

AVALIAÇÃO DA TARIFA MÉDIA MÁXIMA INICIAL (P0) PRELIMINAR E FATOR DE GANHOS DE EFICIÊNCIA (X) APLICÁVEIS AO SEGUNDO CICLO TARIFÁRIO DA SABESP

PROPOSTA DA ARSESP

CONSIDERAÇÕES SOBRE A PROPOSTA ARSESP

A NECESSIDADE

A CAPACIDADE DE PAGAMENTO DOS CLIENTES

CONCLUSÃO

PROPOSTA DA ARSESP

1,94% SOBRE A
TABELA TARIFÁRIA
VIGENTE EM 09/2012

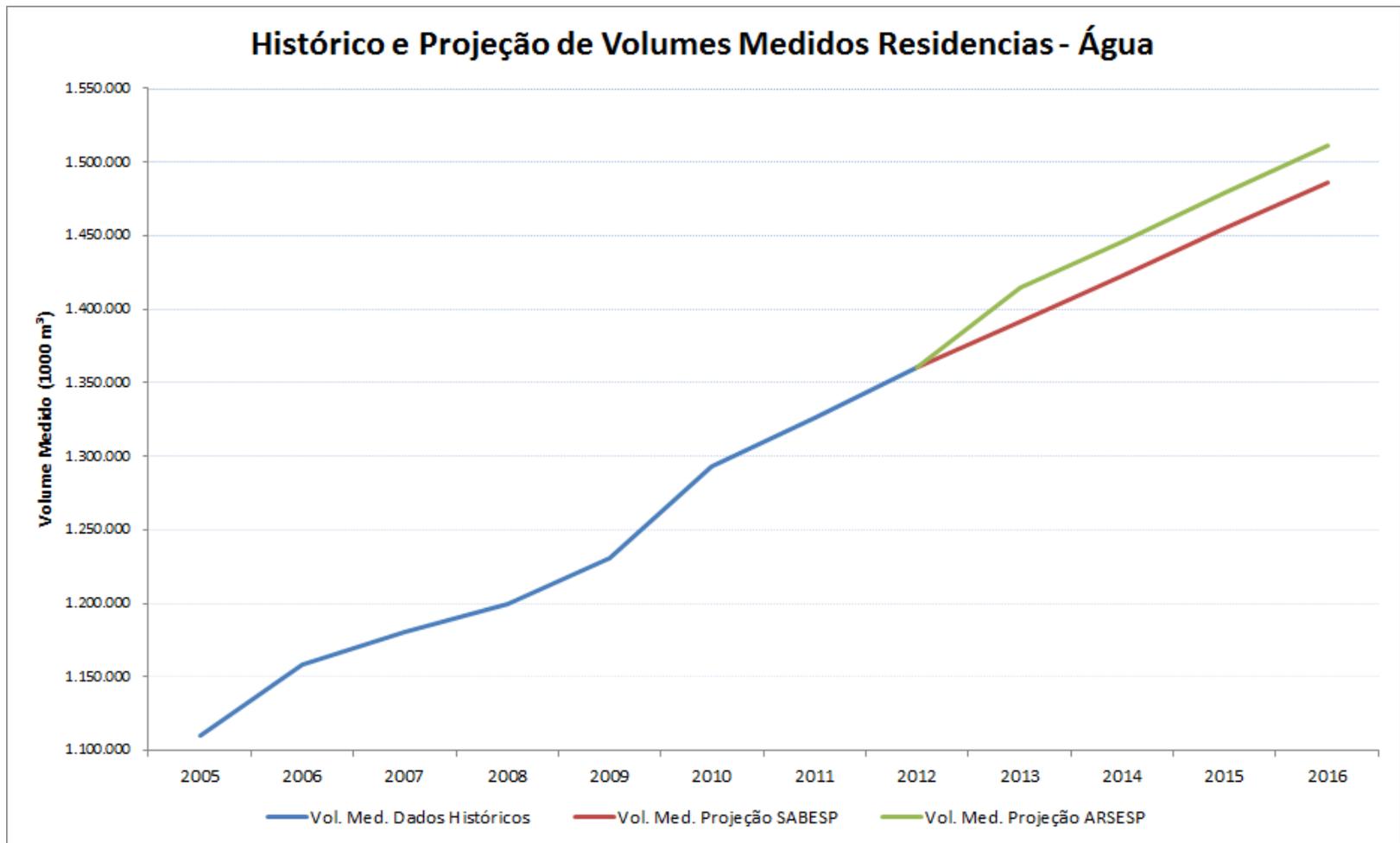
CONSIDERAÇÕES SOBRE A PROPOSTA DA ARSESP

