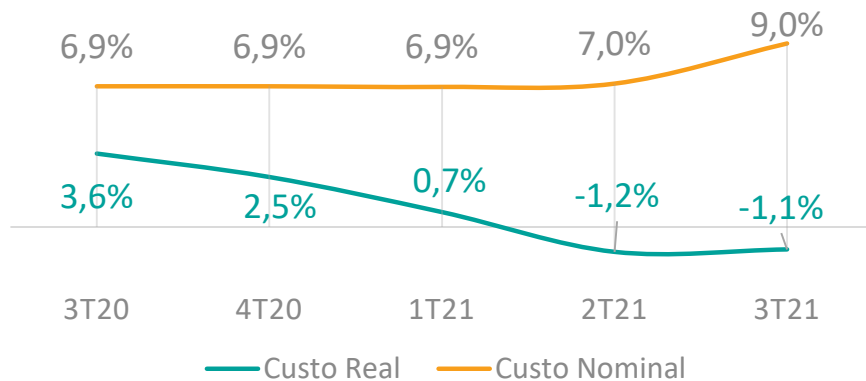
## | Dívida líquida consolidada [R\$ MM] |



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



## | Custo da dívida [% a.a.] |



## | Indexadores da dívida |



# Avanços no plano de ação ESG



Criação do **Comitê ESG operacional**, responsável por acompanhar as metas ESG específicas que compõem a **remuneração variável dos executivos**



Definição sobre a **atualização e aperfeiçoamento** da **Matriz de Materialidade** considerando não só o cenário atual e as demandas de nossos *stakeholders*, como também novos filtros de análise



**Realização de *workshops*** de engajamento sobre ESG com colaboradores da companhia e a definição do **Índice de Maturidade ESG das empresas parceiras**, com posterior *feedback* e sugestão de boas práticas



Lançamento do **Lightcast**, o *podcast* voltado para o **público interno** da Light, sobre as **melhores práticas e metas ESG** da Companhia

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.

