

COMISSÃO DE SERVIÇOS PÚBLICOS DE ENERGIA

AUDIÊNCIA PÚBLICA – REVISÃO TARIFÁRIA

COMGÁS – 1ª ETAPA – 16/02/2004

ZEVI KANN: Estamos abrindo a Audiência Pública nº 01/2004, referente à revisão tarifária da Comgás. Compondo a mesa, Dr. Moacyr Trindade de Oliveira Andrade, que é Comissário Chefe do Grupo Comercial de Tarifas; Dr. Aderbal de Arruda Penteado, que é nosso Comissário Técnico do Grupo Técnico e de Concessões; e a Maria Mercedes Marques Medina, que é Coordenadora da área econômico-financeira da CSPE. É uma satisfação recebê-los.

Dentro do regimento interno, do regulamento da audiência pública, disponibilizado no site da CSPE e conforme os editais apresentados no Diário Oficial, nos jornais e no site da CSPE, que dão o roteiro dos assuntos a serem tratados nesta audiência pública, quero em primeiro lugar dizer que na verdade essa é uma audiência pública bipartida, ela começa hoje, interrompe no final da tarde e vai ser recomeçada em data já agendada, aqui nesse mesmo auditório, no dia 23 de março do corrente. Estamos aqui hoje para receber manifestações, contribuições a respeito da proposta da CSPE sobre a margem inicial e o Fator X proposto pela CSPE, bem como sobre a estrutura tarifária proposta pela Comgás. Após a audiência de hoje, a CSPE irá fazer uma análise sobre as contribuições recebidas e submeterá a uma nova consulta pública em 10 de março, com a manifestação da CSPE a respeito desse conteúdo para que todos os agentes interessados e consumidores possam se manifestar para a parte da audiência pública final em 23 de março. Com base então nos novos comentários, novas colocações, a CSPE deverá concluir o processo no dia 13 de abril do corrente. Então, aí sim, será uma divulgação dos resultados. Nesse intervalo entre 23 de março e o dia 13 de abril também deverá ocorrer uma reunião do Conselho Deliberativo da CSPE, que deve se manifestar em questões de alterações de estrutura tarifária em audiências públicas. Temos aqui o Dr. Landi e Dr. Ledo, representantes do Conselho, que farão parte dessa decisão que será submetida pela direção da CSPE. Após a decisão do Conselho, então teremos condições de publicar os resultados da audiência pública no dia 13 de abril. A vigência dos resultados da audiência pública também não é imediata. A alteração tarifária, de acordo com o contrato de concessão, vai ter eficácia a partir do dia 31 de maio,

quando é o quinto aniversário da assinatura do contrato de concessão da Comgás. Os resultados divulgados ainda no dia 13 poderão sofrer pequenos ajustes decorrentes, por exemplo, de um índice de IGPM que não estará determinado senão no dia 30 de abril, são pequenos ajustes em função de parâmetros que talvez não estejam no seu formato definitivo no dia 13 de abril, mas já serão ajustes menores e dessa forma até 31 de maio serão publicadas as novas tabelas tarifárias definitivas para a Comgás. Imediatamente, a partir do mês de abril, conforme já foi divulgado na audiência anterior, retomaremos os processos das outras áreas de concessão. A área da Gás Brasileiro deverá ter concluída a sua revisão tarifária até o dia 10 de dezembro deste ano. Então após abril retomaremos as etapas que faltam para concluir o processo da Gás Brasileiro e da Gás Natural São Paulo em 31 de maio de 2005.

Nós dividimos a audiência pública de hoje numa fase inicial em que a CSPE vai apresentar a aplicação da metodologia que já está estabelecida. A metodologia não está em discussão, porque ela já foi objeto de outra audiência pública e já houve a definição pela CSPE de qual o detalhamento da metodologia aplicada para esse processo. O que está em análise é a aplicação dessa metodologia no cálculo do $P(0)$, essa margem, e o valor do X. Esse é o foco da apresentação da CSPE e a seguir a apresentação da Comgás. Demos mais tempo para a Comgás, em face do interesse direto na apresentação da estrutura tarifária.

Eu queria especialmente agradecer ao Dr. Lafraia, que nos cedeu esse espaço aqui, presidente do Instituto de Engenharia, e ao nosso deputado Arnaldo Jardim, que esteve presente na audiência anterior, bem como em todos os grandes eventos importantes das agências reguladoras em todo o Brasil. E dizer também que deveremos receber a presença, até como contribuição, do Dr. Ashley Brown, que é pesquisador de Harvard na área de energia e foi regulador de Ohio na área de energia e gás, que está numa missão do Banco Mundial analisando a situação das agências de regulação no Brasil, em particular a Aneel, e nos dará a honra de se apresentar aqui neste foro. Isso colocado, passamos à apresentação da CSPE e seguirá a apresentação da Comgás.

Nós vamos fazer uma breve apresentação quanto a visão geral do processo de revisão tarifária, sobre os valores para a determinação do parâmetro $P(0)$, conforme descrito a seguir, as despesas operacionais, os Opex, o Mercado de Vendas, o Capex, que são os investimentos, e a Base de Remuneração Regulatória (BRR). Também abordaremos a seguir como foi determinada a margem, o valor da Margem Máxima $P(0)$, e o Fator X. No final da apresentação vamos dar idéia também dos próximos passos dentro do processo de revisão tarifária.

Inicialmente, conforme previsto no contrato de concessão, a metodologia de revisão tarifária visa permitir à concessionária a obtenção de receitas suficientes para cobrir os custos adequados de operação, manutenção, impostos, exceto os impostos sobre a renda, encargos e depreciação relacionados com a prestação do serviço de distribuição de gás canalizado, bem como uma rentabilidade razoável. A revisão tarifária, além da cláusula de concessão, essa cláusula geral, deve-se basear no Plano de Negócios (PN) oferecido pela concessionária e deve também (isso a gente nunca pode deixar de lado) ser consistente com os indicadores de qualidade exigidos pela própria CSPE. Quer dizer, não podemos pensar em tarifas sem pensar na qualidade dos serviços, existe uma íntima ligação entre essas duas questões. E prevê também um processo transparente e com ampla discussão pública. Eu gostaria de fazer referência ao site da CSPE, que contém os principais documentos da revisão tarifária desde o início. Todos os senhores que tiveram oportunidade de participar da primeira audiência pública podem verificar que estão todas as contribuições lá colocadas, até as fotos das apresentações aqui com as pessoas e também a transcrição da audiência pública. Os interessados poderão ter uma cópia em DVD ou vídeo também da própria apresentação. De forma que, na medida do possível, também com todas as respostas aos questionamentos colocados na audiência pública, a CSPE procura cumprir seu papel de tornar o processo da forma a mais transparente possível. As etapas do processo de revisão tarifária são exatamente aquelas já definidas nas portarias iniciais. Então o processo começou em 22 de agosto, com a solicitação inicial de informações à concessionária, e as etapas estão se sucedendo. Estamos aqui já no primeiro quadradinho de baixo, que é a realização da audiência pública do dia 16 de fevereiro, e em breve teremos as etapas finais com a apresentação da CSPE e a próxima audiência pública. Então esse é um processo que está adequadamente definido e as datas têm sido rigorosamente cumpridas pela CSPE.

Dentro da metodologia adotada pela CSPE, já foi definida na Nota Técnica nº 1 de outubro de 2003 e na Nota Técnica nº 2 tanto a metodologia quanto a definição do WACC, o custo médio ponderado de capital. Então esses pontos já foram definidos e agora passamos ao P(0), Fator X e estrutura tarifária. Numa visão maior da metodologia, não pretendo ser exaustivo, mas o que se observa? É o que o processo de audiência pública passa por um amplo estudo por parte da CSPE das condições do mercado, com um filtro também na qualidade do serviço e uma análise extensiva dos valores que julgamos adequados, tanto dos custos operacionais quanto dos custos de investimento da concessionária. Todo esse pacote acaba entrando num Fluxo de Caixa descontado. Esse fluxo de caixa vai levar em conta então não só os investimentos como os custos operacionais, como também a base de

remuneração líquida (entraremos a seguir tratando desse assunto) e dentro do fluxo de caixa descontado é que se chega ao valor da margem. É importante dizer que é um processo então que inclui um dinamismo pensando no futuro, também no futuro teremos elementos para corrigir qualquer eventual falha. Tem um fator K que acompanhando o mercado pós revisão tarifária fará comparação entre o que está aqui proposto em termos de mercado e de investimento e o que vai ser de fato realizado pela concessionária, e os desvios serão de fato compensados para mais ou para menos no quarto ano da concessão. Então teremos um fator de ajuste que passará a rodar a partir do instante em que se inicia a revisão tarifária. Não é possível se planejar cinco anos com absoluta exatidão, eventuais desvios serão recuperados ao longo dos próximos anos, para mais ou para menos.

Dentro da análise do Opex projetado no Plano de Negócios (PN) da Comgás, a CSPE levou em conta as despesas históricas da Comgás, em particular do último exercício concluído em 2002, e a comparação dessas despesas contra empresas de distribuição de gás canalizado. Na análise das informações históricas verificamos o nível de detalhamento da informação de 2002, quando foram definidos os itens de maior incidência no valor dos Opex e o cálculo de indicadores representativos da gestão atual da concessionária. O ano de 2002 foi considerado representativo da gestão atual da Comgás por simbolizar uma situação de estabilidade, sem elementos que distorçam os resultados, o que se observa usualmente nos primeiros anos após a privatização. As informações do próprio Plano de Negócios (PN) da Comgás não tiveram o total detalhamento requerido na Nota Técnica 1. A CSPE em janeiro oficiou à Comgás pedindo uma desagregação maior e em 13 de janeiro de 2004 a concessionária forneceu informações complementares, mas ainda, do ponto de vista da CSPE, sem a desagregação considerada adequada. Esses ofícios também, de ida e vinda, se encontram no site da CSPE à disposição dos senhores.

Assim, a proposta da CSPE na análise dos Opex da Comgás resultou em algumas alterações nos valores aceitos. Por exemplo, não foram aceitos os valores de GER, Garantia Especial de Retirada, que foi entendido como risco do negócio, e também a Provisão para Devedores Duvidosos (PDD). Também a CSPE, com base na evolução histórica e informações da própria Comgás, resolveu revisar os montantes previstos no Plano de Negócios (PN) referentes aos valores indicados no Plano de Negócios (PN) sobre Serviços, Renovação da Rede de Ferro Fundido, Inserção, Manutenção e Construção de Redes de Distribuição de Gás, e os valores pagos para os chamados *Secondees*, que são especialistas da Comgás que atuam sob contrato. Analisada a proposta da Comgás, a CSPE então indicou os seguintes valores de Opex, conforme a tabela colocada. Os valores então

validados pela CSPE têm reduções que variam de 35% no primeiro ano até 20% no último ano do ciclo tarifário, basicamente em função daqueles itens que foram apresentados no slide anterior.

A avaliação do mercado prevista no Plano de Negócios (PN) foi de modo geral considerada adequada no segmento residencial, nos segmentos de GNV, nos segmentos de co-geração e nos segmentos outros. Mas a CSPE entendeu que no segmento industrial os valores colocados pela Comgás foram conservativos demais, no que tange aos volumes apresentados pela Comgás. Evidentemente, a Comgás tem toda a competência para projetar o seu mercado. No entanto, nós não ficamos satisfeitos porque também fizemos avaliações independentes de mercado e verificamos que o mercado industrial poderia ser mais favorável do que o apresentado no Plano de Negócios (PN). Essas inconsistências em relação ao mercado foram, vamos dizer, corrigidas no nosso Plano de Negócios (PN) para fins de rodar o modelo e obter o P(0).