GERAIS

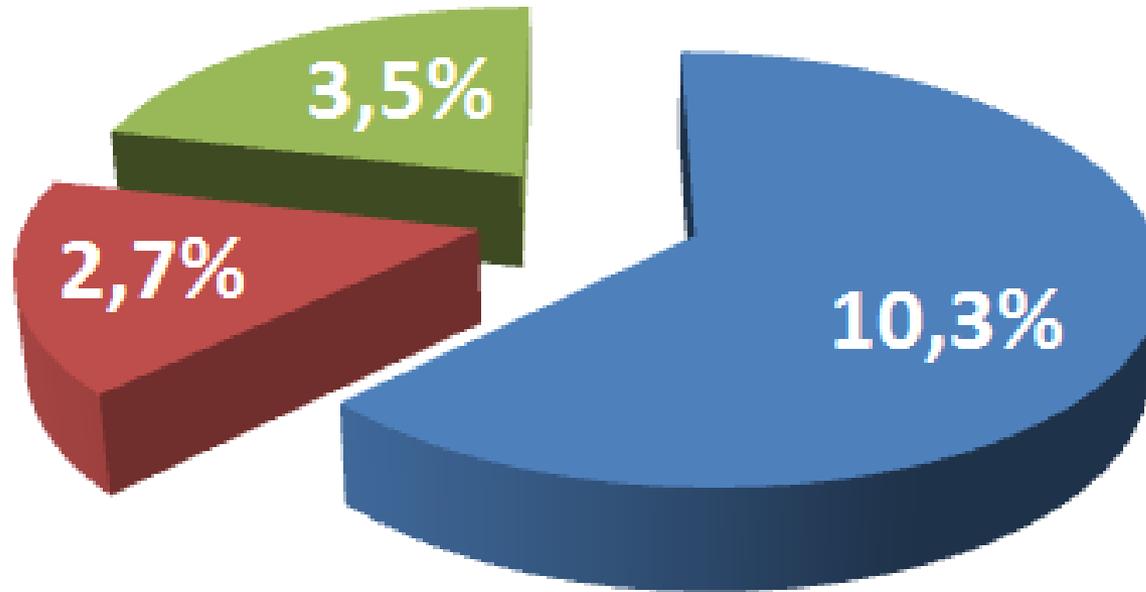
ARSESP	SABESP
A NT DEIXA MARGEM A DÚVIDAS QUANTO A TARIFA PROPOSTA PELA ARSESP	ADOTAR , COMO CRITÉRIO, O % DE REAJUSTE SOBRE A TABELA VIGENTE EM 09/2012
APESAR DA NOVA TARIFA TER VIGÊNCIA EM 02/2013- E A ATUAL SER DE 09/2012- NÃO SE DEFINIU O CRITÉRIO DE RETROATIVIDADE	RECOMPOR O PODER DE COMPRA DO Po PARA O PERÍODO 09/2012 A 01/2013

DEMANDA

- NÃO RESIDENCIAL – ARSESP CONCORDA COM PROPOSTA SABESP
- ATACADO – SABESP CONCORDA COM PROPOSTA ARSESP



OPEX – GLOSA TOTAL – 16,5%



■ GLOSA NA BASE ■ GLOSA DRIVERS ■ FATOR X

OPEX

ITEM		SABESP
FATOR X	MUDANÇA TECNOLÓGICA	• 2% A.A. É ELEVADO DADAS AS CARACTERÍSTICAS DA INDÚSTRIA DE SANEAMENTO
		• PERÍODO DE ANÁLISE (2007-2009) CURTO
		• PRODUTO UTILIZADO NA MODELAGEM (ECONOMIAS) NÃO REFLETE A NATUREZA MULTI PRODUTOS DA INDÚSTRIA DE SANEAMENTO (ÁGUA E ESGOTO)
	CATCH UP (EFICIÊNCIA)	• AMOSTRA DE EMPRESAS INGLESAS, COM ELEVADAS DIFERENÇAS EM TERMOS DE MATURIDADE REGULATÓRIA (1994)
• NÃO FORAM UTILIZADAS VARIÁVEIS AMBIENTAIS PARA CONTROLE		
DISCORDÂNCIA DOS "DRIVERS"		• OS "DRIVERS" FORAM UMA SOLICITAÇÃO DA PRÓPRIA AGÊNCIA, DE FORMA A APRIMORAR OS CRITÉRIOS DE RATEIO DAS CONTAS
GLOSA INICIAL		<ul style="list-style-type: none"> • OBRIGAÇÕES LEGAIS • INERENTES A ATIVIDADE

CAPEX

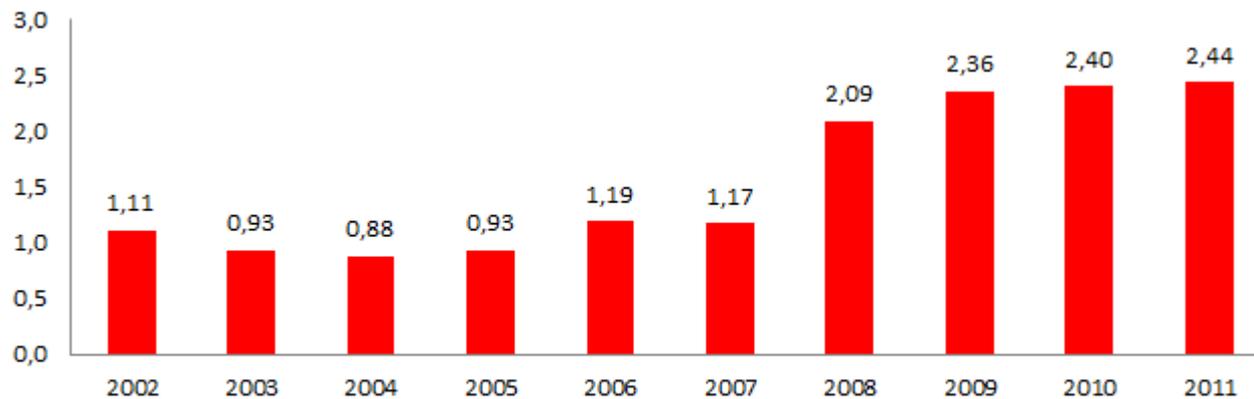
ARSESP	SABESP
GLOSA POR INVESTIMENTOS NÃO REALIZADOS NO PASSADO	<ul style="list-style-type: none"> • INCLUI FASE PRÉ REGULATÓRIA • SUPÕE QUE OS CONTRATOS ESTÃO EM EQUILÍBRIO • ANTECIPA A APLICAÇÃO DE REGRA PREVISTA NA NT RTS 01/2012 PARA O TERCEIRO CICLO TARIFÁRIO
DESCONSIDERA DESPESAS CAPITALIZÁVEIS	<ul style="list-style-type: none"> • FAZEM PARTE DO INVESTIMENTO, DE ACORDO COM A NT DO MANUAL DE CONTABILIDADE REGULATÓRIA E COM O MÉTODO DE VALORAÇÃO DA BRR
GLOSAS NOS INVESTIMENTOS EM EXPANSÃO DO SISTEMA EM 2016 PARA ÁGUA E 2013 E 2014 PARA ESGOTO	<ul style="list-style-type: none"> • OS INVESTIMENTOS PREVISTOS EM EXPANSÃO DE SISTEMAS SÃO COMPATÍVEIS COM AS METAS DE ATENDIMENTO E UNIVERSALIZAÇÃO DE SERVIÇOS. AS GLOSAS IMPLICAM EM NECESSIDADE DE REVER TAIS METAS
O VOLUME DE RECURSOS DESTINADOS AO COMBATE ÀS PERDAS (DA ORDEM DE R\$ 300 - R\$ 400 MILHÕES/ANO) É INSUFICIENTE E DESTINA RECURSOS ADICIONAIS (QUE TOTALIZAM A RUBRICA EM R\$ 600 MILHÕES/ANO). COM ESSE VOLUME, A AGÊNCIA PROPÕE REDUÇÃO DE 5 PONTOS PERCENTUAIS NAS PERDAS REGULATÓRIAS ATÉ 2016	<ul style="list-style-type: none"> • NÃO FAZ PARTE DAS ATIVIDADES DO ÓRGÃO REGULADOR FAZER ALOCAÇÕES DE RECURSOS • A META ESTABELECIDA É MUITO AGRESSIVA, INCONSISTENTE COM O VOLUME DE RECURSOS ADICIONAIS, E A AGÊNCIA NÃO APRESENTA A RELAÇÃO ENTRE OS RECURSOS DISPONÍVEIS E A TRAJETÓRIA PROPOSTA • A PARTIR DE DETERMINADO PATAMAR A REDUÇÃO DE PERDAS SE TORNA MAIS INELÁSTICA

