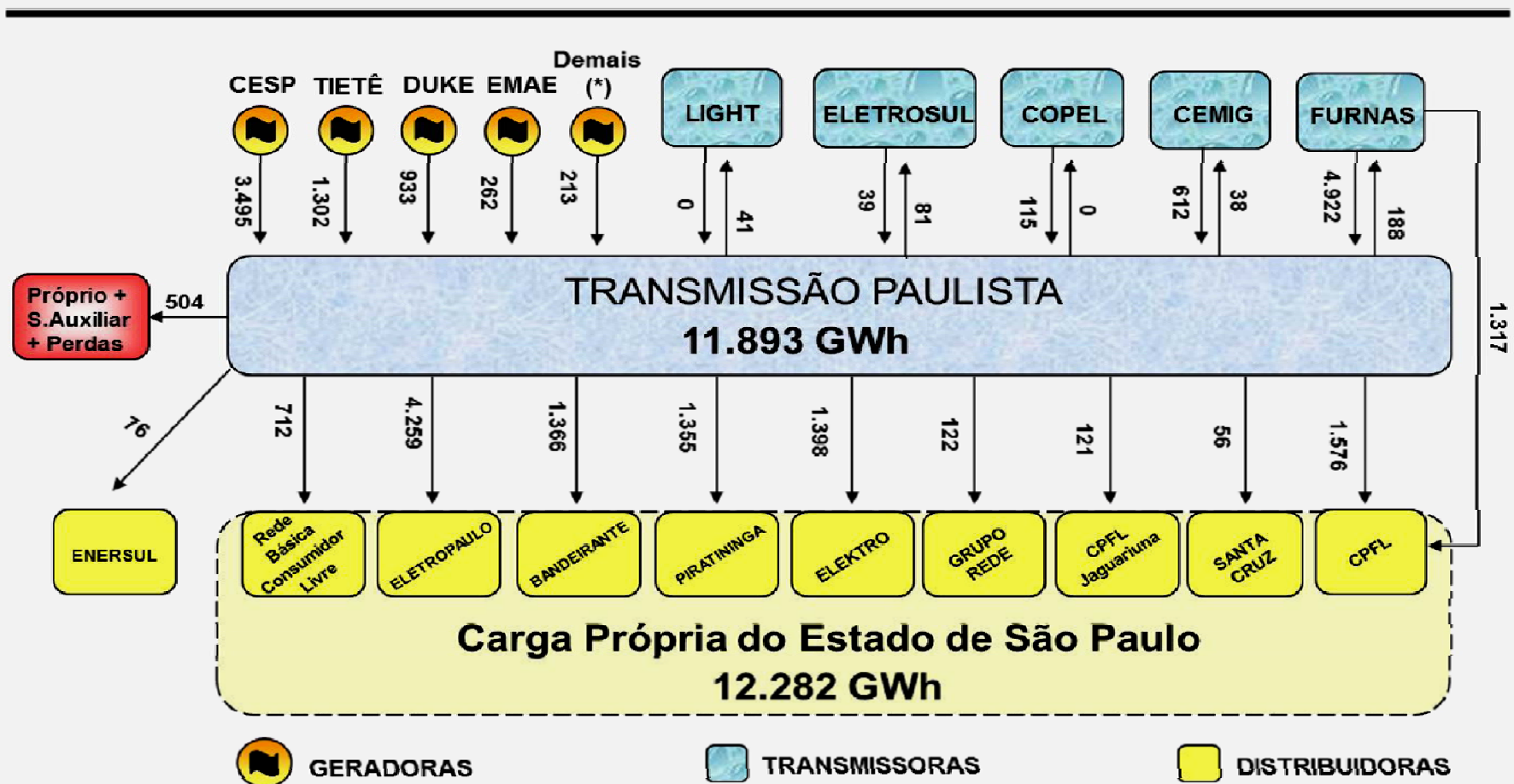


São Paulo => Importará 75% da Eletricidade que Consumirá em 2015!

