

AGÊNCIA REGULADORA DE SANEAMENTO E ENERGIA DO ESTADO DE SÃO PAULO - ARSESP

AVISO DE AUDIÊNCIA PÚBLICA Nº 002/2010 - Tarde
Revisão Tarifária da Gas Natural São Paulo Sul S/A

MC - Boa tarde, senhoras e senhores. Dando sequência à reunião, à Audiência Pública que iniciamos na parte da manhã, convidamos para a apresentação o Sr. Antonio Luiz Souza de Assis que vai fazer uma apresentação da proposta da ARSESP com o tempo previsto de 20 minutos.

Antonio Luiz Souza de Assis - Boa tarde a todos. Vimos na parte da manhã a apresentação sobre o P0. Vamos apresentar agora a proposta de estrutura tarifária e os valores da tabela tarifária. Tudo aqui será margem. A esses valores é adicionado o preço do gás e daí temos a tarifa. Então verificada a consistência da estrutura dos valores tarifários propostos pela Gás Natural, com os valores de P0 propostos pela ARSESP, foram feitos cálculos considerando as receitas do terceiro ciclo tarifário associadas à estrutura e aos valores tarifários por segmentos de usuário propostos pela Gás Natural e mercados de vendas adaptadas pela ARSESP. A proposta da Gás Natural está aqui na primeira linha junto com a proposta da ARSESP. Assim, o valor ajustado da ARSESP atingiu R\$ 433.982.000 contra R\$ 483.852.000 da Gás Natural; isso são valores presentes para os segundo e terceiro ciclos. A estrutura proposta pela Gás Natural para as margens do terceiro ciclo são baseadas na estrutura vigente. Não produzem modificações nas bases tarifárias desses segmentos e para o segmento residencial que substitui as tarifas encaixadas, as tarifas lineares, com o objetivo de tornar mais simples o cálculo conforme **for ******. Segundo a proposta da Gás Natural são seis classes de consumo com limites idênticos aos vigentes. No gráfico na tela temos os volumes em cada uma das classes. Vou pegar aqui o valor mais significativo que seria para a classe de 1 a 7 metros cúbicos onde são 17% dos usuários e 5% de volume e de 7 a 16, 40% dos usuários. No segmento residencial os dados das tarifas em cascatas também como as tarifas lineares são com 2/3. O valor de encaixe fixo foi estabelecido de forma crescente para a primeira classe de consumo, e o variado foi estabelecido de forma decrescente. A ARSESP aceitou a proposta da Gás Natural, conforme apresentado e propõe a redução do núcleo de classes de consumo com a união das duas maiores classes de consumo desse segmento, que são as de 41 a 200 metros cúbicos por mês, e acima de 200 metros cúbicos por mês que juntas representam 2% dos usuários e somente 10 % do consumo desse segmento. A tabela abaixo apresenta a comparação das margens propostas pela Gás Natural e pela ARSESP em relação às margens vigentes. Em todas as classes de consumo verifica-se redução de margem em relação às vigentes ********. Esta imagem mostra as curvas das tarifas atuais comparadas nas propostas tanto pela Gás Natural quanto pela ARSESP. No segmento residencial a proposta da Gás Natural é de uma única parte do consumo tal como já praticado na estrutura tarifária da direita, e a margem se aplica a 150 usuários recebendo um

consumo de 153.000 metros cúbicos ao ano. A estrutura possui encargos variados num valor próximo ao da última fase do consumo do segmento residencial. Para esse segmento a ARSESP também considera adequada a proposta apresentada pela concessionária e esta tabela que apresentamos demonstra a diferença para um consumo médio de 87,5 mil metros cúbicos por ano. Esta imagem mostra a tarifa vigente comparadas com as propostas pela ARSESP.

Segmento comercial. A Gás Natural propõe quatro classes de consumo no limite desses consumidores. O gráfico ilustra isso e temos na tabela a demonstração do usuário e o consumo. O segmento comercial manteve o mesmo sistema das tarifas lineares ******** valor ******** forma crescente e o variável na forma decrescente. Para esse segmento, a ARSESP também considerou adequada a proposta apresentada pela concessionária assim como os resultados dos segmentos anteriores e uma observa uma redução de margem em todas as classes em relação ********. Esta imagem demonstra a estrutura curvas.

