

COMISSÃO DE SERVIÇOS PÚBLICOS DE ENERGIA

AUDIÊNCIA PÚBLICA 002/2004 – 2ª ETAPA

REVISÃO TARIFÁRIA - GÁS BRASILIANO

ADERBAL DE ARRUDA PENTEADO: Boa tarde a todos, amigos da **CSPE** e de fora da **CSPE** também. Compondo a mesa Dr. Zevi Kann e para auxiliar nos trabalhos a Dra. Mercedes Marques. Eu vou me permitir, embora da maior parte das pessoas já seja do conhecimento, fazer um pequeno relato histórico do processo de revisão tarifária da Gás Brasileiro, que deve ser detalhado em seguida pelo Dr. Zevi. Essa revisão está prevista no contrato de concessão a cada cinco anos, quando então se procede a reavaliação das tarifas que devem ser aplicadas para os consumidores para o próximo período. Esse processo atende a metodologia específica que já foi previamente definida pela própria **CSPE**. Ela é composta de uma primeira etapa, já vencida, na qual a Gás Brasileiro apresentou o seu Plano de Negócios, que àquela época montava em R\$ 225 milhões, previstos para expansão da própria rede. A **CSPE** emitiu então, como subsídio àquela primeira audiência pública, a **Nota Técnica Nº 1-GB**, com proposição do Valor Inicial da Margem Máxima com o Fator X, com Custo Médio Ponderado de Capital e que, associada ao próprio Plano de Negócios estabelecido pela Gás Brasileiro, compuseram a primeira proposta de estrutura tarifária. Essa proposta foi discutida há aproximadamente 45 dias atrás, lá em Bauru, naquela audiência pública, e hoje estamos realizando a Segunda Etapa dessa revisão, consolidando agora a revisão da proposta da própria Gás Brasileiro, que foi revista e disponibilizada pela **CSPE** na **Nota Técnica Nº 002-GB**, que esteve no nosso site disponível para consulta e análise de todos os interessados. Uma característica da revisão tarifária, que a **CSPE** promove e que a diferencia do procedimento de revisão tarifária conduzido na área da energia elétrica, é que a revisão tarifária do gás olha bastante e com atenção o futuro da concessão, não se limita a olhar o passado da concessão. Esse

é um dado extremamente importante para a definição daqueles parâmetros que comporão a futura estrutura tarifária proposta pelos concessionários.

Estamos hoje discutindo e vamos consolidar depois, até o dia 10 de dezembro, quando passarão a vigorar as novas tarifas, a **Nota Técnica Nº 002-GB**, que tem uma diferença em relação à primeira, porque antecipa em alguns municípios a expansão da rede, inclui outros municípios não contemplados na primeira proposta e que levaram a uma revisão consolidada na **CSPE**, com base nos investimentos adicionais de 25 milhões, que portanto passaram a ser 250 milhões, chegando-se a um valor de Margem Máxima de R\$0,26/m³. Após essa audiência pública, a **CSPE** deve definir, com as contribuições que devem ser oferecidas nessa audiência pública, o resultado final, que passará a vigorar a partir de 10 de dezembro de 2004. Nós estamos prevendo para essa audiência pública, inicialmente, a explanação da posição da **CSPE**, que vai ser feita pelo Dr. Zevi Kann, que terá 45 minutos. A seguir, o Ronaldo Kohlmann, que disporá de 30 minutos. E nós temos três inscritos formalmente, a inscrição pode se dar durante a própria realização da audiência. Eu queria só notificar aos presentes que o deputado Sebastião Arcanjo, que sempre nas audiências anteriores nos honrou com a presença, não pôde vir, mas está representado pela Maria Estela. Como nós temos por enquanto três inscritos, acho que a gente pode disponibilizar da ordem de dez minutos para a exposição dos inscritos. Eu quero chamar a atenção de que não se trata de debate, a exposição é feita individualmente, nós a leremos depois da transcrição da fita e a levaremos em consideração na emissão da Nota Técnica final. Dr. Zevi, 45 minutos.

ZEVI KANN: Boa tarde a todos. Cumprimentando a mesa, Dr. Aderbal e Dra. Mercedes, e o público aqui presente, estamos com dois representantes aqui do nosso Conselho Deliberativo, Dr. Jorge e Dr. Ledo, que representam respectivamente os empregados da **CSPE** e os empregados das empresas de gás canalizado do Estado de São Paulo. Já estamos com as audiências públicas da área do gás há um ano e meio mais ou menos e essa é a audiência conclusiva da

Gás Brasileiro. Vamos apresentar então a proposta revisada do Valor Inicial da Margem Máxima, já que na audiência pública anterior nós aceitamos o Plano de Negócios com os ajustes mínimos que consideramos obrigatórios, fizemos a proposta da Margem e a concessionária construiu a sua estrutura tarifária. Aqui já houve uma revisão e também fazemos a crítica e uma nova proposta da parte tarifária. Nós vamos abordar primeiro uma visão geral do processo e depois os ajustes para determinar o novo Valor da Margem, do P(0). Como não havíamos criticado e nem verificado a consistência da estrutura tarifária proposta pela Gás Brasileiro, nesse momento vamos apresentar como foi feita essa consistência. Também os comentários sobre a estrutura de tabela tarifária apresentada pela Gás Brasileiro e a proposta atual, que já está em Consulta Pública pela **Nota Técnica 002/Gás Brasileiro**, da **CSPE** em relação às tabelas tarifárias e a estrutura.

Dentro de uma visão geral, nós estamos no penúltimo passo, que é a realização da segunda etapa da audiência pública hoje, dia 7. Depois disso, o que vai acontecer? Nós vamos receber os comentários aqui na audiência, vamos processar essas informações, também vai existir alguma documentação complementar da Gás Brasileiro, principalmente em termos de atualização de valores auditados dos investimentos ocorridos neste ano, e finalmente temos que aguardar o IGP-M a ser publicado em 30 de novembro, porque ele é necessário para um fechamento. Ainda teremos que fazer uma apresentação para o nosso Conselho Deliberativo, que pode opinar sobre a questão de mudanças na estrutura tarifária, bem como sobre a questão da audiência pública. Deveremos publicar, então, até o dia 9 de dezembro os resultados da revisão tarifária, e dia 10 as tabelas tarifárias que vão estar vigentes para um ano, mas com a estrutura para os próximos cinco anos.

Na proposta que a **CSPE** está apresentando foi considerada a proposta da Gás Brasileiro, as contribuições no processo e também algumas necessidades de ajustes de parâmetros em função de novas informações apresentadas pela própria Gás Brasileiro. As novas informações estão no nosso site, mas se resumem ao antes e depois. Aqui estamos apresentando o depois, que é um cronograma em

que se prevê uma antecipação de várias etapas de implantação das redes nos municípios da área de concessão da Gás Brasileiro. Alguns pontos eu gostaria de abordar. Primeiro em relação ao município de Bauru. Existia uma previsão de que a rede de aço fosse construída e entrasse em operação o sistema no segundo trimestre de 2009. Esse prazo foi reduzido para o segundo semestre de 2008. Em relação à Marília, era dezembro de 2008, passou para junho de 2008. Em relação a Ribeirão Preto, embora a **CSPE** já tivesse considerando dezembro de 2006, o cronograma anterior da Gás Brasileiro falava em dezembro de 2007 ou janeiro de 2008, houve uma antecipação também. Além disso, esses casos de Bauru e de Ribeirão Preto são casos onde haverá um fornecimento antecipado do gás natural canalizado, mas com redes de polietileno junto ao cliente. Quando na área do cliente existe uma rede de distribuição, passa a ser um atendimento regulatório da concessionária, o gás passa a ter toda a regulação porque é uma rede de distribuição. Se houver entrega direta do caminhão dentro do terreno do cliente, nesse caso nós não estamos considerando nesse cronograma, porque é uma antecipação de volume não regulatória, não existe rede de distribuição específica para o cliente. Então, aqui temos Ribeirão Preto em dezembro de 2005, Bauru em dezembro de 2006, na forma de redes de polietileno e fornecimento como ponto de recebimento para GNC. Tivemos também a inclusão de Pederneiras, que não estava no plano anterior, isso devido a uma mudança do traçado, e também a antecipação do atendimento ao município de Agudos, que estava para o terceiro ciclo, e passou para o segundo ciclo regulatório, ou seja até 2009.

