



OFÍCIO REVISÃO TARIFÁRIA
001/2005

gasNatural

Sorocaba, 31 de janeiro de 2005.

À
Comissão de Serviços Públicos de Energia
do Estado de São Paulo – CSPE
At. Sr. Comissário do Grupo Técnico e de Concessões
Dr. Zevi Kann

Ref: Manifestação

Prezado Senhor:

Enviando nossos cordiais cumprimentos gostaríamos, sobre o assunto em epígrafe, de expor e requerer o quanto segue:

Estamos encaminhando em anexo, a apresentação desta Concessionária sobre o Processo de Revisão Tarifária decorrido até o momento.

Entendemos que a apresentação demonstra sucintamente, as necessidades desta Concessionária para continuar desenvolvendo suas atividades de forma sustentada e contribuir com a política estatal de diversificação e interiorização do uso do gás natural.

Ressaltamos, entretanto, que alguns números constantes na nossa apresentação contemplam o ano de 2004 até seu final.

Consideramos ainda, necessário que a CSPE no seu espírito sempre pioneiro, compreenda que a Gas Natural esteve e pretende continuar efetuando despesas de comercialização após o medidor de cada unidade usuária residencial, como forma de garantir o acesso de todos a um energético mais seguro, menos poluente e mais confortável.

Dessa forma, os custos suportados pela Gas Natural após o ponto de entrega no segmento residencial são indispensáveis para garantir o direito constitucional de todos os usuários a uma energia melhor e mais moderna.

Renovando nossos protestos de elevada estima e consideração, permanecemos ao inteiro dispor de Vossas Senhorias para prestar os esclarecimentos que se façam necessários.

Atenciosamente,

Gas Natural São Paulo Sul S.A
Jordi Grau Manzano
Diretor Geral

GAS NATURAL SPS. S A
R. Cyce César, 24
Pq. Campolim, Sorocaba-SP
CEP : 18047-520
Tel.:(15) 224-5260
Fax:(15) 224-5299



gasNatural

São Paulo Sul



Audiência Pública

Revisão Tarifária

Relações Externas
Gas Natural São Paulo Sul
Lislaine Grub

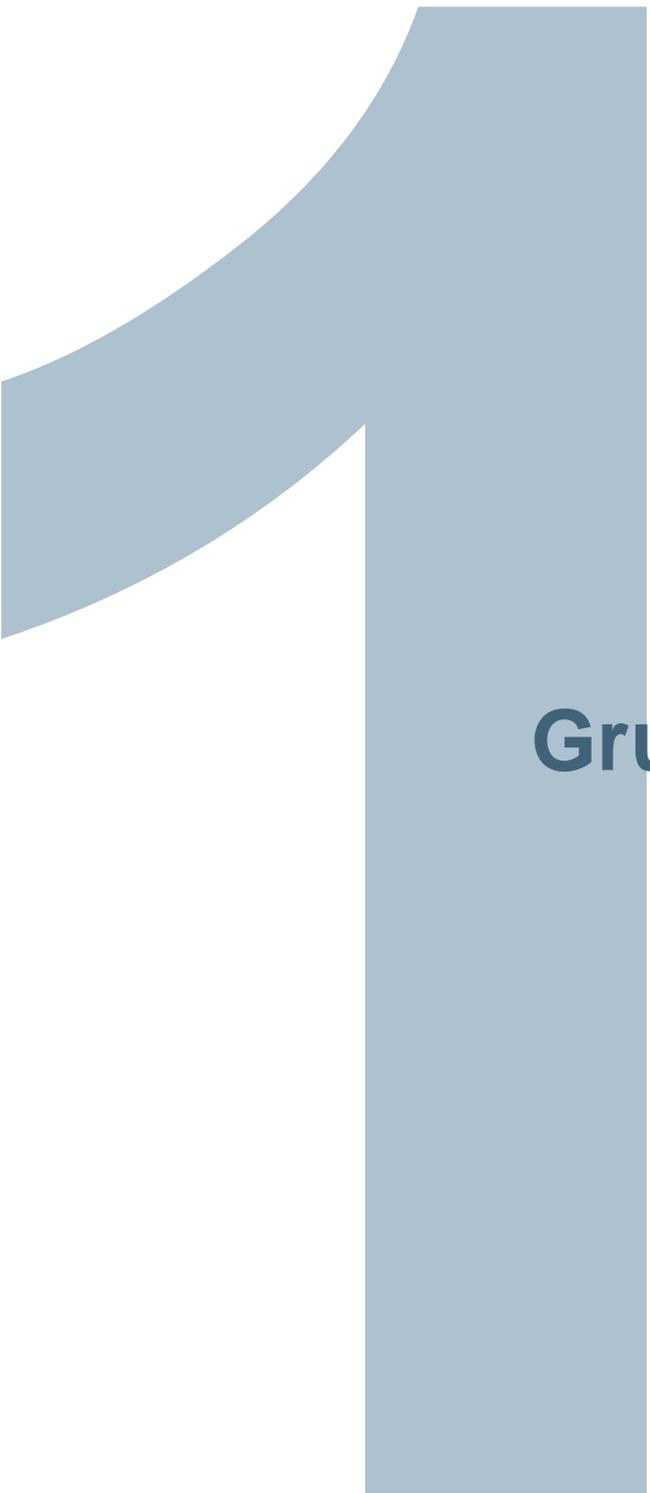
Sorocaba, 31 de janeiro de 2005



Índice

- 1. Grupo Gas Natural**
- 2. Gas Natural São Paulo Sul**
 - 2.1. Benefícios**
 - 2.2. Ações Sociais**
- 3. Evolução Parâmetros 2001-2004**
- 4. Evolução Parâmetros 2005-2009**
- 5. Processo Revisão Tarifária**





Grupo Gas Natural

1. Grupo Gas Natural

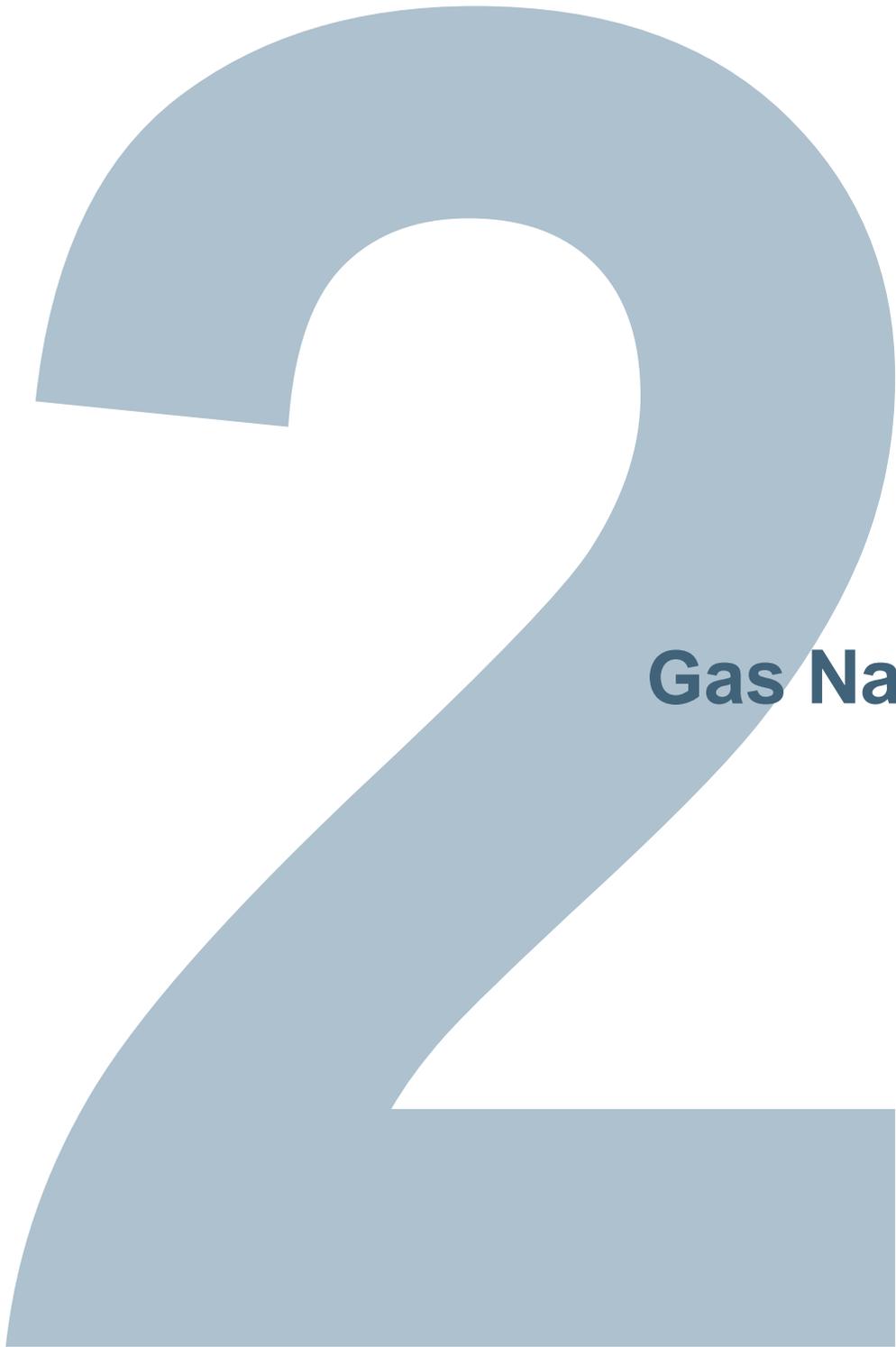
Presença Internacional - (30/09/2004)