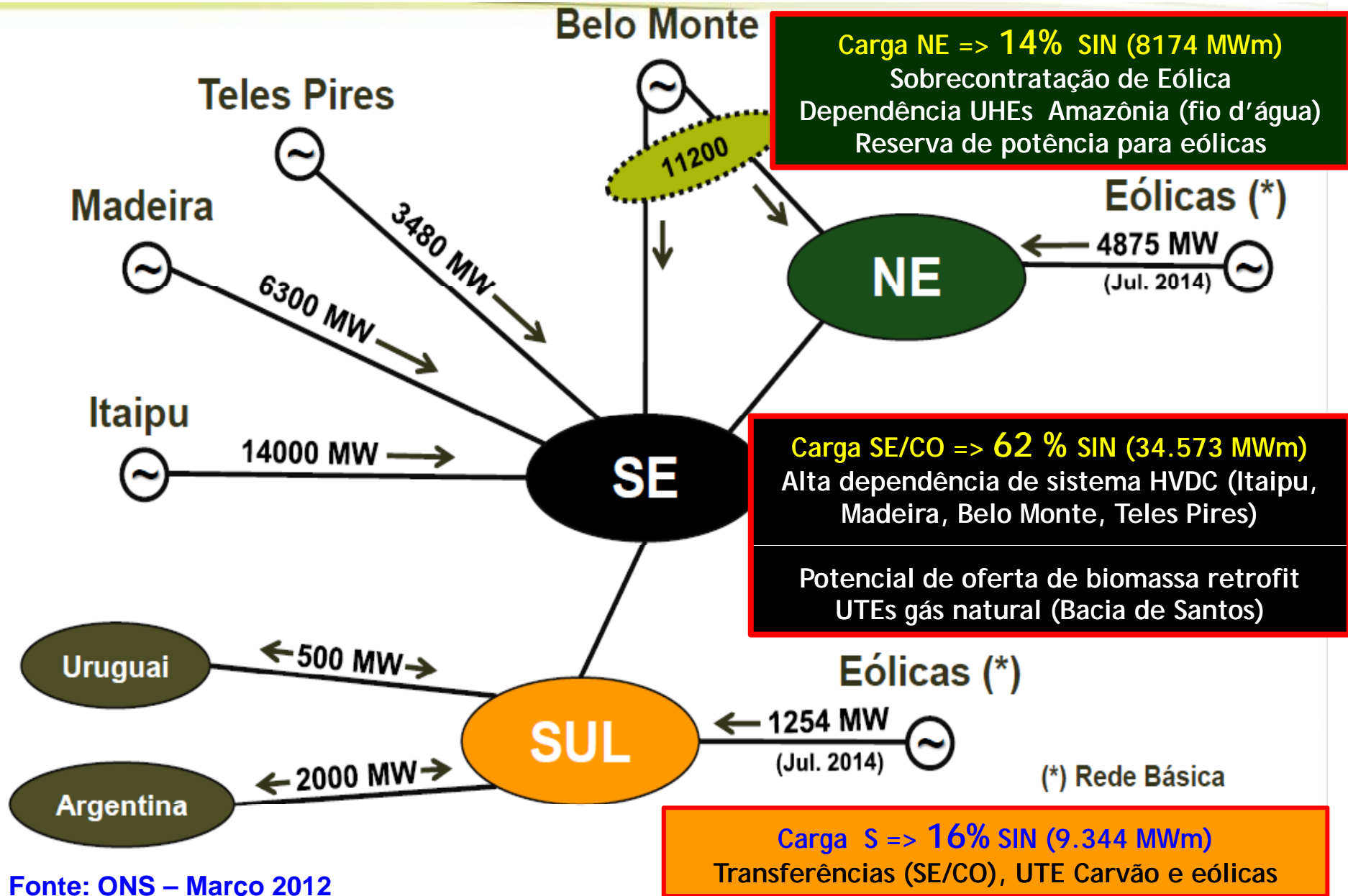
Mes Base: Maio de 2012



(*) 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

