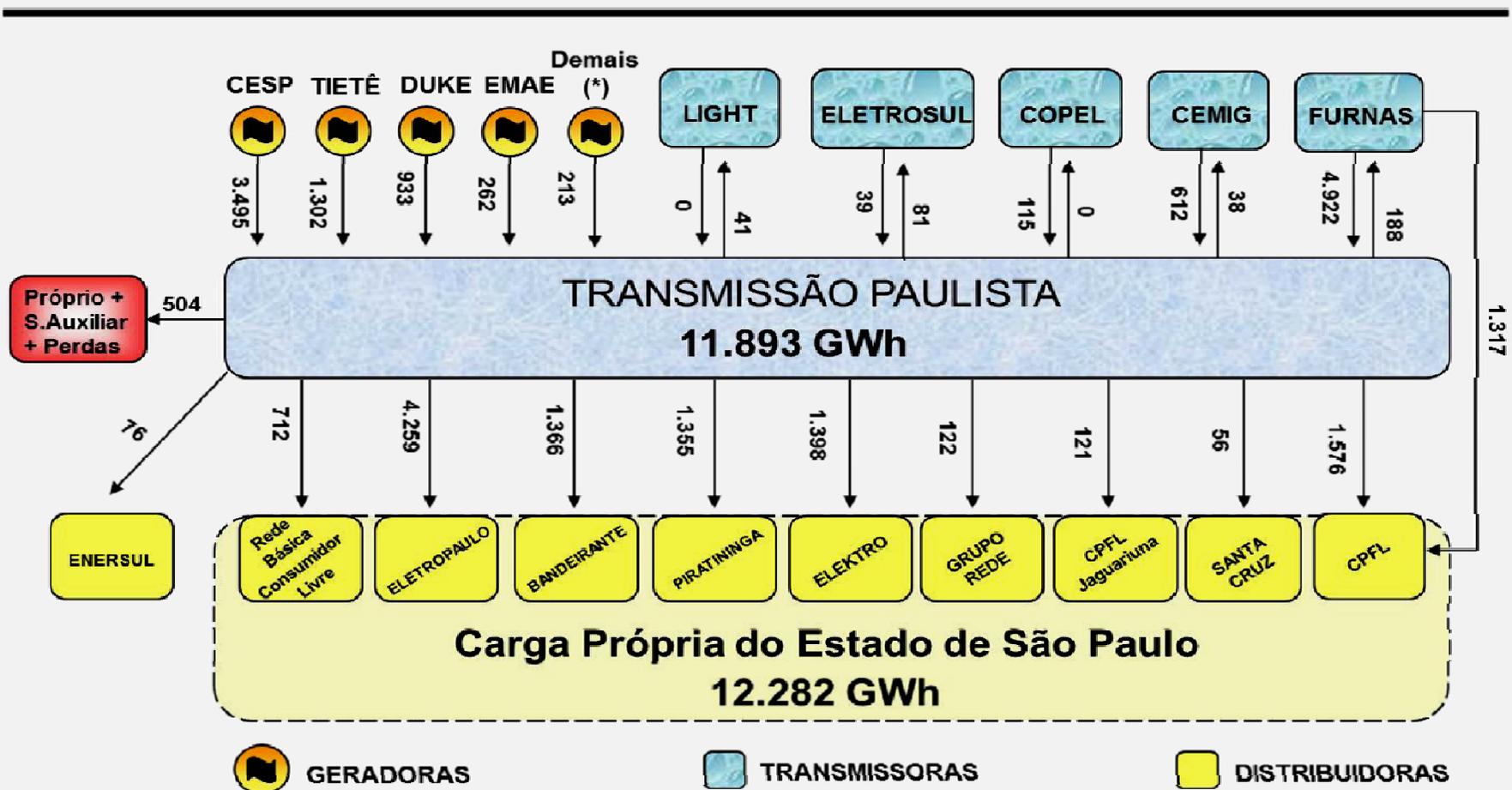


# São Paulo => Importará 75% da Eletricidade que Consumirá em 2015!

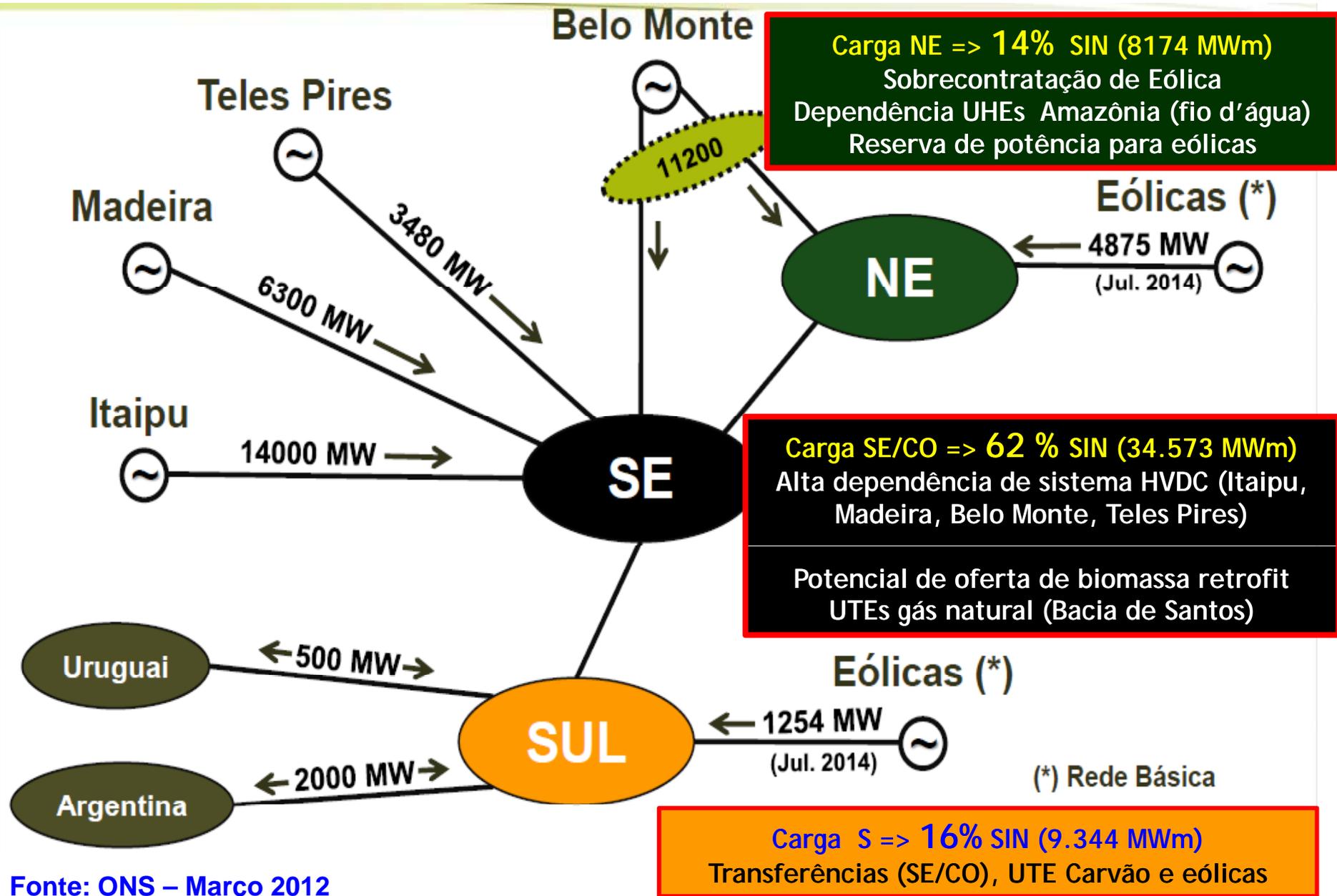
Mes Base: Maio de 2012