Segmento Industrial. A proposta da concessionária considera as mesmas 7 classes vigentes ********, para ilustrar isso e a tabela abaixo demonstra a alocação de *******. Manteve-se o sistema das tarifas lineares com dois termos, sendo o dado fixo avaliado de forma crescente e o variável de forma decrescente. As tarifas para margem foram constituídas para evitar mecanismos de seleção adversa entre os mercados industrial e comercial, pois poderiam ******* industriais. Para a ARSESP também continua adequado o propósito apresentado tendo em vista o faturamento do segmento industrial. Corresponde a 87% do capital da empresa, o valor da redução proposta se aproxima ao aplicado à margem máxima *******.

Segmento de Gás Natural Veicular (GNV). A concessionária propõe manter a mesma estrutura vigente de tarifa de classe única para que cada um dos segmentos para que a mesma possa *******. Como na estrutura vigente a tarifa aplicada seria a mesma aplicada *******. Foi proposta redução da margem de aproximadamente 23% *******. A ARSESP também considerou adequada a proposta apresentada na tabela *******.

Segmento de Coogeração. A Gás Natural propõe uma estrutura tarifária com 8 classe de consumo com limites idênticos ******* que a concessionária propõe. A ARSESP considerou adequada a proposta apresentada pela Gás Natura. A tabela apresenta *******

Segmento Termoelétrico. Não há nada para o terceiro ciclo e a Gás Natural não propôs tarifa para esse segmento. A ARSESP, no entanto, propõe que seja utilizada a mesma tabela do segmento de coogeração. Esses segmentos possuem características semelhantes.

Segmento Gás Natural Comprimido (GNC). Não há decisão ******** de tarifas pela concessionária. A ARSESP, no entanto, propõe uma tabela tarifária de estruturas idênticas à vigente mantendo-se as mesmas taxas de consumo e com redução de 35% das margens vigentes para todas as classes de consumo, valor esse assimilar à redução global. A margem compara a vigente com a proposta pela ARSESP.

Segmento Interruptivo. Não foi proposta tabela para as margens desse segmento pela Gás Natural. A ARSESP, no entanto, propõe a aplicação da mesma tabela utilizada pelo segmento industrial como na estrutura vigente. O Segmento matéria-prima e gás natural liquefeito não há clientes previstos e não foi proposta tabela para as bases desse segmento, para gás natural. A ARSESP propõe a aplicação da mesma tabela usada para o segmento de coogeração como na estrutura vigente. Tarifa pelo uso de serviços de distribuição. Os objetivos gerais embasaram a proposta metodológica para a separação dos encargos de comercialização e fixação das tarifas por uso de serviços de distribuição impostos **** são: 1. Promover a concorrência da comercialização e permitir a sustentabilidade dos serviços de distribuição. Foram definidos *** para a locação dos custos de comercialização aos clientes industriais com consumo superior a 300 mil metros cúbicos por mês. Calculando a incidência desses custos na margem máxima aplicável a esses custos. Como resultado, a ARSESP propõe que, para aqueles que potencialmente podem ser clientes, aplica-se a margem determinada para o cliente no momento da migração; uma dedução adicional de 1,6% sobre a margem máxima da classe

Tabelas de **. Os valores que aqui estão sem PIS e COFINS para o segmento residencial **** coletiva, segmento comercial, industrial ****, segmento de gás natural ****, transportes públicos ****.

O segmento (por geração) termoeletrica **. ** O valor das margens **** gás natural para essa é a proposta. Redução coletiva, segmento comercial, industrial e interruptível. Segmento Gás Natural Veicular (GNV). Aqui tem a **, classe 2, transportes públicos e 3, **. Segmento Coogeração, Termoeletrico, Matéria Prima e Gás Natural Liquefeito. E sempre o valor das margens. Gás natural para fins de gás natural.

Sobre as tabelas de tarifas, gás mais margem **. Todas as tabelas a seguir para efeitos comparativos incluem PIS, COFINS e o termo K, não incluem ICMF. Para efeitos de comparação, o termo de ajuste K, considerado na tabela a seguir é considerado vigente de 0,046186, é um valor **.

Esta é uma comparação – é importante prestar atenção, pois essa diferença ela considera as tarifas atuais da Gás Natural aplicando a ** comercial. No azul que está aqui no fim da penúltima coluna, a liberação de **** é com relação à tarifa autorizada. E a última coluna, aquela praticada efetivamente. A mesma coisa para o **.