1. Grupo Gas Natural

América Latina (30/09/2004)





Gas Natural São Paulo Sul

2. Gas Natural São Paulo Sul

A Empresa



Concessionária dos
93 municípios do Sul
do Estado de São
Paulo (2000)

Região com 53.206
Km² e 2.622.000
habitantes
(Sorocaba
e Registro)



Gas Natural
São Paulo Sul

3^a maior empresa
em nº de clientes no
Brasil

13^a no ranking de
distribuidoras no
país em volume
distribuído

2. Gas Natural São Paulo Sul Concessão



2. Gas Natural São Paulo Sul

Marcos Históricos



2000 - Aquisição da Concessão da Área Sul do Estado de São Paulo
(*área greenfield*)

2002 – Inaugura o fornecimento de gás natural na cidade de Salto

2002 – Inauguração Sorocaba - a principal da concessão

2003 – GNC é realidade no estado de São Paulo

2004 – Picos de Consumo 1 Mm³/dia

2.1. Benefícios

Características do Produto



-
- Usos Convencionais: indústrias, veículos, comércios e residências;



-
- Vantagens inerentes: segurança, fornecimento contínuo, comodidade, modernidade e ambiental;



-
- Contribui para a preservação do meio ambiente e da qualidade de vida da população.



2.1. Benefícios

Para a População



-
- Impulsão à valorização da área apoiando o seu desenvolvimento econômico;
-
- Melhoria de qualidade de vida da população;
-
- Desenvolvimento de mão de obra qualificada através de formação específica, facilitada em parcerias junto a entidades vinculadas ao negócio.
-

2.1 Benefícios

Empregabilidade



-
- 26 Empresas Prestadoras de Serviço Contratadas;
-
- 1000 vagas de trabalho diretas e indiretas;
-
- Atração de indústrias.
-

2.2. Ações Sociais



Gas Natural São Paulo Sul faz parte da Sociedade

Promove projetos sociais nas cidades onde atua, de ajuda à entidades assistenciais, eventos sócio-culturais e de meio ambiente, campanhas educativas e de solidariedade, em ações que beneficiam famílias carentes, crianças, idosos e a população regional.



Audiência Pública

Revisão Tarifária

*Gerência de Vendas Industriais e GNV
Gas Natural São Paulo Sul
Marcos Aurélio Martins Moisés*

Sorocaba, 31 de janeiro de 2005



A large, stylized blue number '3' is positioned on the left side of the slide, serving as a background for the title text.

Evolução dos Principais Parâmetros de 2001 a 2004

3. Evolução dos Principais Parâmetros 2001-2004

3.1. Evolução do Número de Clientes

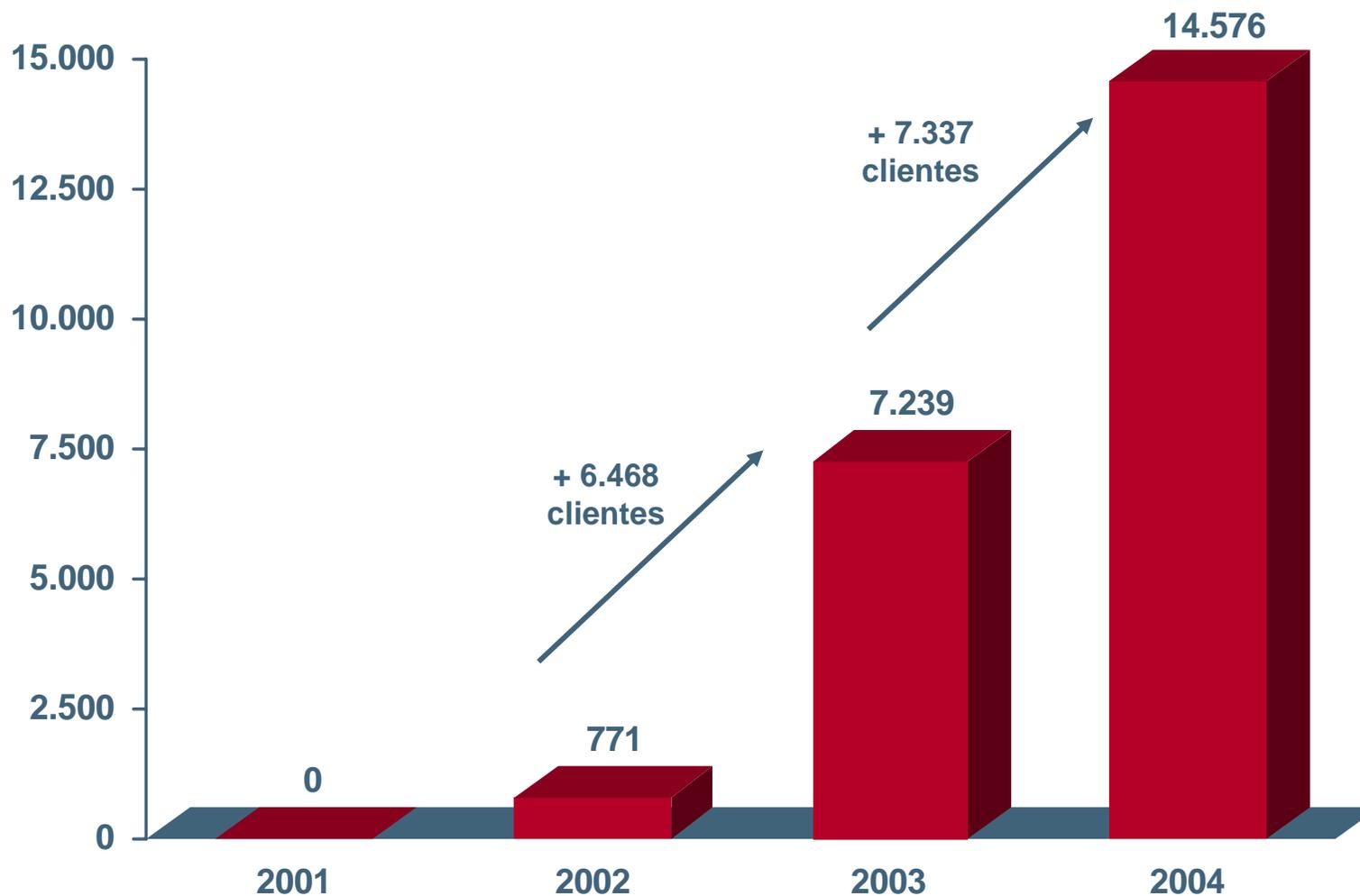


Segmento	2001	2002	2003	2004
Residencial	-	705	6.883	13.994
Comercial	-	26	255	426
Industrial	-	34	93	143
GNV	-	6	8	13
TOTAL	-	771	7.239	14.576