(\*) Refere-se a geração de energia elétrica das empresas CBA-Piraju e Petrobrás

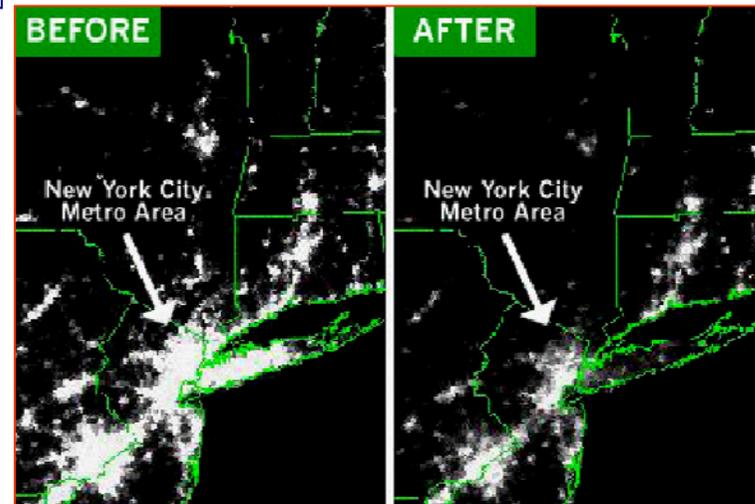
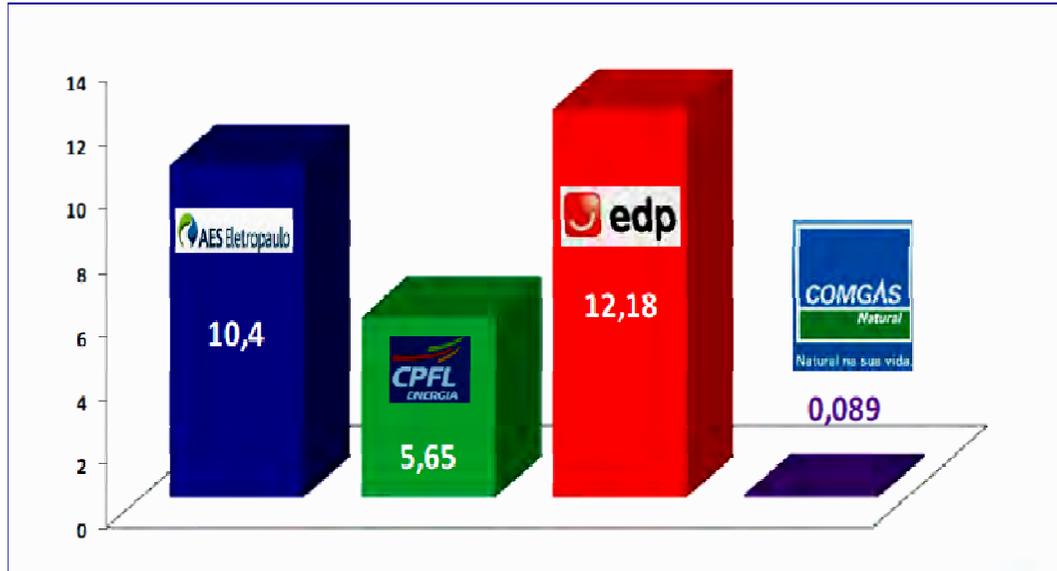
**Proposta COGEN => Induzir oferta de geração distribuída (foco na cogeração e climatização a gás natural) nas instalações dos clientes para reduzir dependência energética, custos e riscos operacionais de abastecimento**