Segmento Comercial aplica-se também à política comercial, para fins comparativos.

Segmento industrial. **** que a diferença é de -10,82, da primeira classe de consumo considerando 50 mil metros cúbicos para -1,26 para **. Pode parecer que a redução do industrial seja menor, mas acontece que aqui quando se embute o preço do gás, essa diferença termina desaparecendo. Essa diferença inicial termina sendo comprometida pelo valor do gás, o que não é o certo ****. Não é simplesmente repassado às tarifas **. Gás natural veicular num exemplo de 100 mil metros cúbicos, a diferença de 146, o que o gás fez.

O resultado da revisão será apresentado pela ARSESP até o dia 31 deste mês e considerará as informações obtidas no processo, as estimativas das atualizações monetárias sobre os parâmetros de P0, referida em novembro de 2009 e a verificação do valor das incorporações de arquivos após março de 2010, bem como agora. A publicação dos resultados dessa revisão, até 31/05 e a publicação da ARSESP das tarifas pra vigência para o primeiro ano do terceiro ciclo ***.

MC - Nós convidamos agora a apresentar pela Gás natural São Paulo Sul, que tem 20 minutos para fazer a apresentação, o Sr. Angel Benedi, Diretor de Planejamento e Regulação do Grupo Gás Natural no Brasil.

Angel Benedi - Boa tarde a todos. Meu nome é Angel Benedi, sou Diretor de Regulação do Grupo Gás Natural no Brasil, e venho aqui apresentar a proposta que a gente apresenta de tarifas para o próximo quinquênio, e realmente o racional que tem atrás da nossa proposta.

Primeiro vamos fazer uma introdução da metodologia que trouxemos para São Paulo, e acho que vale a pena fazer uma pausa e depois vamos aos detalhes dos mercados residencial, comercial, industrial, GNV, e coogeração.

Nesta introdução, mostramos aqui na realidade o que é a metodologia e um esquema bem parecido com o que vimos nesta manhã, que apresentou a ARSESP. Mas eu gostaria de reforçar a ideia de que, antes de tudo isto que estamos fazendo aqui em São Paulo parece-se bastante com o que fazemos em outros centros regulatórios, ou seja, o cálculo das tarifas para um período quinquenal tem numa primeira parte a determinação de quanto dinheiro, quantos milhões de reais, e que a concessionária pode recuperar no mercado nos próximos anos, essa primeira parte vai acontecer assim. Esse dinheiro, esses milhões de reais, neste caso, da avaliação dos investimentos que a concessionária propõe da OPEX, da taxa de remuneração. Então, tudo isso o regulador avalia, como vimos hoje pela manhã. A proposta faz os ajustes de eficiência, e faz a justificativa da taxa. Então temos uma quantia em dinheiro para 5 anos. Essa é a primeira parte. Seria a caixa que para um valor atual da receita requerida. Com isso, temos depois no mercado, um modelo projetado para os próximos anos e temos ainda muitas soluções; na realidade a estrutura tarifária não é única, não se existe só uma estrutura tarifária possível para chegar a obter uma receita para 5 anos. Uma solução muito simples, na verdade poderia ser. Hoje de manhã a gente escutou uma redução de 32% do P0 para próximo período com o P0 atual. O mais simples de tudo seria fazer todas as tarifas atuais eu vou reduzir e esses 32% acabaram, não há mais nada, não tenho que fazer avaliação adicional. Mas, na realidade isso não é o mais eficiente, não é o melhor a fazer. Mesmo no Brasil, no caso do Rio a gente conhece muito bem, temos um ajuste tarifário que se aplica a todos os mercados. Acho importante, no caso de São Paulo, pela possibilidade de fazer um desenho particular para cada mercado porque a gente tem a possibilidade de considerar a competitividade de cada mercado. E onde fica a tarifa-limite, a tarifa máxima hoje? Onde fica o competitivo, onde coamos a alternativa? Então fazer um desenho para fazer com que cada mercado tenha uma coerência entre a margem oficial, a margem máxima, a margem-limite, e ****. Temos algumas condições que complicam para o destino tarifário. Você não pode discriminar, dizer que se tem um cliente no mercado industrial que tem um consumo igual, então tem que ter uma margem