3. Evolução dos Principais Parâmetros 2001-2004

3.1. Evolução do Número de Clientes



Municípios
Atendidos

0

4

6

11

3. Evolução dos Principais Parâmetros 2001-2004

3.2. Evolução das Vendas Médias - mil m³/dia

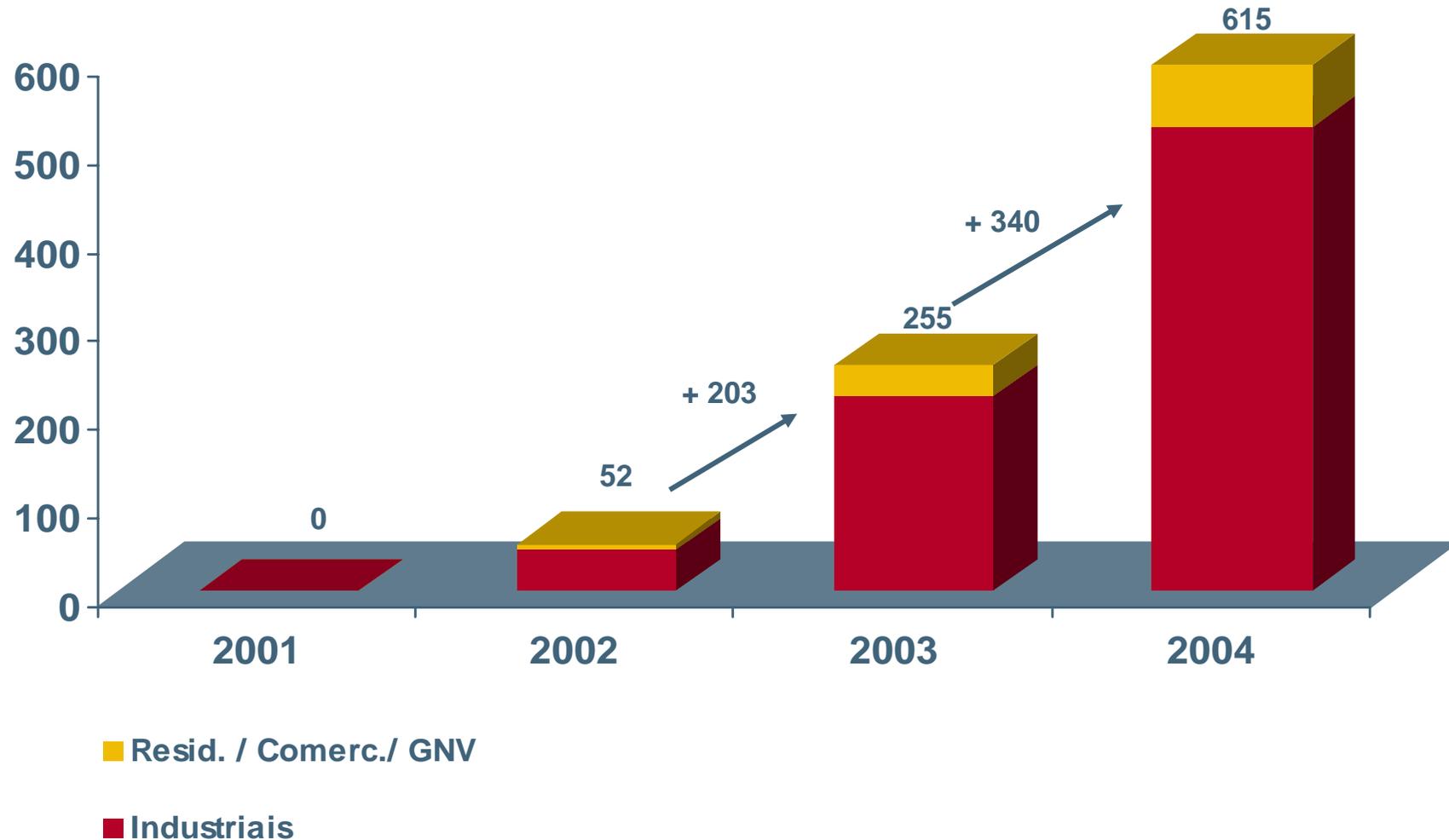


Segmento	2001	2002	2003	2004
Residencial	-	0,01	1,92	6,31
Comercial	-	0,07	4,34	8,98
Industrial	-	45,42	219,79	556,94
GNV	-	6,75	28,77	43,21
TOTAL	-	52,26	254,82	615,14



3. Evolução dos Principais Parâmetros 2001-2004

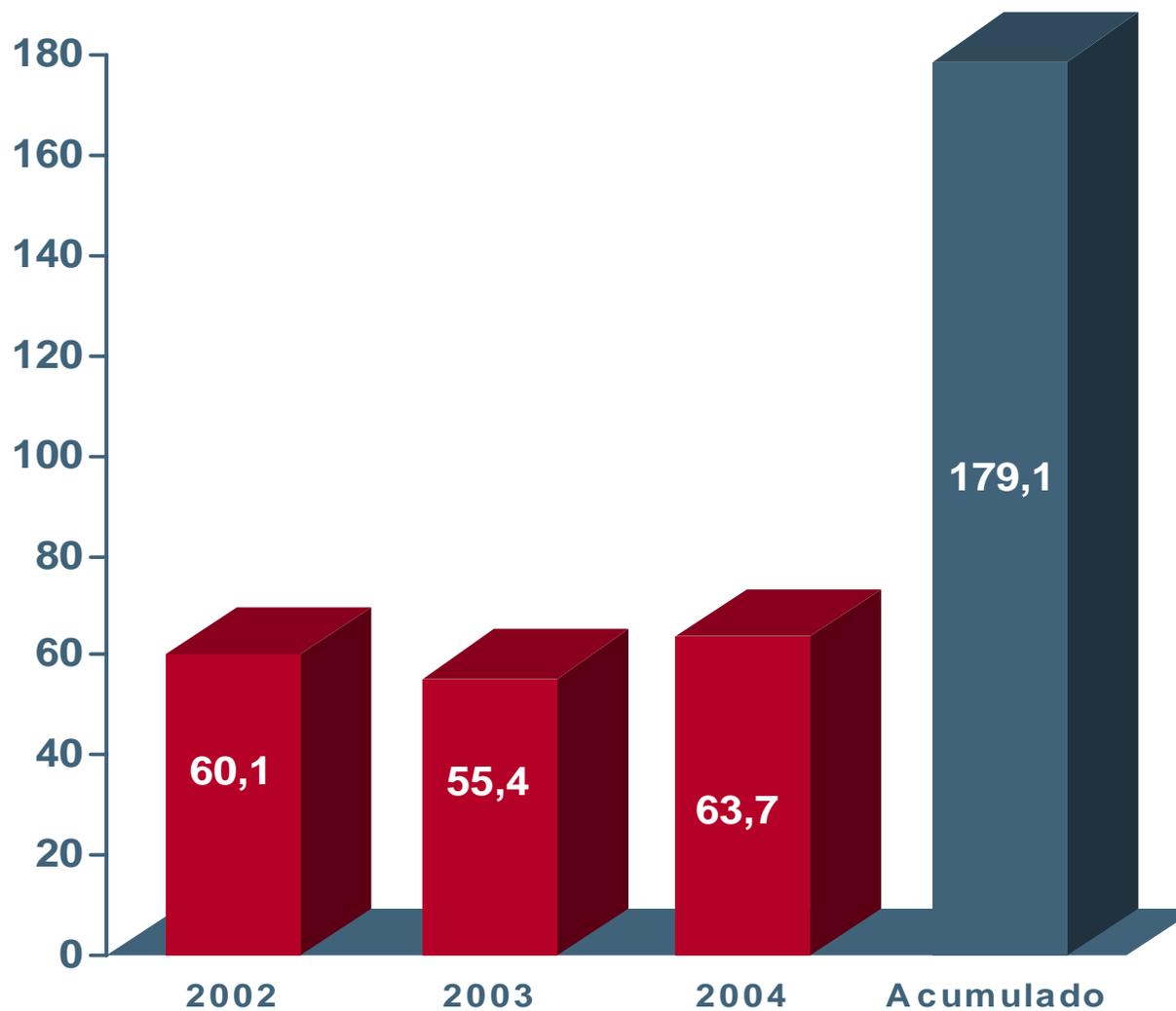
3.2. Evolução das Vendas Médias - mil m³ / dia