# Geração Adicional Contratada e Interligações - 2016



Fonte: ONS – Março 2012

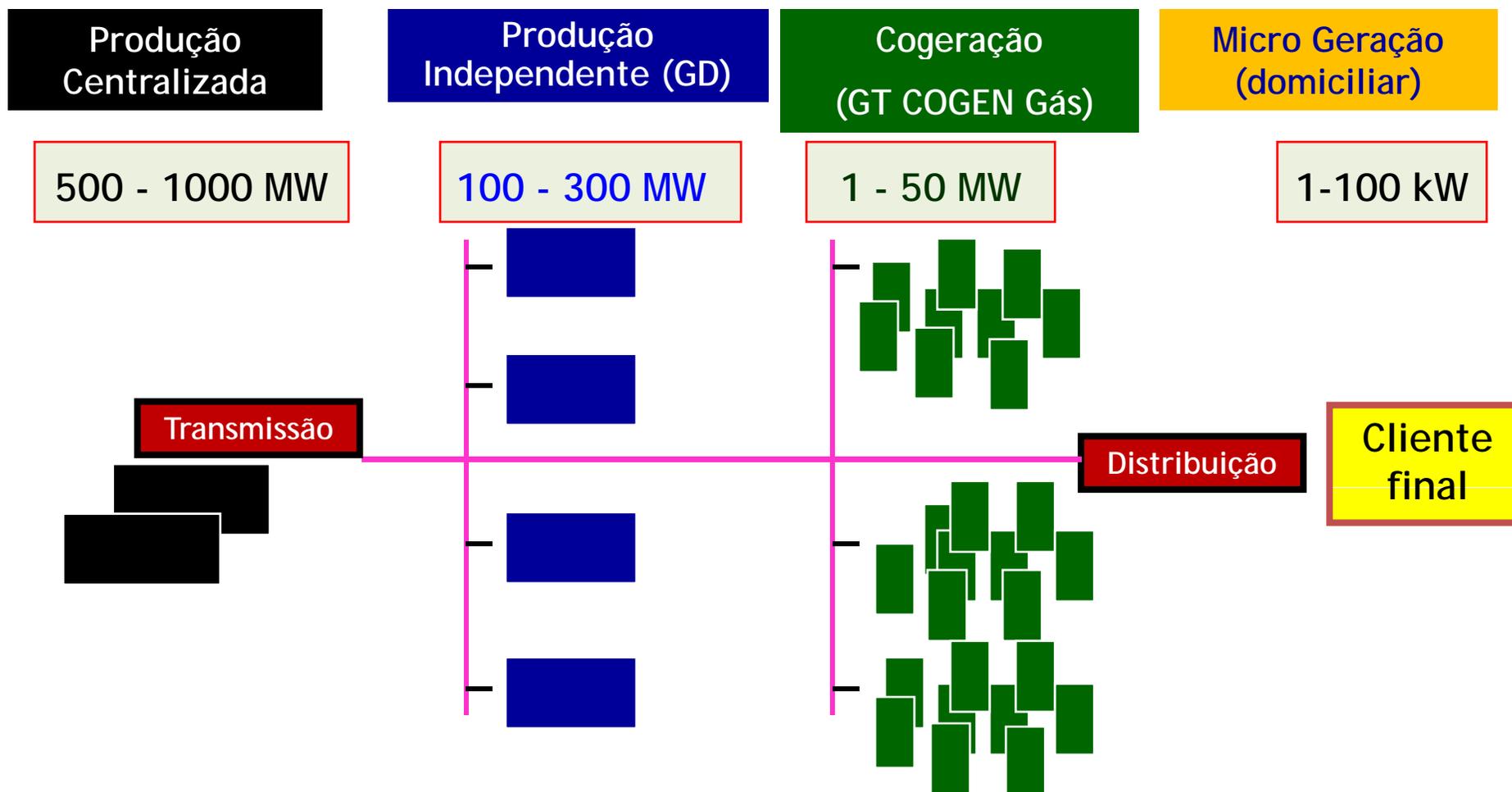
**Indicador de Confiabilidade (horas/cliente/ano)**  
**DEC - Duração Equivalente Interrupção 2010**  
**Falta Energia Elétrica & Falha Fornecimento Gás Natural**



Fonte: TIME: Foto 20 horas antes e 7 horas depois do black out New York - NOAA/DMSM agosto 2003

# Geração Distribuída => sustentabilidade no setor elétrico!

## Expansão da oferta & custos evitados na expansão da rede



**Geração Distribuída (GD):** opção tecnológica para produzir e utilizar energia nos centros de demanda, com maior eficiência, vantagens ambientais, benefícios econômicos e sociais