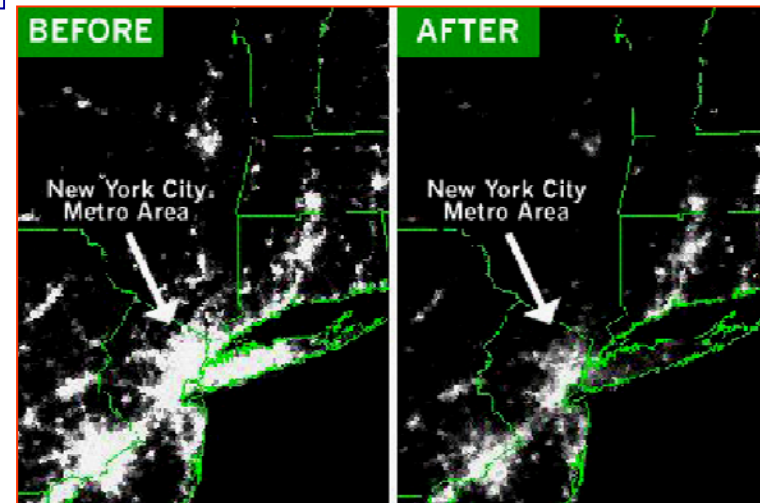
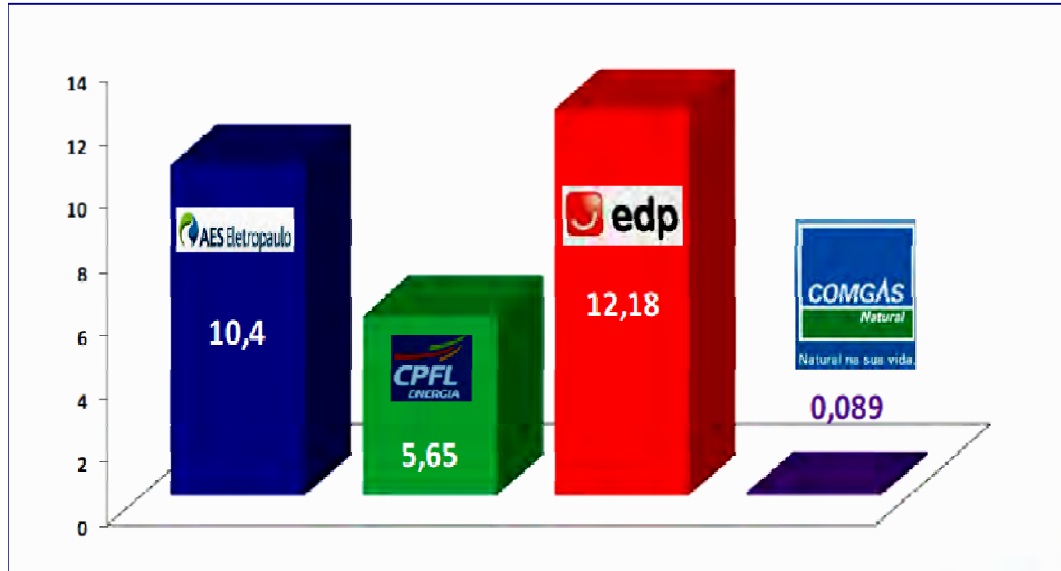


Fonte: ONS – Março 2012

Indicador de Confiabilidade (horas/cliente/ano)

