



Eficiência Energética + Comercialização de Energia Oportunidades Conjuntas

O RIO É LIGHT

16/10/08



RME

Rio Minas Energia Participações S.A



Luce Brasil Fundo de Investimentos - LUCE



Missão da Light:

Ser uma grande empresa brasileira comprometida com a sustentabilidade, respeitada e admirada pela excelência do serviço prestado a seus clientes e à comunidade, pela criação de valor para seus acionistas e por se constituir em um ótimo lugar para se trabalhar.



O RIO É LIGHT

Light Esco – comercializadora que nasceu como Esco

➤ Histórico

- ▶ Empresa subsidiária da Light criada em 2000 para atuar no mercado de serviços de energia, tendo como primeiro objetivo o desenvolvimento do District Cooling do Rio Office Park.
- ▶ O contrato de operação do Rio Office Park tem duração de 20 anos, estando atualmente em seu oitavo ano e é pioneiro no Brasil e na América Latina. Solução mais eficiente em termos energéticos e operacionais.
- ▶ Em 2005 a Light Esco inicia a atuação no Mercado Livre



O RIO É LIGHT

Light Esco – Principais Serviços



- COMERCIALIZADORA
 - ▶ Compra e venda de energia
 - ▶ Administração de contratos e representação na CCEE
 - ▶ Consultoria nos mercados livre e cativo e de geração de energia

- ESCO
 - ▶ Gestão global de utilidades
 - ▶ Projetos de Eficiência energética
 - ▶ Centrais de água gelada: distritais ou individuais
 - ▶ Implantação e operação de instalações de cogeração
 - ▶ Construção de ramais e subestações para grandes consumidores de energia



Eficiência energética: forças, fraquezas, desafios e oportunidades

FORÇAS

- ▶ Crescente aumento nos custos dos energéticos a nível Brasil e mundial;
- ▶ Necessidade de aumento da competitividade das empresas face ao fenómeno da globalização;
- ▶ Preocupação mundial com o desenvolvimento sustentável e o impacto ambiental, destacando-se a questão do aquecimento global;
- ▶ Baixo nível de eficiência energética no parque industrial brasileiro;

FRAQUEZAS

- ▶ Falta de capital para financiamento de seus projetos;
- ▶ Falta de legislação e de conhecimento financeiro para adoção dos Contratos de Performance por parte das empresas;
- ▶ Meios de mitigar riscos com os financiamentos – aspectos de garantias;

- ▶ Desconhecimento do mercado industrial brasileiro com relação aos aspectos qualitativos e quantitativos do uso da energia e o potencial para sua redução, e as barreiras psicológicas para isto;
- ▶ Falta de conhecimento do mercado com respeito ao projetos de Eficiência Energética;
- ▶ Falta de promoção e divulgação;

- ▶ Possibilidade de uma nova crise energética;
- ▶ Investimentos de recursos por terceiros em Eficiência Energética;
- ▶ Políticas públicas voltadas para energia e eficiência energética;
- ▶ Incentivo governamental para projetos de inovação tecnológica;
- ▶ PROESCO
- ▶ Existência de ESCOs com alta capacidade técnica no mercado;

DESAFIOS



OPORTUNIDADES
O RIO É LIGHT

Eficiência Energética no Brasil: Potencial técnico de economia anual

	POTENCIAL DE ECONOMIA		% CONSUMO TOTAL
	R\$	MWh/ano	
COMERCIAL	1.090.277.504	5.641.853	11%
INDUSTRIAL	912.077.776	9.175.645	6%
SANEAMENTO	283.045.591	1.470.579	15%
PODER PÚBLICO	301.887.998	1.575.433	17%
COND RESIDENCIAIS	125.180.071	560.128	15%
TOTAL	2.712.468.940	18.423.638	8%

Eficiência Energética no Brasil: Potenciais de Economia

<i>Setor Industrial</i>		<i>Setor Comercial</i>	
Subsetor	% de economia	Subsetor	% de economia
Químico	10%	Supermercados	23%
Alimentos e Bebidas	10%	Hotéis	9%
Ferro Gusa e Aço	8 a 30%	Shopping Centers	28%
Não Ferrosos /Outros Metálicos	3%	Hospitais	7%
Papel e Celulose	6%	Bancos	8%
Têxtil	6%	Prédios Comerciais	11%
Ferro Ligas	5%	Telefonia	10%
Cimento	7 a 19%	Outros	10%