Com isso, logicamente, foram alteradas as condições da revisão tarifária, porque o fluxo de caixa considera os investimentos e os volumes. Se você antecipa investimentos e antecipa volumes, altera a equação. Por isso foram calculados novos valores da Margem a ser aplicada. Foram feitos os ajustes dos investimentos, ajustes no cronograma e nos volumes de venda, ajustes também na Base de Remuneração Regulatória líquida até 30/09/2004, nos Custos Operacionais da concessionária e no Custo Médio Ponderado de Capital. Aí algumas questões já foram alteradas em função de colocações na audiência

pública, por parte da concessionária ou por parte de outros. Alguns assuntos então foram acatados e incluídos nessa revisão tarifária, outros não. O caso do Custo Médio Ponderado de Capital é um dos que foi acatado, então foi alterado o valor. E finalmente o ajuste do valor da Margem Máxima Inicial do Plano de Negócios. Assim surge a proposta da **CSPE** para o segundo ciclo da Gás Brasileiro.

Entre as diversas colocações na audiência pública de Bauru, houve um certo consenso e interesse na antecipação do atendimento àquela região. Em geral ocorreram manifestações de antecipação geral do cronograma, mas um certo foco mais forte na antecipação para Bauru e região. De modo geral, a proposta dizia: faz a rede até um certo ponto e depois vamos buscar lá por cilindro, por caminhão. Logicamente, buscar o gás lá por caminhão não é uma questão regulatória, não entra na revisão tarifária. A qualquer tempo, qualquer interessado pode solicitar as autorizações, buscar gás em qualquer concessionária e entregar junto a qualquer consumidor, qualquer usuário de gás. Então, nós não entramos no mérito do caminhão e do cilindro de gás. Nós nos limitamos à questão das redes de gás e aí realmente a Gás Brasileiro apresentou uma nova proposta para atendimento dessas regiões, conforme o cronograma disponibilizado. Em termos de investimentos, os investimentos passaram de R\$ 224 milhões para os cinco anos para R\$ 250 milhões nesses cinco anos. Ocorreram alguns ajustes entre os anos e com as antecipações, inclusive da rede para Agudos, houve um aumento dos investimentos. Então estamos trabalhando com esse novo fluxo de caixa que é descrito aqui para essa etapa da audiência pública.

Com isso também os volumes se alteraram. Na questão de Ribeirão Preto, a Gás Brasileiro na proposta anterior falava em dezembro de 2007 e a **CSPE** falou em dezembro de 2006. A Gás Brasileiro no novo cronograma agora apresentado propõe a data até março de 2007. Evidentemente, essa é uma questão que não é da revisão tarifária, é do Plano de Metas, mas estamos separando a questão do Plano de Metas, que é uma exigência regulatória e vai ter o seu próprio sistema de verificação, da exigência da revisão tarifária em que os investimentos devem ser

remunerados, as regras são diferentes para o caso. Aqui está a listagem que já expliquei no cronograma. Também no terceiro ciclo, que não está sendo considerado nessa revisão tarifária, a nova proposta da Gás Brasileiro propõe antecipações para Lençóis Paulista e Barra Bonita. O gás natural comprimido, aquele com rede junto aos consumidores, teve uma antecipação de 12 meses no caso de Ribeirão e 15 meses no caso de Bauru, em relação à proposta anterior. Isso é importante do ponto de vista regulatório, porque significa investimento nas redes de distribuição junto ao consumidor. O GNC em si, por caminhão, independe de construção de redes junto ao cliente, pode ser executado como atividade econômica de outros interessados que não seja a própria distribuidora. Nós apresentamos os investimentos aqui em termos de volumes. Os volumes também sofreram uma alteração com a antecipação de alguns valores. Mas não houve mudança significativa nos volumes aqui apresentados, simplesmente pequenos ajustes em função do novo cronograma.

Para o cálculo do P(0) foram feitas em função da audiência pública também alguns ajustes nos Custos Operacionais oferecidos. Dois ajustes aqui estão identificados. Tanto na questão da inadimplência, que teve um tratamento como 0,6%, como 0,5% da taxa de fiscalização da **CSPE**, esses valores foram aplicados ao nosso ver erroneamente pela **CSPE** em cima das margens das distribuidoras, quando na verdade a tarifa de gás inclui o gás também, é a tarifa total e a taxa de fiscalização da **CSPE** também é cobrada sobre a tarifa total, logicamente excluindo a parte de impostos de faturamento. Então, aqui foram feitas as correções em termos dos Custos Operacionais. Assim, eles aumentaram de R\$ 105 milhões para 112 milhões, isso ao longo dos cinco anos da concessão. Houve também um ajuste nos valores referentes aos Planos de Pesquisa e Desenvolvimento, que também têm algum deslocamento.

Em relação ao Custo Médio Ponderado de Capital houve uma solicitação na apresentação da Gás Brasileiro: o chamado “risco devido ao tamanho” deveria ser incluído no cálculo da taxa de remuneração. Isso foi citado e fazia parte da

metodologia definida pela **CSPE**, mas não foi incluído no cálculo anterior, que ficou em 13,13%. Então a **CSPE** acabou acatando essa modificação e o Custo Médio Ponderado de Capital ajustado proposto agora é de 13,66%. Com esses ajustes todos, nós chegamos a um novo valor do Plano de Negócios, proposto pela Gás Brasileiro, de R\$ 0,2352/m³. Antes era R\$ 0,2169/m³. Em relação ao Plano de Metas Mínimas, o cálculo da **CSPE** indicava R\$ 0,2077/m³. Mas pela apresentação da Gás Brasileiro, que considerou um Plano de Metas Mínimas que poderia ser suportado atendendo a metas mínimas com menos investimento, resultou no valor proposto de R\$ 0,1940/m³. Assim chegamos a um valor final proposto em R\$ 0,2600/m³. Vamos demonstrar como é calculado. É calculado somando-se a Margem Vigente, que foi mantida na etapa anterior, e não foi aceita a colocação da Gás Brasileiro que pretendia sugerir outro método de cálculo para a Margem Vigente, a mesma foi mantida em R\$ 0,2188/m³ e somada a diferença entre o Plano de Negócios e o Plano de Metas Mínimas, que era de R\$ 0,092/m³ e agora passou a ser R\$ 0,0412/m³. Com isso a margem inicial proposta passou de R\$ 0,2280/m³ para R\$ 0,2600/m³. Esse é o valor com que foram recalculadas as tarifas que estão sendo discutidas aqui nessa audiência pública. Também os valores da BRR Líquida de dezembro de 2003 para novembro deverão ser atualizados pelo IGP-M e acrescidos os investimentos efetivamente incorporados ao ativo em serviço no período de 1 de janeiro a 30 de setembro, com base em valores auditados. Essa atualização até novembro, utilizando a variação do IGP-M, vai ser aplicada tanto ao valor de P(0) do Plano de Negócios, Metas Mínimas e Margem de Distribuição Vigente. Aqui estamos indicando os ajustes que vão precisar ainda ser feitos para se chegar no P(0) final. Basicamente são atualizações referentes ao ano de 2004, confirmando valores que estão estimados hoje em dia e corrigindo os valores pelo IGP-M.

Em relação à estrutura e à tabela tarifária, a **CSPE** procurou verificar a consistência da estrutura e dos valores tarifários com o valor de P(0) informado pela **CSPE**. Para isso foram calculadas as receitas anuais da Gás Brasileiro a cada mês do segundo ciclo tarifário, associadas à estrutura e valores tarifários, por segmentos de usuários

e volumes de vendas do Plano de Negócios. Na prática é o seguinte: propusemos um $P(0)$, a concessionária apresentou uma estrutura tarifária. O que nós verificamos? Se com aquela estrutura tarifária, com os volumes apresentados e com a segmentação apresentada, de fato poderia se chegar ao próprio $P(0)$ que nós apresentamos na época. Isso é o que nós estamos chamando de consistência, porque poderia ser construída uma estrutura tarifária que arrecadasse a mais ou a menos do que aquele $P(0)$, que nós colocamos como proposta. Essa consistência é essencial para que possa se dar continuidade no processo de ajuste das tarifas. O que foi verificado? Foi verificada uma proximidade muito grande. Aplicando todas as tarifas da Gás Brasileiro com as estruturas que ela propôs, chegou-se a um Valor Presente Líquido de 186.342 milhões e no cálculo da **CSPE** 186.026 milhões para obter aquele $P(0)$. Com isso, a consistência foi muito boa. Só precisamos aplicar um redutor de 0,17% para que fosse completamente verificada. Nestes termos, foi bastante ajustada a proposta tarifária da Gás Brasileiro. Estamos trabalhando ainda no macro, no conjunto global, sem entrar no mérito da própria estrutura.