igual. Outra condição, eu não posso ter subsídio cruzado, ou seja, que a América latina é um custo marginal. Então eu não posso desenhar uma tarifa para beneficiar um mercado específico abaixo do custo marginal para que algum outro mercado esteja pagando o preço realmente de mercado. O mínimo, marginal que estamos falando. Depois vamos mostrar os gráficos. Então é uma segunda restrição. Restrição não. Uma condição precedente lógica. E a nossa liberalidade foi, no decênio tarifário que realmente já vimos, mas vamos ver rapidamente mais uma vez, foi uma tarifa que tem duas partes, uma parcela fixa e uma parcela variável – poderemos não ter isso, mas foi o nosso decênio – e a Gás natural também considera que é importante ter continuidade entre clientes do mesmo mercado independentemente do que fique no limite da faixa. Ou seja, se tem uma descontinuidade na tarifa em que você paga, consome-se 399 e 401. Isso não é bom. Então, a gente tentou fazer um decênio para ter continuidade nos mercados. E mais, não unicamente nos mercados comercial e industrial, mas também, às vezes os clientes quando isso acontece querem ser industriais porque a margem, se você é industrial é um consumo igual e bem melhor. Nós então tentamos fazer um desenho também, para que não seja tão relevante que você seja comercial, que você seja industrial, que você tenha um consumo e para esse consumo na área de São Paulo você tem uma margem que não vai mudar muito, mesmo que você depois mude de categoria.

Angel Benedi - Aqui, nosso decênio tem uma proposta de tarifa que tem uma parte fixa que é crescente, depois da faixa 2 no caso do residencial até a faixa dos consumos maiores, aconteceu o contrário no cargo volumétrico. E temos uma evolução decrescente. Nos números vemos realmente muito melhor nos gráficos qual é o resultado desses números.

Então isso, visualmente mais simples, ver o que tem nos números das tabelas anteriores. Com esse desenho de tarifa com cargo fixo que vai crescendo, cargo volumétrico que vai decrescendo, temos a linha vermelha. A linha atual da tarifa-limite é esta linha azul, que fica fora do gráfico e que na realidade não é a tarifa que realmente estamos praticando atualmente no mercado. Estamos praticando uma tarifa com desconto para não estipularmos limites. Mas essa nova tarifa vermelha fica abaixo da tarifa comercial atual, tarifa vigente. Lógico, o impacto vai ser diferente segundo a faixa de consumo com respeito à política comercial. Mas no que diz respeito ao limite, neste quadro estamos delineando, como fizemos antes também, com descontos muito fortes, ou seja, precisamos de um esforço para tentar separar e regularizar, trazer a tarifa-limite residencial algo mais significativa de verdade. E também, vejam que temos esse desenho com essa redução forte a apoiar, favorecer o crescimento de mercado. Este aqui é um detalhe da faixa menor dos volumes menores que temos no residencial, vamos supor. No comercial é a mesma coisa, temos tarifas fixas crescentes, tarifas variáveis decrescentes, isso vai ser uma constante em nosso desenho. Aí dá para ver o que estou dizendo a respeito dos picos, das descontinuidades que tinha a tarifa, a tarifa-limite, atual e tentamos suavizar para que fique mais contínuo o que pararia o cliente, independentemente do ponto de consumo que está.

Angel Benedi - A mesma coisa é da parte dos consumos menores do comercial. Na indústria acontece o mesmo, a mesma ideia. Aqui, a linha vermelha mais uma vez, e a linha da tarifa proposta, aí teremos uma redução da tarifa segundo as faixas de consumo

industrial que têm de 18 ****, também no industrial. No caso do GNV, e nesse caso é uma tarifa volumétrica, uma tarifa de R\$ 10,00 /m³, não tem encargo fixo, e a evolução que tem, no caso do custo, uma redução nas tarifas na faixa dos 6%, e para as frotas tem um encargo volumétrico que fica abaixo do que é um encargo para os postos.

No caso da coogeração, e na verdade não temos previsão de vendas para o próximo período. Na verdade, só quero falar que, vocês sabem que na distribuição de gás existe o conceito da solidariedade da receita, ou seja, todos os consumidores da área, todos os consumidores da região, da São Paulo Sul, vão contribuir para o crescimento de todos esses investimentos. Esse é um conceito universal. Então, não havendo volumes de coogeração, não havendo volumes de térmicas, a gente não tem previsão de nenhum cliente que tenha uma receita para contribuir com a remuneração dos investimentos futuros. Essa ideia quando eu quero falar que não temos volumes, é que não temos ninguém nessa faixa para contribuir solidariamente para esses investimentos.