Light

Fonte: PROCEL/COPPE/UFRJ

O RIO É LIGHT

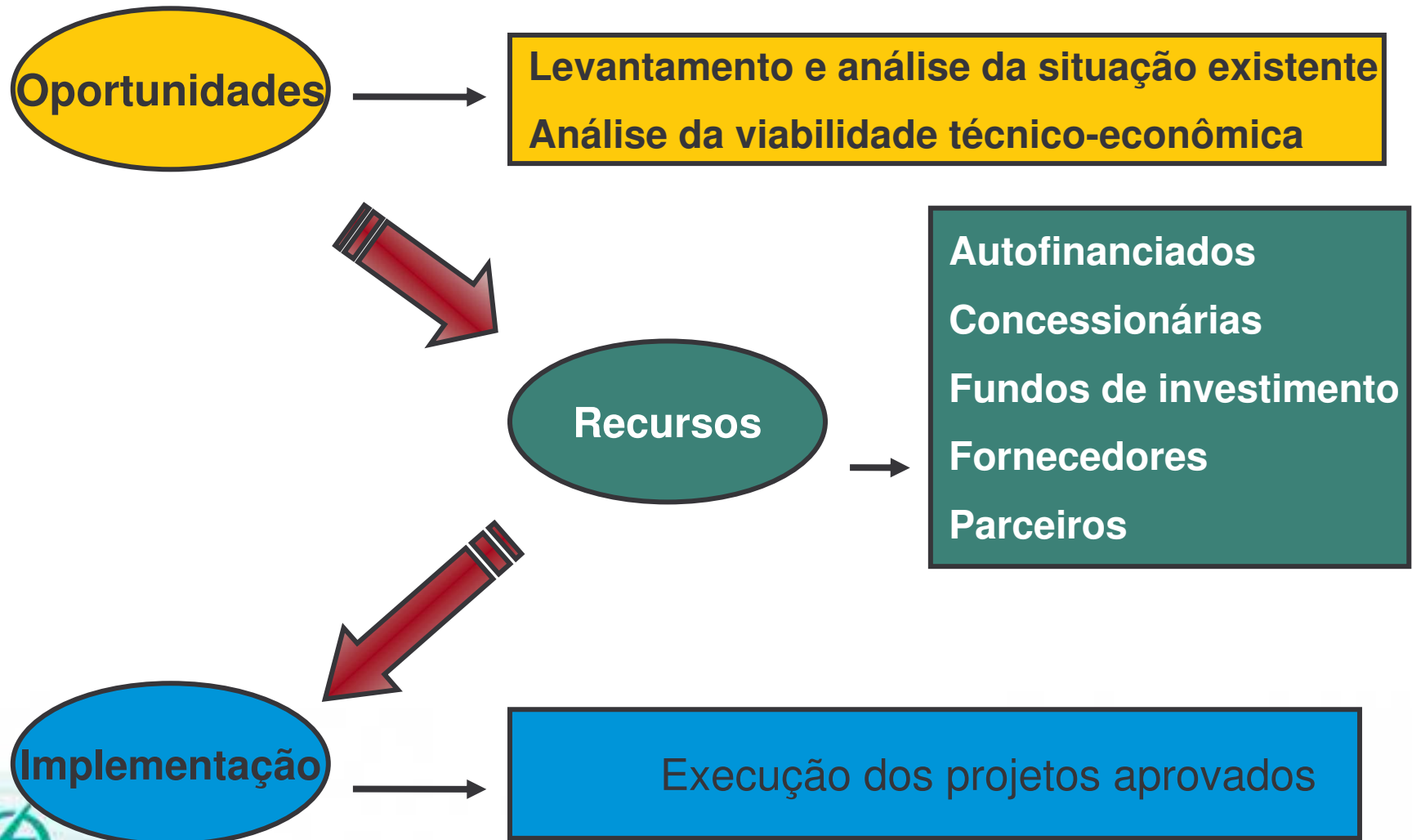
ESCO – Empresa de serviços de conservação de energia