BASE DE ATIVOS

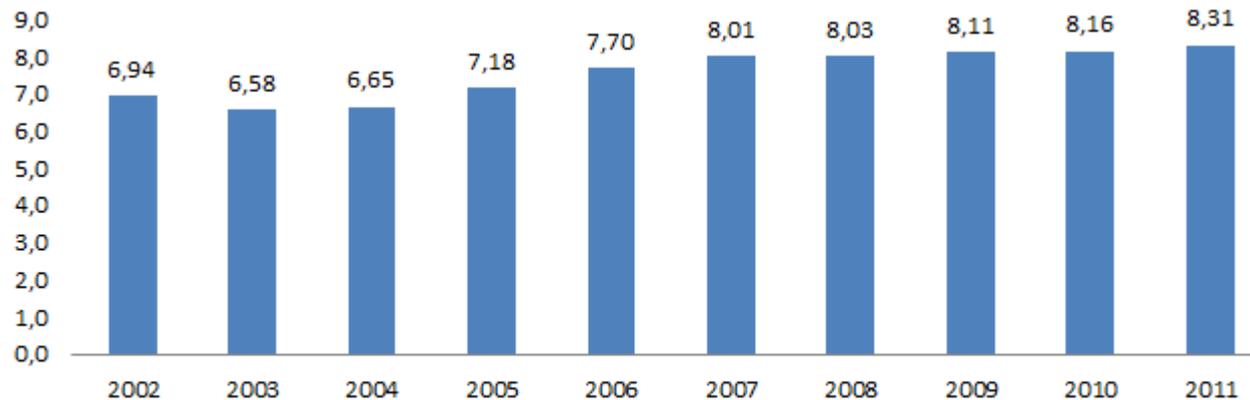
ARSESP	SABESP
REDUÇÃO DE 10% NA BASE INICIAL RESULTANDO EM IMPACTO DE 5,5% NO P0	CASO, APÓS AUDITORIA, A BASE PROPOSTA SEJA VALIDADA O IMPACTO NO AJUSTE DEFINITIVO SERÁ MUITO GRANDE. REDUZIR O DESÁGIO
NÃO UTILIZOU A TAXA DE DEPRECIÇÃO CONTÁBIL PARA A BRR INICIAL	CORRIGIR, RESPEITANDO AS REGRAS FIXADAS PELA PRÓPRIA AGÊNCIA NA DELIBERAÇÃO SOBRE BRR
CORTE DE 10% NO CAPITAL DE GIRO	APRESENTAR FUNDAMENTAÇÕES