DEC - Duração Equivalente Interrupção 2010

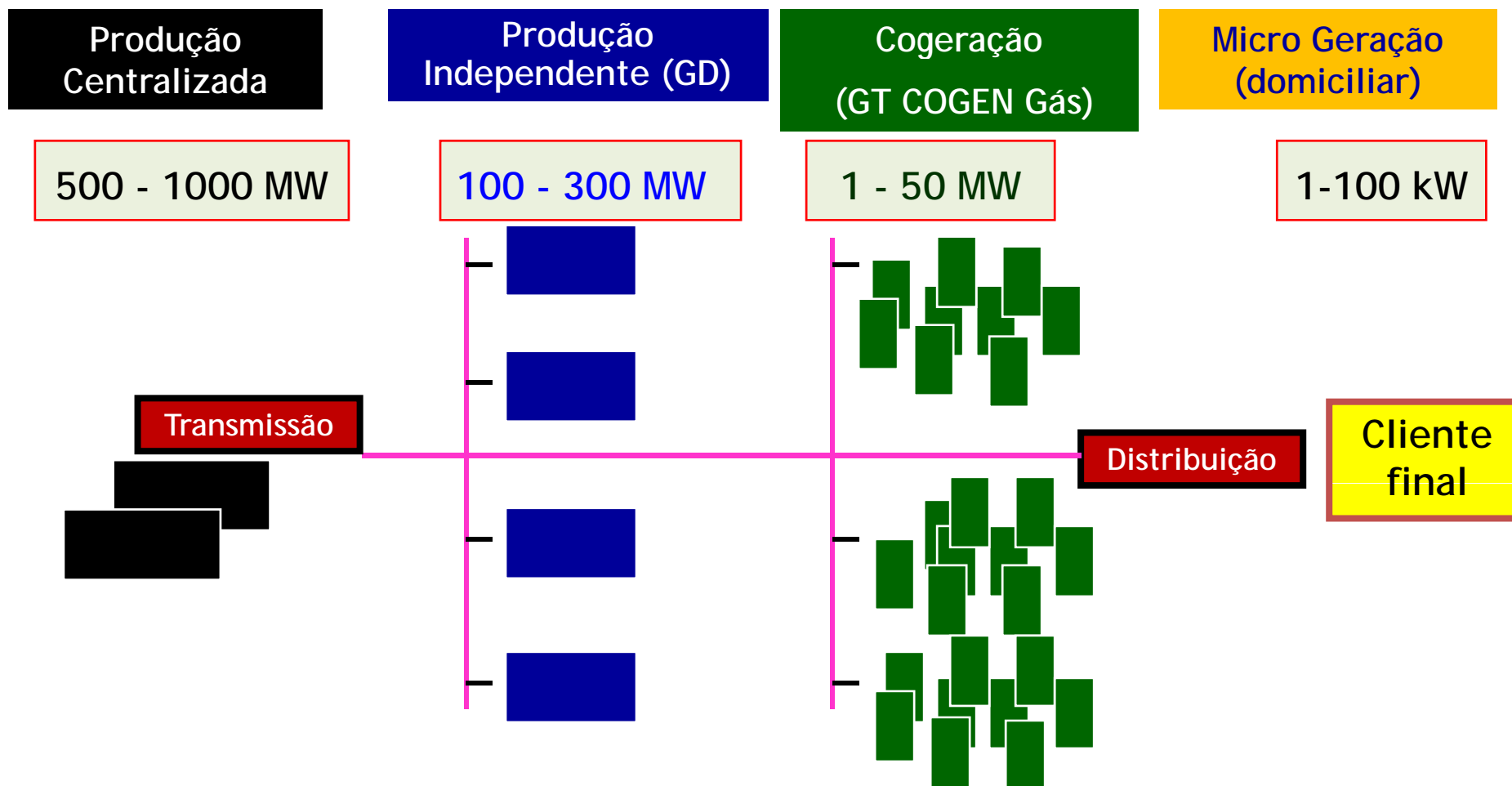
Falta Energia Elétrica & Falha Fornecimento Gás Natural



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?"