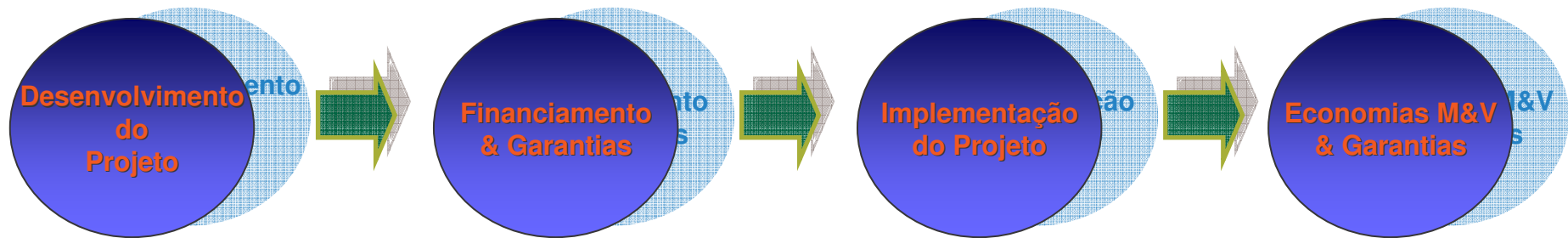
A diferença entre uma **ESCO** e uma Empresa de Consultoria é que a ESCO **divide os riscos** com o Cliente final.

Não apenas em termos de investimentos (algumas vezes compartilhados), mas também em termos de não remuneração por um decorrente não atingimento dos resultados.