A NECESSIDADE

TRAJETÓRIA NÃO SUSTENTÁVEL



■ Investimentos



■ Receita bruta

Fonte: Balanço Patrimonial – IPCA 2011

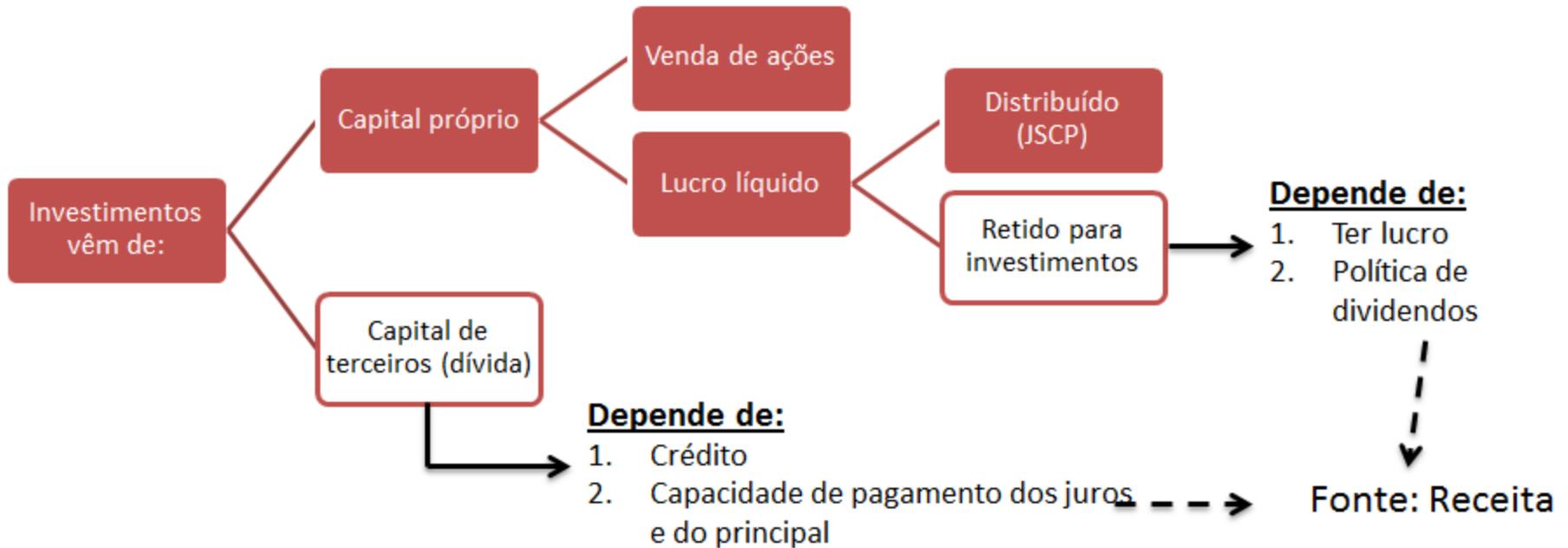
Patamar de investimentos duplicado
Tarifa estagnada

PILARES DE SUSTENTAÇÃO



O ATUAL CICLO TARIFÁRIO É VITAL PARA GARANTIR A UNIVERSALIZAÇÃO

LUCRO: GANÂNCIA OU NECESSIDADE?



Capital próprio:

1. Quanto maior o lucro líquido, maior a quantidade de recursos disponível para investimentos.
2. Quanto maior a retenção de lucros, maior a quantidade de recursos para investimentos.
3. A realização de investimentos com capital próprio é maior que aquela com recursos financiados.

Capital de terceiros:

1. Depende de crédito e de capacidade de pagamento da empresa.

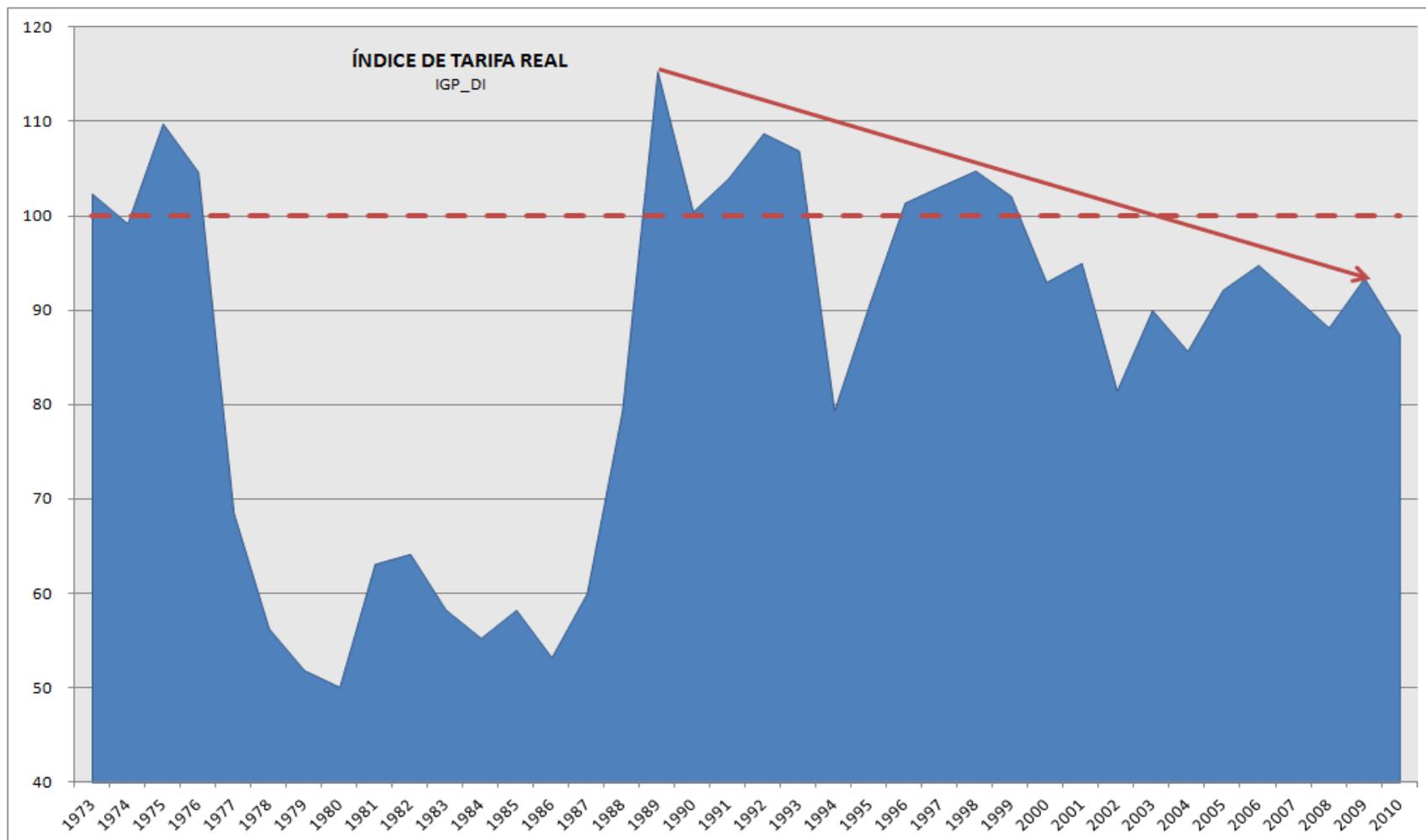
A CAPACIDADE DE PAGAMENTO DOS CLIENTES

CONTA DE ÁGUA NO ORÇAMENTO FAMILIAR



Fonte: Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008-2009 (IBGE)
Tabela 1.2.3.3 – Despesas média mensal familiar – área urbana - Região Sudeste