Vamos apresentar o próximo slide em que consta, do lado esquerdo, a curva de crescimento do mercado da Comgás até hoje, e, do lado direito, a curva de crescimento do mercado industrial da Comgás a partir a revisão tarifária. O que se observa é uma certa quebra na seqüência em que o mercado industrial da Comgás vinha crescendo a taxas elevadas e o apresentado no Plano de Negócios (PN) da Comgás se reduz subitamente. Nós entendemos e colocamos no Plano de Negócios (PN) um valor provisório, estimado em 90 milhões de metros cúbicos a cada ano a mais para o segmento industrial, para que pudéssemos rodar a equação, a simulação do fluxo de caixa descontado.

Sobre os investimentos da Comgás, a análise realizada pela CSPE no plano de investimentos da Comgás levou em conta os investimentos de rede projetados para cada ano no Plano de Negócios (PN), as suas obras de expansão e as obras de suporte de operações. Também os investimentos em ativos não específicos, essencialmente quanto a sua finalidade e custos projetados. Também os investimentos diferidos na parcela correspondente aos valores do financiamento ou obras nas instalações de usuários não foi especificamente considerada pela CSPE, quer dizer, é um valor aceito mas não considerado para a determinação do P(0). A avaliação dos investimentos realizada pela CSPE levou em conta os preços históricos da própria concessionária, os preços do mercado brasileiro e de outros mercados, obtidos junto a empreiteiros, fornecedores de materiais e obras realizadas por outras concessionárias de distribuição de gás canalizado, e preços unitários de investimentos projetados, apresentados pela própria Comgás nos planos quinquenais que são submetidos anualmente à CSPE, onde são apresentados os detalhamentos de um ano e

projeções para os próximos cinco anos. A análise então dos investimentos da Comgás resultou em alguns ajustes por não coincidirem os valores unitários aceitos pela CSPE e aqueles apresentados pela companhia. Em vista disso, aqui estão apresentados os valores de Capex: as quatro linhas superiores são os valores aceitos pela CSPE para fins tarifários e nas linhas abaixo aqueles apresentados pela Comgás. Existiram então reduções aqui apresentadas. Numa comparação, nós teremos que os valores verificados pela CSPE indicam uma redução de 28%, quando comparados com o total do Plano de Negócios (PN) incluída a parte do diferido, de 33% com relação ao montante total sem o diferido e de 28% com relação ao próprio programa de expansão dentro do Plano de Negócios (PN). Então, dependendo da base de referência, tivemos um corte entre 28% e 33%, o que não quer dizer um corte no plano de investimentos da companhia, são simplesmente valores aceitos para finalidades tarifárias.

Na determinação da Base de Remuneração Regulatória (BRR), em primeiro lugar todos os valores são referidos a 30 de junho de 2003, que é a data colocada com a referência para todos os valores apresentados pela concessionária e todas as análises feitas pela CSPE. Evidentemente, para o período de revisão tarifária serão trasladados esses valores para datas mais próximas à revisão tarifária. Mas, conforme definido na metodologia da CSPE, o valor dos ativos da Comgás levou em conta o Valor Econômico Mínimo (VEM) estabelecido pelo governo do Estado de São Paulo na época da privatização da Comgás. A partir desse valor então é que foram adicionados os novos ativos, as baixas existentes e as depreciações colocadas. Na fixação desses valores então chegamos ao valor da Base de Remuneração Regulatória Líquida (BRRL) em 30 de junho de 2003 equivalente a R\$ 3,221 bilhões.

Queria dizer que os detalhes dessa apresentação já consta da Nota Técnica nº 3, submetida a consulta pública, então estou fazendo aqui um breve resumo dessa Nota Técnica. Ainda levando em conta a sistemática definida na metodologia, foi feito o cálculo da Margem Máxima Vigente. Isso quer dizer os valores pontuais da Margem Máxima hoje aplicados pela própria Comgás. E a determinação da margem inicial considerando aquele valor da BRR Líquida, atualizado, e o plano quinquenal, que é a referência metodológica que já existia antes do Plano de Negócios (PN). Esse é simplesmente um teste passa-não passa. Acabou resultando em que, como o P(0) obtido dessa forma é maior do que a Margem Máxima Vigente, passou-se a utilizar a metodologia corrente estabelecida nos próprios contratos de concessão, que vão utilizar a BRR associada ao próprio Plano de Negócios (PN), após os ajustes verificados pela CSPE.

Dessa forma, com a BRR Líquida em 30 de junho de 2003, os Opex conforme colocados e com os ajustes feitos pela CSPE e os Capex também assim colocados, tudo isso foi colocado numa equação onde o WACC de 11,76 já tinha sido estabelecido e uma novidade que já constava do próprio contrato de concessão e da primeira Nota Técnica metodológica: estamos introduzindo um valor adicional a ser desembolsado pela Comgás, a título de pesquisa e desenvolvimento. Esse valor foi, para efeito da revisão tarifária, estabelecido como 0,25 pontos percentuais sobre uma margem efetiva de R\$ 0,20/m³.

Com base em tudo isso e o acréscimo de 90 milhões de metros cúbicos a cada ano, chegamos ao valor de P(0) de 0,2644 reais por metro cúbico, que é o valor informado à Comgás para ela estruturar as suas tabelas tarifárias. Só para esclarecimento, a questão da pesquisa e desenvolvimento é uma cláusula contratual que aqui estabelecemos e a implantação do programa de pesquisa e desenvolvimento será estabelecida pela CSPE, que disponibilizará minuta de portaria disciplinando sua aplicação pela concessionária. Existirão então planos anuais e nós submeteremos em breve para consulta pública a disciplina da aplicação desses valores. Os valores considerados no plano quinquenal no fluxo de caixa descontado são os apresentados nessa tabela, da ordem de dois milhões por ano a serem aplicados neste item.

A questão da determinação do Fator X. O critério adotado pela CSPE determinou uma redução regulatória dos Opex em cada ano do segundo ciclo tarifário, com base na análise do Plano de Negócios (PN) e das mudanças tecnológicas e na gestão do serviço de distribuição de gás canalizado. A redução regulatória dos Opex a CSPE considerou para o cálculo do P(0), ajustou os Opex revisando inicialmente os valores apresentados pela Comgás. Isso já havia sido feito para o cálculo do P(0). Além disso, para a determinação dos ganhos de eficiência e os valores de Opex foram considerados constantes em valor anual idêntico ao do primeiro ano para cada ano restante do segundo ciclo tarifário. O critério representa uma redução adicional de custos operacionais por usuário entre o primeiro e o quinto ano desse ciclo, da ordem de 22%.

Esse gráfico é ilustrativo. Nós temos inicialmente no Plano de Negócios (PN) da Comgás um Opex da ordem de R\$ 300 milhões por ano. A análise do Plano de Negócios (PN) reduziu esses montantes para R\$ 200 milhões no primeiro ano. A seguir uma curva dos valores apresentados, nessa reta inclinada que consta do gráfico a curva do meio. Com o Fator X, essa reta inclinada se transformou numa reta horizontal. Então teremos através do Fator X um valor constante de Opex para os próximos cinco anos, isso do ponto de vista regulatório com a aplicação do Fator X. Essa redução regulatória está associada à redução da receita

anual da Comgás em cada um dos anos dois a cinco do segundo ciclo tarifário. Essa redução da receita anual deve assegurar condição de equilíbrio econômico-financeiro da concessão durante todo o ciclo. No cálculo dessa equação do fluxo de caixa descontado, nós chegamos ao valor de ômega (W) (não é o X ainda) de 0,89, é quase o X . O X na verdade é o ômega (W) multiplicado por 1 mais a variação do IGPM. A questão é a seguinte: dentro daquela equação de redução pelo Fator X não se poderia tornar a redução independente totalmente da inflação, senão a concessionária acabaria sendo beneficiada por valores elevados de inflação. Se a inflação fosse 50% num ano, a redução seria de 0,89 sobre 1,5, sobre 150, então não seria justo e nem fecha a própria equação. Então o X na verdade é um multiplicador do ômega (W) e aqui temos um exemplo: se a inflação num determinado ano for de 10%, teremos o X de 0,89 vezes 1,1 que dá 0,98. Assim se mantém exatamente a proporção na redução do investimento, não tornando a redução inócua quando as inflações forem elevadas. Isso vale para cima ou para baixo, num cenário de deflação também se aplica.

Os próximos passos. Primeiro, a revisão a ser apresentada pela CSPE para consulta pública em 10 de março e audiência pública considerará as informações obtidas no processo, as estimativas de atualização monetária sobre esse parâmetro de $P(0)$ ora referido a junho de 2003 e o valor líquido das incorporações de ativos realizados pela concessionária após 30 de junho de 2003, para que realmente os investimentos até próximo da data da revisão tarifária sejam de fato considerados na própria revisão tarifária. Então teremos alguns ajustes aí dentro dos próximos passos. Finalmente, a CSPE deverá apresentar no seu endereço eletrônico, na forma de consulta pública, a sua proposta, a proposta revisada de $P(0)$ e X e da estrutura tarifária. A segunda etapa dessa audiência será em 23/03/2004. Publicação dos resultados até 13 de abril e as tarifas finais até 31 de maio. Muito obrigado a todos pelas contribuições e uma boa audiência pública. O Dr. Bréscia vai fazer a apresentação pela Comgás.

CARLOS BRÉSCIA: Muito boa a tarde a todos, boa tarde especial ao Dr. Zevi Kann, Comissário Geral da Comissão de Serviços Públicos de Energia, em nome de quem eu cumprimento toda a mesa, os senhores parlamentares presentes, autoridades, lideranças sindicais, senhoras e senhores. A Comgás vai começar sua apresentação fazendo uma pequena observação e fundamentalmente a nossa agenda proposta seria com relação ao processo da revisão tarifária, vamos falar alguma coisa sobre teoria e toda a parte econômica que está por trás, como é que foram formatadas as tarifas e a estrutura tarifária

proposta. Seguindo estritamente a orientação da Nota Técnica, a apresentação da Comgás vai se fixar somente nesses pontos. Com relação ao que foi apresentado do Plano de Negócios (PN), a Comgás estará apresentando até o final da audiência pública a sua manifestação à mesa.

Só para a gente rever, uma vez que o Dr. Zevi já frisou muito o processo de revisão tarifária, nós começamos em setembro do ano passado, passamos por aquela primeira audiência pública e hoje estamos na audiência referente à questão do P(0) Fator X e a estrutura tarifária. A conclusão dessa audiência pública se dará no dia 23 de março com a apresentação da estrutura revisada das tarifas hoje aqui apresentadas, o que significa que existe aí um amplo espaço adicional para discutirmos a questão proposta pela Comgás. Só revisando uma vez mais, em cima de uma Margem Máxima média que é o P(0) inicial de 0,2644 a Comgás apresenta uma proposta de estrutura tarifária levando em consideração um Fator X, que no caso, como explicou muito bem o Dr. Zevi, ainda não é o X, mas de 0,89%, o que significa estarmos dividindo com a sociedade ao longo do próximo ciclo os ganhos de eficiência que a concessionária venha a adquirir.