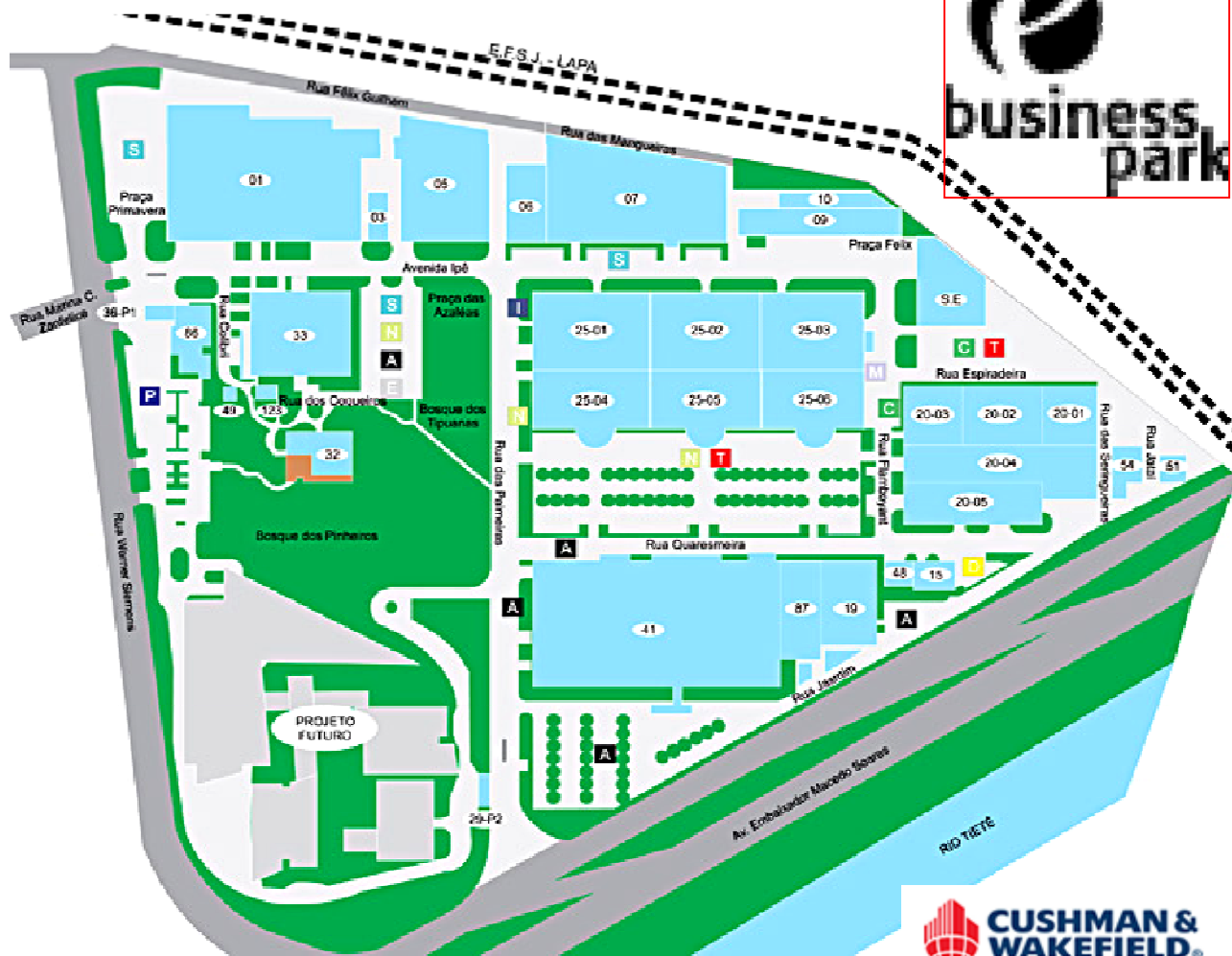
- ❖ Identificar oportunidades dispersas e convergir para soluções integradas para cogeração e climatização;
- ❖ Induzir participação ativa e convergência de empresas na busca de oportunidades e investimentos
- ❖ Identificar ações de incentivo, prioridades e liderar encaminhamento de soluções e necessidades;
- ❖ 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 m² => 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 m², Praça de 50.000 m² 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 m²**
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 m²



Terreno => 250 mil m² no Alphaville km 30 da rodovia Castello Branco.