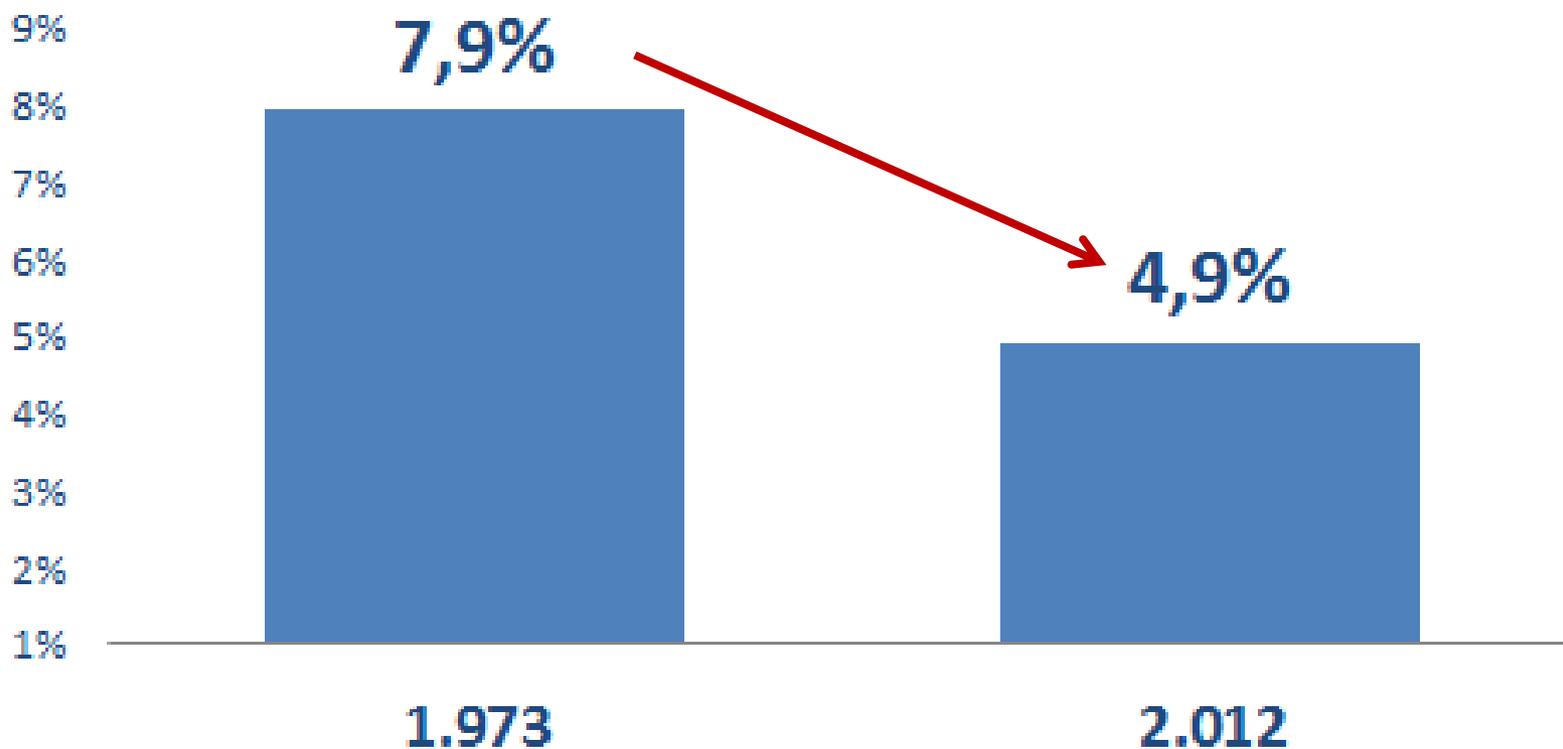
TARIFA SABESP X INFLAÇÃO



FUNTE PRIMÁRIA: FIPE/USP

TARIFA SABESP : CONTA MÍNIMA (10 M³) X SALÁRIO MÍNIMO

CONTA MÍNIMA RESIDENCIAL DE ÁGUA E ESGOTO % SOBRE SALÁRIO MÍNIMO



TARIFA MÉDIA : SABESP X CESB'S

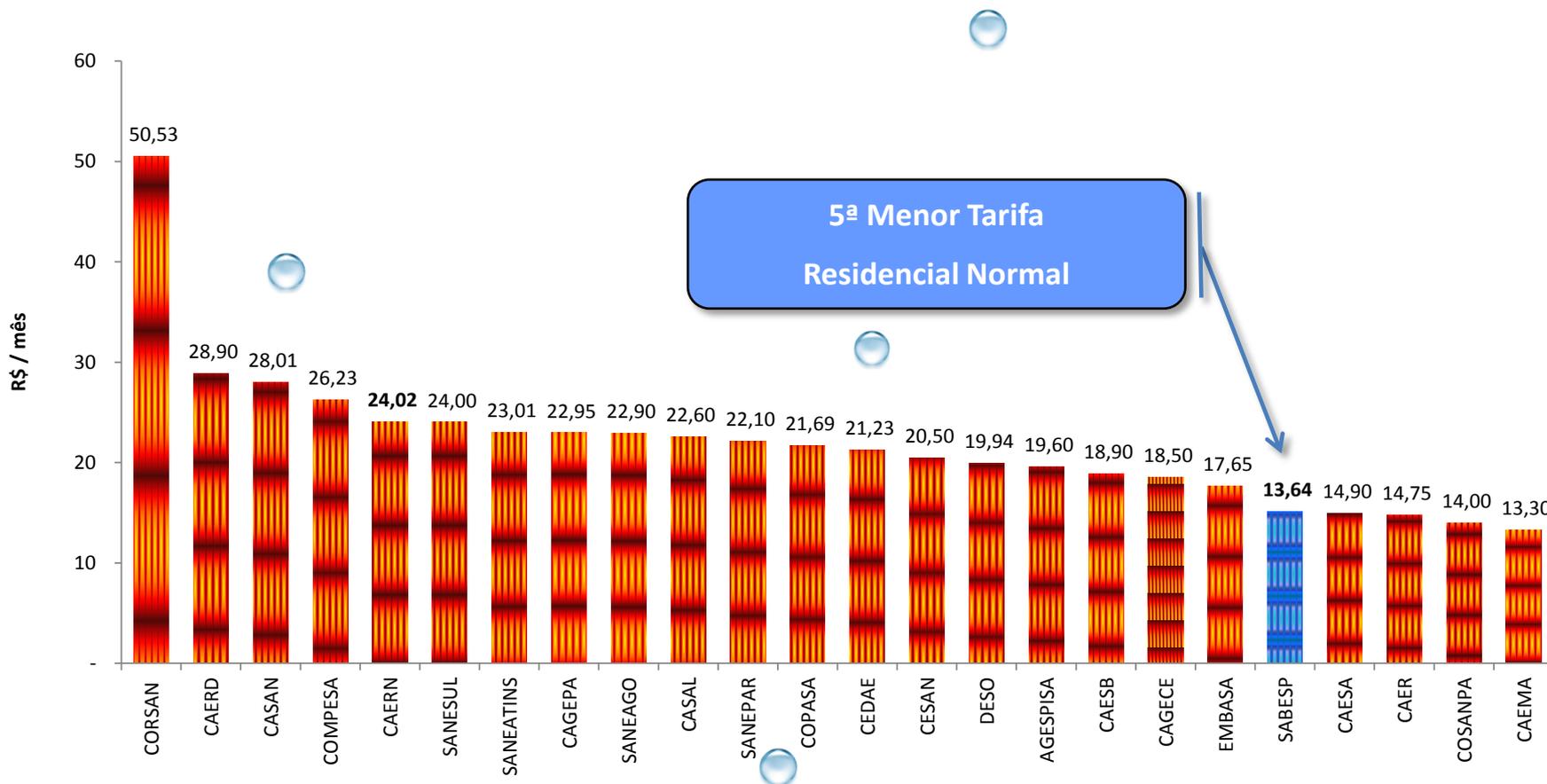
EMPRESA	ESTADO	TARIFA	RANKING 2010
CAERD	RO	3,66	1
CORSAN	RS	3,16	2
CEDAE	RJ	2,97	3
CASAN	SC	2,83	4
DESO	SE	2,81	5
CAESB	DF	2,78	6
SANEAGO	GO	2,73	7
CASAL	AL	2,65	8
SANESUL	MS	2,63	9
SANEATINS	TO	2,59	10
COPASA	MG	2,50	11
AGESPISA	PI	2,43	12
COMPESA	PE	2,33	13
CAERN	RN	2,32	14
CAGEPA	PB	2,22	15
SABESP	SP	2,19	16
EMBASA	BA	2,18	17
CAER	RR	2,01	18
COSANPA	PA	1,89	19
CESAN	ES	1,86	20
SANEPAR	PR	1,86	20
CAESA	AP	1,85	22
CAGECE	CE	1,76	23
CAEMA	MA	1,53	24
COPANOR	MG	1,30	25
COSAMA	AM	1,13	26
DEPASA	AC	0,80	27
MÉDIA NACIONAL		2,26	