Falando um pouquinho sobre formação de tarifa, eu sei que agora vai ser um pouco teórico demais, mas acho que é importante para a gente ter uma base de como se estrutura as receitas necessárias a serem cobertas por uma tarifa. Primeiro, a formação da tarifa. O que é uma tarifa? A tarifa é formada pelo custo do gás mais o custo do transporte deste gás, ou seja, essas duas componentes representam aquilo que a Comgás paga quando ela adquire o gás de terceiros como, por exemplo, a Petrobrás. É uma parcela da tarifa não gerenciável pela companhia. Em cima disso temos a margem de distribuição que é a responsável para os investimentos todos, o dito Capex, os custos operacionais de despesas de manutenção, o Opex, a rentabilidade ou remuneração autorizada do capital pelo órgão regulador e agrega-se os impostos a tudo isso. Então, para se entender a formação da tarifa, ela tem esses quatro componentes e a revisão tarifária vai tratar substancialmente da margem de distribuição e o que está sendo oferecido, agregando-se o custo do gás mais transporte seria a tarifa proposta.

Como é que então se chega na receita requerida? Se sai de uma projeção de demanda, olhando essa projeção de demanda pela característica que as cargas têm, ou seja, como cada segmento demanda esse volume. A partir daí se estabelece volume - capacidade - clientes, que é associado a contratos de gás, e se chega a um custo de suprimento. Tudo isso associado a um plano de investimentos em cima de um custo de capital, como disse o Dr. Zevi, descontado por uma taxa WACC, no caso já dada, e agora considerando os custos

de operação e manutenção e quais são os motivadores desses custos de operação e manutenção, que muitas vezes numa capital como São Paulo acabam se manifestando pela própria dificuldade de se efetuar obras, pela própria dificuldade que se tem de obter autorizações, etc., se chega a um valor agregado de distribuição, ou seja, a dita margem, que quando composta com esse custo de suprimento estabelece qual é a receita requerida, que é a base para se estruturar as tarifas.

Para fazer tudo isso, o que normalmente se utiliza são modelos tarifários de diferentes complexidades. No caso a Comgás optou por um modelo tarifário bastante completo e procurou traduzir exatamente as necessidades e como essas necessidades poderiam estar sendo cobertas de forma justa e equilibrada. Uma vez mais se parte de uma projeção de demanda, levando-se em consideração um outro aspecto importante no caso da questão do gás natural, que é o preço de todos os combustíveis concorrentes, os energéticos concorrentes, que no caso são barreiras adicionais à penetração desse gás natural. Aí se tem uma demanda que seria uma demanda aceita pelos diversos segmentos de mercado. Em cima disso se procura fazer um Plano de Negócios (PN) que leva em consideração tudo aquilo que foi dito anteriormente para se formar a tal receita requerida, que por sua vez gera uma primeira proposta de estrutura tarifária. Essa proposta de estrutura tarifária tem que ser recheada e verificada em relação ao tempo, como vai ser o comportamento desse mercado, para que se possa os ajustes necessários para que não se tenha tarifas não competitivas com esses energéticos concorrentes. E uma coisa adicional, como o Dr. Zevi disse, foi levada em consideração a forma como o fator K vai ajustando essas tarifas propostas no ciclo seguinte.

Um pouquinho mais só da questão da estrutura tarifária para entender essa questão de que nós saímos da receita requerida para formatação das tarifas através de critérios de alocação de custos e mais uma vez considerando o comportamento do mercado. Portanto, essa estrutura tarifária proposta tem quatro componentes para serem considerados como receitas a serem cobertas: os Serviços aos Clientes, que podem ser representados pelo atendimento 24 horas, questões de emergência, etc.; os Serviços de Rede, que na realidade é se construir e se oferecer ou disponibilizar a rede para os clientes; os Serviços de Conexão, que seriam os serviços necessários para se conectar mais um cliente; e o Gás aí representado como sendo gás mais transporte, ou seja, o encargo volumétrico. Considerando fundamentalmente três segmentos, residencial, comercial e industrial, a Comgás optou por fazer, até seguindo orientação do próprio contrato de concessão, a distribuição dessa maneira como está aí representada. Vale lembrar e ressaltar que, no que diz respeito aos

clientes industriais, haverá uma proposta de uma cobrança à parte do serviço de conexão através do encargo de capacidade, isso demonstrado através de estudos de fator de carga, que serão objeto de um slide posterior. Um ponto importante e isso é mundialmente aceito: o serviço de conexão é dividido por dois, porque é a forma correta de se ter custos marginais de expansão decrescentes.

Dentro dessa linha, nós vamos agora falar um pouco das propostas de estrutura tarifária por mercado, começando pelo mercado residencial. O que se objetivou na proposta do mercado residencial? Primeiramente, a maior expansão possível dentro da nossa área de concessão. Depois adequar os níveis tarifários aos perfis sócio-econômicos dos diversos segmentos de mercado. A Comgás fez um estudo muito grande cruzando a questão da localização das classes econômicas com as necessidades de utilização desse energético e olhando também a questão da competitividade face aos seus principais concorrentes nesse mercado, que são GLP, no que diz respeito à cocção, e energia elétrica no que diz respeito ao aquecimento de água. Com a estruturação em duas categorias distintas, nós estamos fazendo uma proposta oferecendo uma banda para medidores coletivos, que não existia na estrutura atual. Com isso, o mercado residencial apresentando a sua estrutura tarifária com dois encargos, um encargo fixo onde aí dentro estariam todos os encargos de conexão, capacidade e comercialização, e o encargo variável. Só lembrando que (isso vai valer para todos) essa estrutura tarifária não contempla PIS/COFINS e ICMS, a comparação é sobre a estrutura atual e a proposta, a atual está na mesma base e o custo do gás considerado em 0,3723 centavos por metro cúbico.

O impacto disso, quando comparado com a estrutura atual, é uma redução para as quatro primeiras classes, que varia entre 7% e 20%, e um aumento em relação à classe nº 5 de 4%. Essa redução procurou atingir praticamente mais de 50% de todos os clientes de todos os segmentos da Comgás. Isso depois a gente vai ver um pouco mais em detalhes. Mas o que se procurou fazer foi, como disse no início, olhar para essa classe dentro da questão inclusive da oportunidade de oferecer um energético competitivo para classes sociais mais baixas. A classe 5 teve uma subida de 4% e isso é um valor médio, ele se dá acima de um consumo de 80 a 90 metros cúbicos/mês, o que começa a impactar efetivamente esse aumento e isso se dá em função da própria utilização ou forma de utilização dos clientes dessa classe, onde se tem múltiplos pontos de utilização, como aquecimento de piscinas e tudo o mais. Para o mercado residencial ainda, está sendo oferecida uma tarifa para medição coletiva, tarifa essa calculada de modo a alocar de forma correta todos os encargos de conexão, capacidade e comercialização. Essa tarifa do medidor coletivo seria uma conta

média proposta em torno de R\$ 3 mil, o que na formação de um custo de um condomínio, por exemplo, na precificação de um condomínio, pela experiência nossa, representa no máximo 3% dos custos envolvidos. Uma coisa importante: esses medidores coletivos acabam tendo por média uma unidade equivalente a praticamente todas as bandas das medições individuais, o que nos parece que tem um aspecto um pouco mais justo no processo. Então, como consequência do mercado residencial, haverá uma redução no preço de praticamente 90% dos consumidores, que representam 50% de todos os consumidores da Comgás, e 90% de todos os consumidores nesse mercado da Comgás passariam a ter uma redução de tarifas conforme os percentuais apresentados. Só lembrando, a questão do medidor coletivo agrega uma vantagem econômica, uma economicidade no investimento dos próprios edifícios.

Mercado comercial. Os objetivos: a expansão para um maior número de consumidores na área de concessão da Comgás, adequação dos níveis tarifários às características dos negócios em diversos segmentos, ou seja, olhando para o mercado comercial não como um mercado único mas com características muito claras e específicas para cada banda de consumo, e uma melhoria da competitividade do gás natural contra o GLP e demais energéticos. A proposta de estrutura tarifária para o mercado comercial é essa que está aí, fundamentalmente também com os encargos divididos em fixos e variáveis, no fixo estariam todos os encargos de conexão, serviços, capacidade e comercialização. Essa é a variação em relação ao que se tem atualmente e aqui cabe uma explicação. Essas duas primeiras faixas representam clientes comerciais cuja utilização do gás não tem nada a ver com o seu negócio final. Um exemplo é um escritório ou um banco, onde o gás é utilizado de forma absolutamente esporádica, por exemplo, para um café ou uma pequena refeição. Nesse caso o que se tem é uma variação de contas, embora o percentual seja elevado, de 11 a 36 reais para 15 a 43 reais. Por que nós fizemos isso? Porque, na forma como estruturamos esse mercado, nós achamos que deveríamos estar de alguma forma oferecendo uma redução nessa linha aqui, onde se concentram a maioria dos pequenos restaurantes, padarias, enfim aqueles que se utilizam do gás e têm no gás a formatação do preço final do seu produto. Também nessa faixa de utilização se concentram pequenos hotéis, lavanderias, hospitais, que poderiam estar sendo beneficiados nessa disposição com uma redução na faixa de consumo que seria até 50 mil metros cúbicos. E aqui na banda H são alguns clientes, 14 ou 15 clientes, cujo gás também não tem um impacto no seu consumo final e poderia ser perfeitamente discutido caso a caso. Em função do que foi colocado do mercado comercial, o que se procurou com a proposta foi cobrir os custos de conexão de uma forma

um pouco mais correta, procurando diminuir naquelas bandas onde o gás representa efetivamente um custo na linha de produção.

Mercados GNV. O objetivo principal é a expansão da rede em toda a área de concessão da companhia, a manutenção da competitividade e aumento da atratividade do GNV e possibilitar a utilização crescente de um combustível mais limpo, obviamente diminuindo problemas de poluição e reduzindo gastos com saúde pública. Aqui também vai ter uma pequena elevação. Nós estamos oferecendo uma tarifa com encargo variável somente e na realidade dividindo em três categorias, que seriam os veículos automotores de um modo geral, transporte público, muito em linha com programas de governo no sentido de se oferecer uma alternativa mais limpa em comparação, por exemplo, ao consumo de óleo diesel, e cargas leves que circulam em municípios como São Paulo, Campinas, etc. O que se procurou fazer foi primeiro a adequação tarifária do GNV para corrigir uma distorção no sentido até de ter a correta alocação dos custos envolvidos na construção das redes para esse segmento de mercado. Consideramos que o impacto final para o consumidor não será grande e aqui eu fiz questão de colocar um gráfico mostrando bem isso. Ou seja, na realidade seria aproximadamente 0,38 o preço mais transporte. Estamos propondo uma margem de 0,097 centavos, aqui mais ou menos 0,12 é imposto e esse valor aqui em cima, em torno de R\$ 1,00, é o quanto o posto cobra do cliente final usuário do GNV. Hoje essa margem está em torno de 0,04. Se passar a cinco centavos, o impacto não seria significativo ao longo dessa cadeia toda. Por outro lado, no que diz respeito tanto ao transporte público quanto as cargas leves, a nossa proposta seria um aumento dos atuais quatro centavos para seis centavos, o que seria um impacto menor ainda. No caso do transporte público, se considerarmos a possibilidade de a Comgás estar podendo vender para as garagens, praticamente a tarifa total estaria por aqui assim.