# Relações com Investidores

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





Light

EARNINGS  
3Q21



# Billed Market 3Q21 vs 3Q20

Total Market



**5,704** GWh  
- 5.2%



- **314** GWh

- **1.8%** Captive + Free



- **6.2%** Residential

+ **0.3%** Commercial

+ **7.0%** Industrial

- **47.7%** Utilities

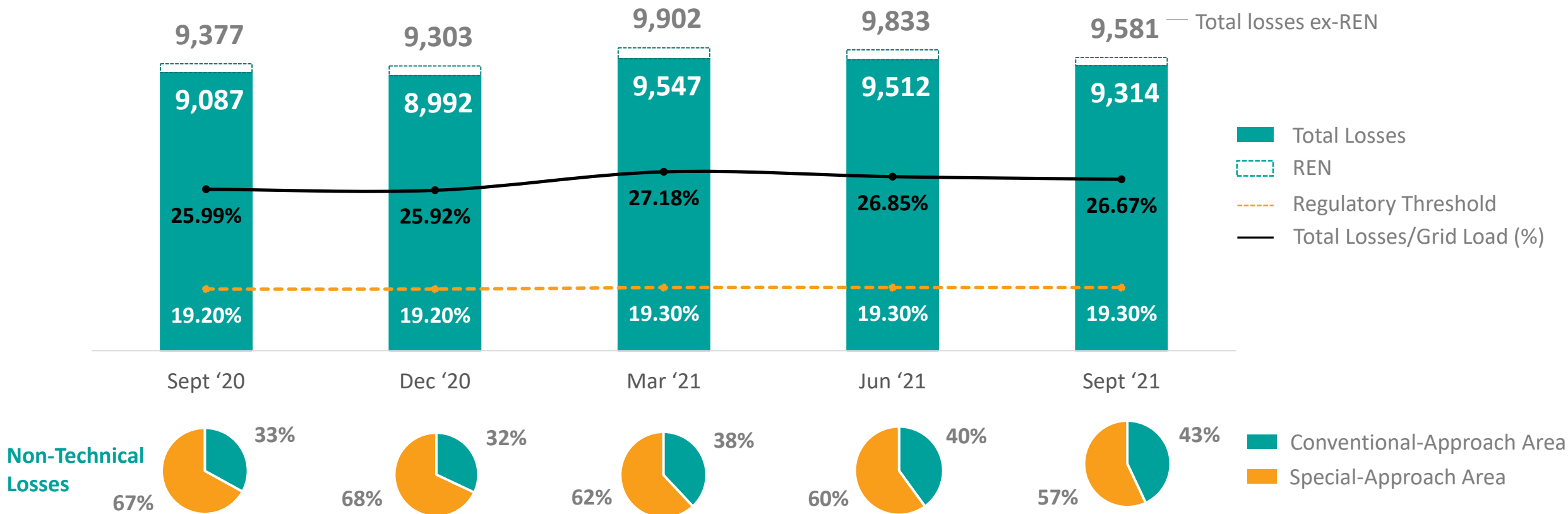
**Grid Load |** 3Q21

**7,596 GWh** (-6.2%)

**Total Consumption**

**61.1%** Captive | **34.8%** Free | **4.1%** Utilities

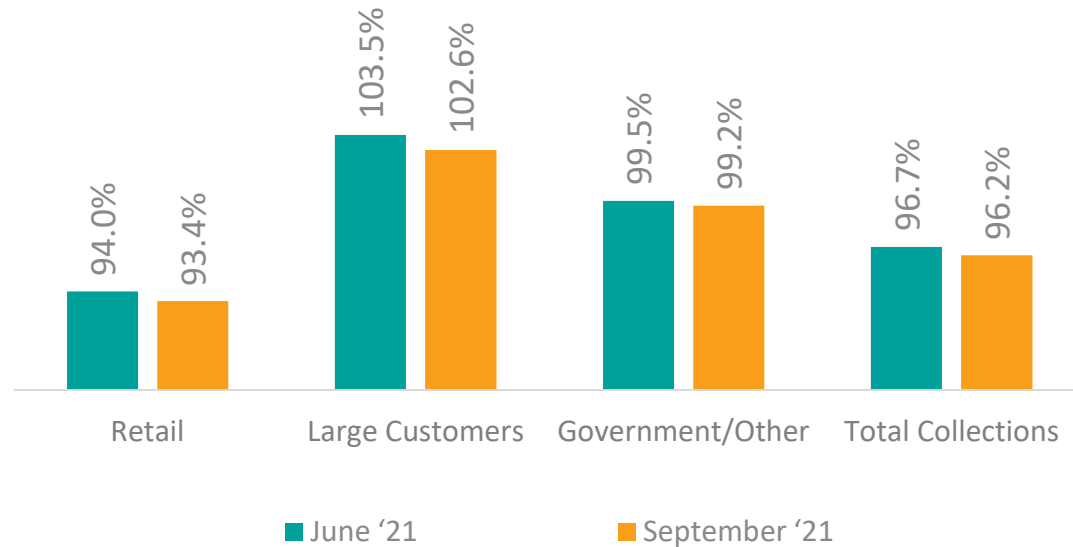
# Losses in GWh (12 months)



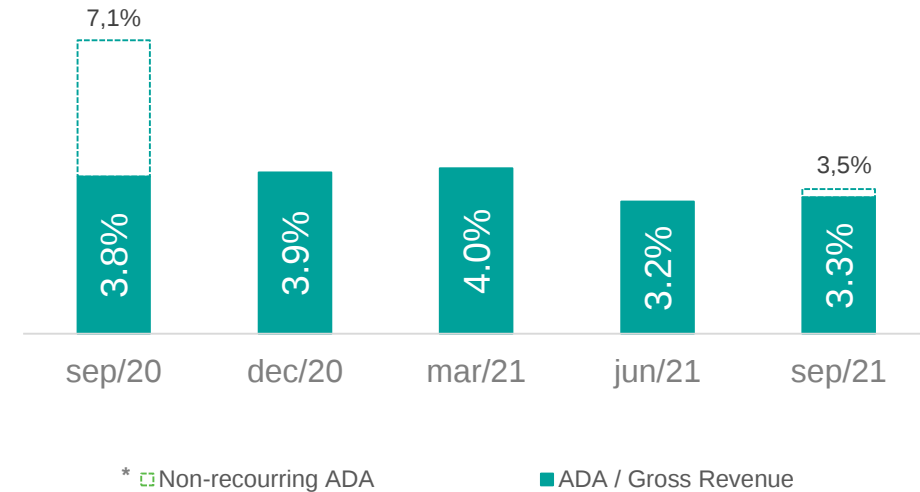
# Initiatives to improve collections, and lower ADA

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

(including overdue REN installment payments)