Incorporador => Allta Desenvol. Imobiliário (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 m² cada, o que ultrapassa os 360 mil metros de lajes de escritórios.

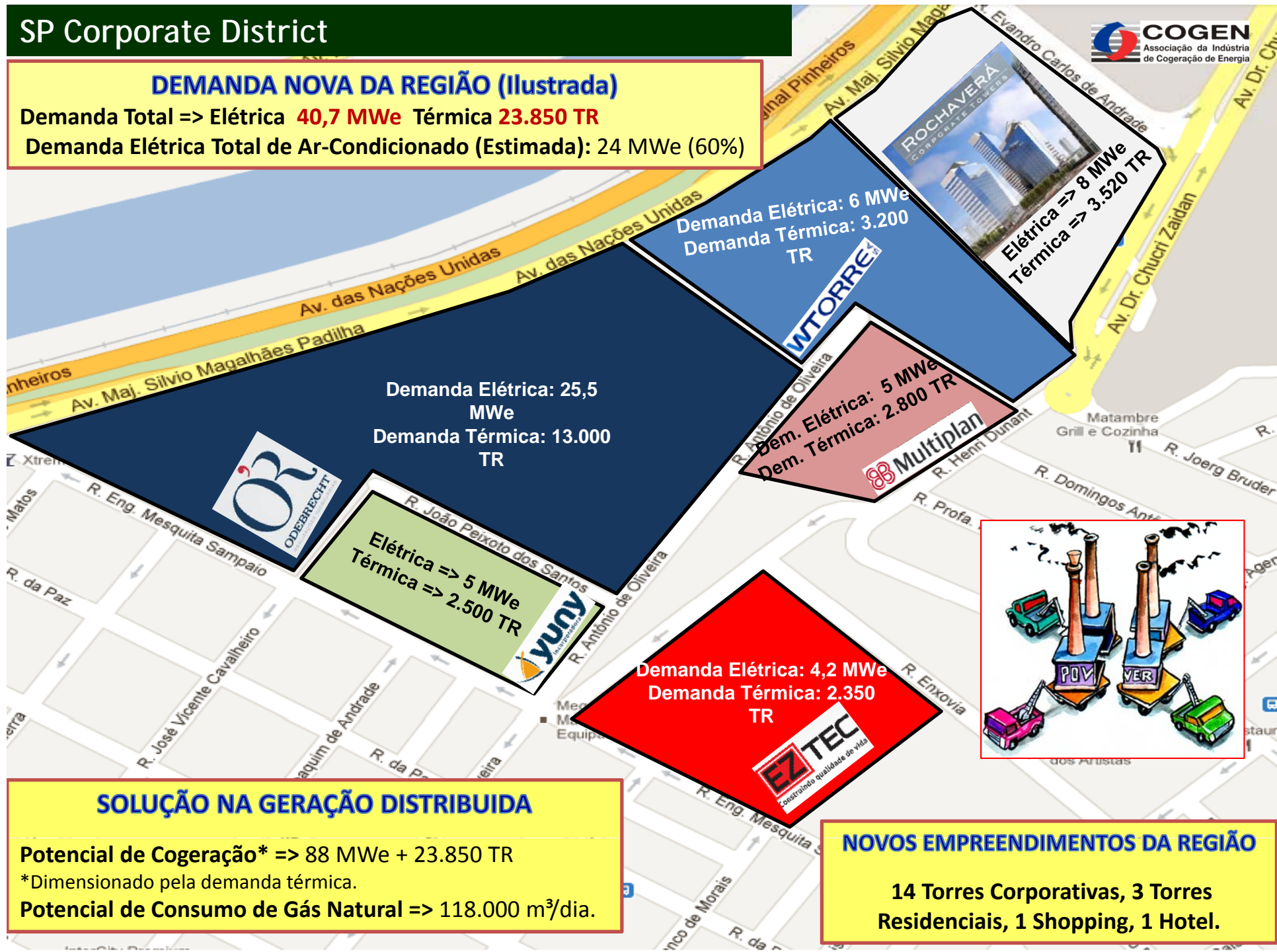


SP Corporate District