Mercado industrial. Fundamentalmente, os objetivos: procurar expandir a rede para levar o gás para o maior número possível de indústrias na nossa área de concessão, procuramos fazer uma tentativa de evitar-se ao máximo os subsídios cruzados entre as classes dos diversos segmentos industriais e assegurar que as tarifas propostas mantenham um nível adequado de competitividade, senão também não adianta porque cai sempre naquela questão, como já dito, de barreiras naturais determinadas pelo próprio preço dos energéticos alternativos. Essas então seriam as tarifas propostas para o mercado industrial, onde num primeiro momento a gente estaria propondo uma estrutura tarifária com dois encargos, o fixo e o variável, migrando num segundo momento para uma estrutura tarifária com três encargos. A gente vai explicar isso direitinho. Esse seria o quadro-resumo demonstrativo de

impacto e uma vez mais nas primeiras classes, onde há um impacto significativamente maior, pelos próprios volumes envolvidos gás não é aonde o gás está sendo utilizado na cadeia produtiva do setor industrial. Com relação a uma classe que tem sido muito solicitada e que a Comgás está absolutamente de acordo em se determinar tarifas para matéria-prima. Só não fizemos a nossa proposta porque não temos ainda *inputs* e conhecimento suficiente para chegar a uma tarifa que não vá criar uma distorção muito grande com relação a essa alocação de encargos. Mas deixando nessa audiência pública muito claro que a Comgás está absolutamente de acordo em se criar uma tarifa específica para matéria-prima.

Como eu disse, a questão do encargo de capacidade é uma exigência correta do contrato de concessão, onde a partir do segundo ciclo nós passaríamos a ter um dos componentes da tarifa claramente identificado pelo encargo de capacidade. Quem é do setor elétrico vai entender a questão da demanda contratada e do consumo, seria mais ou menos a mesma coisa. Ou seja, a partir de um consumo um pouco mais próximo da demanda contratada, você passaria a ter benefícios por se utilizar dessa maneira. Para que isso pudesse ser feito, a Comgás contratou o IPT e estabeleceu um estudo durante praticamente um ano para verificar como se comportaria a carga em todos os segmentos de mercado, por segmento e no conjunto desses segmentos, de tal modo a determinar duas coisas que são técnicas mas importante, que seriam: o fator de carga, que nada mais é do que a demanda utilizada pela demanda total, e o fator de coincidência, ou seja, como é o comportamento dessa utilização do fator de carga face aos demais fatores de carga do segmento como um todo. Nessa primeira análise, a avaliação que a gente fez foi de que esse fator de capacidade estaria em torno de R\$ 90,00 o metro cúbico/hora. E o que nós entendemos foi que essa migração de uma tarifa com dois encargos para três encargos, que deve acontecer, até por necessidade do contrato de concessão, agora no segundo ciclo, ela se desse a partir de junho de 2006, permitindo assim que houvesse um certo tempo para que os contratos pudessem estar sendo adaptados. A nossa proposta é que isso se dê a partir da classe 7, por entender que é onde se tem melhores condições de estar com a representação desse encargo de capacidade sendo analisada. Um exemplo disso é o seguinte: pegamos a classe 8 em três exemplos e a classe 10 em três exemplos. Podemos observar que, à medida que o fator de carga vai subindo, vai se aproximando da demanda contratada, você passa a ter uma redução real da tarifa por conta da redução desse encargo de capacidade.

No mercado de co-geração nós optamos pela manutenção da forma de apresentação das tarifas que é feita hoje, ou seja, somente as margens. Na realidade o que se fez aí foi simplesmente um encargo volumétrico de margens e não de tarifas. E acabamos (dentro da

nossa proposta, obviamente) com aquela divisão entre o pequeno co-gerador e o grande co-gerador. Isso trouxe como impactos essas variações. Na realidade, quando se fala em mercado de co-geração, a co-geração do ponto de vista dos encargos necessários para a sua conexão está muito próxima ao industrial. Então aqui já se tem uma diferença muito grande se fosse comparar exatamente com o que deveria ser feito na questão da alocação dos custos envolvidos.

No mercado de termogeração também colocamos todos os encargos juntos na variação volumétrica de margens, que é a forma como é feito hoje. Fundamentalmente, nesse mercado o que a gente poderia estar dizendo em relação à estrutura atual é que tem também pequenas variações. Pequenas principalmente porque a térmica está por aqui, ou seja, ninguém vai imaginar fazer uma térmica para consumir 100 metros cúbicos de gás por mês, mesmo considerando as questões de despacho e tudo o mais. Então na realidade essas pequenas variações, muito em função dessa questão das alocações, acabam refletindo um pouco daquilo que eu disse antes, quer dizer, embora sejam mercados segmentados de forma diferente, não se afastariam muito daquilo que os mercados industriais têm como referência na alocação desses custos.

Concluindo, a Comgás procurou nessa proposta de estrutura tarifária beneficiar de imediato a maior parte dos atuais clientes com redução das tarifas pagas. Quando se procurou fazer a redução dos segmentos residenciais, a gente está olhando, como eu disse, para mais de 50% de todos os clientes que a Comgás tem hoje. Manter o gás como uma alternativa economicamente viável, ou seja, respeitando-se as barreiras de entrada existentes hoje. A gente costuma até dizer que em segmentos nossos, como os segmentos residenciais, comerciais e GNV, hoje em dia temos em grandes centros dificuldades naturais que não se tinha há 50 anos atrás, bem como as outras barreiras que são as barreiras diretas de comparação com os energéticos alternativos. O gás natural é o único monopólio que compete com todo mundo. Permitir que o Plano de Expansão seja executado levando os benefícios do gás natural para mais consumidores que deverão nesses próximos cinco anos do próximo ciclo tarifário. Contribuir para o desenvolvimento local com forte investimento previsto no período para expansão de infra-estrutura, ou seja, procurar atingir o maior volume possível, entendendo que essa é uma alternativa até para que a gente possa começar a aproveitar as reservas de Santos. Como conclusão final eu diria o seguinte: o que a Comgás procurou fazer foi uma proposta que trouxesse equilíbrio entre todas as necessidades. Muito obrigado.

ZEVI KANN: Obrigado, Bréscia. Em primeiro lugar, eu queria agradecer a presença do nosso deputado Sebastião Arcanjo, que preside a Comissão de Serviços Públicos e Obras Públicas da Assembléia Legislativa do Estado de São Paulo, que deverá também aqui em breve fazer uma intervenção na audiência pública. Tenho a satisfação de convidar o Dr. Ashley Brown, do Harvard Electricity Police Group, ex-Comissário de Serviços Públicos de Ohio, para dar uma pontuação aí, somente uma colocação sobre o processo de revisão tarifária, não esse especificamente mas uma idéia desse processo. Por favor, Dr. Ashley.

ASHLEY BROWN: Muito obrigado pelo convite para falar aqui hoje. Eu sou advogado, mas posso ser breve, só advogados têm essa habilidade. Esse evento é muito feliz para mim por duas razões, uma pessoal por estar com três figuras bem importantes de regulação internacionalmente, caro Zevi Kann, presidente da Comissão e ex-presidente da ABAR, Raul Garcia e Pedro Altmann, dois experts internacionais, e também meu colega Ericsson de Paula, outro paulista aqui. Mas profissionalmente este evento é muito importante para mim por duas razões. Primeiro, porque agora o Ericsson e eu temos um projeto com o Banco Mundial para estudar e fazer recomendações, melhorar o sistema de regulamentação energética aqui no Brasil. Agora teremos a segunda fase e nosso interesse é especialmente no setor elétrico, mas também temos interesse no setor de gás pelas relações entre os dois setores, também porque o processo de regulação é bem semelhante e também porque aqui no Brasil o setor de gás tem mais centralização do que o setor energético. Então podemos ter a oportunidade de aprender coisas de um setor para aplicar em outros, é muito interessante para nós. E também é muito bom ver muita gente aqui, porque audiências públicas são bem importantes para a transparência do processo, também para ajudar as pessoas a entenderem o processo de regulação e o contrário também, para a CSPE aprender sobre o interesse público e ter mais efetividade para atender as necessidades do povo do Estado e também da economia do Estado. Audiências públicas são bem importantes para a transparência e, na minha opinião, os três itens principais de regulação são transparência, transparência e transparência. É bem importante. Parabéns a todos por este processo e muito obrigado pela oportunidade de falar hoje. Obrigado.

ZEVI KANN: Agradecemos ao Dr. Ashley pelas palavras. Gostaria de chamar o Dr. Álvaro Schocair, da Tarpon Investimentos.

ÁLVARO SCHOCAIR: Eu estou só como ouvinte.

ZEVI KANN: Ah, está só como ouvinte? Pois não. Se tiver alguma contribuição por escrito, pode, até o final da audiência, também colocar. Gostaria então de chamar Dr. Lucien Bernard Mulder Belmonte, representando nessa audiência a ABIVIDRO. Por favor, o tempo colocado para todos os expositores é de cinco minutos. Se houver tempo no período final, poderemos ainda abrir para uma apresentação complementar.

LUCIEN BERNARD MULDER BELMONTE: Queria agradecer pela oportunidade de estar aqui expondo os problemas da indústria de vidro e falar um pouco sobre o que a gente espera dessa revisão tarifária. O setor de vidro reúne 20 empresas e o faturamento do setor em 2003 foi de R\$ 3,3 bilhões, com uma produção de aproximadamente duas mil toneladas. O objetivo da associação é defender os interesses da indústria e ampliar as vantagens competitivas da Indústria Vidreira. Então, eu gostaria de dizer que a gente gosta de gás, gás é bom para nós, a gente gostaria de poder utilizar mais gás e ter mais acesso a ele, principalmente por preços. Os setores que compõem a indústria de vidro são os seguintes. O primeiro deles, Embalagem, onde nós temos uma concorrência muito grande com outros produtores como plástico, tetra pack e alumínio. O setor de Vidros Domésticos. O Setor de Vidros Planos que fornece para a indústria automobilística, construção civil e eletrodomésticos. E os Vidros Especiais em que cada empresa é praticamente um setor, fornecendo para lâmpadas, fibras, tijolos, isolamento térmica e acústica.

Quanto a revisão especificamente, a gente sentiu falta do Plano de Contas, que provavelmente foi disponibilizado para a CSPE, mas não foi disponibilizado para todos os interessados no processo, isso levaria a uma transparência maior e a possibilidade de que a gente estudasse mais a fundo, principalmente os custos de operação e os custos de investimento, Opex e Capex. Então, nós gostaríamos que fosse disponibilizado para a próxima audiência pública, junto das respostas desta audiência, o Plano de Contas. Sobre o Plano de Negócios (PN) já foi feita uma série de críticas que nós gostaríamos de reforçar, solicitando um pouco mais de abertura, um pouco mais de *disclosure* nas informações do Plano de Negócios (PN). Para falar um pouquinho sobre a perspectiva de aumento de consumo do gás no setor de vidro, hoje aproximadamente, grosso modo, o consumo de gás natural está em torno de 400 milhões de metros cúbicos e a perspectiva é de mais 500 mil metros cúbicos/dia, o que daria 180 milhões de metros cúbicos/ano. Portanto, só o setor de vidro já poderia responder por uma parte significativa da expansão proposta pela própria

CSPE. Por isso, nós gostaríamos de rever inclusive esse horizonte do investimento. E o encargo de capacidade, eu até brinquei com o Brésia no início, a gente até que fosse retroativo, não vai dar. Mas a gente gostaria que isso fosse pensado de uma forma bastante rápida e que não fosse deixado para o ano de 2006, que pudesse ser implantado ainda neste ano da forma mais breve possível. Quero agradecer pela oportunidade e esperamos então a continuação. Obrigado.

ZEVI KANN: Agradecendo ao Lucien, gostaria de chamar José Eduardo Vidigal Pontes, representando a Nadir Figueiredo.