## | ADA/Gross Revenue [12-month] |



**ADA\*** | R\$205.3 MM in 3Q21 (vs. R\$173.3 MM in 3Q20)

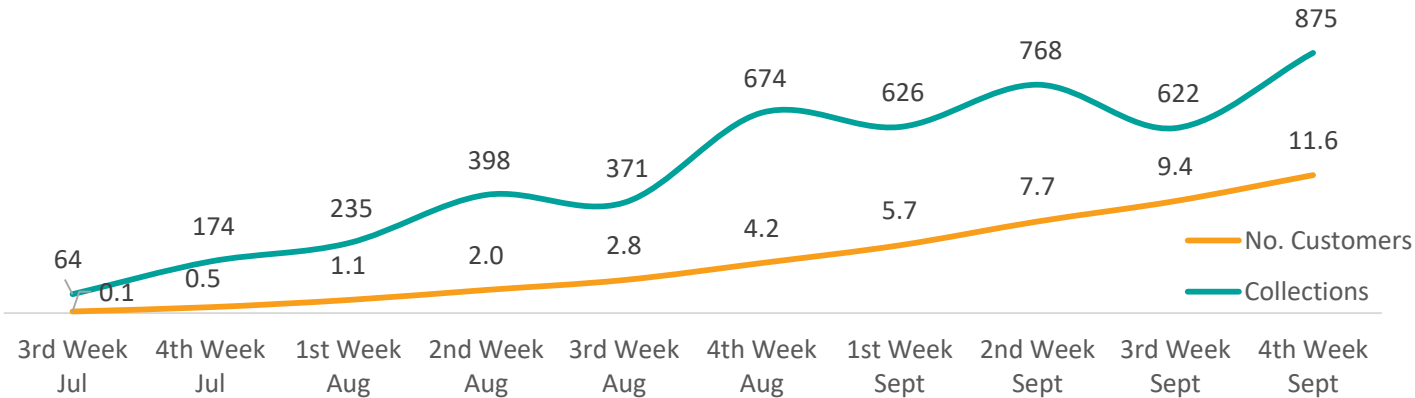
\*Non-recurring provision related to a portion of the receivables from a customer under judicial reorganization, totaling R\$40.5 MM

**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.

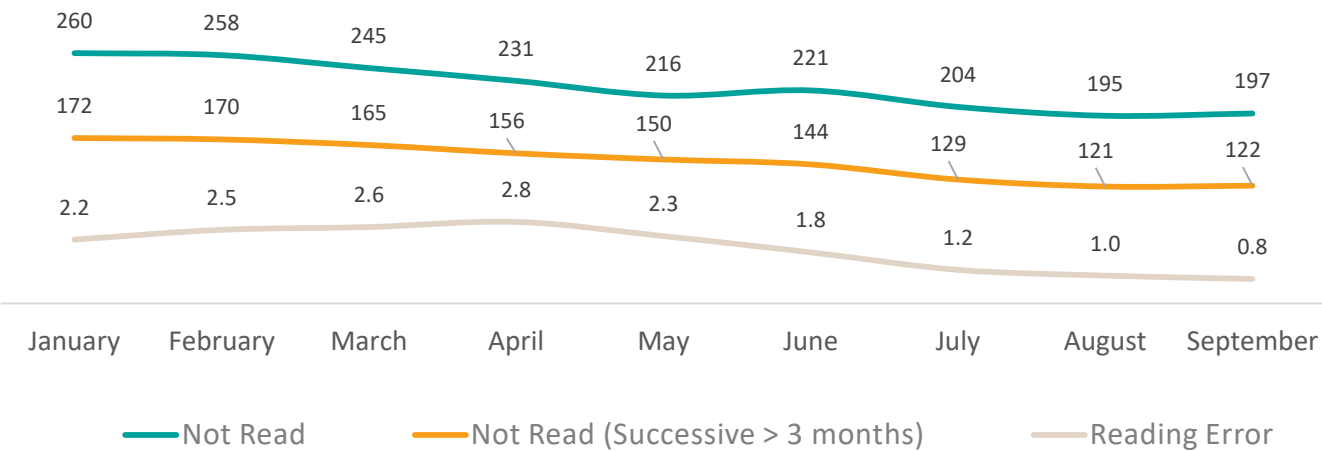
# Intensified efforts against delinquency

Enhanced collection efforts: collection messages via SMS, email and WhatsApp, blacklisting with credit protection bureaus, protests, and disconnection of power supply.