Para concluir, mais uma vez o desenho tem todas essas considerações, todos esses componentes de que já falei, procura fazer com que seja possível manter o ritmo de crescimento residencial. A operadora Gás Natural realmente tem esse perfil de desenvolvimento nesse segmento de mercado residencial. Nossa vontade é de manter esse esforço para que a São Paulo Sul seja a distribuidora que mantenha esse essa posição de liderança quanto ao número de clientes no Brasil, reduções tarifárias para adequar a tarifa máxima com a tarifa que seria a nova máxima, não haveria tarifas com descontos para se falar. A ideia é regularizar todo mundo vai ter então tarifa-limite. Tarifa-limite inferior à tarifa atual. Com deduções na faixa **** 60. No mercado comercial também uma redução expressiva. E neste caso, para o próximo período quinquenal, sendo 32% de redução, todos os mercados possuem redução, alguns mais que outros, mas também têm redução, e no caso do GNV, que temos a tarifa um pouquinho diferente porque só tem o volume. É isso o que eu tinha para dizer a vocês, realmente atrás dos números das tabelas as evoluções para cima e para baixo, procuramos fazer esse estudo, temos um resultado matematicamente que você pode ter muitas soluções para as coisas, mas depois levamos um tempo para tentar analisar, avaliar um desenho, ou seja, não é único, não é o melhor, mas eu acho que é um desenho tarifário que vale porque cumpre com tudo o que realmente é pedido pelo regulador. E eu acho que também ****. Obrigado.

MC - Daremos início agora à etapa de manifestações dos expositores lembrando que cada um tem 10 minutos para apresentar, e por ordem de inscrição, o primeiro seria o Sr. Rafael Schechtman, do Centro Brasileiro de Infraestrutura, porém ele não está aqui no auditório. Então o segundo a apresentar, o Sr. Leonardo Caio Filho, engenheiro da COGEN. E o próximo, Frederico Paixão Almeida.

Leonardo Caio Filho - Boa tarde a todos. O objetivo desta minha apresentação é fazer mais uma exposição mostrando o mercado que existe do potencial de cogeração, a Gás Natural e também a oferta que passou para esse mercado juntamente com alguns pleitos que eu vou mostrar mais adiante.

Gostaria de iniciar mostrando aqui esta figura que mostra a dimensão do gás na bacia de Santos que está muito próxima ao nosso mercado consumidor aqui no estado de São Paulo. E esta área aqui representada na Bacia de Santos. Estamos falando de uma injeção de uma oferta em torno de 22 milhões de metros cúbicos por dia de gás de natural, isso que vai ser disposta aqui para o estado em um curtíssimo espaço de tempo. Em torno de 1 ano vai estar disponível essa oferta de gás.

A COGEN fez um trabalho, um e-book, um business do gás onde levantou todo o potencial que pode ser implementada uma cogeração a gás natural. E foi dividido isso através da indústria e de comércio e serviços. Na indústria, temos aqui detalhado entre os segmentos de atividades e na parte de comércio e serviços também. E com foi levantado um potencial de 3.400 megawatts de capacidade instalada que seriam necessários 20 milhões de metros cúbicos/dia de gás para suprir toda essa demanda. Agora, em particular para a área de concessão da Gás Natural, daquele total, isso representa 509 megawatts de capacidade instalada e 3,5 milhões de metros cúbico/dia de gás. Esse estudo mais detalhado pode ser encontrado no site da COGEN, tem um link ali que eu coloquei acima na apresentação e podemos detalhar quais são os locais, os grupos, e tem um relatório completo mostrando esse estudo.

Aqui vamos mostrar também um pouco tanto da aplicação que a gente pode utilizar no pequeno porte como no grande. Aqui, neste caso, um ar-condicionado à gás natural que pode funcionar de duas maneiras; através de um chiller ou trocadores de bombas de calor. Com o chiller ele vai funcionar por expansão indireta que tem um líquido refrigerante que vai trocar calor com uma intermediária que pode ser água e vai absorver o calor do ar e esfriar o meio ambiente. Já o trocador de bomba de calor ele pode fazer uma expansão direta e indireta. Na direta o meio refrigerante vai absorver o calor. Então, neste exemplo aqui, eu coloquei alguns dados da COMGÁS que mostram que já existem 133 megawatts de capacidade instalada que representam 22.000 TRs de ar-condicionado a gás natural que está instalado na área de concessão da COMGÁS.

