









Grupo com mais de 100 anos de história



Maior grupo privado do setor elétrico nacional



Ações negociadas no Novo Mercado da Bovespa e da Bolsa de Nova York, com ADR Nível III





**GERAÇÃO** 







**DISTRIBUIÇÃO** 

7,8 milhões de clientes nos estados de São Paulo, Rio Grande do Sul, Minas Gerais

Energia suficiente para abastecer **14 milhões de residências** 

COMERCIALIZAÇÃO

Pioneiros e um dos líderes em comercialização de energia no Mercado Livre com 14,8% de market share\* EFICIENCIA ENERGÉGTICA E GERAÇÃO DISTRIBUÍDA

Criação de novos negócios para atender ainda melhor as necessidades dos clientes

Responsável pela construção da 1ª usina solar de grande porte do estado de São Paulo **SERVIÇOS** 

Atuação destacada em serviços de engenharia, call center e telecom

Fonte: RI CPFL, 1T17. CCEE.

e Paraná

<sup>\* -</sup> vendas para consumidores finais entre as comercializadoras em jan-abr17



- Maior empresa do setor elétrico do mundo – que concluiu a compra de 54,64% das ações do bloco de controle do Grupo que pertenciam à Camargo Corrêa e aos fundos de pensão Previ, Fundação CESP, Sabesprev, Sistel e Petros;
- Mais de 1,1 bilhão de clientes na China, cobrindo em torno de 88% do território chinês;
- Faturamento de US\$ 320 bilhões em 2015;
- US\$ 480 bilhões em ativos;
- Operações em países como Itália, Austrália, Portugal, Filipinas, Hong Kong e Brasil, onde já atua desde 2010.

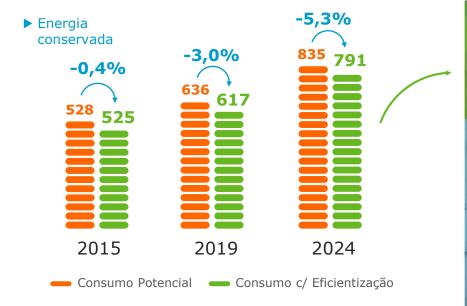






#### SEGUNDO A EPE, A REDUÇÃO DO CONSUMO COM A EFICIÊNCIA ENERGÉTICA NO **BRASIL PODE ATINGIR 5,3% DO TOTAL EM 2024**

Consumo de energia elétrica e eficiência energética (TWh)



Fonte: EPE – Plano Decenal de Expansão de Energia 2024 / CEBDS – Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável (Consumo Eficiente Energia Elétrica 2016)



Energia
conservada
de 44TWh
em 2024
corresponde
à geração de uma
UHE com potência
instalada de
~11.700 MW
(Belo Monte)



## SEGMENTO INDUSTRIAL

39% do potencial total de conservação de energia no Brasil

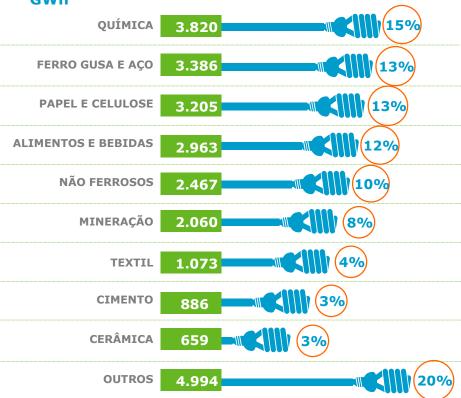


#### NA INDÚSTRIA

87% das oportunidades estão na força motriz

## **INDUSTRIAL**

Segmentação do potencial de conservação em força motriz GWh





Fonte: CEBDS – Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável (Consumo Eficiente Energia Elétrica 2016)





### Eficiência **Energética**



Eficiência energética parte do conceito de conservação de insumos produtivos, como energia, água, vapor etc.