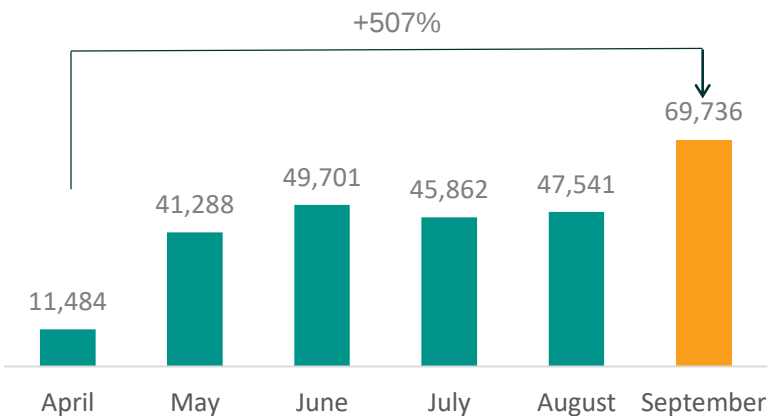
| Collection R\$ (Thousand) and No. of Customers - Credit Card [Cumulative] |



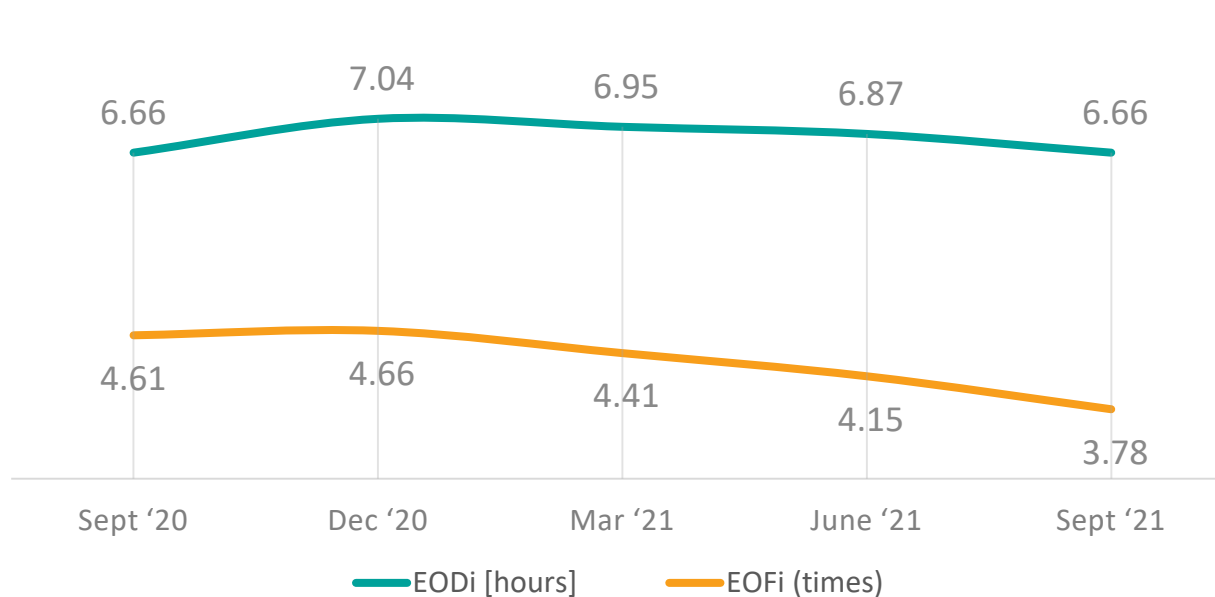
| Operational Collection Indicators (Thousand Customers) |