JOSÉ EDUARDO VIDIGAL PONTES: Boa tarde. Primeiro gostaria de comentar que, assim como o Lucien já falou antes, para a indústria de vidro o gás, eu diria que, é vital. A Nadir Figueiredo, para que todos saibam, foi a primeira indústria de São Paulo a se ligar com gás, se não me engano, no ano de 78, mas alguém aqui mais velho é capaz de saber melhor do que eu quando foi. A gente quis trazer alguma contribuição, fizemos questão de falar, a nossa intervenção vai ser pequena, mas nesse processo de revisão tarifária alguma contribuição principalmente quando se fala na base de remuneração regulatória. Conforme o Lucien também comentou um pouco antes, nós não tivemos oportunidade de analisar melhor tanto o Plano de Contas quanto a abertura do Valor Econômico Mínimo (VEM). Acredito que tenha sido disponibilizado antes, mas recentemente a gente não teve essa oportunidade também. Com relação à publicação do Plano de Contas da Comgás, a sexta subcláusula da cláusula 13ª prevê a publicação pela CSPE e de certa forma isso prejudica um pouco a nossa análise. O cálculo da base de remuneração regulatória atende aos procedimentos previstos na Consulta 98 do processo de licitação e a BRR Líquida deve ser igual ao Valor Econômico Mínimo (VEM). Mas constata-se grandes discrepâncias entre os valores calculados e os contábeis. O porquê dessas discrepâncias é uma pergunta que nós gostaríamos de ter melhor respondida. Para melhor julgamento da adequação e razoabilidade dos valores adotados, a CSPE deveria proceder a um melhor detalhamento do valor considerado para os ativos da concessionária.

Eu queria colocar aqui um resumo de alguma coisa que a gente vê que pode efetivamente estar causando alguma distorção. O Valor Econômico Mínimo mais os Investimentos Líquidos é que deve ser a base para determinação do P(0). Então esse Valor Econômico Mínimo (VEM) foi definido lá em 30 de junho de 99 a um valor de R\$ 1.430.113 bilhão e naquele momento existiam a BRR Bruta e a BRR Líquida nos valores de R\$ 764,450

milhões. Isso aí são os investimentos em ativo imobilizado bruto e líquido, o líquido seria depois de depreciação, e tinha esse fator de 1,70 vezes, que foi aplicado àquele valor econômico mínimo, chegando então ao BRRB, bruto, portanto ajustado para 31 de dezembro de 99. Esse valor deu R\$ 2,427 bilhões, que somado à dívida de longo prazo chegou nesse valor R\$ 2,569.864 bilhões, que seriam, vamos dizer, o enterprise velho da Comgás naquela data da privatização. Isso trazido por IGPM para 30 de junho de 2003 chega nessa cifra de R\$ 4,500.798 bilhões. Soma-se a isso, de acordo com a metodologia publicada os investimentos feitos pela Comgás no período, menos as baixas realizadas em ativo e você chega nesse valor total de 4.555.465. Se você volta daí para a BRR Líquida dividindo por 1.70, e o número melhor para ser dividido, na nossa opinião, é 1.70 porque 1.70 era um valor de avaliação numa data conhecida e foi trazido para cá por IGPM, esse BRR líquido seria então em 30/06/2003 R\$ 2,683.940 bilhões e não os 3,221.051 que acabaram ficando para essa audiência de hoje. Essa diferença é de 20%. Pela análise de sensibilidade que a gente fez, isso dá um impacto em tarifa bastante grande. Eu não sei se a gente consegue ainda corrigir esse tipo de coisa, se a gente pode ainda discutir esse tipo de correção, mas é alguma coisa que nós gostaríamos que, se possível, fosse levada em conta. É só isso, obrigado.

ZEVI KANN: Obrigado, José Eduardo. Gostaria de chamar Marcos Aurélio Martins Moisés, aqui representando a Cogen.

MARCOS AURÉLIO MARTINS MOISÉS: Boa tarde a todos. Meu nome é Marcos, estou representando a Cogen. A contribuição que nós estamos querendo dar para essa audiência pública é no sentido um pouco mais light do que as apresentações anteriores, mas de fomentar a questão da co-geração de energia utilizando gás natural. Alguns slides apenas para trazer algumas informações importantes, eu vou tentar dentro dos cinco minutos cumprir tudo que eu tenho que falar. Aí temos duas fotos de Nova Iorque, antes do blecaute e depois do blecaute. O que se vê nessas fotos é que, depois que aconteceu o apagão, algumas áreas ficaram iluminadas. Isso mostra que a geração distribuída existe com um peso muito grande em países desenvolvidos e isso é o que nós estamos trazendo para o Brasil, a gente quer desenvolver isso de uma forma mais agressiva e para tanto precisamos resolver algumas coisas que hoje são estorvos para o negócio de co-geração. Esse é um slide de investimentos. Os investimentos em 1990, dólar por quilowatt gerado, era em torno de 1.350. Hoje já estamos chegando na faixa de 600 dólares e isso tende a diminuir, como mostra o gráfico até 2005. Esse é um slide que mostra qual é a contribuição da geração

distribuída para o país. Isso é o futuro indiscutivelmente. Observem que o que é gerado por uma concessionária, em torno aí de mil megawatts, uma termoelétrica, por exemplo, poderia estar muito mais próxima do cliente final com pequenas gerações, ou seja, uma co-geração numa indústria ou num grande comércio ou geração distribuída mesmo, próximo do usuário final, evitando os custos de transmissão e as perdas, ou seja, aumentando a eficiência da geração de energia.

Aqui uma comparação rápida. Do lado esquerdo está mostrando como é o sistema mais tradicional no país, pode ser uma usina hidroelétrica como pode ser uma usina térmica. O caminho até chegar ao usuário hoje normalmente é linha de transmissão. E do lado direito mostra como é que vai ser o futuro da geração distribuída, onde nós vamos ter um *www*, a informática, a tecnologia de informação utilizada para geração de energia, como já é em alguns países da Europa. Aí são as aplicações da co-geração: na indústria na geração de vapor frio e na agricultura aquecimento de estufa. Um exemplo disso é que na Holanda, pela característica do país, quase todas as estufas de flores têm co-geração, então eles estão conectados com as redes elétricas mandando e recebendo energia elétrica. Aí o porquê fomentar a co-geração. É muito maior a eficiência energética com co-geração. A questão do uso no local da energia, como eu já disse, reduzindo investimentos de transmissão. Segurança operacional, porque se tem uma qualidade melhor. Competitividade, desenvolvimento sustentável, uma forma de desenvolver as descobertas na bacia de Santos com maior rapidez, e oportunidades de emprego.

Aí a gente começa a entrar na questão do preço do combustível, que no caso é o gás natural. Hoje não é competitivo. Essa é uma das restrições mais importantes da questão da co-geração. As outras são reserva de capacidade, tem a necessidade de um *backup*, altos custos para transporte de energia excedente, em licenciamento ambiental ainda existe um problema de encarar uma pequena co-geração como a termo, é quase que a mesma burocracia, e a carga fiscal que ainda é um impasse. Rapidamente o que nós temos aí de descoberta, os famosos 419 bilhões, próximos do maior mercado consumidor que é São Paulo.

O slide mais importante. Lá em cima, no amarelo, dá para ver bem o que já foi dito aqui, o preço do gás, a *commodity*, transporte, a margem de distribuição e o imposto que de uma certa forma agora está embutido na margem. No quadro colocamos qual é a atuação de cada órgão federal. A *commodity* e o transporte representam 80% a 90%, e aí a grande luta para reduzir esse ponto. E na outra parte debaixo está o estadual, que é a margem de distribuição que fica girando em torno de 10% e 20%, como também já foi mostrado aqui em

números. Aí a gente entende que isso tem que manter. Por que manter essa margem de distribuição? Manter para ter condições de ter novos investimentos. A co-geração vai ser âncora para a distribuição desse gás de Santos. Então, vai haver necessidade de interiorização do uso do gás no Estado de São Paulo e a co-geração pode adiantar todo esse processo, servir como âncora e para isso há necessidade de que de alguma forma essas margens rentabilizem esse processo. E aí o que fazer com o gás e o transporte? Se de alguma forma a margem de distribuição já fez a sua parte de sacrifício para atingirmos um preço competitivo, nós entendemos que a única forma de diminuir esse preço seria na *commodity* e no transporte, um trabalho conjunto entre as forças de mercado, Petrobrás e Ministério de Minas e Energia, que já estão trabalhando nesse caso. O Ministério de Minas e Energia já está com o compromisso de ter uma política nacional de gás natural este ano. Definir volume e preço competitivo é importante, algo bem transparente e qual a quantidade que vai ser utilizada. E o preço, o famoso “*gás carimbado de cogeração*”. Precisamos ter um preço desse gás carimbado e definido como para co-geração. O último slide mostra o potencial desse mercado, atingindo até 2020 quatro mil megawatts. Aqui são os colaboradores associados da Cogen, todas as distribuidoras de gás. É isso que a gente tinha para apresentar. Muito obrigado.

Zevi Kann: Obrigado, Marcos. Gostaríamos de chamar o deputado Sebastião Moreira Arcanjo, deputado estadual da Assembleia Legislativa.

Sebastião Moreira Arcanjo: Boa tarde a todos e a todas. Primeiro, eu queria cumprimentá-lo, Zevi, porque essa Nota Técnica, na minha opinião, já assimila várias ponderações que foram trazidas nas últimas audiências, nas quais tenho participado, não as que envolvem a questão do gás, mas sobretudo as que têm discutido a questão do setor elétrico. Eu penso que a Comissão assimilou várias ponderações trazidas até o momento no debate e acho que isso nos estimula a continuar participando, sobretudo os amigos e amigas que estão aqui trazendo contribuições. Um debate travado naquele congresso sobre agências reguladoras é que temos que estimular a descentralização desse tipo de trabalho para que outros Estados possam vivenciar essa experiência que nós estamos trazendo aqui. Estou colocando uma fala nesse sentido, porque muitas vezes ocupei essa mesma tribuna para fazer críticas duras e contundentes, então acho que é justo e necessário fazer aqui um elogio ao trabalho da CSPE no sentido de assimilar essas contribuições.

Entrando no objeto da audiência pública, eu penso que a mais importante das ponderações que nós trouxemos aqui e foram assimiladas foi o fato de a CSPE trabalhar com empresas reais. Pelo menos a Nota Técnica faz referência a vida real das pessoas, o trabalho que foi pesquisado, as empresas que foram comparadas, o nível de consumo, área de atendimento, processo de conurbação, a realidade objetiva com que a Comgás opera, foi feita com base na realidade e não naquele empresa de referência que nos deixava bastante incomodados.

A segunda observação importante, e isso ajuda no debate mais geral, não só nessa audiência mas nas futuras, é que a CSPE passou a considerar algo que para nós é fundamental porque tem a ver com a qualidade do serviço e com alguns dos objetivos a serem tratados nessa audiência pública. É como relaciona aquilo que nós chamamos de direitos dos trabalhadores, que eram tratados apenas como despesas, mas como investimento, porque em última análise são eles que vão prestar o atendimento e vão garantir também a qualidade dos serviços a serem prestados. Então, acho que a assimilação dessa proposta, mesmo que parcial, constitui um avanço importante. A CSPE chama a atenção no caso específico da Comgás ao excessivo gasto com terceiros, em vários momentos da Nota Técnica isso aparece com muita força. Eu fiquei na dúvida porque ela não deixa muito claro qual é o caminho a ser seguido pela empresa, se ela vai trabalhar no sentido de aumentar o grau de primarização dos seus serviços, ou seja, incorporar trabalhadores diretos em algumas áreas consideradas estratégicas, porque a nota faz uma crítica de que há um peso desproporcional em determinado grupo de trabalhadores dessa empresa, com um peso substantivo, em detrimento às chamadas áreas operacionais. Eu penso que no decorrer do debate ou na próxima audiência nós podemos definir melhor qual é o caminho para onde a CSPE está apontando nos próximos cinco anos do ponto de vista dessa relação de trabalho.