Vamos agora fazer alguns comentários sobre a estrutura tarifária apresentada e os vários segmentos. A estrutura tarifária da Gás Brasileiro atendeu em linhas gerais a questão de que ela é baseada na estrutura atual vigente, ela não trouxe um radicalismo de quem tivesse algum tipo de contrato e ocorressem grandes modificações. Esses são alguns princípios que nós já tínhamos colocado em termos de metodologia. A Gás Brasileiro introduziu algumas alterações devido à inclusão do encargo de capacidade, na forma de um encargo fixo por mês em função do tipo de medidor instalado para todos os segmentos. Aí nós vamos apresentar algumas opiniões divergentes. Também não estão justificados os valores dos encargos fixos, que devem refletir os custos da gestão comercial da concessionária nesse conjunto todo de leitura, emissão, faturamento, etc. Revisando a proposta da Gás Brasileiro, a **CSPE** está aqui propondo que sejam estabelecidos esses 14 segmentos. Nós vamos dizer em cada caso, se estava ou não incluído na proposta da Gás Brasileiro; sim ou não e porque a nossa idéia de

inclusão ou exclusão. Esses segmentos procuram também guardar uma coerência regulatória com os segmentos já estabelecidos na área de concessão da Comgás. A idéia é de que no Estado de São Paulo não venham a existir grandes diferenças tanto na nomenclatura dos segmentos quanto na própria existência desses segmentos, a não ser que seja muito justificado, ou seja, a não ser que características regionais justifiquem a extinção ou criação de algum outro segmento. Então aqui temos os 14 segmentos. Vamos seguir exatamente essa numeração. O primeiro é o Residencial. A proposta da Gás Brasileiro, em relação às bandas de menor consumo, manteve valores um tanto quanto elevados no nosso ponto de vista, o que, ao contrário da idéia da revisão tarifária, dificulta a competitividade com energéticos alternativos. Também é uma tabela que se tornou um pouco mais elevada nos valores para consumos acima de 100 m³ por mês, não temos restrição quanto a isso, é a mesma sistemática que foi aprovada no caso da Comgás. Entretanto, estamos propondo aqui alguns ajustes para adequar as tarifas justamente nas classes de menor consumo. Temos uma proposta de que os valores na faixa de cinco a 50 m³ tenham uma certa redução, porque é uma faixa residencial de grande competitividade com o gás liquefeito de petróleo. No Segmento Residencial de Medição Coletiva, a Comgás propôs uma única faixa para esse segmento, um valor fixo que multiplicado pelo volume consumido dá a tarifa da Comgás. A Gás Brasileiro propôs uma tarifa com quatro faixas decrescente, ou seja, guarda uma coerência de quanto maior o consumo um desconto se aplica. A **CSPE** aceitou essa proposta, considerou adequada e principalmente na visão de que não se deve incentivar excessivamente a classe medição coletiva, porque valores muito baixos acabam inibindo o segmento residencial, o que não é desejável. À medida que todos os consumidores residenciais comecem a usar medição coletiva por ter tarifas mais baixas, vamos dizer, dois prédios, um com medição individual e um com coletiva, se a diferença de tarifa for muito grande, a medição individual que é muito mais justa, muito mais correta e em longo prazo dá muito menos problemas, acaba sendo desestimulada. Então, a **CSPE** é favorável que a medição coletiva não tenha um valor muito baixo,

deve ser um pouco mais baixo do que a residencial, depois veremos a comparação das novas tabelas.

No Segmento Industrial, a proposta da Gás Brasileiro era de que todas as tarifas, inclusive residencial, comercial e industrial, incluíam o chamado encargo de capacidade, transformando-a numa tarifa trinômia. No entanto, a metodologia da **CSPE**, estabelecida na **Nota Técnica Nº 1**, já falava que em termos de simplicidade tarifária nem todas as classes deveriam ter o chamado encargo de capacidade, ele seria justificável talvez para os segmentos de maior consumo. Então, foram divididos em dois segmentos: o Industrial Pequeno até 50.000 m³/mês e o segmento industrial grande porte acima de 50.000 m³/mês. Nesse segundo, sim, está na proposta da **CSPE** aplicado o encargo por capacidade, que foi excluído do primeiro segmento. No Segmento Comercial, na proposta da Gás Brasileiro também existia a proposta dos pequenos e grandes. Nesse caso do comercial, a **CSPE** preferiu sugerir a manutenção de uma estrutura única, consideramos que não seria necessária a divisão do segmento, não teria muito sentido, consideramos que a unificação da tabela traria ganhos em termos de simplicidade. Já que estamos excluindo o encargo de capacidade do Segmento Comercial, não existiria a motivação para separação em dois segmentos. No Segmento Gás Natural Veicular houve um aumento na margem proposta pela Gás Brasileiro. Como essa margem estava muito baixa reconhecidamente, a nova proposta foi considerada adequada pela **CSPE**.

A **CSPE** também está propondo a criação dos segmentos Transporte Público e Frotas, segmentos esses voltados à substituição de diesel por gás natural, coerente com o estabelecido na área de concessão da Comgás. A Gás Brasileiro havia sugerido o Segmento Frotas com margem igual a do GNV. Aqui tem uma margem um pouquinho mais reduzida, proposta pela **CSPE**. Então, se propõe por uma questão da coerência na criação dos segmentos. Como são setores que não existem por enquanto consumidores, não existe também nenhum impacto tarifário, a questão é mais da necessidade e do interesse de se criar e manter esses

segmentos para futuros negócios, para futuras vendas de gás. No Segmento de Co-Geração, a Gás Brasileiro, à semelhança da Comgás, já propôs a junção dos segmentos de pequena co-geração e co-geração termoelétrica e a **CSPE** aceitou a proposta da Gás Brasileiro.

A **CSPE** também está propondo a criação do Segmento Matéria-Prima, da mesma forma como foi estabelecido no caso da Comgás. É um segmento que não tem clientes, mas existe o interesse. Então, se no futuro for estabelecido um gás com uma condição específica para o segmento de matéria-prima, já existe a condição regulatória na distribuição para que esse tipo de indústria acabe surgindo. Isso se destina ao uso do gás como matéria-prima, não para uso energético do gás. No Segmento Termoelétricas foi proposta uma universalização. Antes ele só se aplicava a partir de 500.000 m³/mês. Então as termoelétricas muito pequenas não poderiam se enquadrar, estavam fora do segmento, entrariam no segmento industrial. A proposta da Gás Brasileiro tornando universal foi aceita, ou seja, qualquer termoelétrica poderá ter as tarifas de termoelétrica, passam de zero ao infinito os volumes fornecidos para esse segmento.

Não foi abordado, pela Gás Brasileiro, o Segmento Interruptível. Na Portaria da **CSPE** 211/2002, esse segmento foi criado com margens do Segmento Industrial. Como passa a existir nessa proposta o Segmento Industrial de Pequeno e de Grande Porte, por uma questão de coerência está sendo sugerida a criação do Segmento Interruptível de Pequeno e Grande Porte. Até agora não existem consumidores, mas existe a expectativa futura de que esse segmento venha a funcionar. Até recentemente a Ministra de Minas e Energia falou sobre a energia secundária de termoelétricas que poderia ser oferecida num Segmento Interruptível. Desse ponto de vista, essa Portaria 211 de 2002 já regulamenta o gás no Segmento Interruptível dentro da área de distribuição, estamos mantendo então para a Gás Brasileiro.