- **16º MENOR DO PAÍS**
- **MENOR DO QUE A MÉDIA NACIONAL**
- **MENOR DO QUE A DE ESTADOS BEM MAIS VULNERÁVEIS**

Tarifa Sabesp x Companhias Estaduais de Saneamento

RESIDENCIAL NORMAL

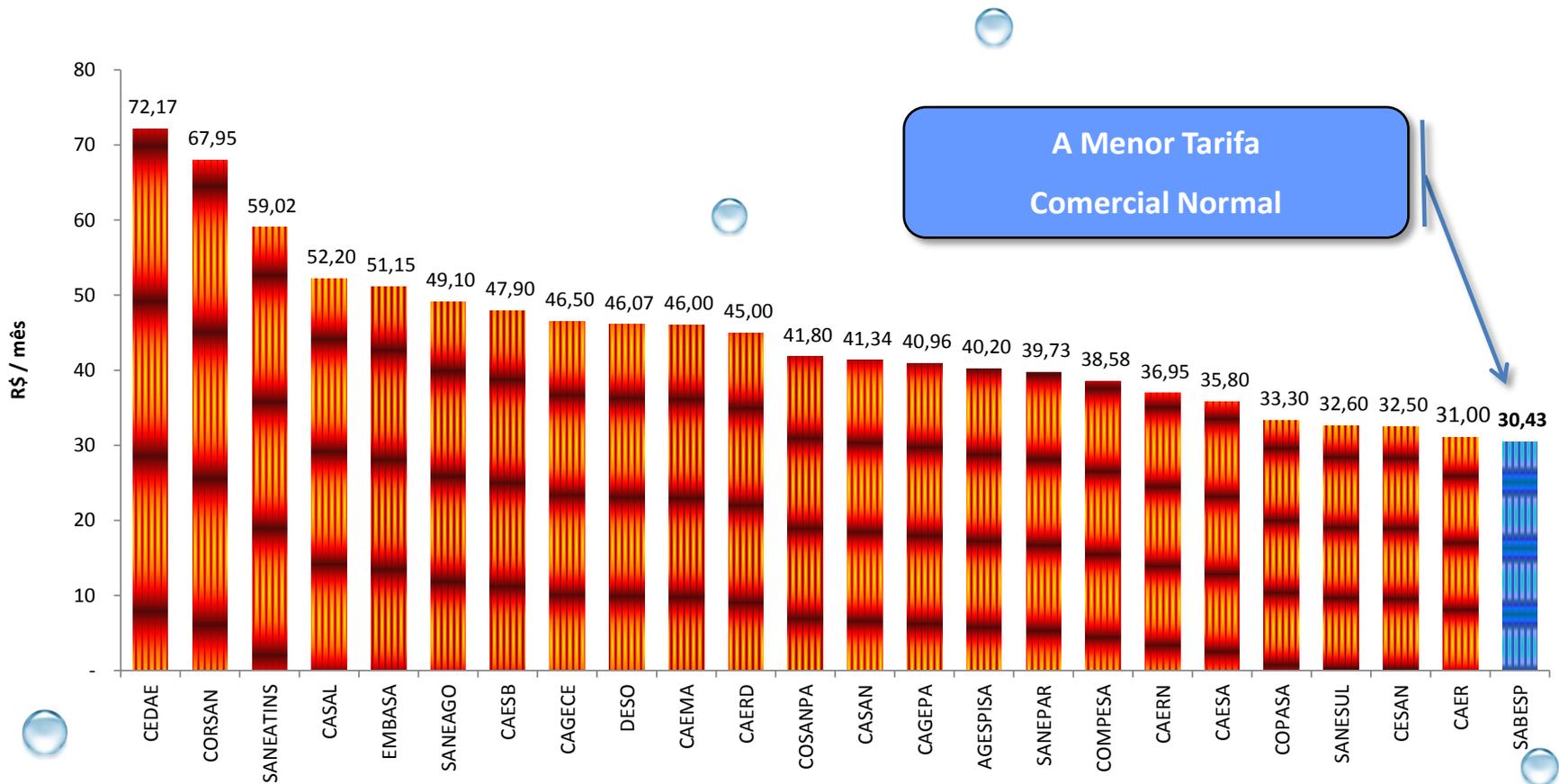
Comparativo entre Contas de Consumo de Água de 10 m³/mês



Tarifa Sabesp x Companhias Estaduais de Saneamento

COMERCIAL NORMAL

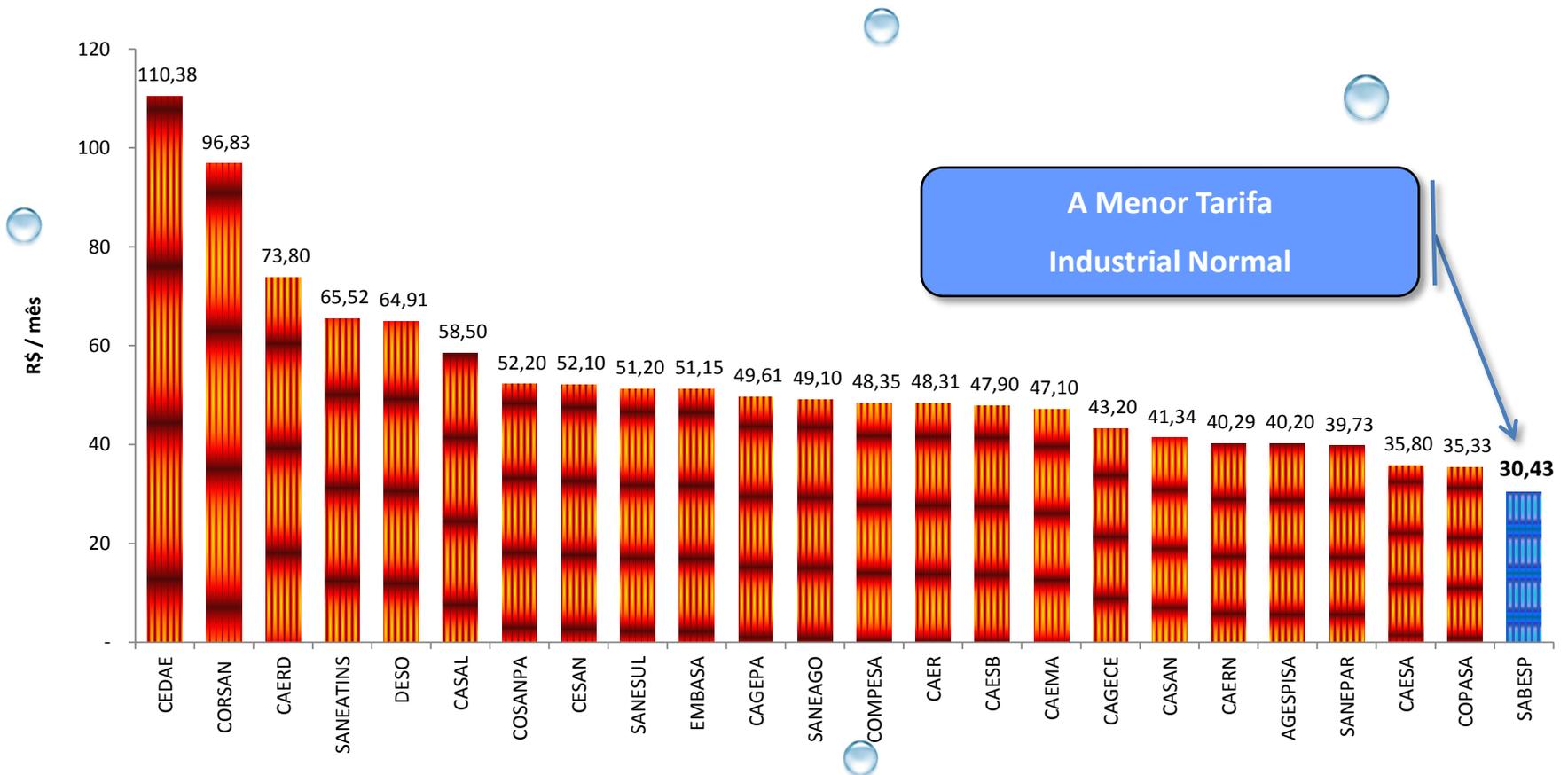
Comparativo entre Contas de Consumo de Água de 10 m³/mês