E aqui temos o exemplo de uma cogeração de grande porte, estas duas primeiras fotos à esquerda são da Corn Products, tem uma planta aqui de 35 megawatts de capacidade instalada que entrou em início de operação comercial em 2003. E aqui ao lado vemos uma planta de cerâmica da Pamesa, ela produz 900 mil metros quadrados de piso por mês e tem uma capacidade instalada de 4,5 megawatts.

No Data-Cogen, um banco de dados de dados que a Cogen elaborou, onde tem todos os empreendimentos de cogeração que existem no Brasil e estão separados tanto por segmento de atividade como por combustível, nós temos hoje 8.000 megawatts de capacidade instalada. Falando do gás natural, em março de 2004 tínhamos 408 megawatts e hoje nós temos 1.400 megawatts instalados no Brasil. Esses empreendimentos podem visualizados nesse site do Data-Cogen. Isso mostra que a cogeração está em crescente evolução e tem muito mais espaço para conseguir fazer esse avanço.

Último slide. Aqui seriam alguns pleitos que a Cogen vem trabalhando, alguns destes aqui foram apresentados na comissão de Estudos Públicos da Cidade de São Paulo; tem um que nós estamos dizendo para estabelecer algumas políticas em todos os edifícios

comerciais, shopping centers, hospitais, hotéis, que tenha uma geração emergencial hoje a óleo diesel e que tenha também condições de implementar o gás natural e que façam essa substituição aí num prazo de 5 anos. E para os empreendimentos novos que serão construídos, que a licença seja concedida somente se forem fazer essa geração emergencial através do gás natural em vez do diesel. Então, é necessário que sejam estabelecidas algumas políticas para que se consiga fazer esse avanço na coogeração porque a oferta do gás existe, o mercado também existe, precisa ser trabalhado para que seja viabilizado, e por último aqui eu gostaria de falar que a nossa caixa de desenvolvimento está firmando uma parceria com a Cogen a fim de criar uma linha de financiamento para os projetos de coogeração, o que é mais uma ação que pode contribuir para o avanço da coogeração. Obrigado.

MC - Convidamos agora, o Sr. Frederico Paixão Almeida, especialista em energia térmica, representando a ABRACE para a última exposição.

Frederico Paixão Almeida - Boa tarde a todos. A minha apresentação será breve.

Neste slide eu apresento a redução proposta pela ARSESP nos diversos segmentos residencial, comercial, industrial e coogeração. Embaixo, apresento os investimentos previstos para esses segmentos. Aqui, vocês observam no gráfico de baixo que a maior parte dos investimentos está prevista para os residenciais, porém a redução menor está prevista para a coogeração e para o industrial. Apesar de o maior investimento ser no segmento residencial a margem desse segmento está diminuindo mais do que o industrial e a coogeração.

Então gostaríamos de entender isso. Uma solicitação da ABRACE é que as tarifas repitam os custos fixos e os variáveis como se fossem custos marginais de longo prazo. E o pedido que sempre fazemos em todas as audiências é que a Agência disponibilize a planilha para a reprodução das tarifas porque atualmente só a Agência Reguladora e a distribuidora são capazes de reproduzir essas tarifas. E o último ponto aqui é que ficou estabelecido na nota técnica de 2009 o fator de carga, e existem indústrias aqui que podem ser beneficiadas por esse fator de carga. Era isso, obrigado.

MC - As apresentações estão então encerradas e convidamos os membros da mesa que queiram fazer uso da palavra para as suas considerações finais.

Karla Bertocco Trindade - Tendo em vista o tempo disponível gostaríamos de consultar se há mais alguém que queira fazer alguma consideração ou alguma observação. Então na ausência, vou passar para os outros diretores que quiserem fazer uso da palavra.