Finalmente, o Gás Natural Comprimido. No caso da Comgás, a revisão tarifária propôs que a Comgás apresentasse até 30 de setembro uma proposta pensando

numa redução tarifária para utilização do gás natural comprimido, a venda do gás natural com a finalidade de compressão. O gás natural não é vendido comprimido necessariamente pela distribuidora, é o gás natural para finalidade de compressão. A Comgás entregou a proposta das tarifas para esse segmento agora em 30 de setembro e a mesma está sendo analisada pela **CSPE**. A Gás Brasileiro apresentou uma proposta de que esse gás seria vendido com duas tarifas, uma para o comercializador, quem fosse comprimir e carregar, e outra se ele fosse usuário final. Nós entendemos que isso não seria possível, seria uma flagrante discriminação, porque o serviço prestado pela concessionária é exatamente o mesmo, ela está de fato fornecendo o gás para alguém na mesma estrutura. Logicamente, a qualquer tempo a concessionária pode dar os descontos que lhe interessar, em função dos prazos dos contratos e dos volumes contratuais, ela tem elementos para, se for o caso, oferecer descontos. Mas seria uma discriminação estabelecer classes distintas dependendo da “carteirinha” do interessado, se ele se apresentar como comercializador ou como usuário final.

O encargo de capacidade então foi excluído, só foi considerado para consumos maiores de 50.000 m³/mês, e os princípios gerais da alocação de tarifas foram considerados nessa revisão pela **CSPE**. E agora vamos mostrar os resultados e comparação das tabelas tarifárias. Só para lembrar, essas tabelas que nós vamos apresentar não têm ICMS e estão excluídas do PIS/COFINS nas tarifas de modo geral. Também para lembrar, a Portaria 270 é a que está vigente hoje. Ela foi publicada em dezembro de 2003 e deve estar vigente até dezembro de 2004. Então, quando a comparação é apresentada refere-se à tarifa vigente. Quando é apresentada a comparação da Gás Brasileiro é em relação a tarifa apresentada pela Gás Brasileiro. Só para observação, na comparação dessas tabelas nem sempre as tabelas originais, essas que saem na portaria, têm o preço do gás. Aqui para simplicidade às vezes colocamos o preço do gás para que se possa comparar valores. É o caso, por exemplo, das tabelas de co-geração e de termelétricas. As nossas tabelas definitivas são tabelas só de margem, mas se formos comparar só margem não se tem idéia do impacto no produto final, que é o que interessa ao

usuário. Então aqui são apresentadas as tabelas cheias para efeito de comparação. Vamos ver o que aconteceria com as contas do Segmento Residencial. Um consumidor de 2 m³, pela portaria atual, pagaria R\$ 10,01. Isso sem PIS/COFINS e sem ICMS. Na proposta da Gás Brasileiro, R\$ 11,98, e na proposta da **CSPE** atual, R\$ 10,35, o que daria uma diferença em relação à tarifa vigente de 3,4%. Um consumidor na faixa de um “botijão de gás”, equivalente a 16 m³ de gás, que na portaria atual pagaria R\$ 35,01, na da Gás Brasileiro R\$ 38,43 e na atual R\$ 33,80. Então numa faixa até próxima de 100 m³, ocorreria uma redução tarifária no Segmento Residencial e alguns aumentos tarifários para volumes maiores no residencial, que são na verdade muito atípicos, são residências grandes com sauna, piscina, etc. que poderiam até numa competição com o GLP pagar um pouco mais pelo gás natural. Aqui foi analisada a questão da competitividade. Evidentemente, todas as mudanças tarifárias efetuadas aqui foram cuidadosamente checadas para que se chegue aos mesmos valores de arrecadação da concessionária e se obedeça a todos os parâmetros do P(0) novo estabelecido pela **CSPE**. Na medição coletiva, aqui estamos vendo a diferença em relação à portaria atual. Fica um pouco mais caro do que a portaria atual. Agora, aqui estamos tratando de volumes grandes, no segmento medição coletiva em geral se trata de volumes acima de mil metros cúbicos, prédios com muitos apartamentos ou que têm piscina, sauna, etc. Isso é rateado entre os condôminos. Então em geral a **CSPE** está tratando de volumes maiores. Devemos observar que nesses volumes maiores o residencial novo teve aumentos grandes da ordem de 15%, 20%. Então comparativamente, ainda que tenha subido a conta do coletivo, o residencial individual ainda vai ficar da ordem de 20% a 30% mais caro do que o coletivo. Mas se não houvesse essa mudança no coletivo, o residencial acabaria ficando 70% a 80% mais caro e aí os consumidores residenciais não veriam nenhuma vantagem em ter medição individual. A proposta é de um meio-termo em que o coletivo fica um pouco mais barato, mas dá uma sinalização mais positiva.

O Segmento Industrial de Pequeno Porte tem, numa faixa de 1.000 a 50.000, aumentos discretos e alguns um pouco maiores. O Grande Porte já tem o encargo

de capacidade, aqui os valores estão simulando encargos de capacidade típicos para cada segmento, os acréscimos incluem valores na faixa de 14% que vão sendo decrescentes com os aumentos de volumes. O Comercial também tem alguns aumentos na faixa de 10%, 12%. O Veicular é uma linha só, então é sempre 16% de aumento, isso devido ao aumento da margem da distribuidora. Trata-se de um aumento maior, mas é plenamente justificável porque as margens estavam muito achatadas no caso do gás natural veicular. Co-Geração tem aumentos na faixa de 15% a 12%, volumes maiores tem aumentos menores. A Termoelétrica também de 14% a 5%, volumes maiores indicam aumentos menores. O Gás Natural Comprimido, que é a tabela proposta pela Gás Brasileiro revista pela **CSPE**, tem diferenças variáveis. Aqui nós estamos fazendo uma comparação na verdade com o principal consumidor que é o Industrial, porque hoje em dia a venda do gás natural para compressão se compara com a tabela do Industrial. Pela proposta da **CSPE**, com base na proposta da Gás Brasileiro, haveria essa redução. Hoje em dia, alguém que fosse receber o gás para comprimir e transportar, ou seja, o preço de venda de gás para essa finalidade, pagaria na tabela atual por 200.000 m³/mês, que é bastante típico para o segmento, R\$ 141.286,68; com base na tabela nova do industrial que está sendo proposta pela **CSPE**. Ele passaria a pagar R\$ 114.398,02, ou seja, uns 20% a menos nessa faixa. Acima de um 1.000.000 (um milhão) já não são consumidores típicos, então haveria nessa tabela uma vantagem comparativa com o Industrial e a justificativa se dá em termos de menor investimento da distribuidora, uma vez que o GNC é uma atividade que se executa junto às redes principais; não é necessária a construção de ramais específicos até as indústrias, então haveria um ganho tanto de escala quanto de investimento.

Finalmente, os próximos passos, que são a publicação do resultado e da tabela tarifária. Eu gostaria de lembrar que todas as contribuições, tanto da Primeira Etapa da audiência quanto da atual, vão ter um documento-resposta, dizendo se foi aceito, se não foi aceito e a motivação, ainda que nessa fase algumas das colocações da audiência inicial já foram consideradas nessa proposta da **CSPE**. Independente disso, haverá resposta formal às colocações dos interessados em

documento a ser disponibilizado no site da **CSPE**. Agradecendo as contribuições que recebemos e que deveremos receber, nos colocamos à disposição na **CSPE**, nesse endereço. Muito obrigado a todos.

ADERBAL DE ARRUDA PENTEADO: Eu queria então passar a palavra ao Dr. Ronaldo Kohlmann, pela Gás Brasileiro, que deve dispor de 30 minutos.

RONALDO KOHLMANN: Senhores, antes de começar eu quero dizer que nós conseguimos sobreviver, estamos vivos, estamos aqui. Quando a gente começou essa revisão tarifária, nós sabíamos da dificuldade que é a revisão tarifária, porque procuramos acompanhar de perto a revisão da Comgás, mas não sabíamos do volume de trabalho que isso dá. A nossa empresa é uma empresa pequena, 40 e poucos funcionários, então isso exigiu um sobre-esforço muito grande, mas a gente está vivo e vamos até o fim. Na Nota Técnica que a **CSPE** publicou, ela chamou a atenção para a importância da audiência de Bauru, as contribuições recebidas realmente foram contribuições importantes. A Gás Brasileiro procurou avaliar as contribuições e o fruto dessas contribuições em discussão com a **CSPE** nos permitiu fazer uma revisão do Plano de Negócios ou mais especificamente do cronograma, dos cronogramas físico e financeiro, procurando com isso atender as expectativas. Uma das coisas que se colocou muito lá em Bauru era a necessidade de adiantarmos os cronogramas e os investimentos. A gente tinha dito que tínhamos uma dificuldade natural que eram os licenciamentos ambientais. Essas dificuldades continuam. Nós estamos adiantando os investimentos, mas as dificuldades continuam e esperamos poder cumprir o cronograma.