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

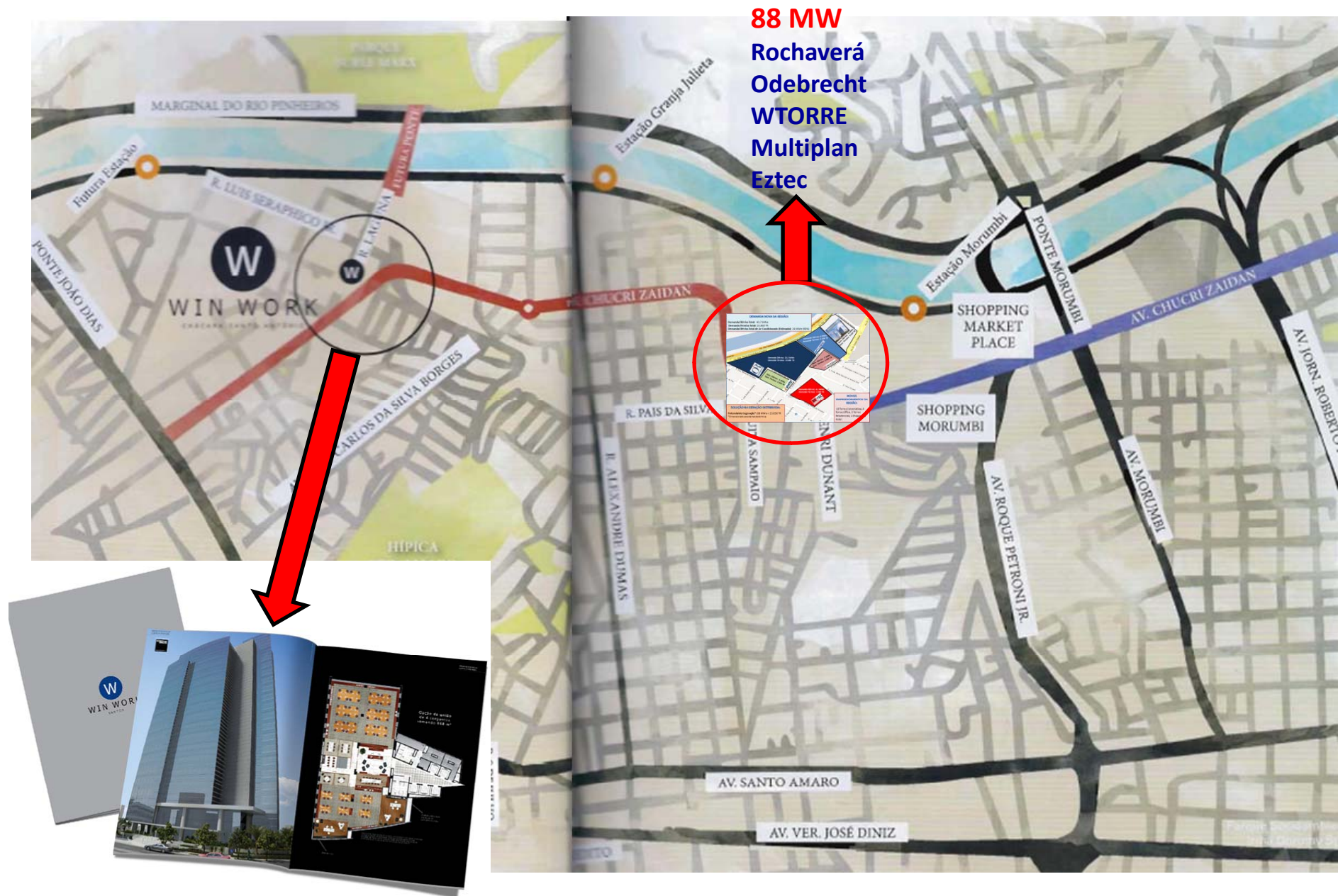
Potencial de Cogeração* => 88 MWe + 23.850 TR
*Dimensionado pela demanda térmica.
Potencial de Consumo de Gás Natural => 118.000 m³/dia.