■ 100% do Volume fornecido por esta concessionária procede da Bolívia

3. Evolução dos Principais Parâmetros 2001-2004

3.3. Evolução dos Investimentos - MR\$





3. Evolução dos Principais Parâmetros 2001-2004

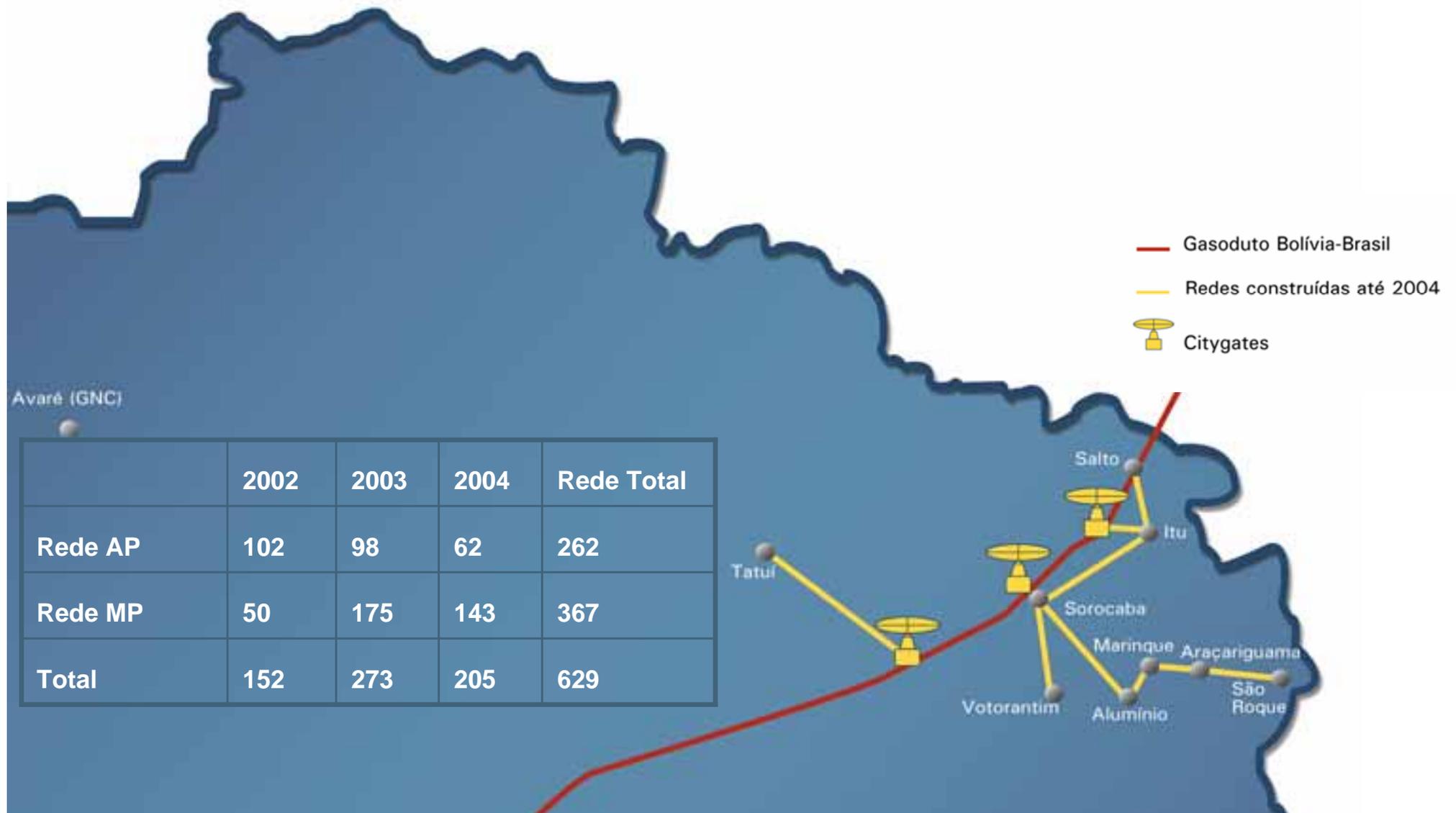
3.4. Municípios atendidos





3. Evolução dos Principais Parâmetros 2001-2004

3.5. Expansão Infra-estrutura



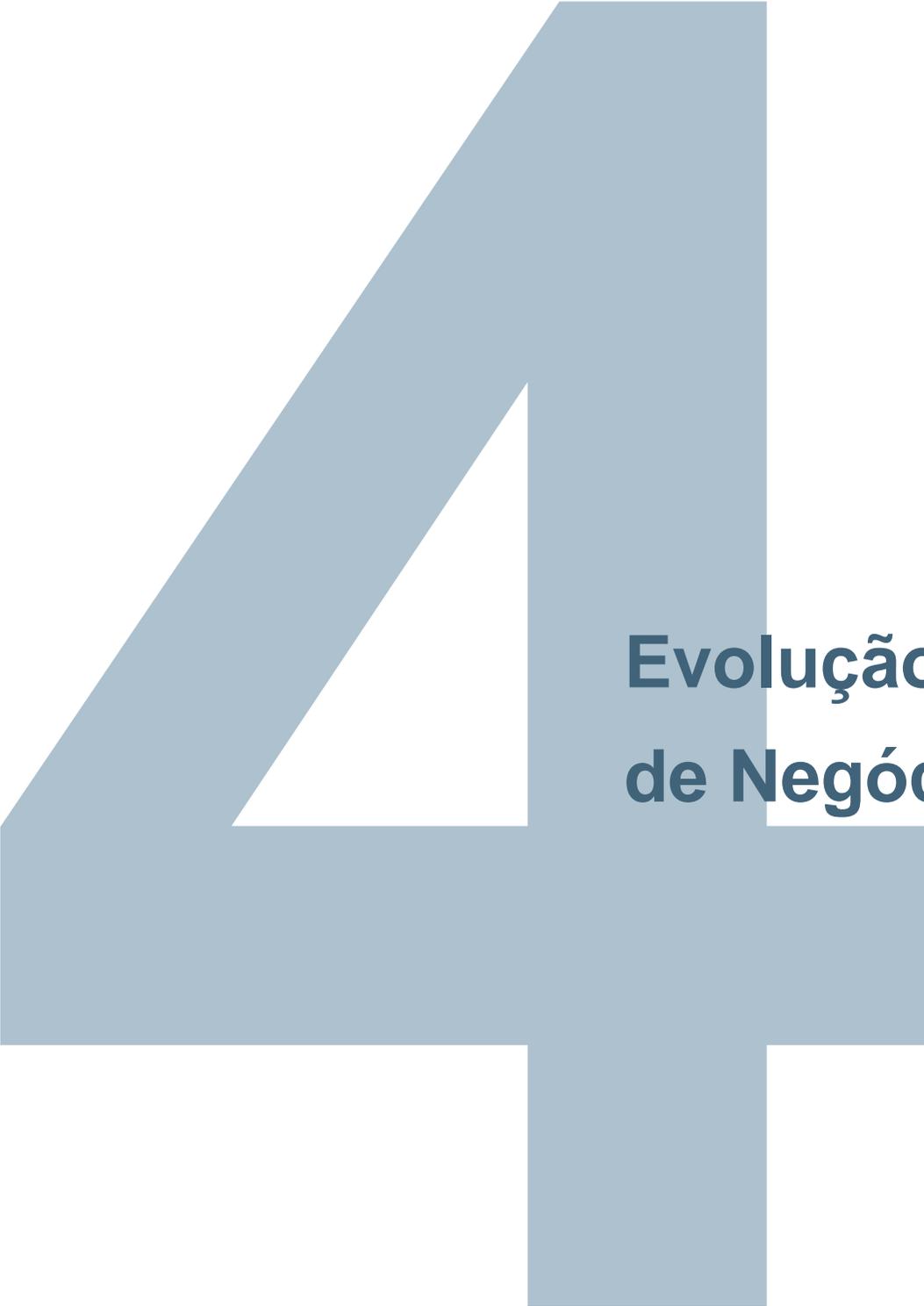
3. Evolução dos Principais Parâmetros 2001-2004

3.6. Resumo Econômico



	2002	2003	2004
Clientes	771	7.239	14.576
Vendas mil m ³ /dia	52,26	254,82	595,43
Investimentos	60,11	55,37	48,47
LAJIDA MR\$(EBITDA)	- 18,45	- 9,12	35,00
Prejuízo do Exercício MR\$	- 36,19	- 30,39	-21,35

O objetivo da concessionária é trabalhar com visão de longo prazo, ainda que no curto prazo os elevados investimentos afrontados resultem em prejuízo no final do exercício.