Nessa apresentação vamos fazer um resumo, comentar alguns aspectos da Nota Técnica e da revisão do Plano de Negócios. O que nós estamos chamando a atenção é que a Gás Brasileiro apresentou à **CSPE** a sua proposta alterando o cronograma de investimento e o cronograma físico para o segundo ciclo, antecipando com isso os investimentos para atendimento das áreas de Ribeirão Preto, Bauru, Agudos e Marília, como o Dr. Zevi citou. A Gás Brasileiro ao fazer isso atende as manifestações apresentadas na audiência realizada em Bauru. O

Dr. Zevi apresentou aquele quadro com vários quadradinhos de onde a gente estava, então a gente procurou colocar aqui um resumo das principais alterações no cronograma. O que ocorreu com Agudos? O atendimento de Agudos estava previsto para o terceiro ciclo e nós com essa revisão estamos passando para o segundo ciclo, final de 2008. Pederneiras não estava incluída no atendimento e passou a ser incluída no segundo ciclo. Por que se incluiu Pederneiras? Existe uma expectativa de um cliente em Pederneiras, que nos interessa e nos possibilita atender Pederneiras. Em Pederneiras a rede estava vinculada a uma termoeletrica que deveria ser construída e deixou de ser construída, mas Pederneiras está voltando, não na rota que tínhamos colocado com relação à termoeletrica, mas por uma outra rota que nós vamos mostrar mais para frente. Marília, também estamos antecipando o atendimento do final de 2008 para meados de 2008. Bauru era uma solicitação e está sendo contemplada com a antecipação do atendimento com rede PEAD. O que é rede PEAD? É rede de polietileno, que seriam as redes secundárias. Então, a nossa intenção é construir essa rede secundária em Bauru já no início de 2006, e a rede primária, que é a rede de aço, que estava prevista para chegar em Bauru em 2009 passaria para 2008. Ribeirão Preto é o mesmo esquema de Bauru, faríamos uma antecipação do atendimento também com rede de polietileno de 2006 para final de 2005 e a rede de aço de 2008 para 2007. O que se ganha com isso? Particularmente em Bauru e Ribeirão Preto, ao se colocar essas redes secundárias, a nossa idéia é, enquanto a rede primária não chega, atender as redes secundárias com gás natural comprimido. Essa seria uma idéia que estamos levando em consideração no Plano. Evidentemente, no momento em que isso é feito, a distribuição passa a ser uma distribuição regulada porque está sendo uma distribuição por canalização. Nesse intervalo entre agora e a construção dessas redes secundárias, o que está se estudando é a possibilidade de se fazer atendimento individualizado às indústrias da região com GNC diretamente. A Gás Brasileiro está discutindo isso com algumas empresas interessadas e esperamos que logre êxito. Nessa mesma condição de gás natural comprimido, outras cidades poderiam ser incluídas e seriam cidades que não estão contempladas no Plano de

Negócios em curto prazo ou realmente estavam fora do Plano. Então, elas poderiam também receber GNC. O GNC nós vamos comentar um pouco mais à frente, porque é um segmento de mercado que está surgindo, então existem aí algumas considerações que consideramos importante colocar.

O que resultou dessa antecipação? Redes primárias e mais redes de distribuição, no Plano de Negócios nós tínhamos um investimento da ordem de R\$ 222 milhões, estamos passando para R\$ 248 milhões, efetivamente em construção de redes. Outros investimentos não se alteraram. Então os investimentos totais passaram de R\$ 224 para R\$ 250 milhões, o que representa R\$ 25 milhões a mais, ou seja, 11,2% a mais nos investimentos previstos. Extensão da rede, da mesma forma, como consequência. Nós tínhamos uma extensão de rede de aço de 307 quilômetros, com o ajuste está indo para 348 km, significa um acréscimo de 41 quilômetros, redes de polietileno de 153 km para 177 km, o que dá um total passando de 460 km para 525 km quilômetros, e representa 14,1% de acréscimo. Se compararmos esses valores em investimento, temos realizado até 2004 R\$ 55 milhões, estamos prevendo R\$ 250 milhões em cinco anos. Isso representa uma cifra bastante significativa de investimento. Quilometragem de rede, mesma coisa. Nós construímos até hoje 168 quilômetros e estaríamos indo para 525 quilômetros de rede de distribuição, o que significa também um acréscimo considerável. Com relação a volumes, o Dr. Zevi havia citado que com essa antecipação os volumes são ajustados e efetivamente é isso que ocorre. As diferenças não são tão significativas, mas isso mostra alguma diferença que ocorre nos volumes previstos. Isso significa uma alteração no total do período de cinco anos da ordem de 2% de acréscimo.

Esse mapa nós já tínhamos apresentado lá em Bauru, aqui estamos focando exclusivamente o programa até 2009. Então, o ramal previsto para Pederneiras seria aquele saindo ali próximo a Bauru e Agudos. A Gás Brasileiro procura com esse programa de investimento espalhar a rede de distribuição de uma forma bem mais significativa do que hoje nós temos. Hoje temos apenas o sistema de Bilac e

Araçatuba, o sistema São Carlos, Descalvado e Porto Ferreira e o sistema Boa Esperança e Araraquara, que já entrou em operação no mês passado. Por aqui dá para perceber realmente que o Plano de Negócios e dos investimentos levam a rede efetivamente de uma maneira mais significativa para o Interior. O que ocorre com esse Plano de Negócios? Nós temos hoje três *citygates*, portanto três sistemas que nós chamamos SDGN, Sistema de Distribuição de Gás Natural, que são os de Araçatuba, Araraquara e São Carlos, e atendemos as cidades de Araçatuba, São Carlos, Descalvado, Porto Ferreira e Araraquara. Isso daria cinco cidades e nós estamos passando com esse Plano de Negócios para sete sistemas de distribuição e atendendo com isso todas essas outras cidades, que totalizam aí 17 cidades.

O Dr. Zevi citou a elevação do P(0). Essa revisão do P(0) levou em conta efetivamente a antecipação dos cronogramas físico e de investimentos e os ajustes resultantes dos pleitos incorporados, pleitos da Gás Brasileiro e outros pleitos que a **CSPE** recebeu e considerou como justos. Então o novo valor P(0) passa de 0,2280 R\$/m³ para 0,2600 R\$/m³. Nós gostaríamos de observar que esse novo valor da margem é inferior ao valor proposto pela Gás Brasileiro na sua manifestação à Nota Técnica, o que nós propusemos na nossa manifestação foi 0,2694 R\$/m³ sem antecipação de investimentos, ou seja, em função dos ajustes que a gente entendia como razoáveis e que a **CSPE** acabou contemplando alguns e outros não. O valor, portanto, que hoje está sendo colocado, apesar de inferior ao valor que nós tínhamos pleiteado, nós entendemos que esse valor possibilita o cumprimento do cronograma previsto de expansão de redes, desde que haja o desenvolvimento do mercado em condições de competitividade com outros energéticos concorrentes. O que queremos dizer com isso? Que o Plano de Negócios, o P(0), a margem, isso tudo nos leva a um valor de tarifa que está associado também a um preço de gás que nós adquirimos. Se tivermos um problema de competitividade e não obtivermos um preço de gás que responda a essa perda de competitividade, seguramente o que acaba sendo sacrificado é a margem dentro de certos limites. Quando dizemos que esperamos que esse valor recupere, é dentro dessa ótica. Nós temos, evidentemente, uma expectativa de que

com o gás da Bacia de Santos e todo esse programa de desenvolvimento do gás natural, venhamos ter preços de gás menores do que os atuais, portanto garantindo que esse valor de $P(0)$ que hoje está sendo-nos colocado permita realmente cumprir os investimentos. Então, entendemos que é fundamental que haja uma preocupação constante com relação ao preço da matéria-prima. Estamos convencidos de que a antecipação de gás da Bacia de Santos pode levar a isso.