| No. of machine learning ARU contacts |



# Improving operational quality indicators



EODi and EOFi below ANEEL-established limits for our concession

EODi 6.66 hours | EOFi 3.78 times

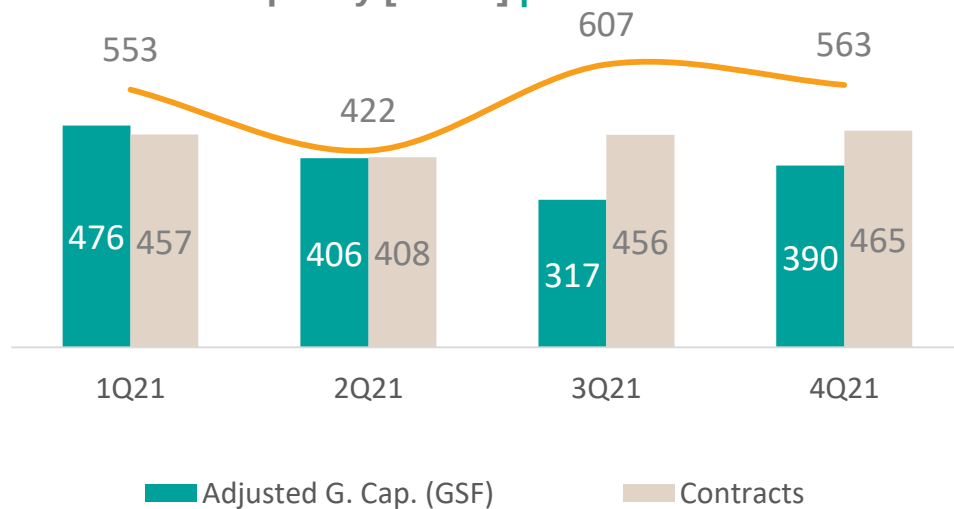
Targeted multi-annual investment plans and preventive maintenance activities

*In 3Q21 Light had its **best EOFi and EODi performance** in the last 20 years*

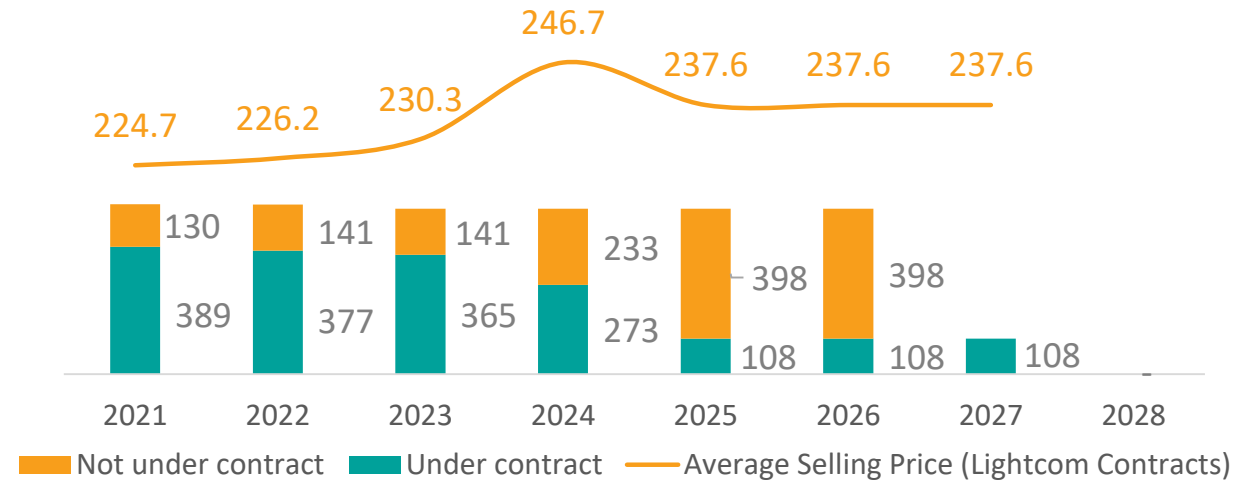
# GSF and seasonal effects mitigated by non-contracted capacity

Hydrological hedge: in 2021, 18.5% of our total capacity was reserved for hedging purposes