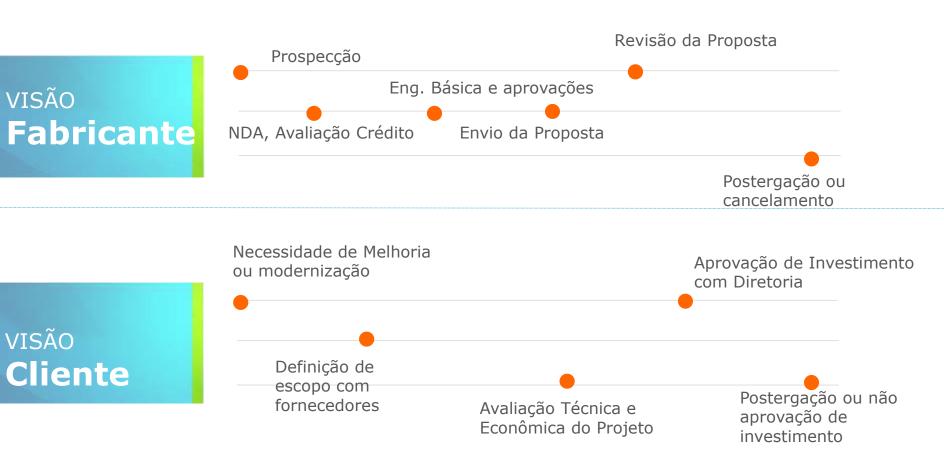
Manutenção

### Etapas do desenho das **soluções**





### Relacionamento Usual Fabricantes e Clientes:



## **MODELO DE PARCERIA:**



Eng. Básica e aprovações



NDA, Avaliação Crédito para CPFL

Avaliação de Crédito

VISÃO **CPFL** 

NDA com exclusividade

Necessidade de Melhoria

ou modernização

Técnica e proposta Parceiro Venda Envio da Proposta para Cliente Final

com Diretoria

Revisão da Proposta

Postergação ou

cancelamento

VISÃO Cliente

Definição de escopo com fornecedores

Avaliação Técnica e Econômica do Projeto

Verificação da Solução

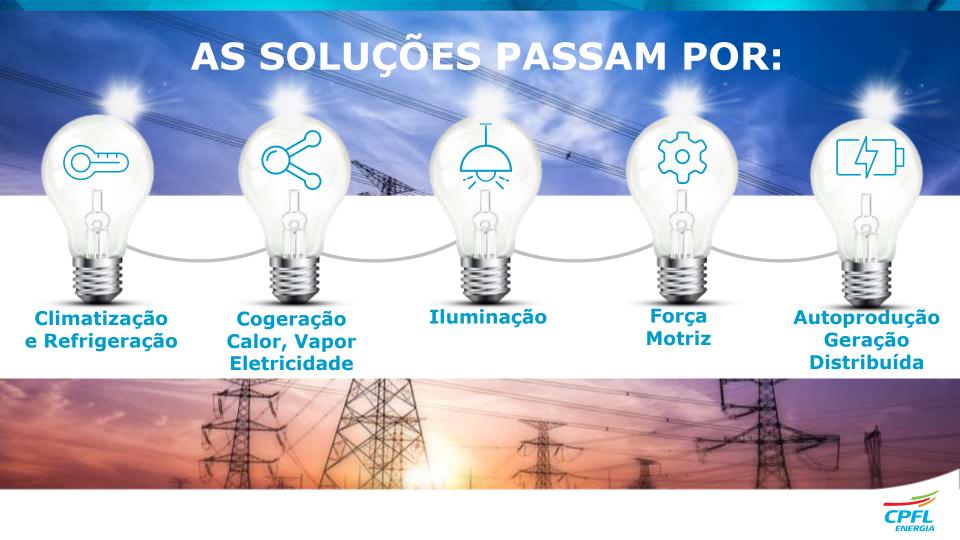


Aprovação de Investimento

Venda

### **MODELO PARA CLIENTE FINAL:**

**B.O.O.** (Build, Operate and Ownership) **Final contrato Implantação** da solução B.O.O. B.O.O. Gasto com Gasto com energia pós projeto energia antes do projeto VISÃO Saving Perpetuado CLIENTE Pagamento contrato B.O.O Revalidação de Contrato / recebimento por O&M Recebimento B.O.O: **CAPEX** Projeto Remuneração por projeto, spread financiamento e O&M no período do contrato VISÃO **CPFL** 