Estrutura tarifária. O Dr. Zevi já explorou bastante as alterações da estrutura tarifária. Então, vamos nos restringir a alguns comentários mais gerais. A tarifa está sendo estruturada para um mercado de Gás Brasileiro de acordo com os segmentos atendidos, segmentos atuais e futuros. Ou seja, dentro do Plano de Negócios, a Gás Brasileiro tem seus pensamentos em atender Residencial, atender Comercial, então a estrutura está sendo proposta dentro dessa ótica. O conceito de tarifa binominal, formada por dois tipos de encargos em função do segmento atendido, está sendo mantido, a saber, encargo fixo e encargo variável. Encargo fixo e variável nos segmentos Residencial, Comercial, Industrial de Pequeno Porte e Interruptível de Pequeno Porte, ou seja, usuários com consumo inferior a $50.000\text{m}^3/\text{mês}$. O uso de encargo de capacidade e encargo variável para o Segmento Industrial de Grande Porte e Interruptível de Grande Porte, que foi a colocação que a **CSPE** manteve nesse ajuste da estrutura tarifária. Somente encargo variável nos segmentos GNV, GNC, Co-Geração, Termoeletricidade e Matéria-Prima. De uma maneira geral, nós estamos dizendo que a configuração em segmentos, subcategorias e classes de consumo que nós havíamos proposto originalmente a **CSPE** está mantendo no seu ajuste. A base para a estrutura tarifária, que foi montada pela **CSPE**, considera portanto o $P(0)$ de $0,2600\text{ R\$/m}^3$ e um custo do gás correspondente ao valor indicado na Portaria 270 de dezembro de 2003, um custo sem impostos. Aqui nós estamos reproduzindo as tabelas tarifárias resultantes do ajuste feito. Não vou me detalhar nisso, mas simplesmente chamar a atenção para as duas categorias que foram mantidas; medição individual e medição coletiva. Nesse aspecto de medição coletiva, um fato que cumpre ressaltar é que, no momento em que nós estamos entrando nas cidades oferecendo gás em

prédios, a maioria dos prédios já possui instalação de gás interna com GLP. Então, a necessidade da medição coletiva passa a ser quase que imperiosa para poder atender esses mercados. Daí a razão de termos mantido a medição coletiva e proposto quatro classes de consumo. No Segmento Comercial, a **CSPE** entendeu que deveria não fazer a diferenciação das duas categorias em pequeno e grande. Entendemos como razoável a colocação da **CSPE**, então está sendo mantida. Em GNV, a **CSPE** incluiu a categoria Grandes Frotas, entendemos como bastante razoável. Existe uma possibilidade que a Petrobrás tem colocado de oferecer gás a um preço menor para substituição de diesel, isso atenderia o transporte público e poderia também atender esse Segmento de Grandes Frotas.

Um aspecto que nós gostaríamos de chamar a atenção, Dr. Zevi, é que na nossa proposta de estrutura tarifária colocamos aquela observação sobre pressão de fornecimento entre 2,5 e 5 bar no ponto de entrega, ou seja, nós entendemos que aquela tarifa que estaria sendo fixada seria para essa condição de pressão. Isso tem uma razão toda especial particularmente no segmento seguinte, que é o GNC. Aqui no GNC a gente gostaria de se deter um pouquinho mais na discussão e também sobre essa observação de pressão. Quando nós colocamos duas categorias, comercializador ou distribuidor e usuário, imaginamos o seguinte. Existe uma regulamentação da ANP que trata sobre o comercializador ou distribuidor de gás natural a granel. Esse segmento ou essa situação possibilita que o gás seja adquirido da distribuidora comprimido e vendido a qualquer segmento do mercado, portanto com todos os riscos e problemas do distribuidor de GNC. Mas nós também vislumbramos uma possibilidade de fornecimento onde a própria indústria efetua a compra ou se interessa em fazer a aquisição do gás da distribuidora e ela própria faria o sistema de compressão e o sistema de transporte. Então, ela não seria um comercializador, não seria um distribuidor e isso significa contratualmente figuras distintas com responsabilidades da concessionária também distintas. Daí a razão de separarmos entre o distribuidor e o usuário. Esse usuário poderia ele mesmo efetuar a compressão e o transporte ou contratar trabalhos de terceiros. Então foi nessa ótica que a gente colocou e gostaríamos que a **CSPE** analisasse essa

situação. E aqui entra também o problema da pressão de fornecimento. Quando se fala que a distribuidora pode ter uma tarifa menor porque ela não vai estar usando seu sistema, isso pode ser uma verdade como também pode não ser uma verdade. Se o ponto de compressão for próximo a um *citygate*, realmente estaria se pegando ali um pequeno trecho de uma rede primária que tem uma pressão maior. Mas se esse ponto de compressão for distante, ele necessariamente está usando um sistema de distribuição da concessionária. No nosso caso em particular, a gente já vislumbra essa situação, porque imaginamos que, no momento em que a gente estiver com a nossa rede primária em Ribeirão Preto, esta cidade poderá ser um ponto de compressão para atendimento das cidades vizinhas. Então o que ocorre? Se eu tiver o mesmo valor de margem, não estou remunerando efetivamente o meu sistema de distribuição. Por outro lado, o aspecto da pressão de fornecimento. Estou vendendo gás para ser comprimido, mas em que condição? Se eu vender a 2 bar ou 5 bar ou a 30 bar, o custo de compressão é diferente. Portanto, sendo diferente, eu teria uma situação diferenciada entre uma empresa que estaria adquirindo próximo ao *citygate* ou numa rede secundária, porque nada impede que essa empresa faça o seu sistema de compressão a partir de uma rede secundária. Então são esses dois aspectos do uso do GNC. Se a **CSPE** for manter, para nós tudo bem. Mas gostaríamos que fossem reavaliados, se possível. E também colocamos o seguinte: GNC é um mercado que está começando, nós não sabemos exatamente como é que ele vai se desenvolver. Hoje temos uma portaria da **CSPE**, a 160, que regula toda a distribuição. Se nós formos aplicar essa portaria ao GNC, ao distribuidor de GNC, estamos criando uma situação que pode não ser a mais interessante, por exemplo, com inadimplência. Essa Portaria 160 nos permite efetuar cortes depois de quase 90 dias que o consumidor não está honrando. Agora, imaginem um distribuidor de GNC que adquire o gás, vende o gás, recebe e não nos paga, se nós tivéssemos que seguir a Portaria 160 para ele. Então pediríamos que no caso específico GNC fosse feita uma reavaliação.

Realmente havíamos proposto para todos os segmentos o encargo de capacidade e a **CSPE** está optando em manter somente para o que chamamos de grande

porte. A vantagem do encargo de capacidade nós entendemos como bastante grande. Por quê? É um encargo que pode ser contratado pelo usuário. O usuário, ao fazer o contrato com a distribuidora, é que vai definir qual a capacidade em que ele pretende trabalhar. Isso permite ao usuário uma melhor gestão do seu consumo e também uma maior eficiência da demanda contratada. Portanto, o uso do encargo de capacidade nos parece que é um avanço bastante grande na política tarifária e nós tínhamos ousado estender isso a todos os segmentos de mercado. O entendimento da **CSPE** é de que essa nossa ousadia possa ser colocada um pouco mais para frente. Respeitamos o entendimento da **CSPE**, mas gostaríamos de chamar a atenção a que o uso do encargo de capacidade realmente traz benefícios ao usuário, porque é ele que vai contratar a capacidade que ele deseja e por outro lado faz com que a distribuidora, ao montar o seu sistema para atender esse usuário, monte um sistema mais econômico, ela não vai colocar um medidor de uma capacidade elevada quando ele não vai consumir. Então isso tudo traz vantagens e economia geral para o sistema. O encargo de capacidade nós entendemos como um bom avanço.