# SP Corporate Master Plan

*(Proposta para GT COGEN Gás)*



## SP => Concentração Urbana com Oportunidades Dispersas!



### Master Plan => é interessante para Cogeração e Climatização a Gás Natural?

- ❖ Identificar oportunidades potenciais, priorizar ações e necessidades;
- ❖ Compatibilizar investimentos, projetos e instalações com planejamento empresarial;
- ❖ Responder questões fundamentais sobre viabilidade de projetos e investimentos;
- ❖ Referendar viabilidade econômica e financeira e fases de implantação de projetos;
- ❖ Engajar empresas e motivar equipes na viabilização de investimentos e projetos;
- ❖ Valorizar sustentabilidade e benefícios dos projetos para a sociedade;

### SP Corporate Master Plan => é importante para evitar soluções tipo puxadino?"

- ❖ Identificar oportunidades dispersas e convergir para soluções integradas para cogeração e climatização;
- ❖ Induzir participação ativa e convergência de empresas na busca de oportunidades e investimentos
- ❖ Identificar ações de incentivo, prioridades e liderar encaminhamento de soluções e necessidades;
- ❖ Explicitar definição dos objetivos pretendidos e motivar planejamento estratégico;
- ❖ Levantar potencial de negócios com cogeração e climatização e compromisso para lista de prioridades;

**Como é o maior projeto imobiliário de São Paulo - Jardim das Perdizes**  
Incorporadoras planejam construção de até 32 torres – terreno 250.000 metros quadrados



2.500 aptos  
10.000 pessoas  
Comércio, serviços & lazer

1. Jardim das Perdizes => 32 torres - área 250.000 m<sup>2</sup> => 25 quarteirões (Telefônica ex-proprietário).
2. Áreas verdes e equipamentos públicos => 45% do terreno foi doado à Prefeitura São Paulo.
3. Urbanização => quarteirões de 3.000 a 10.000 m<sup>2</sup>, Praça de 50.000 m<sup>2</sup> e 16 vias públicas.
4. Incorporação => TECNISA e PDG - valor de vendas estimado R\$ 4,0 bilhões



- Alstom: 19, 41, 48, 87
- Cengage: 20-01, 20-02, 20-03
- Dematic: 15, 20-05
- Espaço do Bosque: 32
- Intervalor: 25-01
- Monitoramento: 123
- Nokia Siemens Network: 25-04
- Portaria 1: 36 Portaria 2: 29
- Restaurantes e serviços: 33
- Restaurante TCP/ Espaço Negócios: 86
- Siemens: 01, 03, 05, 06, 07, 09, 10
- Teleperformance: 25-02, 25-03, 25-05, 25-06
- Viveiro: 49



Resultado do retrofit de uma antiga planta fabril localizada na Lapa, os novos prédios de escritórios estão preparados para receber as empresas em suas amplas necessidades, com total infraestrutura social e ambiental. **Área total => 160.000 m<sup>2</sup>**

Rua Werner Von Siemens, 111 / Av. Embaixador Macedo Soares, 10.001

## ALLTA - Projeto prevê cidade de negócios em Barueri (40 MW)

Complexo com hotel, centro de convenções, shopping center e 9 torres de escritórios – 250.000 m<sup>2</sup>



**Terreno** => 250 mil m<sup>2</sup> no Alphaville km 30 da rodovia Castello Branco.

**Incorporador** => Allta Desenvol. Imobiliário ([www.allta.com.br](http://www.allta.com.br))

**Planejamento** => hotel, centro convenções, shopping center e 9 torres de escritórios.

**Projeto** => prédios comerciais de alto padrão terão vinte pavimentos com cerca de 2.000 m<sup>2</sup> cada, o que ultrapassa os 360 mil metros de lajes de escritórios.