## SOLUÇÕES EM EFICIÊNCIA ENERGÉTICA:

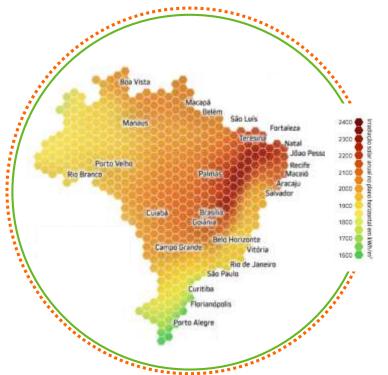
- 1. LOCAÇÃO DE MAQUINAS E EQUIPAMENTOS
  - Com o retorno dos ativos em condições de uso ao final do contrato;
- 2. LOCAÇÃO DE MAQUINAS E EQUIPAMENTOS + Manutenção e/ou Operação;
  - Sem a transferência dos ativos no final do contrato. Neste caso, os ativos podem ser retornados à CPFL ou discutido renovação do contrato por um período adicional;
- 3. LOCAÇÃO DE MAQUINAS E EQUIPAMENTOS + Manutenção e/ou Operação;
  - Com a transferência dos ativos no final do contrato. Análogo ao modelo 2, porém as partes podem negociar ao término do contrato o valor de transferência baseado em valor de mercado do ativo;
- 4. Prestação de Serviços para fornecimento de energéticos (Energia, Vapor, Água quente, Frio, etc). Ativos mobilizados e comercialização dos insumos energéticos. (em desenvolvimento)
- 5. VENDAS DE INSUMOS ENERGÉTICOS. Venda direta de insumos energéticos (Energia, Vapor, Água quente, Frio, etc). (<u>em desenvolvimento</u>)
- 6. TURN KEY Venda de soluções COM ou SEM faturamento direto de equipamentos.





# BRASIL POSSUI NÍVEIS ELEVADOS DE IRRADIAÇÃO SOLAR EM PRATICAMENTE TODO O TERRITÓRIO

O território brasileiro apresenta **condições muito favoráveis** para o mercado de geração distribuída fotovoltaica



Áreas de maior Incidência de Irradiação Global Horizontal (IGH):

- · Interior da Bahia
- · Centro do Nordeste
- Centro Oeste
- Interior do Sudeste

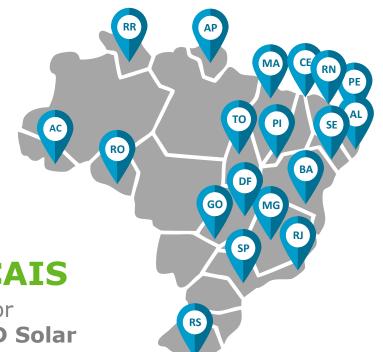






## **BENEFÍCIOS FISCAIS**

Incentivos fiscais geram maior atratividade a soluções de **GD Solar** 



Estados que já isentaram a energia solar de ICMS

80%
DO MERCADO



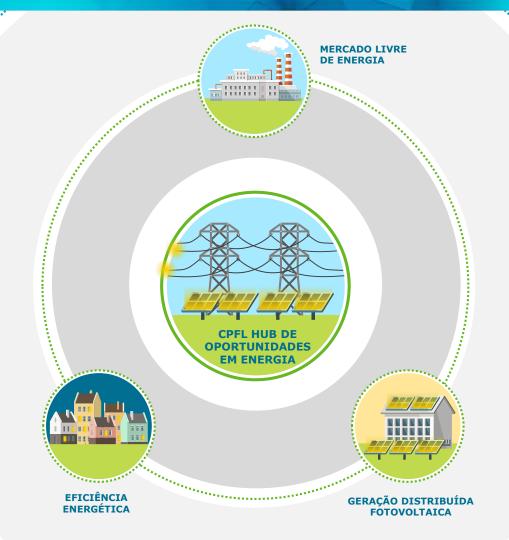
# SOLUÇÕES EM GERAÇÃO DISTRIBUÍDA:

- 1. LOCAÇÃO DE MAQUINAS E EQUIPAMENTOS
  - Com o retorno dos ativos em condições de uso ao final do contrato;
- 2. LOCAÇÃO DE MAQUINAS E EQUIPAMENTOS + Manutenção e/ou Operação;
  - Sem a transferência dos ativos no final do contrato. Neste caso, os ativos podem ser retornados à CPFL ou discutido renovação do contrato por um período adicional;
- 3. LOCAÇÃO DE MAQUINAS E EQUIPAMENTOS + Manutenção e/ou Operação;
  - Com a transferência dos ativos no final do contrato. Análogo ao modelo 2, porém as partes podem negociar ao término do contrato o valor de transferência baseado em valor de mercado do ativo;
- 1. TURN KEY Venda de soluções COM ou SEM faturamento direto de equipamentos.



















#### **PABLO BECKER**

pbecker@cpfl.com.br
www.cpfl.com.br/cpfleficiencia