## | Guaranteed Capacity [MWm] |



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

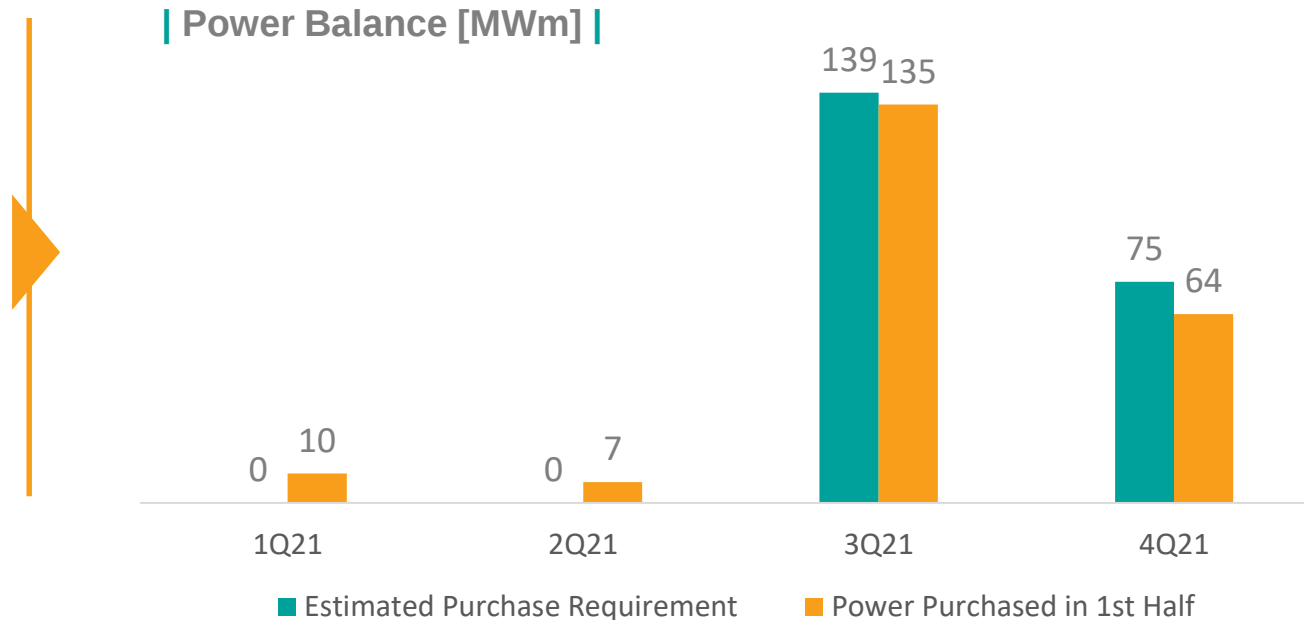


\*Net of taxes on the base date of January / 21.

Conservative seasonalization of guaranteed capacity to match the average MRE profile helped to reduce power sales allocations by 14.7% YoY in 3Q21

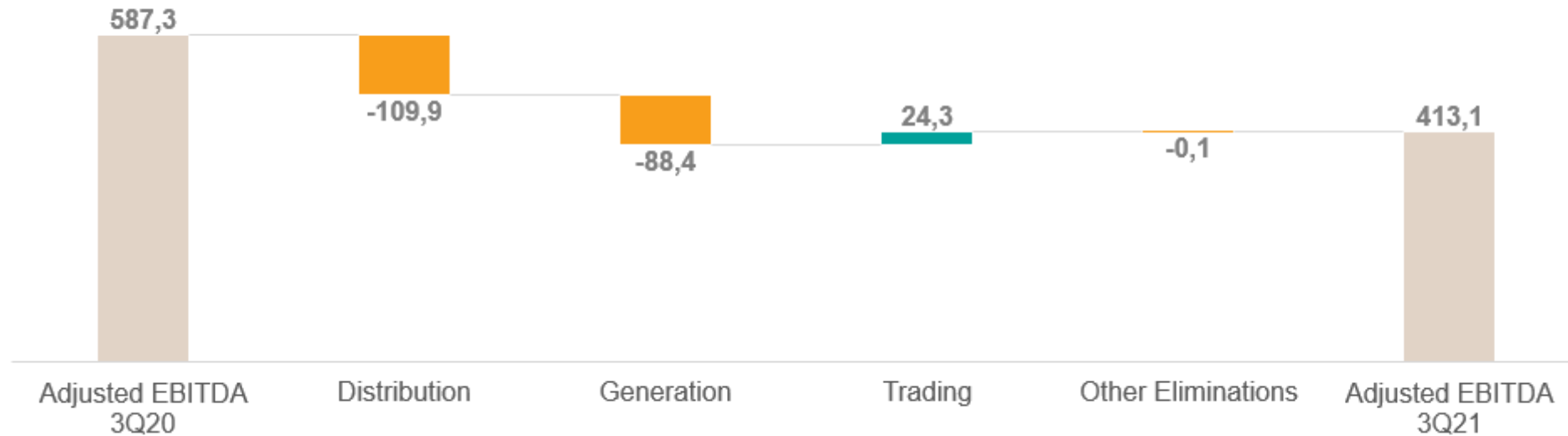
# Optimized power balance

Electricity purchases throughout 1H21 to anticipate a worsening GSF enabled us to equalize the power balance, resulting in an exposure of only 4 MWm at quarter-end



*Light Energia mitigated exposure through early free-market purchases at prices lower than the PLD in 3Q21(R\$290/MWh)*