Evolução Parâmetros Plano de Negócios 2005-209

4. Evolução dos Principais Parâmetros 2005-2009

4.1. Evolução do Número de Clientes

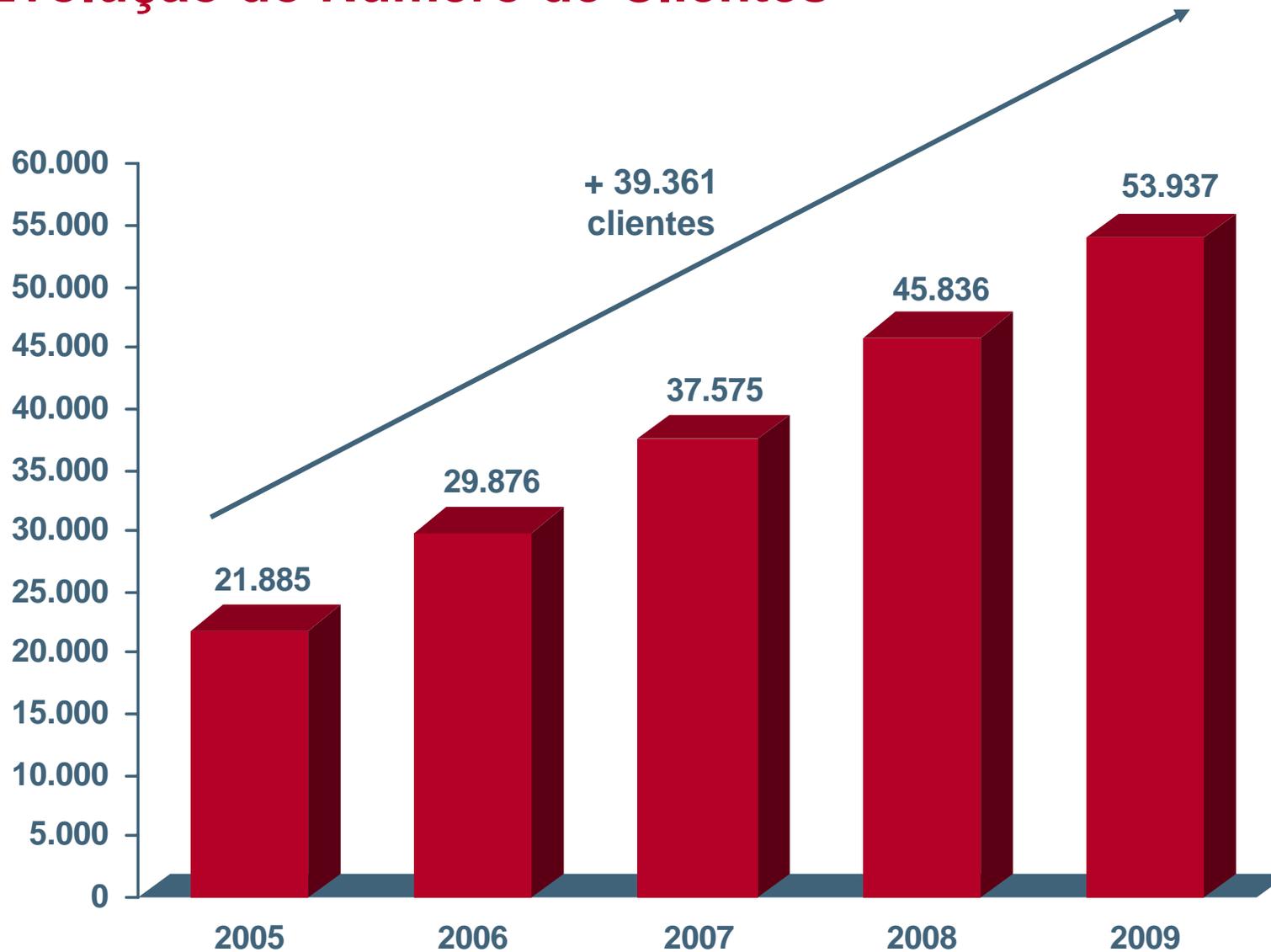


Segmento	2005	2006	2007	2008	2009
Residencial	21.112	28.872	36.346	44.461	52.454
Comercial	561	727	905	1.026	1.122
Industrial	181	237	271	287	293
GNV	31	41	52	60	65
Cogen	-	-	1	2	3
TOTAL	21.885	29.877	37.575	45.836	53.937



4. Evolução dos Principais Parâmetros 2005-2009

4.1. Evolução do Número de Clientes



Municípios
Atendidos

18

20

21

22

22

4. Evolução dos Principais Parâmetros 2005-2009

4.2. Evolução das Vendas Médias – mil m³ / dia

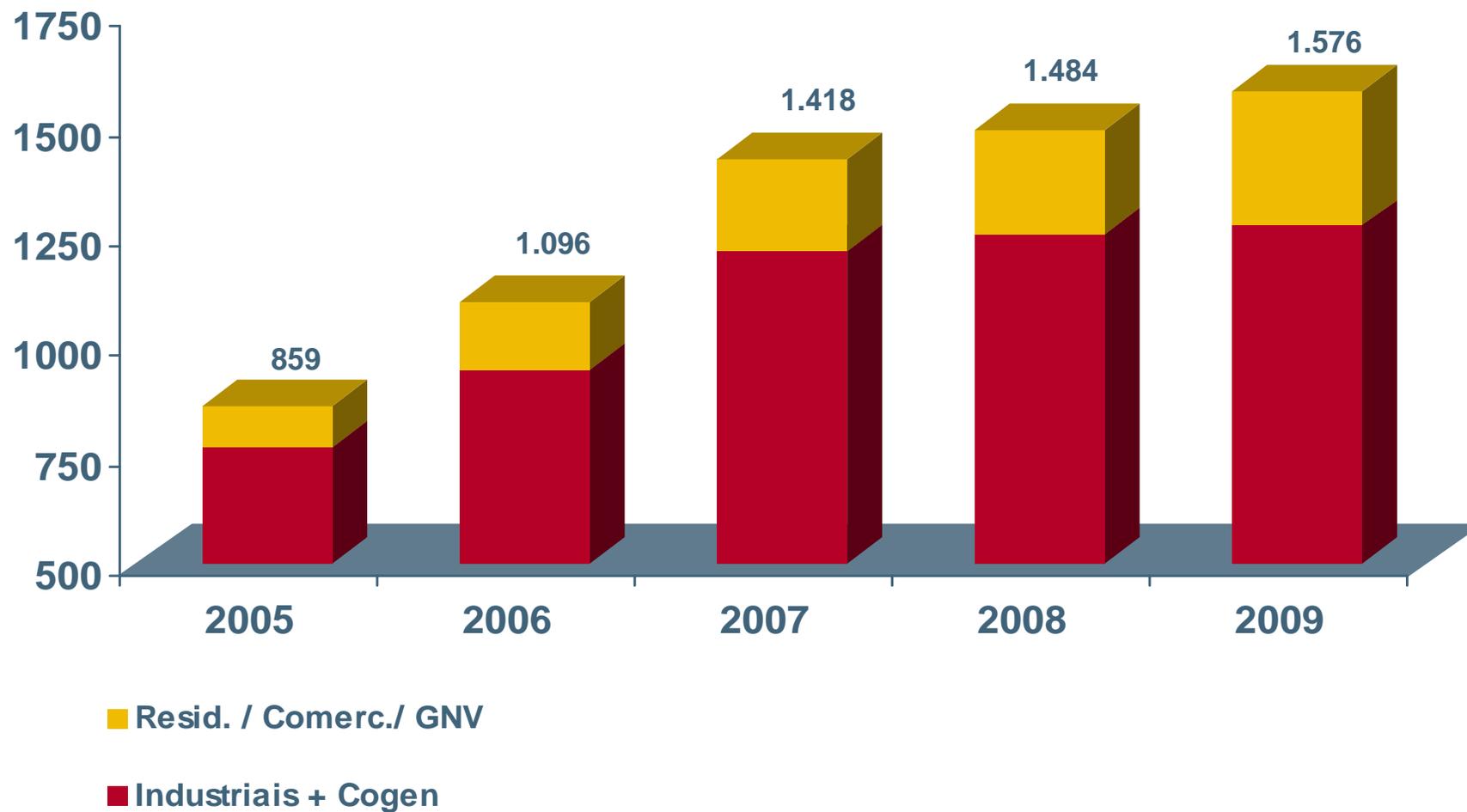


Segmento	2005	2006	2007	2008	2009
Residencial	11,6	16,7	21,7	26,9	32,2
Comercial	14,7	18,3	23,3	27,2	30,0
Industrial	764,7	941,4	1.196,1	1.227,5	1.242,2
GNV	66,9	119,2	162,8	207,8	246,1
Cogen	-	-	14,4	20,0	25,3
TOTAL	858,9	1.095,6	1.418,3	1.484,4	1.576,1



4. Evolução dos Principais Parâmetros 2005-2009

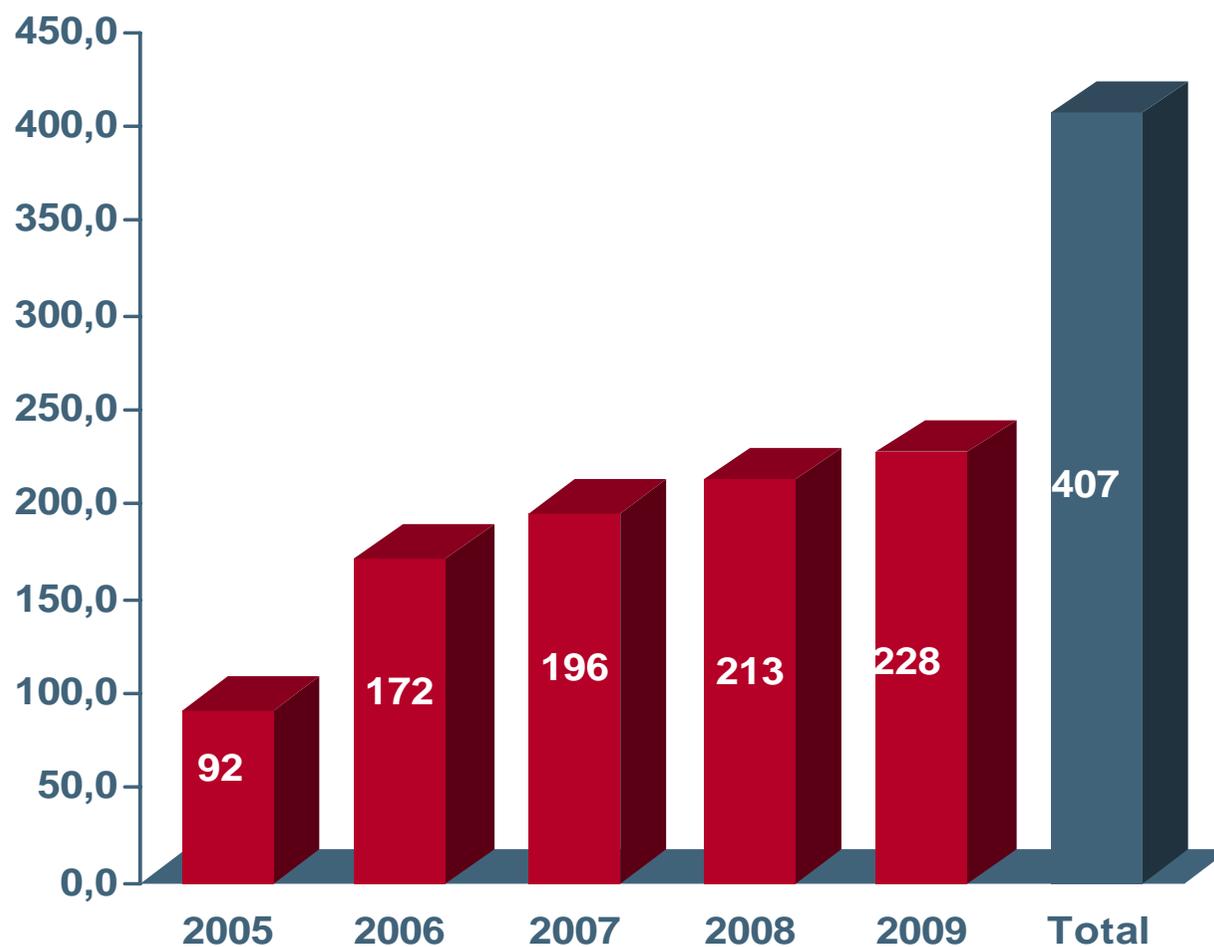
4.2. Evolução das Vendas Médias – mil m³ / dia