# SP Corporate District



## DEMANDA NOVA DA REGIÃO (Ilustrada)

Demanda Total => Elétrica **40,7 MWe** Térmica **23.850 TR**  
Demanda Elétrica Total de Ar-Condicionado (Estimada): 24 MWe (60%)



## SOLUÇÃO NA GERAÇÃO DISTRIBUIDA

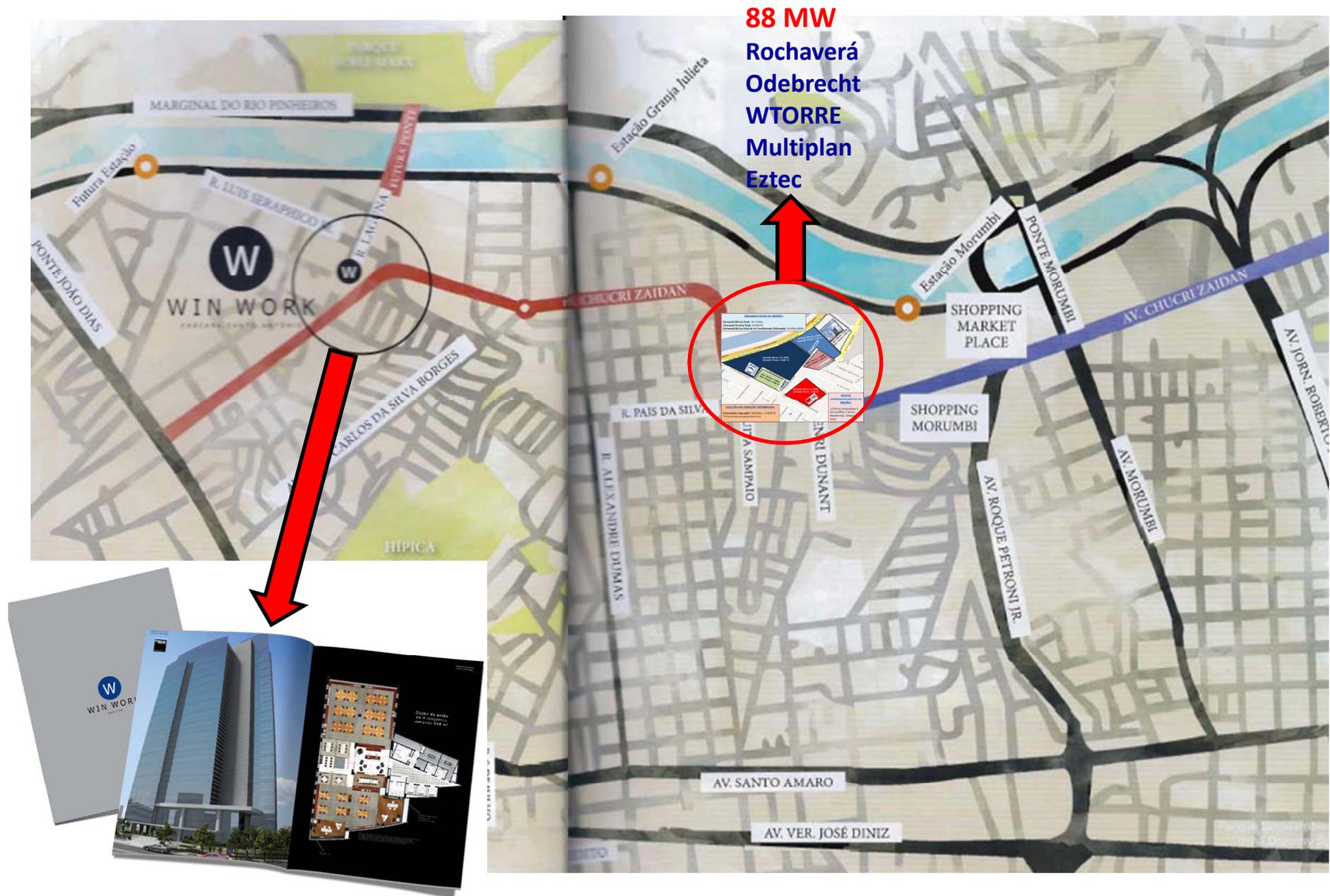
Potencial de Cogeração\* => 88 MWe + 23.850 TR  
\*Dimensionado pela demanda térmica.  
Potencial de Consumo de Gás Natural => 118.000 m<sup>3</sup>/dia.