# Consolidated Adjusted EBITDA was R\$413.1 million, down R\$174.2 million on 3Q20



## Distribution EBITDA: R\$283.2 MM

- ▼ Higher ADA and judicial contingencies
- ▲ Lower PMS

## Generation EBITDA: R\$101.6 MM

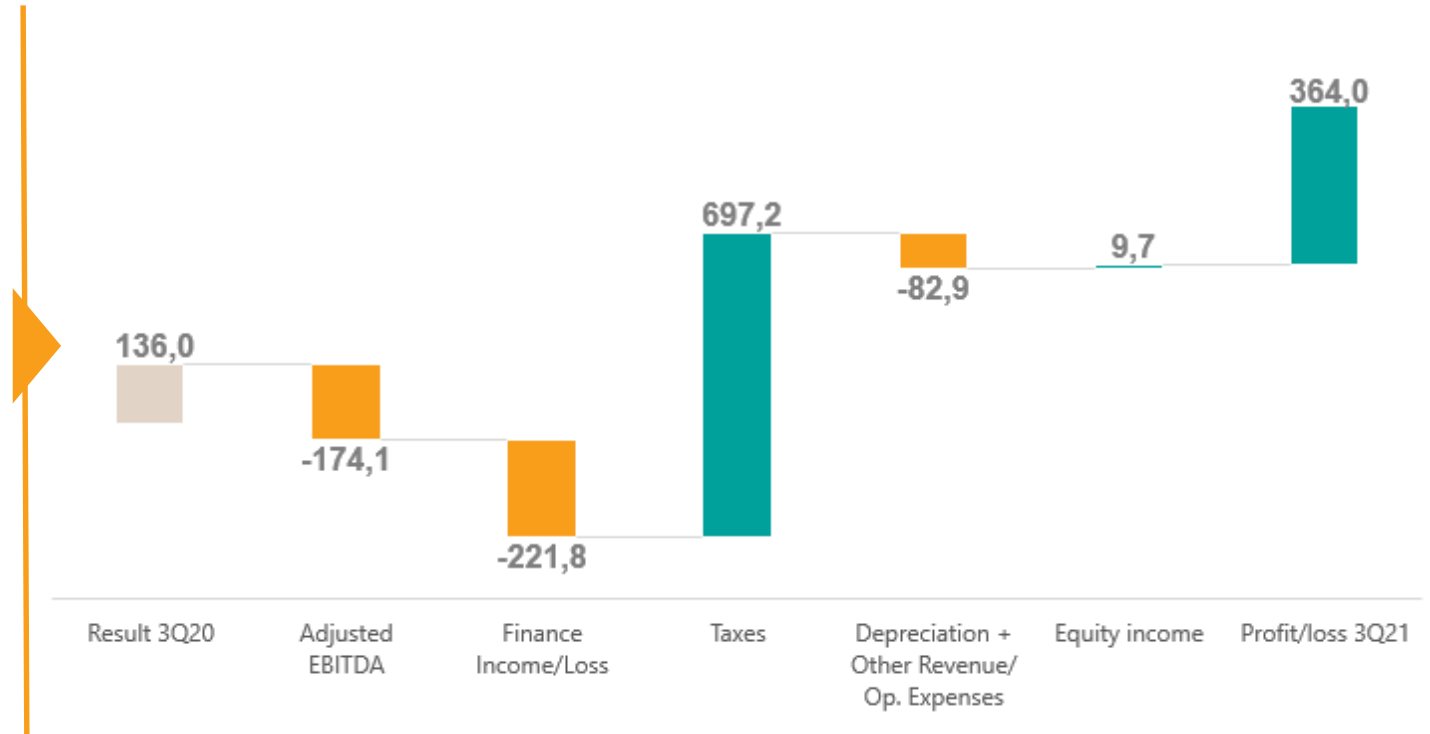
- ▲ Lower PMS
- ▼ Lower GSF
- ▼ Higher PLD