■ 100% do Volume fornecido por esta concessionária procede da Bolívia

4. Evolução dos Principais Parâmetros 2005-2009

4.3. Evolução dos Investimentos Acumulados - MR\$



4. Evolução dos Principais Parâmetros 2005-2009

4.4. Investimentos por Eixo MR\$

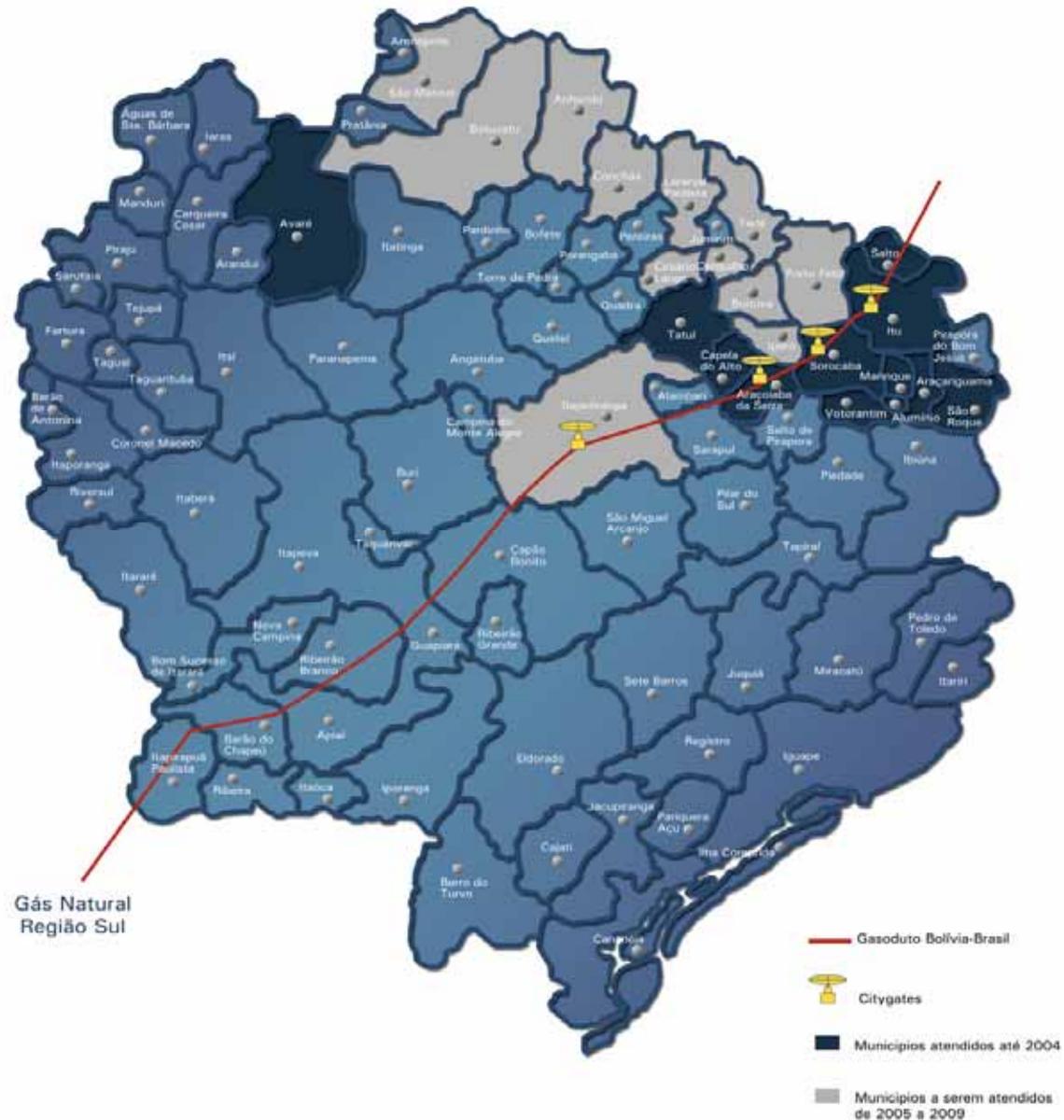


	2005	2006	2007	2008	2009	TOTAL
Eixo Sorocaba	13,43	14,92	11,79	9,89	9,45	59,49
Eixo Laranjal Paulista	55,39	7,94	3,12	2,36	1,36	70,18
Eixo Itapetinga	6,78	5,12	3,41	1,23	1,03	17,57
Eixo Tatui	1,13	1,13	1,05	1,01	1,07	5,39
Eixo Botucatu	-	47,04	3,13	1,33	0,88	52,38
Eixo Araçariguama	5,04	1,84	0,78	0,87	0,67	9,21
Eixo Cesário Lange	1,27	1,49	-	-	-	2,77
GNC Avaré	3,2	-	-	0,24	-	3,44
Eixo Iperó	4,23	0,53	-	-	-	4,76
Outros Investimentos	1,23	0,56	0,22	0,37	0,20	2,58
TOTAL	91,71	80,59	23,51	17,31	14,67	227,79