Eu quero concluir minha intervenção falando um pouco da expansão, porque não tem sentido todo esse debate nosso aqui se a gente não projetar o que nós queremos do gás, do ponto de vista de matriz energética, de fazer um diferencial de competitividade, tendo em vista não só as novas descobertas, porque já estávamos travando esse debate há um bom tempo, antes do anúncio da descoberta na Baixada Santista. Então é preciso ter duas coisas muito claras. Primeiro, esse debate é fundamental, porque foi dito aqui pelo último expositor que o Ministério de Minas e Energia deve apresentar (tem a responsabilidade de fazer isso) um plano para o Brasil de expansão e massificação do uso do gás. Acho que esse é um dado que nos anima a continuar debatendo. Segundo, comentávamos aqui com o deputado Jardim, tem setores no Estado de São Paulo em que precisa interiorizar o uso do gás, mas

nós estamos falando de algumas empresas para as quais o gás é vital, sem o gás elas não sobreviverão e irão fechar suas portas, aumentando ainda mais o drama do desemprego. Portanto, combinando isso com um debate, quando discutimos aqui a tarifa, pensarmos qual é o papel da tarifa nesse processo de expansão e massificação do uso do gás, se nós vamos ter a tarifa como apenas um fator para de certa maneira criar preços mais acessíveis para algumas camadas de consumidores hoje da Comgás, ou se vamos trabalhar a tarifa numa perspectiva de fazer com que essa expansão se materialize de fato. Portanto, nós temos que olhar para o Estado de São Paulo e os diversos consumidores e entender também quais são aqueles setores que hoje não são atendidos pela Comgás, que estão, na minha opinião, necessitando de alguns estímulos. Nós discutimos muito a questão das tarifas e dos impostos no que diz respeito aqui ao Estado de São Paulo, tem dois deputados aqui que podem e devem canalizar essas demandas para um debate mais aprofundado na Assembleia Legislativa, fomos novamente provocados a esse debate pelo primeiro expositor. Então precisamos ter uma política para definir para onde vamos. O exemplo concreto do convênio entre a Petrobrás, a Comgás e a Prefeitura de São Paulo nos dá algumas pistas do ponto de vista do uso no transporte coletivo. Precisamos expandir isso, precisamos chegar à chamada massa, aquela que só tem o botãozinho da companhia de energia elétrica. Eu sou funcionário da CPFL, mas tenho autoridade para dizer aqui o seguinte: estou neutro nesse debate, eu quero que as pessoas tenham opção de fato de acessar esse mercado também. Por isso pensar uma política de expansão do gás nos conjuntos habitacionais, para que nós possamos de fato ter o gás como alternativa também para os consumidores residenciais. Nesse sentido, estou colocando algumas teses para o futuro, pensar uma política tarifária para os consumidores de baixa renda para nós também é uma forma de aumentar a participação do gás, porque as outras alternativas que foram colocadas aqui, inclusive o GLP, algumas camadas da população já possuem o benefício, o vale-gás e outras coisas que estão aí disponibilizadas. Então como é que nós trabalhamos uma tarifa que possa sinalizar uma perspectiva de expansão para garantir mercados futuros, qual o papel dessa tarifa do ponto de vista de distribuição de renda e que papel cumpre essa tarifa para que nós possamos assegurar, portanto, a chamada universalização. Eu sei que não vai ter condição de ofertar o gás para todos e para todas, mas é possível dar uma vazão de fato real, sobretudo em função dessas últimas descobertas e colocar aqui o Estado de São Paulo na vanguarda desse debate sobre o peso que as tarifas cumpre no sentido de potencializar ou despotencializar novos investimentos e atração de novos mercados de consumidores. Eram essas as nossas considerações, agradeço a paciência. Obrigado.

ZEVI KANN: Agradecendo as contribuições do deputado Sebastião Arcanjo, gostaria de chamar o Dr. Cláudio Vilar Furtado, da Fundação Getúlio Vargas.

CLÁUDIO VILAR FURTADO: Muito obrigado, senhor Comissário Geral. Boa tarde a todos e demais membros da CSPE. Nós da Fundação Getúlio Vargas fomos convidados pela Comgás a examinar um aspecto importante constante da Nota Técnica nº 1, que diz respeito ao cálculo de produtividade das concessionárias. Apenas lembrando a todos que a Nota Técnica nº 1 determina que a CSPE considerará para calcular a tendência do incremento de eficiência, ou seja, o Fator X que ora é matéria de discussão, a tendência histórica da eficiência da concessionária, padrões internacionais de eficiência na indústria, índices de produtividade de longo prazo, economias de escalas e comparações com outras concessionárias no Brasil. Além disso, fará uma determinação regulatória de redução de Opex, que foi apresentada aqui pelo senhor Comissário Geral, com base no Plano de Negócios (PN), etc. O Fator X será determinado pela CSPE de forma a refletir o impacto dessa variação de custos operacionais no valor da Margem Máxima a cada ano. Além disso, a própria Nota Técnica diz que a definição do Fator X será consistente com o propósito da CSPE de incentivar a expansão do serviço, no marco de viabilidade técnica e econômica das ações envolvidas.

O desafio que nos foi proposto então pela Comgás foi de estudar uma metodologia que pudesse efetivamente estimar essa tendência histórica de variação de eficiência da concessionária e, além disso, definir uma metodologia para considerar as variações de produtividade de outras concessionárias brasileiras e internacionais na determinação do Fator X. O Fator X teria que considerar, evidentemente, na sua determinação um aspecto metodológico em si e esse é o objetivo da nossa contribuição. Isso consta de um documento que será disponibilizado a todos os senhores, intitulado *Evolução Recente da Competitividade da Comgás e Perspectivas para o Ciclo Regulatório 2004/2014*, no qual nós separamos os dois ciclos; o que vai de agora até daqui a cinco anos, a 2009, e de 2009 em diante. A metodologia examinada pela Fundação Getúlio Vargas é uma metodologia extremamente atual, ela permite aferir os ganhos de produtividade e, além disso, decompor os ganhos dessa produtividade advindos de vários fatores: inovação tecnológica, aumento da eficiência técnica, ou seja, redução de desperdícios, aumento da chamada eficiência alocativa, ou seja, melhor uso de recursos para redução de custos, ganhos de economia de escala por conta dos investimentos previstos no plano de negócio e os chamados ganhos de economia de rede, que existem principalmente em empresas de telecomunicações e também

no caso de gás. Como nós vimos aqui na parte comercial, é possível tratar unidades como edifícios, por exemplo, e com isso obter as chamadas economias de rede. Nós vimos isso aqui refletido em diminuição de preços, exemplificado pelo Dr. Bréscia.

O ponto central foi, portanto, utilizar um método internacionalmente aceito. Coincidentemente, a vinda do Dr. Ashley Brown ao Brasil de certa forma nos chancela para a metodologia utilizada, porque justamente o trabalho que nós fizemos é exatamente aquele que o Banco Mundial utiliza para treinamento de reguladores nos diversos países do mundo, objetivando a melhoria de processos regulatórios. É um trabalho baseado em desenvolvimento teórico do prof. Coelli, um trabalho de 1995, que foi portanto desenvolvido para o caso específico da Comgás, comparando-a com concessionárias de distribuição na Argentina e nos Estados Unidos. E a que resultados nós chegamos? Primeiro, o resultado em 2002: a Comgás apresentou o índice de eficiência técnica de 0,84 contra quatro empresas argentinas que apresentaram em média 0,82, porém inferior às empresas norte-americanas que apresentaram 0,89. O nosso trabalho conclui que para a Comgás atingir o chamado nível de eficiência técnica e convergir para essa fronteira norte-americana, ela teria que aumentar a sua eficiência durante este próximo ciclo regulatório em aproximadamente 3,1% ao ano. Examinando o ganho de eficiência técnica da Comgás no período 92 a 2002, o nosso trabalho concluiu que a Comgás aumentou em 2,2% o seu índice de eficiência em bases anuais nesse período, portanto inferior, ainda na história passada da empresa, à meta de crescimento que ela deveria ter. Examinando o Plano de Negócios (PN) da empresa, os investimentos previstos, a margem, o número de empregados, ou seja, examinando aproximadamente 26 fatores envolvidos em aumento de produtividade, nós chegamos à conclusão de que a produtividade da Comgás, já embutida no seu Plano de Negócios (PN), deve aumentar em torno de 3,7% ao ano no próximo ciclo regulatório, esse que começa agora em 2004, evidentemente se cumprido aquele Plano de Negócios (PN) que foi apresentado.

O ponto importante é comparar esses resultados com o restante da economia brasileira, com resultados da indústria de transformação na economia brasileira. A indústria de transformação na economia brasileira teve durante esse período histórico aproximadamente 1,5% de ganho de eficiência técnica contra os 2,2% apresentados pela Comgás.

ZEVI KANN: Dr. Cláudio, seria possível sintetizar a conclusão?

CLÁUDIO: Já estamos chegando lá. Além disso, os 3,7% previstos no Plano de Negócios (PN) da Comgás se situam muito próximos aos índices de eficiência observados no período 97 a 2002 para a indústria de transformação nos Estados Unidos, no Japão, na Dinamarca e na França, que em média cresceram de 3,5% a 4% ao ano. Nossa conclusão desse trabalho é de que, primeiro, a produtividade prevista no desempenho da empresa para os próximos quatro anos já está, se cumprido o *business-plan*, dentro de padrões de economias altamente desenvolvidas e por conseguinte (esse é o dado importante) valeria que nesse período de discussão do Fator X os senhores membros da Comissão, juntamente com a Comgás, tentassem aprofundar a metodologia para a determinação do Fator X com base no que está efetivamente estabelecido na Nota Técnica. Ou seja, é preciso que haja, no nosso entender, uma metodologia clara para a definição do Fator X e essa metodologia, segundo a Nota Técnica, é baseada em aferição de produtividade em comparações nacionais e internacionais. Agradeço aos senhores e o trabalho será disponibilizado aos senhores no site. Obrigado.

ZEVI KANN: Todas as contribuições, inclusive a transcrição da audiência pública, serão disponibilizadas no site da CSPE. Gostaria de convidar o Dr. Romero de Oliveira e Silva, representando a Abegás.

ROMERO DE OLIVEIRA E SILVA: Muito boa tarde a todos. Gostaria de primeiramente cumprimentar a mesa, fazendo-o em nome do Zevi Kann, e na seqüência não poderia deixar de parabenizar pela riqueza do evento, principalmente para um setor infante como o de gás natural. Eu acredito que é nessa fase que se dá os rumos para se buscar uma adolescência e uma fase adulta sem problemas. Se não tivermos cuidado agora nessa fase infante, a gente vai ter problemas lá na frente. Eu chamaria até a atenção para que a gente não perdesse o foco das experiências que temos em nível nacional, quando não podemos perder de vista o setor elétrico e petróleo, de tal maneira que a gente possa carrear para o setor do gás todas essas experiências que já vivemos em outros segmentos. Acho que foi de muita valia o que eu pude ver até agora, seguramente vamos ter muito mais contribuições e eu parabeno o Zevi Kann pela apresentação dele, o Bréscia, o prof. Brown, o Lucien, José Eduardo, Marco Aurélio, o deputado Sebastião Arcanjo e o Cláudio.