Aqui as tarifas para o Segmento Industrial. Pelos ajustes feitos pela **CSPE**, Industrial de Pequeno Porte não teria o encargo de capacidade, mas sim o encargo fixo. E o de Grande Porte teria o encargo de capacidade. Um comentário: todas essas tarifas agora passam a ser no esquema cascata, é uma mudança bastante significativa em relação à prática tarifária de hoje. Aqui no Industrial nós colocamos três interrogações no valor do custo do gás, porque, como já tínhamos comentado com a **CSPE**, nos parece que esse valor acabou saindo de maneira incorreta. Na realidade, esse valor é um pouco maior em função dos contratos de suprimento que a Gás Brasileiro dispõe. O valor do gás aqui no segmento industrial é o mesmo que está indicado para o GNC. No segmento matéria-prima, o entendimento da **CSPE** é pela inclusão da matéria-prima. Na nossa área, até o momento, não temos essa situação, mas é importante que a gente tenha isso previsto. Termoelétrica também não temos, esperamos realmente vir a ter. A própria Ministra, como o Dr. Zevi citou, tem se manifestado sobre o eventual uso do mercado secundário para

termoelétrica. O que a gente pensa é o seguinte: uma termoelétrica parada significa um volume muito grande de gás disponível e nós não vemos que haja mercado interruptível para absorver esse gás nesses volumes. Se ele entrar, vai seguramente substituir o mercado firme. Então, nós temos algumas dúvidas quanto a esse uso do gás interruptível da termoelétrica, mas o uso de segmento interruptível é interessante, desde que a gente tenha na contratação também uma condição semelhante que a gente possa repassar.

Finalizando, nós gostaríamos de colocar dois comentários. A Gás Brasileiro considera ser de suma importância a sinalização regulatória que fica com seu processo de revisão tarifária, estimulando assim a realização de investimentos. Nós entendemos que o trabalho de revisão tarifária desenvolvido foi um trabalho bastante profissional, exaustivo para nós mas realizado de uma maneira bastante profissional. Chegar a resultados que efetivamente permitam à distribuidora ter uma margem que remunere os investimentos é fundamental numa sinalização regulatória, senão isso criaria uma série de desestímulos a investimentos. A segunda observação que nós queremos colocar é sobre a estrutura tarifária. A Gás Brasileiro considera também que as alterações efetuadas pela **CSPE** na estrutura tarifária em observância ao princípio da simplicidade torna facilitada e de maior compreensão a utilização das tarifas por parte dos usuários, sendo portanto benéfica na relação usuário-concessionária. Gostaríamos de ter a tarifa de capacidade para todos os segmentos, mas entendemos que o princípio da simplicidade é correto. Obrigado.

ADERBAL DE ARRUDA PENTEADO: Podemos iniciar agora a fase de exposição e contribuições dos inscritos. O primeiro inscrito é o Dr. Marcos Aurélio Martins Moisés, que vai falar pela Gás Natural São Paulo Sul.

MARCO AURÉLIO MARTINS MOISÉS: Boa tarde a todos. Primeiramente eu queria parabenizar a **CSPE** pela transparência do processo e se repetindo por mais uma vez o que aconteceu com a Comgás, conduzindo isso de uma forma tranqüila, sem atropelos e com muita transparência. É uma pena que a 400 quilômetros daqui

isso não é tão parecido. Mas eu também queria parabenizar a Gás Brasileiro, porque com muita criatividade encontrou formas de atender a todos os requisitos, e a consistência dos dados apresentados mostra realmente que o caminho está correto. Eu vou me ater a apenas uma transparência, vou pegar o gancho da visão de futuro que foi colocada com propriedade. Essa revisão é para cinco anos, não é para depois de dezembro e não são resultados imediatos. A necessidade de termos uma visão clara do mercado, das demandas existentes e dos investimentos propostos faz com que todo investidor precise ter segurança regulatória. Para cumprir o que o contrato de concessão coloca há necessidade de que as margens estejam realmente compatíveis com o bom senso e a realidade do mercado.

Então a Gás Natural entende que os valores colocados nessa **Nota Técnica Nº 2** estão realmente coerentes, entendemos que é compatível com o que nós acompanhamos nos valores apresentados na **Nota Técnica Nº 1** e nos dados apresentados pela Gás Brasileiro. Acho que realmente foi bem-sucedida essa questão no valor do P(0). Vou me ater nos próximos três minutos à questão dos novos mercado e o gás natural comprimido. A solução de fazer redes de polietileno em grandes mercados como, por exemplo, Ribeirão Preto e Bauru, eu acho fantástica, fixa as indústrias na região, dá credibilidade ao processo, interioriza o gás, o que é parte da vontade de todos e do Governo do Estado, porque realmente a concentração de potencial econômico é realmente considerável e temos cidades dentro da área da concessão de um porte fantástico, como Ribeirão Preto, Bauru, Marília, com características diferentes mas são mercados potenciais do uso do gás. Então, o uso do GNC na forma que foi apresentada pelo Ronaldo nós consideramos que é um processo inteligente.

A Gás Natural está também fazendo um projeto e, se tudo der certo, esse mês estaremos inaugurando o GNV Avaré, nós estamos comprimindo em um ponto de uma rede, levando de caminhão e distribuindo em tubulações dentro da cidade de Avaré. Num primeiro momento vamos atender duas indústrias, duas cerâmicas que necessitam ficar no local pela questão social que representam essas indústrias

para a cidade de Avaré. Se não fosse assim, essas indústrias estariam se deslocando possivelmente para a área da Comgás, mas a questão social de duas indústrias importantes saírem dessa cidade causa um impacto social muito grande na região. Então o GNC vem de encontro a tudo isso que o Ronaldo colocou e que eu estou reforçando, é uma grande solução. O GNV também eu acho que é coerente pela margem realmente aquém. O que precisa é esse mercado investir em comunicação e na questão também operacional de manutenção de rede. A margem do GNV realmente estava aquém, eu acho que está super coerente. E o GNL é uma coisa a que eu peço uma atenção especial, Zevi, porque pode ser um risco para tudo isso que foi apresentado. Fora isso, parabéns a todos pelo encaminhamento desse processo e a Gás Natural está aí fazendo a sua parte dentro do processo. Muito obrigado.

ADERBAL DE ARRUDA PENTEADO: Eu queria agora chamar o segundo inscrito, a Dra. Alexandra Barone, da Comgás.

ALEXANDRA BARONE: Boa tarde a todos. Sou Alexandra Barone, trabalho na área de assuntos regulatórios da Comgás. A Comgás passou, como todos sabem, recentemente por uma revisão tarifária e as conseqüências desse processo são determinantes para o futuro da companhia e de seu mercado. Elas podem aprofundar a participação do gás na matriz energética ou sinalizar negativamente os atuais e futuros investimentos. No caso da Comgás, os resultados do processo estão espelhados na nova estrutura tarifária da empresa, que vigora deste junho de 2004. Posso dizer que para nós também foi um processo bastante complexo, porque implica na revisão de todo o planejamento estratégico da companhia e esse planejamento estratégico está lidando com o futuro da companhia e a definição das receitas da companhia por cinco anos. Então, isso significou para a gente uma mudança bastante importante do ponto de vista gerencial e de planejamento dentro da companhia. Apesar de todo o sofrimento que a revisão envolveu, consideramos que mesmo em termos gerenciais a companhia hoje é uma companhia melhor e entende melhor o seu planejamento do que antes da revisão tarifária. Então o

processo de revisão é um processo muito complexo, envolve muitos interesses dentro da companhia, mas também é um exercício de planejamento que para a Comgás foi muito importante.