4. Evolução dos Principais Parâmetros 2005-2009

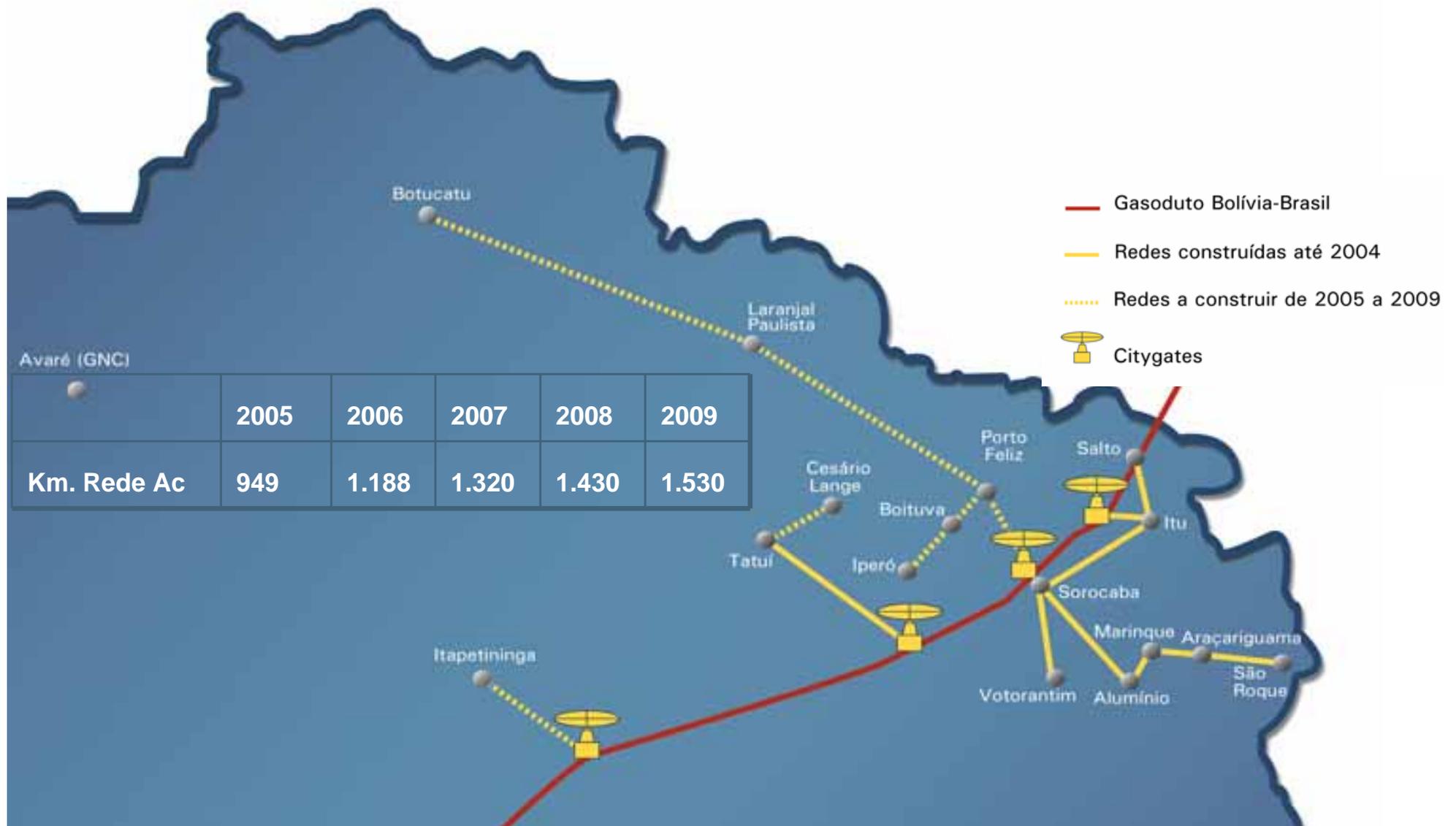
4.5. Municípios atendidos





4. Evolução dos Principais Parâmetros 2005-2009

4.6. Expansão Infra-estrutura



4. Evolução dos Principais Parâmetros 2005-2009

4.7. Evolução das Despesas MR\$



	2005	2006	2007	2008	2009	TOTAL
Manutenção e Conservação	1,37	1,74	2,09	2,37	2,66	10,23
Atividade Comercial	12,65	11,21	12,93	13,17	12,99	62,96
Serviço cliente	0,63	0,80	1,04	1,27	1,50	5,25
ETC's	6,55	2,81	-	-	-	9,36
Despesas de Pessoal	3,44	3,66	3,83	3,96	4,08	18,97
Tributos	1,68	1,90	2,13	2,43	2,55	10,69
Outras Despesas	6,43	7,64	8,39	8,90	9,21	40,59
TOTAL	32,77	29,77	30,41	32,01	32,99	158,05

4. Evolução dos Principais Parâmetros 2005-2009

4.8. Resumo Plano de Negócios vs Metas Mínimas



	Plano de Negócios	Metas Mínimas
Clientes nº	53.937	14.763
Vendas Mm ³	2.325	2.214
Investimentos MR\$	227,7	150,7
Despesas MR\$	158,0	71,9

Cumprir unicamente com as metas mínimas estabelecidas pelo Contrato de Concessão implicaria o não desenvolvimento do mercado residencial / comercial e não desenvolver regiões importantes do Estado.

4. Evolução dos Principais Parâmetros 2005-2009

4.9. Vendas e Investimentos por Segmento



	Vendas Ac. Mm ³	Investimento Ac. MR\$
Residencial	39,39	52,88
Comercial	40,98	13,32
Industrial + GNV	2.244,64	45,39
Infra-estrutura	-	116,20
TOTAL		227,79

A SPS investe na expansão do mercado residencial, com o objetivo de beneficiar à maior parte da população, ainda que as taxas de retorno sejam muito inferiores às de outros segmentos.



Processo de Revisão Tarifária

5. Processo de Revisão Tarifária

5.1. Cronograma



Solicitação Inicial, pela CSPE de informações à Concessionária para subsidiar a Revisão Tarifária

25/08/04

Apresentação pela Concessionária das informações solicitadas pela CSPE no pedido inicial

18/10/04

Solicitação Complementar, pela CSPE, de informações à Concessionária

29/10/04

Apresentação pela Concessionária das informações solicitadas pela CSPE no pedido complementar

12/11/04

Apresentação pela CSPE no endereço eletrônico da Comissão, na forma de consulta pública, do Valor Inicial da Margem Máxima (Po) e Fator X propostos pela CSPE e da Estrutura Tarifária associada a esses valores elaborada pela Concessionária

15/12/04

Realização, pela CSPE, da primeira etapa da AUDIÊNCIA PÚBLICA, referente ao processo de consulta pública

31/01/05

Apresentação pela CSPE no endereço eletrônico da Comissão, na forma de consulta pública, da proposta revisada do Valor Inicial da Margem Máxima (Po) do Fator X e da Estrutura Tarifária

28/02/05

Realização, pela CSPE, da segunda etapa da AUDIÊNCIA PÚBLICA, referente ao processo de consulta pública

14/03/05

Publicação dos resultados da Revisão Tarifária e da Tabela de tarifas aprovada e fixada pela CSPE

31/05/05



5. Processo de Revisão Tarifária

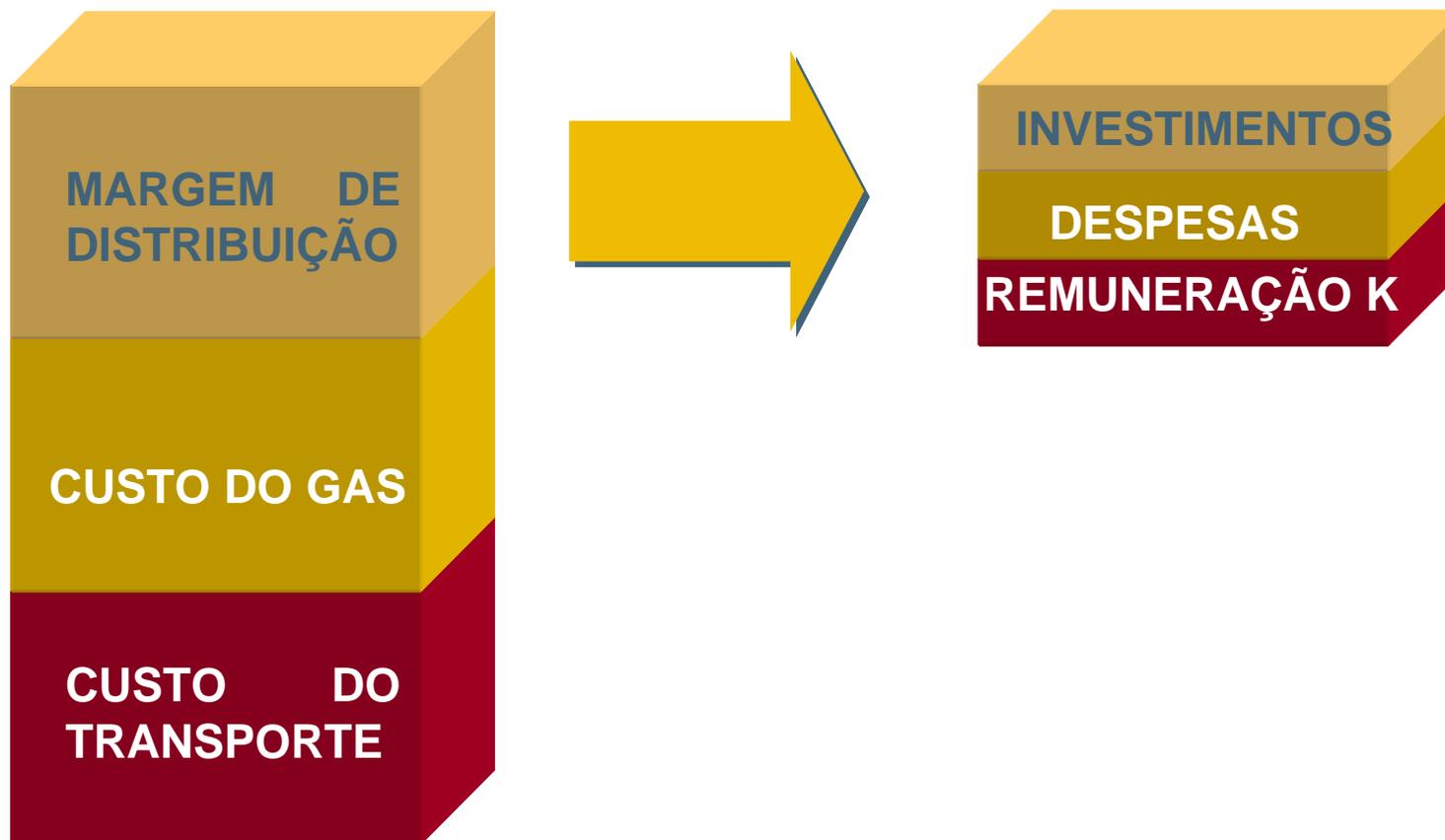
5.2. Margem Máxima (Po) proposto pela CSPE

	P_0 Histórico	+	ΔP_0	=	P_0
PROPOSTO PELA CSPE R\$/m ³	0,2569		0,0201		0,2770

Valor proposto pela Gas Natural SPS
0,2992 R\$/m³

5. Processo de Revisão Tarifária

5.3. Formação de Tarifa



5. Processo de Revisão Tarifária

5.4. Objetivos da Estrutura Tarifária



-
- **Beneficiar o maior número de consumidores e as classes menos favorecidas da área de concessão da GN SPS;**
-
- **Obter tarifas que permitam a consecução dos objetivos apresentados no Plano de Negócios e a expansão;**
-
- **Obter margem unitária adequada que garanta o retorno dos investimentos e a sustentabilidade do projeto.**
-

5. Processo de Revisão Tarifária

5.5. Mercado Residencial 2005-2009

Objetivos



-
- Atender o mercado residencial em municípios já gaseificados (Tatuí, Porto Feliz, Laranjal Paulista, Botucatu, Itapetininga...)
-
- Adequar a Estrutura Tarifária ao perfil de consumo dos nossos clientes;
-
- Melhorar a competitividade das tarifas frente aos energéticos concorrentes, GLP e Energia Elétrica
-



5. Processo de Revisão Tarifária

5.5. Mercado Residencial 2005-2009

Estrutura Tarifária Proposta

	Consumo mensal m ³	Encargo Fixo R\$	Encargo Variável R\$/m ³
MERCADO RESIDENCIAL	Até 1 m ³	11,2	-
	de 1 a 7 m ³	11,2	0,8398
	de 8 a 16 m ³	11,2	2,1898
	de 17 a 41 m ³	11,2	2,2898
	de 42 a 200 m ³	11,2	2,3898
	> A 200 m ³	11,2	2,4398

- As tarifas não incluem PIS / COFINS e ICMS;
- Custo de commodity e transporte já inclusos na tarifa ;
- Os encargos variáveis são aplicados em cascata ascendente segundo o volume consumido pelo cliente, com o fim de favorecer os clientes de menor poder aquisitivo.