Como representante das distribuidoras, eu queria ressaltar as diferenças. É muito importante porque a gente está tendo aqui uma oportunidade de estar diante de uma revisão tarifária em um trabalho de audiência pública em cima da empresa mais pujante do país, dentro do

conjunto de distribuidoras que a gente tem. A gente não pode com isso aqui tomar como referência, porque temos empresas que nem sequer ainda têm suas redes espalhadas nas suas áreas de concessão. Tudo isso aqui é aprendizado, por isso quero valorizar muito isso, porque a gente convivendo na Abegás percebe nitidamente o quanto uma audiência desse porte vai ser importante para a condução e o rumo das demais empresas e demais audiências que terão pelo Brasil afora. Pelo o que eu pude perceber, a Comgás teve muito critério na elaboração da sua proposta e ressaltou a forte redução no segmento residencial. Diga-se de passagem que é um setor já maduro dentro das distribuidoras o setor residencial, porque ele é centenário e representa quase 50% dos consumidores. Dentro dessa condição de ter uma redução tarifária que beneficie, o deputado lembrou muito bem aqui que é preciso tomar cuidado em reduções para saber se com a redução a gente pode chegar mais além. São setores que independem do governo, trabalham com recursos próprios e a modelagem é diferente do que a gente teve no passado em termos de recursos federais aportados em cima desse segmento. Acho muito importante o que foi colocado pelo deputado, precisa ser refletido, mas é preciso também notar o quanto de critério foi adotado e estudado pelo próprio trabalho feito pela Comgás. O GNV, setor que está crescendo, o segundo do país, segundo mundial e brevemente deve ser até o primeiro, não vai demorar muito, é preciso se organizar e o que está acontecendo dentro da revisão é um aumento do GNV, trabalhando dentro de uma média que repercute aquilo que está a nível nacional. Também é um segmento que merece esse destaque. Quanto ao aumento do segmento industrial e térmico, eles não impactam no negócio porque são tarifas-tetos, portanto sujeitas a descontos, o que não vai refletir em maiores problemas dentro da administração.

Eu diria que o conforto maior para a sociedade será sempre o equilíbrio. Não adianta tarifas em reais para baixo, que desestabilizam a concessionária. Como também não adianta tarifas em reais para cima, que proporcionem ganhos exagerados. A população não quer isso, ninguém quer isso. E aí novamente vale a pena valorizar e parabenizar o trabalho, porque a clareza com que está sendo feito dá um amadurecimento a nível de país e para a indústria que está começando dá o norte de como devem ser conduzidas as coisas. Mas eu chamo a atenção porque não adianta pensar no gás de forma isolada. Se não houver um planejamento energético integrado, nós vamos ter problemas. Teremos sempre a necessidade de socorrer um setor ou outro, como a gente viu o termoeletrico e vimos a exposição da co-geração com uma ânsia de querer fazer uso do produto. E essas coisas não vão sair de forma equilibrada se não tiver um planejamento integrado dos segmentos energéticos. Novamente foi colocado aqui o dever de casa que o Ministério tem para traçar

uma política para o gás natural. Nós estamos envolvidos junto com o Ministério nisso, temos contribuído e o engajamento tem que ser muito maior e o Ministério tem se esforçado nessa direção. O êxito será à medida que agregue cada vez mais valor em cima dessas iniciativas. O sucesso do energético vai depender muito de como iremos saber introduzi-lo na matriz energética nacional, de forma estruturada e apoiada nas experiências do setor elétrico e do setor do petróleo. Essas são as contribuições da Abegás, agradeço pela paciência de vocês.

ZEVI KANN: Obrigado, Dr. Romero. Eu queria convidar para expor o Dr. Waldemar Deccache, do Escritório de Advocacia Waldemar Deccache.

WALDEMAR DECCACHE: Boa tarde, componentes da mesa. Boa tarde, senhoras e senhores. Nossa contribuição, evidentemente, é mais voltada para o aspecto jurídico desse processo de revisão tarifária e está focado especialmente num dispositivo de lei, da lei de concessões, a Lei 8987, o artigo 13º, que permite ao regulador estabelecer tarifas diferenciadas para diversos segmentos de usuários de uma mesma atividade, vinculadas às características técnicas e aos custos específicos provenientes do atendimento aos distintos segmentos de usuários. Isso quer dizer que a tarifa diferenciada entre diversos segmentos está estritamente vinculada aos custos específicos incorridos por esses segmentos. É sobre esse aspecto específico que vai se centrar a nossa intervenção.

Notamos na proposta de revisão tarifária que a Comgás considera três custos distintos para o preço do gás: custo do gás natural para o GVN de 32,33 centavos por metro cúbico, o custo TCQ de 39,38 para co-geração e termogeração e o 37,22 centavos por metro cúbico para os segmentos residencial, comercial e industrial. O que equivale a dizer que há nessa proposta de revisão tarifária uma consideração de custos que se diferenciam entre 14% e 17% entre um e outro, sem que haja, ao nosso exame, nenhuma comprovação efetiva que justifique isso. Ou seja, para que haja essa diferença de custos no preço de gás no cômputo do preço da tarifa é necessário que haja a prova efetiva da correspondência com o fato concreto, ou seja, que o segmento GNV realmente seja abastecido pelo gás provindo de reservas nacionais, do mesmo modo a co-geração e a termogeração pelo gás de proveniência estrangeira e os demais segmentos com gases misturados dessas duas proveniências, na proporção do valor que a ele é atribuído. Então esse é um aspecto que a gente gostaria de ressaltar, no sentido de que seja considerada pela agência reguladora no momento da fixação da tarifa essa efetiva comprovação entre a diferenciação do custo do gás e a realidade dos fatos.

Um segundo aspecto que também chama a atenção é que o Anexo 4 da Nota Técnica nº 1 de outubro de 2003 estabelece a apresentação pelo concessionário no seu Plano de Negócios (PN) dos custos específicos e compartilhados incorridos em cada um dos segmentos. Isso evidentemente visa, como diz a própria Nota Técnica, evitar a prática de subsídios cruzados entre os diversos segmentos. A lei veda, o contrato veda e a Nota Técnica também veda que haja a ocorrência de subsídios cruzados entre os diversos segmentos. E para que se possa averiguar isso é imprescindível que sejam trazidos a públicos os custos específicos e compartilhados incorridos pela concessionária em cada um dos segmentos. A Margem Máxima proposta pela CSPE, segundo o nosso entendimento, é uma média, esta será a média praticada nos seis segmentos, mas ela é distribuída nesses segmentos e para que possa se aferir isso é necessário que se tenha conhecimento desses custos efetivos, que não foram disponibilizados pela CSPE. Segundo consta, a CSPE não disponibilizou por entender se tratar de dados confidenciais da empresa. No nosso entendimento há uma interpretação equivocada, na medida em que, em se tratando de um contrato de concessão de serviços públicos prestados em caráter de monopólio, o particular aí se substitui à própria administração pública. Então seriam essas considerações que darão maior legitimidade jurídica a esse processo de revisão tarifária. Muito obrigado pela atenção.

Zevi Kann: Agradecendo as contribuições do Dr. Waldemar Deccache, gostaria de chamar o Dr. Paulo Ludmer, representando a Abrace.

Paulo Ludmer: Boa tarde. Parabéns a nossa Comissão que organizou e está desenvolvendo esta audiência. Há momentos em que temos orgulho de ser paulista e no meu caso dentro dessa Comissão e do emblemático trabalho desenvolvido pelo Dr. Zevi e equipe, que no país é uma unanimidade. A Abrace representa mais de 40% do consumo de gás natural canalizado no país, são 58 complexos industriais. E eu quero dizer que a Abrace desde dezembro é também uma entidade não só de grandes consumidores industriais de energia, mas de consumidores livres estatutariamente. Com toda a paciência estamos aguardando os 12 anos se passarem para sermos livres em gás.

Nós pretendemos contribuir para otimizar o esforço da CSPE, que nós reconhecemos. Verificamos que houve aplicação adequada da metodologia e aprovada na audiência pública de novembro de 2003, não obstante a ausência de informações completas e detalhadas pela Comgás. Ao mesmo tempo a gente constata a simetria de informações. Há informações que são disponibilizadas pela concessionária, principal interessada no seu processo de revisão

tarifária. A questão é a seguinte: não há condições de contestabilidade quando atrás de cada número há mais números que se vão buscar infinitamente, o que torna opaco. Não é nossa vida examinar contas da Comgás ou de quem quer que seja em serviços públicos, mas tem ficado impossível até para a própria Comissão. Quanto a análise qualitativa da operação e das projeções da Comgás, a análise dos dados mostra que existe espaço para redução da margem através da readequação de perfil, redução dos gastos operacionais e de investimentos. Ainda há espaço. Nós entendemos que, por exemplo, o tamanho do mercado não está devidamente dimensionado, isso causa impacto importante nas presumidas tarifações.

Quanto a transparência do processo, nós consideramos que ele pode ser aperfeiçoado. É o primeiro conduzido pela CSPE, e a CSPE é um orgulho para todos nós. Então, contributivamente, como ainda haverá novas etapas do processo, nós entendemos que a base de dados é insuficiente, não atende à especificação da Nota Técnica nº 1, como já foi dito por outros aqui, quanto ao detalhamento de informações. No detalhamento dos cálculos não foram disponibilizadas todas as aberturas de cálculos e bases de informações utilizadas. Até entendemos que a própria Comissão haverá de contratar uma auditoria para ela mesma ter acesso a base de dados. E há uma exigüidade de prazo para avaliação das informações disponibilizadas e utilizadas no processo de revisão tarifária. Quanto a essa exigüidade de prazo, alguém vai dizer que o processo está durando alguns meses. Não é bem assim, entre o instante em que se tem acesso aos dados e o instante em que vamos nos manifestar, nesse intervalo há uma exigüidade, porque nós não somos entendidos em gás, temos que recorrer a consultores, temos que sair do nosso negócio, não temos executivos especializados nisso, é uma complicação. Isso porque somos responsáveis por 40% do consumo, eu imagino a dificuldade que encontram outras entidades organizadas da sociedade. Então eu queria novamente nos oferecer para a construção desse processo e esperamos que haja todo o sucesso em benefício de todos, que a saúde da Comgás seja preservada e que nós possamos ser mais competitivos.

ZEVI KANN: Muito obrigado ao Paulo Ludmer e gostaria de chamar o Dr. Luiz Pedro Biazoto, representando a Ultrafertil.