Tarifa Sabesp x Companhias Estaduais de Saneamento

INDUSTRIAL NORMAL

Comparativo entre Contas de Consumo de Água de 10 m³/mês



Impacto hipotético nas contas – RMSP

Aumento hipotético de 10% na conta de água e esgoto – **Residencial Social**

Faixas(m ³)	ECONOMIAS	% ECONOMIAS	Σ % ECONOMIAS	Δ CONTA A+E	
0 A 10	47.294	33,0%	33,0%	1,08	MODA
11	10.483	7,3%	40,3%	1,26	
12	12.598	8,8%	49,1%	1,44	
13	12.439	8,7%	57,8%	1,62	
14	10.688	7,5%	65,2%	1,80	MÉDIA
15	8.729	6,1%	71,3%	1,98	
16	7.279	5,1%	76,4%	2,16	
17	5.792	4,0%	80,4%	2,34	
18	4.605	3,2%	83,6%	2,52	
19	3.972	2,8%	86,4%	2,70	
20	3.082	2,1%	88,6%	2,88	
21 a 25	8.479	5,9%	94,5%	6,18	

- RENDA ATÉ 3 S.M.
- ÁREA ÚTIL ATÉ 60 M²
- DESEMPREGADO

Impacto hipotético nas contas – RMSP

Aumento hipotético de 10% na conta de água e esgoto – **Residencial Normal**

Faixas(m ³)	ECONOMIAS	% ECONOMIAS	Σ % ECONOMIAS	Δ CONTA A+E	
0 A 10	2.020.604	38,0%	38,0%	3,18	MODA
11	371.954	7,0%	45,0%	3,68	
12	371.764	7,0%	52,0%	4,18	
13	345.323	6,5%	58,5%	4,68	
14	309.560	5,8%	64,3%	5,18	MÉDIA
15	273.944	5,2%	69,5%	5,68	
16	235.923	4,4%	73,9%	6,18	
17	202.371	3,8%	77,7%	6,68	
18	174.182	3,3%	81,0%	7,18	
19	148.790	2,8%	83,8%	7,68	
20	130.533	2,5%	86,2%	8,18	
21 a 25	402.051	7,6%	93,8%	14,38	

Significado em poder de compra

Aumento hipotético de 10% na conta de água e esgoto – **Residencial Normal**

- Na RMSP, para um domicílio que utiliza 14.000 litros de água por mês, um acréscimo hipotético de R\$ 5,18 na conta de água e de esgoto equivale a consumir, alternativamente:
 - ✓ Três garrafas de água mineral
 - ✓ Dois cafés expressos
 - ✓ Dois refrigerantes
- Com 14.000 litros de água é possível, alternativamente:
 - ✓ Lavar o rosto: 5.600 vezes
 - ✓ Escovar os dentes: 2.800 vezes
 - ✓ Dar descarga: 1.500 vezes
 - ✓ Tomar banho: 300 vezes
 - ✓ Lavar roupa: 105 vezes

Impacto hipotético nas contas – RMS

Aumento hipotético de 10% na conta de água e esgoto – **Comercial**

Faixas(m ³)	ECONOMIAS	% ECONOMIAS	Σ % ECONOMIAS	Δ CONTA A+E	
0 A 10	250.838	63,6%	63,6%	6,40	MODA
11 a 15	52.991	13,4%	77,1%	12,60	
16 a 20	27.179	6,9%	84,0%	18,80	MÉDIA
21 a 25	15.215	3,9%	87,8%	30,70	
26 a 30	9.730	2,5%	90,3%	42,60	
31 a 35	6.746	1,7%	92,0%	54,50	
36 a 40	4.922	1,2%	93,2%	66,40	
41 a 45	3.755	1,0%	94,2%	78,30	
46 a 50	2.914	0,7%	94,9%	90,20	

Impacto hipotético nas contas – RMSP

Aumento hipotético de 10% na conta de água e esgoto – **Industrial**

Faixas(m ³)	ECONOMIAS	% ECONOMIAS	Σ % ECONOMIAS	Δ CONTA A+E	
0 A 10	22.513	48,7%	48,7%	6,40	MODA
11 a 15	6.047	13,1%	61,8%	12,60	
16 a 20	3.736	8,1%	69,9%	18,80	
21 a 25	2.470	5,3%	75,2%	30,70	
26 a 30	1.750	3,8%	79,0%	42,60	
31 a 35	1.299	2,8%	81,8%	54,50	
36 a 40	1.018	2,2%	84,0%	66,40	MÉDIA
41 a 45	790	1,7%	85,7%	78,30	
46 a 50	660	1,4%	87,2%	90,20	
51 a 60	1.010	2,2%	89,3%	115,00	
61 a 70	762	1,6%	91,0%	139,80	
71 a 80	565	1,2%	92,2%	164,60	
81 a 90	444	1,0%	93,2%	189,40	
91 a 100	348	0,8%	93,9%	214,20	

CONCLUSÃO

CONCLUSÃO