5. Processo de Revisão Tarifária

5.5. Mercado Residencial 2005-2009

Impacto da Estrutura proposta

	Consumo mensal m ³	Tarifa Atual (R\$)	Tarifa Proposta (R\$)
MERCADO RESIDENCIAL	7 m ³	16,8	17,1
	16 m ³	37,0	36,8
	25 m ³	57,1	57,4
	50 m ³	113,1	115,6

- 75% dos usuários consomem 25 m³/mês, e não sofrerão incremento nas tarifas máximas a serem aplicadas;
- O incremento médio no segmento residencial será de 1% nas tarifas máxima;
- As tarifas não incluem PIS / COFINS e ICMS.



5. Processo de Revisão Tarifária

5.6. Mercado Comercial 2005-2009

Objetivos

-
- **Atender o mercado comercial em municípios já gaseificados (Tatuí, Porto Feliz, Laranjal Paulista, Botucatu, Itapetininga...)**
-
- **Adequar a Estrutura Tarifária ao perfil de consumo dos nossos clientes, diferenciando faixas específicas segundo segmentos de consumo ;**
-
- **Melhorar a competitividade das tarifas frente aos energéticos concorrentes.**
-



5. Processo de Revisão Tarifária

5.6. Mercado Comercial 2005-2009

Estrutura Tarifária Proposta

Consumo mensal m ³		Encargo Fixo R\$	Encargo Variável R\$/m ³
MERCADO COMERCIAL	Até 50 m ³	15,0	1,8398
	de 51 a 500 m ³	25,0	1,5598
	de 501 a 5.000 m ³	125,0	1,4398
	> 5.001 m ³	2.500,0	0,8998

- As tarifas não incluem PIS / COFINS e ICMS;
- Custo de commodity e transporte já inclusos na tarifa ;
- Cada faixa é independente e tem um encargo fixo e um encargo variável.



5. Processo de Revisão Tarifária

5.6. Mercado Comercial 2005-2009

Impacto da Estrutura proposta

	Consumo mensal m ³	Tarifa Atual (R\$)	Tarifa Proposta (R\$)
MERCADO COMERCIAL	25 m ³	57	61
	250 m ³	430	415
	1.500 m ³	2.107	2.285
	7.500 m ³	8.744	9.249

- 48% dos usuários consomem na faixa de 250 m³/mês, e terão uma redução nas tarifas máximas a serem aplicadas;
- O incremento médio no segmento comercial será de 2,24% nas tarifas máximas;
- As tarifas a serem aplicadas continuarão sendo atraentes para os nossos clientes frente a outros energéticos (GLP e Energia Elétrica)
- As tarifas não incluem PIS / COFINS e ICMS;

5. Processo de Revisão Tarifária

5.7. Mercado Industrial 2005-2009

Objetivos



-
- Expandir a rede até municípios ainda não gasificados (Porto Feliz, Laranjal Paulista, Botucatu, Itapetininga,...)
-
- Manter a base da estrutura tarifária atual, evitando possíveis transtornos aos nossos clientes
-



5. Processo de Revisão Tarifária

5.7. Mercado Industrial 2005-2009

Estrutura Tarifária Proposta

	Consumo mensal m ³	Encargo Fixo R\$	Encargo Variável R\$/m ³
MERCADO INDUSTRIAL	Até 5.000 m ³	125	1,2841
	de 50.001 a 300.000 m ³	2.500	0,8257
	de 50.001 a 300.000 m ³	13.000	0,5947
	de 300.001 a 500.000 m ³	32.500	0,5228
	de 500.001 a 100.000 m ³	33.300	0,5135
	de 1.000.001 a 3.000.000 m ³	35.850	0,5084
	> a 3.000.001 m ³	37.00	0,4795

- As tarifas não incluem PIS / COFINS e ICMS;
- Custo de commodity e transporte já inclusos na tarifa ;
- Cada faixa é independente e tem um encargo fixo e um encargo variável;
- Foi criada uma faixa independente para clientes com um consumo superior aos 3 Mm³



5. Processo de Revisão Tarifária

5.7. Mercado Industrial 2005-2009

Impacto da Estrutura proposta

	Consumo mensal m ³	Tarifa Atual (R\$)	Tarifa Proposta (R\$)
MERCADO INDUSTRIAL	2.500 m ³	3.259	3.335
	30.000 m ³	25.841	27.271
	150.000 m ³	98.354	102.203
	350.000 m ³	208.972	215.494
	750.000 m ³	410.333	418.418
	1.500.000 m ³	786.090	798.380
	10.000.000 m ³	2.036.491	1.954.833

- O incremento médio no segmento industrial será de 0,5% nas tarifas máximas;
- As tarifas não incluem PIS / COFINS e ICMS;

5. Processo de Revisão Tarifária

5.8. Mercado GNV 2005-2009

Objetivos



-
- Expandir a rede até municípios não gaseificados (Laranjal Paulista, Botucatu, Itapetininga,...)
-
- Elaborar uma estrutura tarifária diferenciada em 3 grupos de clientes, decorrente da necessidade de segmentar o mercado.
-



5. Processo de Revisão Tarifária

5.8. Mercado GNV 2005-2009

Estrutura Tarifária Proposta

Consumo mensal m ³		Encargo Fixo R\$	Encargo Variável R\$/m ³
GNV	Postos	-	0,4448
	Grandes Frotas	-	0,4058
	Transporte Público	-	0,4058

- As tarifas não incluem PIS / COFINS e ICMS;
- Custo de commodity e transporte já inclusos na tarifa;
- Cada faixa é independente e tem um encargo variável.



5. Processo de Revisão Tarifária

5.8. Mercado GNV 2005-2009

Impacto da Estrutura proposta

Consumo mensal m ³		Tarifa Atual (R\$)	Tarifa Proposta (R\$)
GNV	Postos	0,4424	0,4448
	Grandes Frotas	0,4424	0,4058
	Transporte Público	0,4424	0,4058

- As tarifas não incluem PIS / COFINS e ICMS;

5. Processo de Revisão Tarifária

5.9. Mercado GNC 2005-2009

Objetivos



-
- Antecipar a chegada do gas natural a cidades distantes da infra-estrutura existente, fixando as indústrias na região e assegurando uma alternativa energética mais econômica aos clientes;
-
- Facilitar a interiorização do uso do gás natural
-
- Criar umas tarifas diferenciadas dos clientes industriais de acordo com as características de distribuição do gas natural.
-



5. Processo de Revisão Tarifária

5.9. Mercado GNC 2005-2009

Estrutura Tarifária Proposta

Consumo mensal m ³		Encargo Fixo R\$	Encargo Variável R\$/m ³
MERCADO GNC	Até 100.000 m ³	-	0,5798
	de 100.001 a 300.000 m ³	-	0,5723
	de 300.001 a 1.000.000 m ³	-	0,5098
	> 1.000.000 m ³	-	0,4998

- As tarifas não incluem PIS / COFINS e ICMS;
- Custo de commodity e transporte já inclusos na tarifa ;
- Cada faixa é independente e tem um encargo fixo e um encargo variável.

5. Processo de Revisão Tarifária

5.10. Considerações finais



- Continuar investindo na região (acima das Metas Mínimas);
- Expandir as redes existentes;
- Oferecer alternativas energéticas econômicas aos clientes;
- Interiorizar o uso do gas natural;
- Atender todos os mercados, fazendo esforços expressivos no mercado residencial onde as taxas de retorno são baixas;

O DESENVOLVIMENTO DO GAS NATURAL PRECISA DE TARIFAS ADEQUADAS QUE RETRIBUAM OS INVESTIMENTOS E AS DESPESAS INCORRIDAS EM CADA SEGMENTO DE MERCADO, GARANTINDO O NÍVEL DE QUALIDADE DO SERVIÇO PRESTADO AOS NOSSOS CLIENTES.

Obrigado