Dessa experiência, eu gostaria de enfatizar alguns pontos que foram considerados importantes. É consenso que para o desenvolvimento do gás natural no Brasil, que é mercado ainda incipiente, é necessário que sejam incentivadas tanto a oferta quanto a demanda de mercado. Do ponto de vista da demanda é essencial que as distribuidoras ofereçam serviços de qualidade, prestem atendimento adequado com total segurança e a preços condizentes para cativar os clientes. Essas condições estão presentes em qualquer mercado. Entretanto, como a distribuição de gás canalizado é considerada um monopólio, o poder concedente fixou níveis mínimos de qualidade e segurança que as distribuidoras do Estado de São Paulo estão obrigadas a seguir. Cabe ao poder concedente e à **CSPE**, como representante do poder concedente, também fixar o nível máximo de tarifas, e a fixação de tarifas é objeto de todas as audiências públicas que a gente tem realizado. Como todos sabem, existem inúmeros concorrentes ao gás natural que determinam as condições de mercado, independente das imposições regulatórias. Falamos aqui de vários deles e gostaríamos de registrar a importância da consideração do mercado como ele é e com os seus concorrentes na definição das tarifas. Isso foi considerado na nossa experiência, sempre foi uma coisa muito determinante na hora de discutir a reestruturação de tarifas e sentimos por parte do regulador um entendimento muito profundo desse mercado e das questões que estão envolvidas do ponto de vista dos energéticos concorrentes que o gás natural tem. Assim, apesar de serem reguladas, as distribuidoras têm que atuar num mercado concorrencial e oferecer incentivos aos clientes. Por outro lado, a definição das tarifas deve levar em consideração todos os custos para que a empresa atue eficientemente nos próximos cinco anos, inclusive custos cujo controle estejam fora desse do alcance das companhias, como, por exemplo, questões tributárias que devem ser sem demora reconhecidas para evitar que onere indevidamente. Nas revisões, as distribuidoras têm a oportunidade de propor estruturas tarifárias que

sejam condizentes com todas as condições do mercado. Além disso, para desenvolver o mercado são importantes ações institucionais para divulgar, discutir e traçar estratégias para o gás natural. A gente tem um trabalho muito importante nesse sentido, e tem sentido muito apoio por parte da **CSPE** em todas as questões de divulgação e luta pelo desenvolvimento do mercado em termos institucionais. A criação de novas aplicações para o gás natural, bem como adaptações de tecnologias existentes são também essenciais para desenvolver a demanda. O regulador também está contribuindo nesse sentido ao garantir nas próprias receitas para revisão tarifária a aplicação de verbas através dos programas de desenvolvimento tecnológico. A Comgás agora está montando o banco de projetos para o programa de desenvolvimento tecnológico e tem visto que isso pode ser uma importante fonte de crescimento do mercado.

Por outro lado, a oferta depende da existência de matéria-prima e de redes para distribuí-la. A oferta de gás hoje no Estado de São Paulo, como todos sabem, é primordialmente feita pela Bolívia, com seus preços extremamente rígidos e fixados em dólar. As descobertas da Bacia de Santos podem abrir um novo horizonte para o mercado, diminuindo os preços e eliminando o risco cambial que hoje existe na *commodity*. Os investimentos por parte das distribuidoras estão diretamente relacionados com a confiança, isso é senso comum, mas acho que tem uma especificidade no caso de indústrias como as de distribuição de gás, que é o fato de as inversões não serem facilmente flexíveis. Um cano enterrado vai ficar no chão para sempre, não pode ser retirado como algumas linhas de produção que podem ser empacotadas e irem para mercados com condições mais favoráveis. Assim, além da expectativa de rentabilidade, é essencial nesse mercado aos investidores a confiança no futuro. Essa confiança num mercado regulado depende tanto das regras estabelecidas como da condução dos processos por parte dos reguladores. Temos visto exemplos de incompatibilidade entre regras estabelecidas e condução da regulação em muitos mercados conhecidos. Nesse sentido, é primordial que os reguladores ajam com conhecimento técnico e entendam todo o panorama da indústria. Ao nosso ver, o Estado de São Paulo parece ter sido um

bom exemplo, haja vista os importantes montantes de investimento em torno de R\$ 1,2 bilhão com essas duas revisões tarifárias comprometidos para os próximos cinco anos pelas duas distribuidoras. É isso, muito obrigada.

ADERBAL DE ARRUDA PENTEADO: O próximo inscrito é o Dr. Domingos Antonio Malandrino, secretário municipal de Desenvolvimento Econômico de Bauru e também Conselheiro do Ciesp, a quem eu quero parabenizar pelo impecável uso do conceito de *just in time*. Tem dez minutos para a apresentação.

DOMINGOS ANTONIO MALANDRINO: Muito obrigado, Dr. Aderbal, Dr. Zevi. Eu venho em nome do Prefeito Municipal de Bauru e do setor produtivo de Bauru e região agradecer pela acolhida que vocês nos deram na oportunidade da Primeira Etapa dessa audiência, que foi realizada em Bauru. Também parabenizar o nosso Secretário, Dr. Mauro Arce, pelo pronto atendimento dessa reivindicação. Nós que estamos lá no Interior sabemos da importância e da necessidade do gás natural chegar para que possamos manter as que estão lá ou atrair novas indústrias para a região. Hoje também eu queria agradecer ao pessoal da Gás Brasileiro, porque nós pudemos consultar o site e verificar que conseguimos um ganho de tempo para a implantação do GNC na região. O prefeito está para chegar, peço desculpas pelo atraso, estamos acostumados no interior onde é muito mais fácil o deslocamento. Embora eu tenha nascido nessa cidade, tenho o prazer de estar morando no interior. O prefeito vem vindo aí, tamanha a importância que consideramos sobre a chegada do gás para a região. Embora eu seja Secretário de Desenvolvimento do município, estou falando em nome da região. O nosso Deputado Pedro Tobias, deputado da região, também contribuiu muito para podermos ter essa conquista, de ganho de tempo.

Em Bauru nós falamos e aqui eu quero ratificar também que o pessoal não ficou esperando a coisa cair do céu, ficar esperando o gás chegar para depois criar a disseminação, romper o paradigma de utilização do gás natural. O que nós fizemos? Começamos junto com a parte técnica do Senai e com os pesquisadores da universidade a tentar desenvolver alguma metodologia meio tupiniquim para

podemos levar o gás para o pequeno produtor, que é o perfil do industrial do interior, 98% são micro e pequenas indústrias, que usam uma tonelada ou 800 quilos de GLP, às vezes dez toneladas, mas isso é muito pouco perto do volume que é necessário para viabilizar a implantação de uma rede de tubos do sistema de gás natural. Então, nós procuramos desenvolver um meio de transporte desse gás através de pequenas carretas para levar até os seus destinos. Esse foi o segredo, foi o pulo do gato da região para podermos começar a convencer o nosso pequeno industrial, o dono da padaria, o cara do condomínio, o dono do prédio na sua matriz produtiva, quer seja ela de serviço ou industrial ou até de comércio, pequenas padarias e tal, utilizar o gás natural. Então, procuramos já nos antecipar com relação a esse paradigma da utilização do gás. Isso teve um resultado muito grande e criou um problema para nós. É por isso que a gente ficou perturbando vocês e o pessoal da Gás Brasileiro também, porque começamos a disseminar e mostrar a vantagem financeira da utilização do gás e o pessoal: “Cadê o gás?” Aí estivemos aqui com o Secretário, com o Zevi, com o Aderbal e também o pessoal da Gás Brasileiro, que esteve algumas vezes conosco lá no Ciesp.

Eu quero deixar claro também que não sou político, não sou candidato a nada, não sou filiado a partido nenhum, sou do Centro das Indústrias e por um trabalho técnico estou dentro da Secretaria de Desenvolvimento. Então, o meu foco é desenvolvimento, é procurar atender Bauru e região. O motivo de nós estarmos aqui hoje é mais agradecer a vocês, Dr. Zevi, Dr. Aderbal, ao nosso Secretário Dr. Mauro Arce e também ao pessoal da Gás Brasileiro por terem sentido em nós essa boa vontade de estarmos junto ao setor produtivo viabilizando a vinda do gás o mais rápido possível. E essa vontade a gente percebe que não é só de Bauru, é de toda uma região, uma região em que eu tenho certeza de que, por estarmos abaixo do Tietê, a famosa parte menos favorecida do Estado de São Paulo, a vinda desse gás natural vai ser muito importante para a geração de emprego e renda e para o maior desenvolvimento do nosso município. Então as minhas palavras eram essas, peço desculpas pelo atraso e muito obrigado por tudo que vocês fizeram pela nossa região. Muito obrigado.

ADERBAL DE ARRUDA PENTEADO: Muito obrigado. Eu quero ainda registrar a contribuição recebida por escrito, preciso registrar porque toda a audiência pública está sendo gravada e depois será disponibilizada. Esse documento por essa razão tem que estar incluído entre as contribuições. É a contribuição do Escritório de Advocacia Waldemar Decacche. Registro também do Ciesp de Bauru uma outra contribuição que foi entregue. Como a gente tem um tempinho adicional, eu estou franqueando a palavra ao uso ordenado de qualquer dos membros da platéia. Não havendo interessados em fazer uso da palavra, eu declaro encerrada a nossa audiência pública da Gás Brasileiro, Segunda Etapa. Muito obrigado pela presença e pelas contribuições.