## NOVOS EMPREENDIMENTOS DA REGIÃO

14 Torres Corporativas, 3 Torres Residenciais, 1 Shopping, 1 Hotel.

## New SP Corporate District

88 MW representado no círculo em vermelho, sem considerar potencial adicional nos arredores





# CATARINA

FASHION OUTLET • SHOPPING

UM SHOPPING QUE JÁ NASCE CONSOLIDADO COM AS MELHORES MARCAS NACIONAIS E INTERNACIONAIS COM DESCONTO.



O CATARINA FASHION OUTLET SHOPPING É INTEGRADO AO CATARINA. UM EMPREENDIMENTO INÉDITO, SUSTENTÁVEL E COMPLETO, QUE TAMBÉM REÚNE RESIDÊNCIAS, CULTURA, LAZER, O MAIOR AEROPORTO EXECUTIVO DO BRASIL, UM MODERNO CENTRO EMPRESARIAL E MUITO MAIS.



com 120 lojas

ia

om.br

- Rodovia Castello Branco, km 60
- A 30 minutos de São Paulo
- Abertura no primeiro semestre/2013
- Obras aceleradas

PLANEJAMENTO, DESENVOLVIMENTO  
E COMERCIALIZAÇÃO



www.jhsf.com.br  
(11) 3702 2178

# Catarina Fashion Outlet Shopping - JHSF



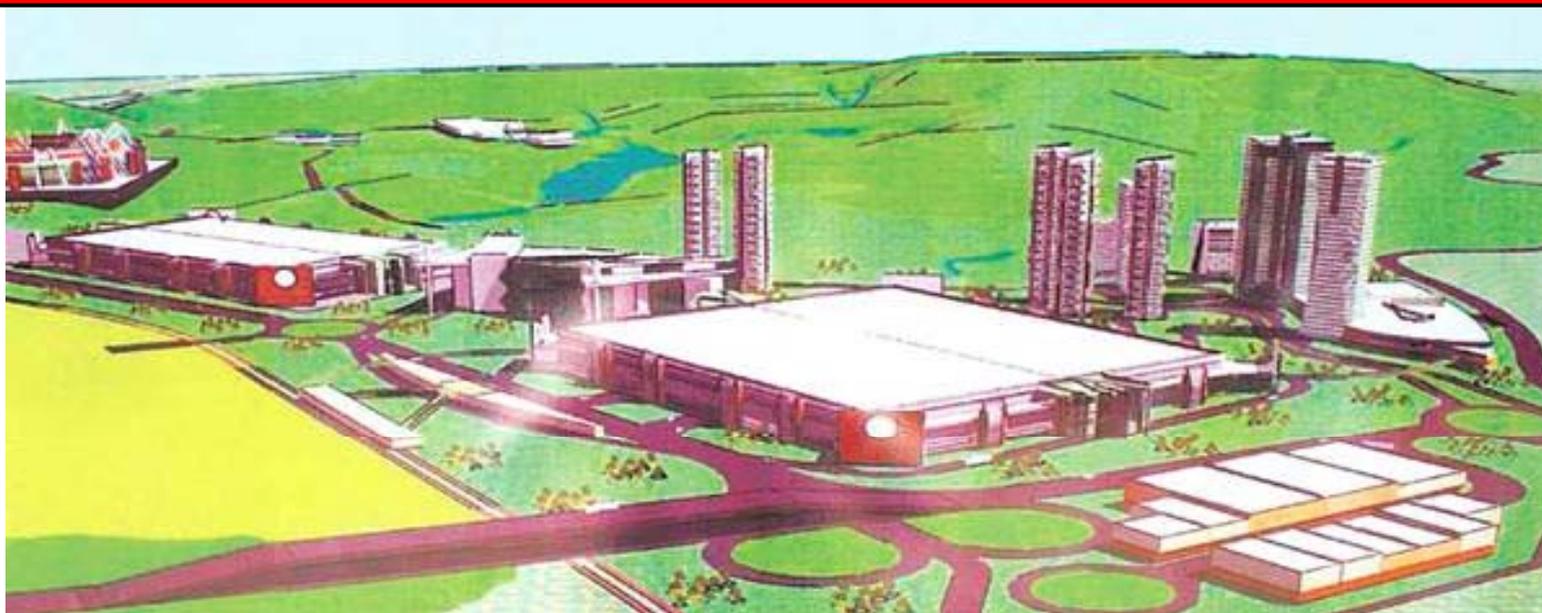
**Localização:** km 60 da Rodovia Castello Branco  
**Área Bruta Locável:** 30 mil m<sup>2</sup> >> 120 lojas  
**Previsão de inauguração:** 1º semestre de 2013