ESCO - Abordagem Comercial

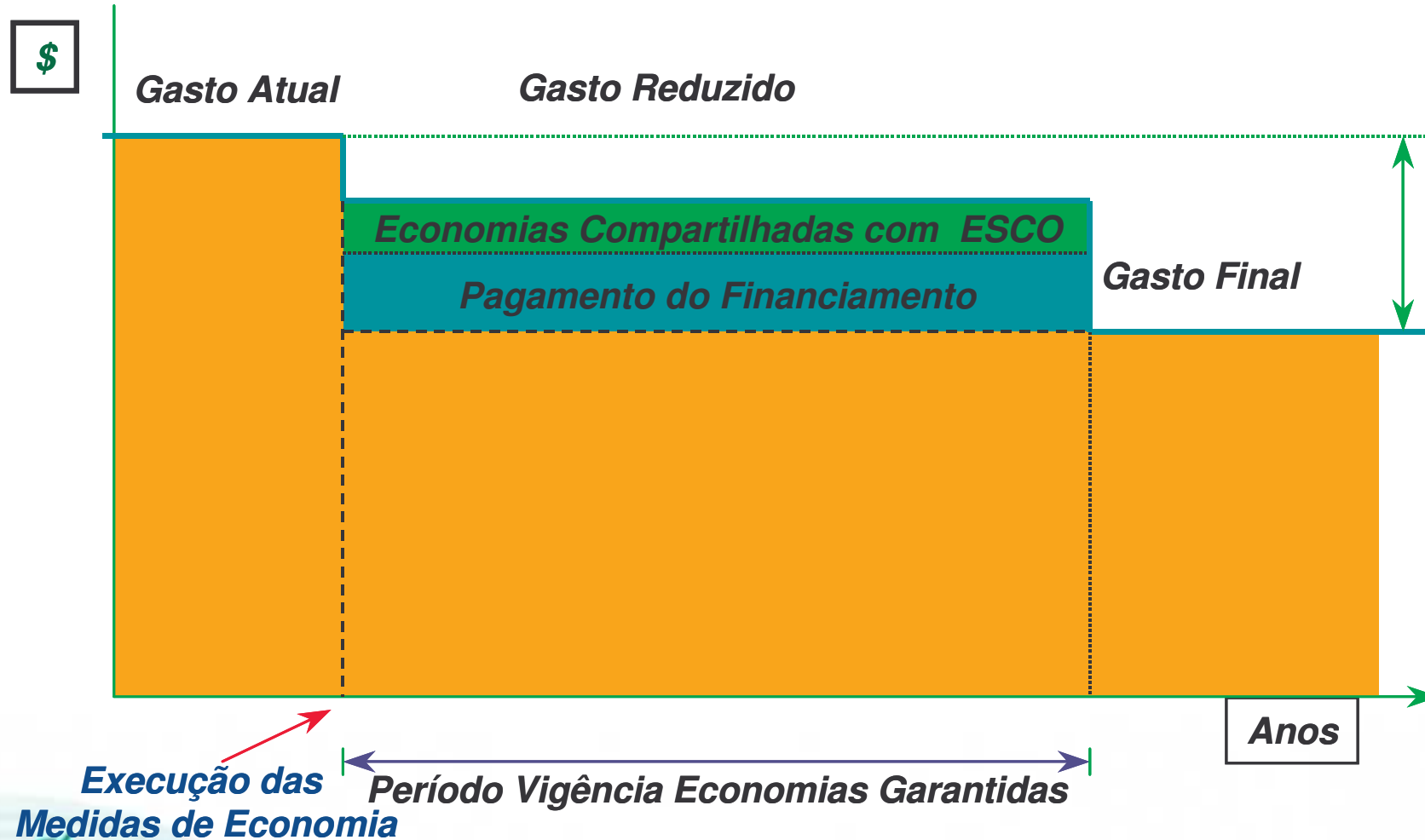


Fluxograma : “programa de eficiência energética”



- ▶ PRÉ-VIABILIDADE – Identificação preliminar do potencial de economias e investimentos;
- ▶ FINANCIAMENTO DO PROJETO – Contrato de Performance;
- ▶ VIABILIDADE – Detalhamento das iniciativas a serem implementadas caso confirmada a viabilidade;
- ▶ PROJETO E IMPLEMENTAÇÃO;
- ▶ MONITORAMENTO E VERIFICAÇÃO;

Contrato de Performance



Benefícios dos Contratos de Performance / ESCO's

- ▶ Especialistas focados nos diversos setores/usos finais
- ▶ Metodologia de financiamento de projeto baseada em fluxo de caixa positivo
- ▶ Economias garantidas
- ▶ Acesso a receitas com MDL (créditos de carbono)
- ▶ Melhoria do desempenho da empresa com fluxo de caixa positivo

Vantagens e resultados

ELEVAR a “Vantagem Competitiva” das empresas através da otimização do desempenho energético, obtendo:

- ▶ Menores custos com energia
- ▶ Menor impacto ambiental da produção / utilização
- ▶ Maior produtividade
- ▶ Melhor resultado financeiro



O RIO É LIGHT

Matriz Energética Nacional: A Eficiência Energética como uma Usina Virtual

O conceito de “Usina Virtual” agrega grande valor ao meio ambiente, à sociedade e à economia do país, como fonte de produção mais barata e limpa que existe.

- ▶ Na prática, a eficiência energética, diferentemente da geração de energia, não consome recursos, não gera resíduos e, sobretudo, não agride o meio ambiente;
- ▶ O custo de conservar 1 kWh é cerca de 4 a 16 vezes mais barato que a sua geração*;



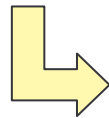
* Dados da Unicamp

O RIO É LIGHT

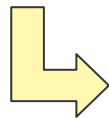
Matriz Energética do Consumidor: Os clientes em busca de Soluções Energéticas Integradas

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Compra de} \\ \text{Insumo} \\ \hline \text{(R\$/Unidade)} \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{Uso} \\ \text{Eficiente} \\ \hline \text{(Unidade/Produto)} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Competitividade} \\ \hline \text{(R\$/Produto)} \\ \hline \end{array}$$