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



CH CAROLINA HERRERA	COACH NEW YORK	DIESEL THE DIEZEL STORE	BOSS HOOD HOOD	JIMMY CHOO	Juicy Couture
kipling	kate spade NEW YORK	new balance	THE NORTH FACE	EMILIO PUCCI	VILBREGUIN
ANIMALE	BOBÒ Sunglasses	BOBSTORE	Brooksfield	capodarte	CARLOS MIELE
SANTA FE	ELLUS	JOHN JOHN	LE LIS BLANC	Maria Filis	SOUND DO O ENXOVAL
MIXED	ÓPTICA SELLA	OSKLEN	POLISHOP	Puket	RICHARDS
Spicy	ELUS	TRACK & FIELD	TROUSSEAU	VE	e muito mais

Localização: km 60 da Rodovia Castello Branco
Área Bruta Locável: 30 mil m² >> 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 km² / Estimativa de custos: R\$ 3 bi a R\$ 4 bi.
Área prevista para abrigar os pavilhões: 160 mil m² / Área prevista para expansão da área de exposições: 400 mil m²

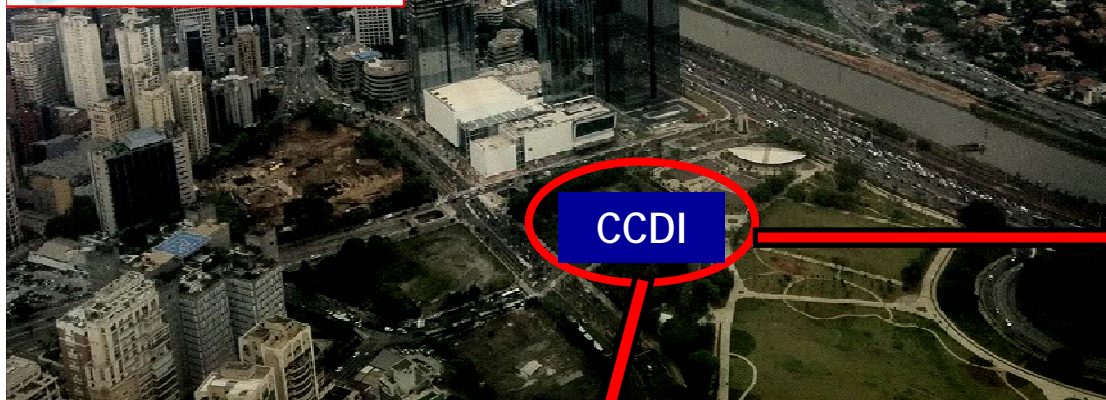


Shopping SP Market se transformará em Mega Mall

- Nº de Lojas: 450
- 10 torres para escritórios e residências
- Investimento Estimado : R\$ 800 milhões
- Área Bruta Locável (ABL): 92 mil m²
- Vagas de Estacionamento: 6.500



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



- ❖ Incorporadora: Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário (CCDI)
- ❖ Terreno: 40.000 m²
- ❖ 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 m²
- ❖ Área Bruta Locável: 73.200 m²
- ❖ 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