## Trading EBITDA: R\$32.8 MM

- ▲ Higher electricity trading volume
- ▲ Higher PLD

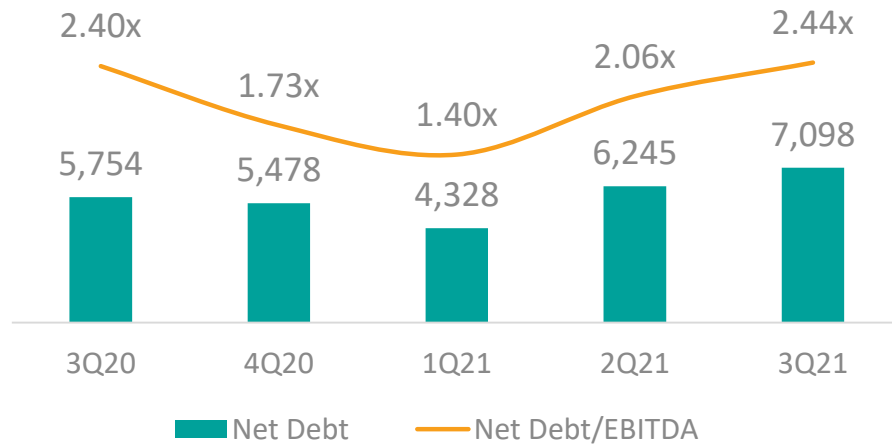
# Light posted a net income of R\$364.0 million in 3Q21

Lower EBITDA, reduced financial result (interests and MtM of debt swaps, with no cash effect) and recognition of Supreme Court decision (IRPJ/CSLL tax is not payable on interest at the SELIC rate on refunds of overpaid taxes)

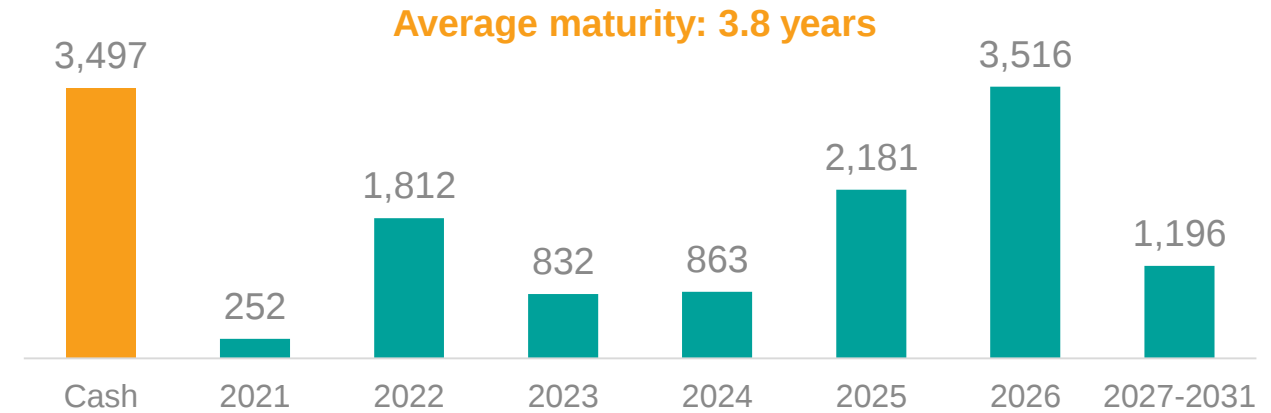


# Robust cash position and improved debt profile

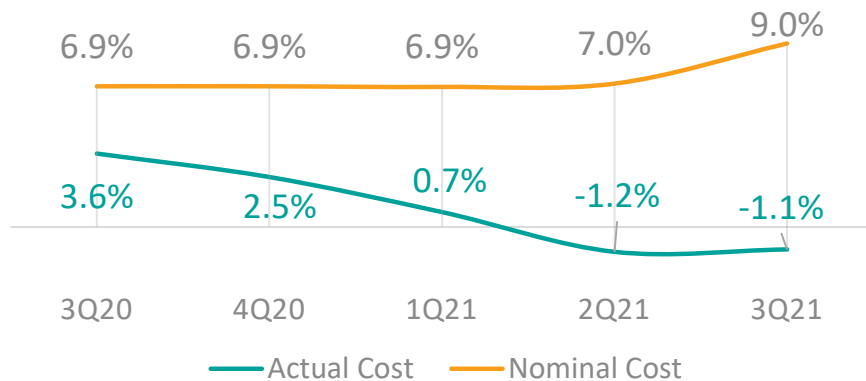
## | Consolidated net debt [R\$ MM] |



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



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



## | Debt indexes |



# Progress on our ESG plan



Created an **operational ESG Committee** to track performance against ESG targets that are factored in **executives' variable compensation**



**Updated and improved our Materiality Matrix** to reflect current developments and stakeholder needs, as well as new analysis filters



Held **ESG engagement workshops** with employees, and assessed business partners against an **ESG Maturity Index**, followed by feedback and recommendations on good practices



Launched **Lightcast**, a podcast for Light **employees** about **best ESG practices and our targets**

# 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.

# Investor Relations

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