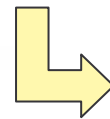
Identificação projetos



Desenvolvimento de soluções

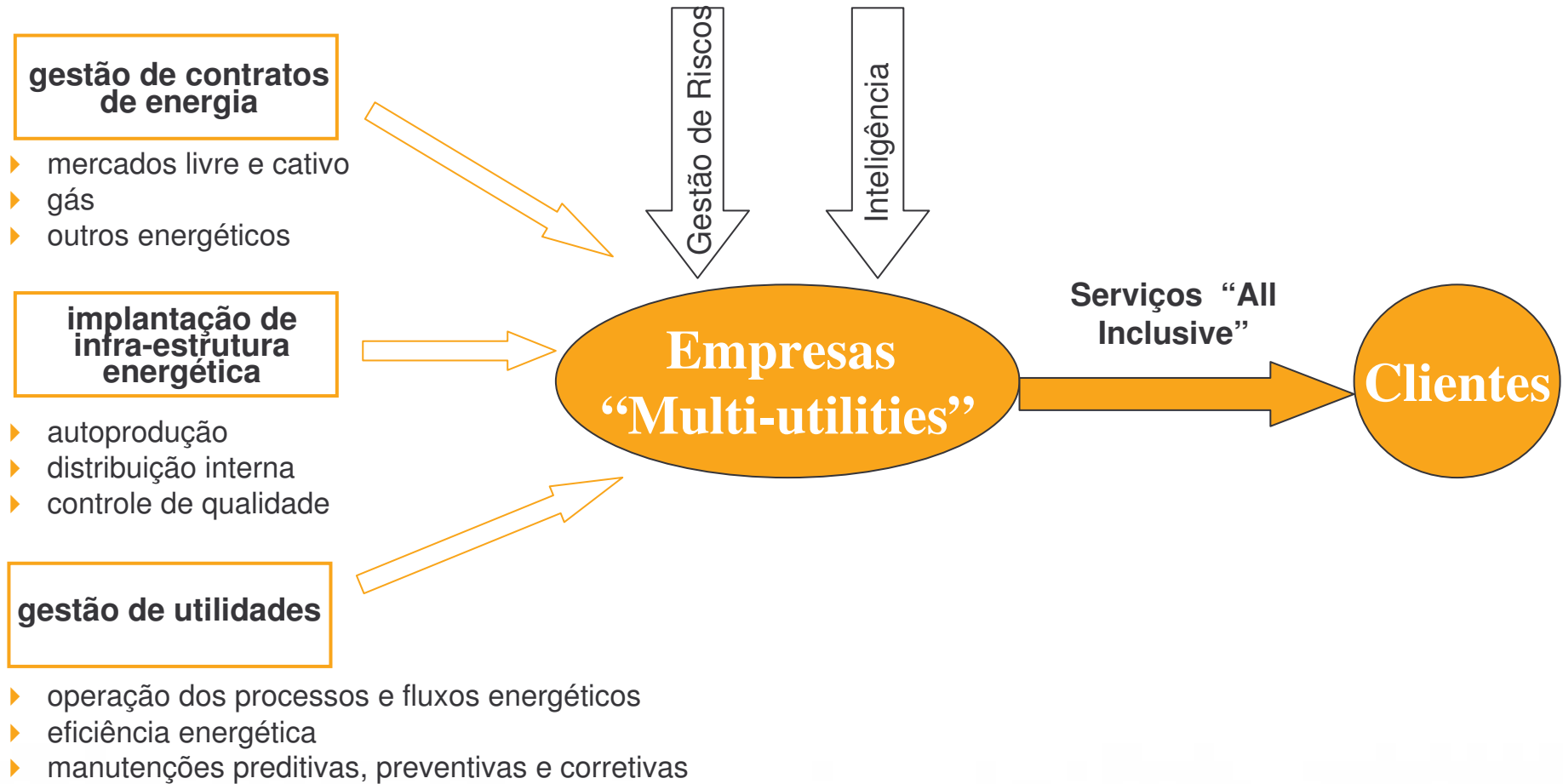


Obtenção de recursos (Funding)



Desenvolvimento de Parcerias

O futuro do mercado de energia



- ▶ precificação das utilidades e não da energia: frio, calor, iluminação, etc...

Resultados Esperados

- ▶ Alta efetividade
- ▶ Um único interlocutor
- ▶ Redução dos custos
- ▶ Garantia de qualidade
- ▶ Confiabilidade de suprimento
- ▶ Baixo impacto ambiental
- ▶ Concentração do cliente em seu “core business”



LIGHT ESCO

Energia inteligente para o
desenvolvimento sustentável



Marco Donatelli

Tel.: +21 2211-2937

Fax.: +21 2211-2911

madonatelli@lightesco.com.br

Home Page: www.lightesco.com.br

LIGHT ESCO | empresa do grupo LIGHT



O RIO É LIGHT