Zevi Kann - Eu só gostaria de ressaltar a questão principal. Que cabe uma reflexão de todos no sentido de que o esforço que está sendo feito do ponto de vista regulatório obedecendo à metodologia que foi traçada há 10 anos e complementada por ocasião dessa revisão tarifária, refletindo resultados de cada uma das concessões. Inicialmente, há 10 anos, foi oferecida a mesma margem para todas as distribuidoras. Iniciaram-se as concessões dos 30 anos com a mesma margem para cada uma. Mas, logicamente, com o correr dos anos e a cada revisão tarifária, as margens vão cada vez mais refletindo as condições específicas daquela concessão. Assim, logicamente há concessões em que o

forte do mercado é mais industrial com alguma coisa de volume significativo de residencial, outras que são quase tudo industrial, em algumas o GNV tem mais importância. E o mix tarifário acaba refletindo aquelas condições aquelas específicas de mercado. O fato de existir um potencial de coogeração não quer dizer que aquele potencial vai se realizar. Então, as tarifas fixadas para GNV, matéria-prima, GNL e interruptível são todas tarifas virtuais. Ou seja, se vier o projeto aí sim aquelas tarifas serão aplicadas, logicamente são todas margens que podem ser negociadas. E nesse aspecto, eu acho que ficou muito claro da apresentação do Antonio Luiz, o limite da atuação da Agência e da concessionária nas tarifas. Num esforço enorme tanto da Agência quanto da própria concessionária, está ocorrendo uma redução média de margens de 32,5%. E a gente viu nos slides qual o reflexo disso. Para o segmento industrial, por exemplo, as tarifas hoje em dia vigentes que foram aplicadas em dezembro. Desde dezembro ocorreram dois reajustes no gás de origem boliviana que a OPA Gás natural utiliza. Esses reajustes ocorridos em janeiro e abril foram de mais de 10%. Bastaram 10% de aumento no gás para que a tarifa dos industriais praticamente anulasse os 32% de redução da margem. Então, qual é a conclusão a que chegamos? É que na tarifa industrial, bem como a de coogeração, bem como na termoeletrica, e mesmo no GNV, houve uma redução de margem de 23%, ou seja, praticamente 1/4 da margem desapareceu. E mesmo assim a tarifa de GNV vai subir 5%. E isso por quê? Porque o gás na verdade tem muito peso na tarifa. Então a tarifa é gás mais a margem. O esforço que se faz na redução de margem, encontra limites muito claros no preço do gás que é pago pela distribuidora para o fornecedor. Então, é preciso separar muito bem e quando se analisar os slides e a revisão tarifária. Ela trata das margens. Sobre o gás o que se pode fazer? Pode-se fazer o esforço como participar a ABRACE junto com a OPA, junto com a ABEGÁS e outras entidades reivindicando um preço de gás mais condizente com o panorama e estágio de desenvolvimento nacional. Hoje temos um gás nacional aplicado, em boa parte das concessões do Brasil, superior a US\$ 10 por milhão de BTU. É provavelmente o gás mais caro do mundo superior até aos preços de GNL que envolve todo um esforço de transporte, de preparação, de instalações. Não encontra qualquer paradigma de comparação de preço de gás de US\$ 10 nem na Europa, nem na América do Sul, muito menos nos Estados Unidos onde o gás está sendo vendido a US\$ 4. Por milhão de BTU. Somente a parcela de transporte do gás nacional já é R\$ 0,23. É mais de US\$ 3 por milhão de BTU somente a parcela de transporte do gás nacional cobrado pela Petrobras. Então dessa forma, a expansão das distribuidoras acaba sendo bastante limitada pelo alto preço do gás. Então por mais que se reduza a margem, mesmo que se colocasse margem zero, muitas das expansões que seriam desejáveis no estado de São Paulo se tornam inviáveis. Então, o contexto dessa revisão tarifária é limitado. Ele deve estar sempre dentro de uma reflexão maior, a tarifa como um todo, essa que acaba influenciando, incluindo o preço do gás. E quero agradecer a todos a presença e o teor das apresentações e mais uma vez ressaltar que vamos levar em conta todas as considerações, vamos preparar o documento de resposta aceitando ou não, e por quê. Sobre cada uma das ponderações aqui colocadas e buscar publicar tudo até o final do mês agora. Obrigado.

Karla Bertocco Trindade - Bem, senhores. Então tendo em vista as considerações aqui da ARSESP e de vocês, novamente agradecer a participação de todos. Dizer que a ARSESP continua aberta à disposição para qualquer pergunta pontual como a que a

gente viu aqui hoje na área de coogeração ou mesmo do município de Avaré, e estamos à disposição para conversar agora e principalmente também depois de concluído o processo, a ARSESP continua aberta para conversar. Mais uma vez obrigada pelas contribuições e pela presença e declaro encerrada a Audiência Pública. Obrigada.