- A volta dos Outlets ao Brasil >> Pelo menos cinco novos Outlets serão abertos até 2013
- BRMalls, maior empresa de shopping Center do Brasil e Simon, maior companhia de capital aberto do mercado imobiliário do mundo, se associaram para criar a Premium Outlets Brasil

## SP Expo 2020 - Perspectiva do futuro Centro de Convenções de Pirituba



Área estimada para o centro de eventos: 5 km<sup>2</sup> / Estimativa de custos: R\$ 3 bi a R\$ 4 bi.  
Área prevista para abrigar os pavilhões: 160 mil m<sup>2</sup> / Área prevista para expansão da área de exposições: 400 mil m<sup>2</sup>



## Shopping SP Market se transformará em Mega Mall

- Nº de Lojas: 450
- 10 torres para escritórios e residências
- Investimento Estimado : R\$ 800 milhões
- Área Bruta Locável (ABL): 92 mil m<sup>2</sup>
- Vagas de Estacionamento: 6.500



# Empreendimento tipo AAA – Rua Funchal – 2 Torres de 33 andares



- ❖ Incorporadora: Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário (CCDI)
- ❖ Terreno: 40.000 m<sup>2</sup>
- ❖ Projeto: Aflalo & Gasperini e Pelli Clarke Architects
- ❖ Localização: Rua Funchal x Av. Juscelino Kubitschek
- ❖ Valor Geral de Vendas: De R\$1,0 bilhão a R\$ 1,5 bilhão
- ❖ Potencial de Construção: 132.000 m<sup>2</sup>
- ❖ Área Bruta Locável: 73.200 m<sup>2</sup>
- ❖ Previsão de conclusão das obras:
  - Torre A: 4º trimestre de 2014
  - Torre B: 4º trimestre de 2015

## 7 Mitos já superados

1. Hidrelétricas (85%) => usinas em cascata que asseguram oferta com riscos hidrológicos e operacionais minimizados
2. Hidrelétricas => operadas em conjunto, aproveitam diversidade hidrológica que reduz riscos operacionais de desabastecimento
3. Termelétricas (15%) => operada com gás natural, carvão, óleo e nuclear complementam oferta de energia elétrica
4. Sistema elétrico (SIN) => interligado e malhado com baixo risco e rede de transmissão que assegura intercâmbio regional de energia
5. Cogeração => complementar do SIN assegura maior confiabilidade operacional e competitividade para os clientes
6. Distribuidoras => ainda inibem o avanço da cogeração de energia com gás
7. Gás Natural => produção crescente ainda insuficiente gerando incertezas de oferta e de competitividade na eletricidade para clientes

## 7 Realidades da Cogeração

1. Gás Natural => disponibilidade de oferta crescente e sustentada para cogeração
2. Clientes => interesse crescente dos clientes pela geração distribuída
3. Tecnologias => disponíveis para cogeração e climatização a gás natural
4. Meio Ambiente => sustentabilidade sem restrições ambientais e sociais para fomento da geração distribuída
5. Potencial => elevado em SP, superior a 2.000 MW médios (2012/2020)
6. Encargos Regulados (TUSD/CCC/PROINFA) => evitados e não sinalizam reversão favorecendo cogeração
7. Regulação => vigente (lei 10848/04 e decreto 5163/04 e ANEEL 168/05)



## The Cogeneration Principle