LUIZ PEDRO BIAZOTO: Boa tarde. Eu gostaria também de, em nome da Ultrafertil, agradecer pela oportunidade de participar nesse processo e parabenizar pela transparência com que vem sendo realizado esse processo da revisão tarifária da Comgás e as outras

duas do Estado de São Paulo que virão a seguir. A nossa apresentação vai se pautar basicamente nas projeções de mercado. Esse trabalho foi feito junto com a Abrace, Abividro, Abal e Abiquim, já que a Ultrafértil é associada tanto da Abrace como da Abiquim. Verificando a projeção de mercado, nós fizemos essa transparência onde analisamos o comportamento do mercado industrial. Nós vamos nos preocupar com os outros mercados, considerando que a própria CSPE já considerou que estão relativamente dentro do normal, o industrial é que não estaria. Nós comparamos inicialmente de 2000 a 2003 o crescimento que houve no mercado industrial, onde houve em três anos praticamente 103% de aumento do consumo de gás, quase 27% ao ano de incremento nas vendas. Aí se nota que em 2004 começa o processo, como já bem identificado pela CSPE, com valores inferiores e um crescimento em dez anos de apenas 13%. Nós consideramos bastante tímido esse crescimento e, complementando a informação que o Dr. Lucien da Abividro já colocou, colocamos alguns projetos que estão prontos para iniciar o fornecimento, desde que haja algumas condições de tarifas e de atendimento. Todas elas já têm infra-estrutura disponível, ou seja, o que falta realmente são condições comerciais. Esses projetos foram apresentados recentemente à Petrobrás, ao Dr. Ildo Sauer, para que viabilizasse e nós estamos aí com o nome e endereço de alguns projetos que representam 5,3 milhões de metros cúbicos/dia de gás prontos para serem iniciados. Com exceção de um de 2,5 milhões, os outros em questão de alguns meses estariam em condições de iniciar o fornecimento.

Estamos totalmente de acordo com a Comgás quanto a necessidade da implementação de uma política de gás natural como matéria-prima. Estamos trabalhando junto com a Comgás, junto com o Ministério e com a Petrobrás para que essa política venha a ser implementada o mais rapidamente possível. Isso representaria então um crescimento maior, da ordem de 70% no crescimento do gás industrial e não apenas 10%, bastante tímido, e em curto prazo de tempo. Analisando alguns índices na proposta da Comgás, nós vimos que no período de 2000 a 2003 os investimentos para atendimento do mercado eram da ordem de 43 centavos por metro cúbico e no plano proposto, tomando só o próximo ciclo, esse investimento sobe para 77 centavos por metro cúbico, ou seja, um aumento de 79%, talvez um pouco elevado. A proposta da CSPE atenua um pouco esse valor, passando de 43 para 47, um aumento da ordem de 9%. Mas se associado com uma nova condição de mercado poderia ser muito mais abrandado ainda.

Esse outro índice que nós levantamos frente aos dados disponibilizados nos traz uma inquietação bastante grande. Nós temos tanto na proposta da Comgás quanto na revisão da CSPE o valor do investimento por quilômetro. Vejam que em 2001 e 2002 a ordem de

grandeza era de mil reais por quilômetro de rede, passou em 2003 para três mil e em 2004 para quase quatro mil, ou seja, é uma mudança de patamar que aparentemente não tem uma justificativa. Acho que é necessário, Dr. Zevi, que se verifique de onde surgiu essa discrepância tão grande. Depois vemos em dez anos isso vai voltar novamente aos patamares de 2002. Tanto na proposta da Comgás como da CSPE os valores são bastante discrepantes no ano 2003. Não enxergamos o porquê, não estamos contestando, mas apenas solicitando que seja esclarecido. Fizemos também uma análise através do cálculo de $P(0)$, qual seria a sensibilidade da variação de $P(0)$ com a variação de mercado, e notamos que com o aumento de 20% e aqueles 70 no industrial que representam da ordem de 30% de aumento no mercado haveria uma possibilidade de redução da margem média, da ordem de 17%. Era isso, obrigado.

ZEVI KANN: Muito obrigado ao Luiz Pedro pela contribuição e gostaríamos de chamar o Djalma Oliveira, do Sindigazista.

DJALMA OLIVEIRA: Boa tarde, Comissário Geral Zevi Kann. Na pessoa do Zevi Kann cumprimento toda a mesa e a todos os presentes, ao companheiro Tiãozinho aqui na frente, uma boa tarde. Na primeira audiência pública do gás canalizado em 15 de setembro de 2003, o Sindigazista deixou aqui registrada a sua preocupação quanto a condução desta revisão tarifária, face a outras revisões tarifárias de outras concessionárias públicas. É imperativo deixar aqui registrada a nossa concordância quanto a condução desta. Nessa primeira etapa da audiência pública, o Sindigazista reafirmar sua posição no que diz respeito a três tópicos, posição esta defendida na audiência da consulta pública e em várias outras reuniões realizadas junto à CSPE: terceirização da mão-de-obra, política tarifária para o segmento residencial e tarifa social.

Terceirização da mão-de-obra. Considerando os dados apresentados pela Comgás, disponíveis no site da CSPE, o aumento de pessoal próprio para o período de 2004 a 2009, ou seja, cinco anos, será de 30 empregados. Nota Técnica nº 3, CSPE, página 21. Com o objetivo estabelecido na proposta de crescimento da Comgás para o mesmo período, a saber, viabilizar a expansão da rede para 21 municípios da área de concessão, o que significa estender o benefício do gás natural para cerca de 160 mil consumidores adicionais nos próximos cinco anos. Proposta de estrutura tarifária da Comgás, página 10. Essas duas afirmações nos levam a afirmar que, sem nenhuma sombra de dúvida, a Comgás não só continuará com a sua atual política de gestão fortemente lastreada em contratação de mão-

de-obra de terceiros como pretende aprofundá-la. Isso no entender do Sindigazista precariza a remuneração, o trabalho e a prestação do serviço de atendimento de gás canalizado à sociedade. O Sindigazista entende que o marco regulatório deveria estender suas preocupações e capacidade de interferência, normatizando o que pode e o que não pode ser terceirizado segundo os ditames da lei, levando em consideração a não terceirização de atividade-fim.

Política de tarifa para o segmento residencial. A concessão do serviço de fornecimento de gás canalizado pressupõe o atendimento com qualidade e eficiência. Tais requisitos só podem ser alcançados a partir de uma estrutura tarifária que, quando comparada aos custos de outras fontes de energia, proporcione economia ao usuário. Ao mesmo tempo, as tarifas devem ser suficientes para remunerar adequadamente a empresa concessionária. A proposta apresentada pela Comgás contém uma redução na tarifa residencial, a saber: "a nova estrutura tarifária reduz o encargo fixo para as faixas de menor consumo até oito metros cúbicos por mês, de forma a tornar o gás natural acessível para as camadas de mais baixa renda, visando a massificação do uso do produto e removendo uma importante barreira da expansão do mercado. Com isso, consumidores típicos de cocção ou mesmo aqueles de consumo eventual passarão a pagar em média 7% menos do que pagam atual. Dessa forma pretendemos conectar nos próximos cinco anos mais de 90 mil consumidores pertencentes às classes B e C, cuja renda mensal do chefe de família situa-se entre 600 e 2.500 reais", proposta da estrutura tarifária por segmento, Comgás, página 10. Entendemos que a lógica aplicada ao segmento residencial não pode ser a mesma aplicada a outros segmentos que compõem a estrutura tarifária. O Sindigazista defende que, em nome da universalização do serviço de gás canalizado, a composição tarifária deva necessariamente privilegiar o segmento residencial.

Tarifa social. É preocupante o panorama socioeconômico brasileiro no que toca ao desemprego, rendimento real e massa de rendimento da população. Em média, a taxa de desocupação em 2003 foi de 12%, superior ao ano anterior. A queda do rendimento real médio efetivamente recebido pela população ocupada atingiu 12,3% no ano de 2003. Desde 1999, o rendimento médio das pessoas sofreu uma redução de 22,4%. A massa de salários em termos reais declinou 7,9% em 2003, elevando para 14% a queda acumulada a partir de 1999. Os aspectos levantados e analisados acima apontam não apenas para uma possibilidade, mas também para a necessidade de reestruturação do sistema tarifário. É necessária a criação e aplicação de uma tarifa social voltada para o segmento residencial, voltada para aquela parcela da população menos favorecida, parcela esta ignorada na

proposta tarifária da Comgás. Entendemos que a tarifa social não deva significar um ônus à empresa e, portanto, uma redução de sua receita. Para isso defendemos que todos os agentes que atuam nesse mercado, o governo, outros segmentos, usuários e concessionária devam subsidiar os custos da tarifa social solidariamente. Muito obrigado.

ZEVI KANN: Obrigado, Djalma. Gostaria de chamar o Dr. Alessandro de Lima Castro, da Abal.

ALESSANDRO DE LIMA CASTRO: Boa tarde, Dr. Zevi Kann, boa tarde à Comissão da CSPE. Estou aqui representando a Abal, Associação Brasileira de Produtores de Alumínio, nesse processo de revisão tarifária da Comgás. Gostaria de salientar que a nossa intenção na apresentação é passar algumas contribuições que a Abal pescou dentro da leitura e interpretação da Nota Técnica disponibilizada pela CSPE há duas semanas atrás. Alguns desses apontamentos da nossa apresentação já foram apresentados por outras associações representantes de consumidores, mas a gente vai reforçar o ponto em relação a alguns casos. Pela leitura e interpretação da Nota Técnica nº 3 disponibilizada pela CSPE, nós verificamos a aplicação adequada à metodologia proposta e aprovada pela audiência pública de novembro de 2003. Agora, a gente fica preocupado em relação nem tanto à metodologia, mas mais com relação à entrada de dados. Ou seja, a metodologia está coerente, o que a gente quer saber agora é se os dados estão coerentes. Não adianta termos uma metodologia correta se os dados não estão sendo aplicados de forma coerente. Esse processo, como já foi verificado na própria leitura da Nota Técnica 3, apresenta o problema da assimetria de informações, já que a própria CSPE ao longo da Nota Técnica nº 3 afirmou que em alguns pontos as informações disponibilizadas não estavam de acordo com o solicitado na Nota Técnica 1. A gente verificou também a possibilidade ainda de um espaço na redução da margem através de readequação ao perfil de redução dos gastos operacionais e de investimento. É também interessante a verificação da readequação do perfil que a gente vai comentar um pouquinho mais à frente durante o Capex.

Um ponto que nós consideramos importante é que, apesar das informações não terem sido disponibilizadas de acordo com a Nota Técnica nº 1, não foi informado em nenhum momento o grau de comprometimento das análises devido a ausência dessas informações. Então, nós consideramos esse um ponto importante e acho que a CSPE poderia de alguma forma passar para todos aqueles que fazem parte desse processo de audiência pública qual foi o grau de comprometimento da análise feita durante a Nota Técnica 3.

Vamos falar brevemente sobre Opex, Capex e sobre o mercado. Opex. Apesar dos cortes efetuados pela CSPE, a gente verifica que ainda pode haver algum espaço para readequação. Já foi comentado a respeito da terceirização. A nossa preocupação em relação à terceirização é que ela está se apresentando num patamar elevado, 40%. A própria CSPE já colocou como acima da média de mercado. E o que a terceirização traz de preocupação para o consumidor é primeiro o acompanhamento da qualidade da prestação do serviço e, segundo, um acompanhamento também das possíveis reduções orçamentárias, porque o grande pleito para se ter uma terceirização elevada numa empresa é redução orçamentária. Se isso não está sendo verificado, a gente teria que ter um guia a respeito dessas reduções que ocorreram no orçamento devido a terceirização. Em relação ao Capex, não mexendo tanto no valor total do investimento projetado pela Comgás para o próximo ciclo tarifário, mas simplesmente se a gente fizer uma readequação desses investimentos, ou seja, se a gente mexer no cronograma físico financeiro desses investimentos, já tem um certo impacto no valor da margem inicial. Por que estou falando isso? Se a gente verificar o cronograma de desembolso do Capex, ao longo do próximo ciclo tarifário, a gente vai verificar uma concentração maior de investimento nos primeiros anos. Se a gente mexer nessa concentração de investimentos, nos primeiros anos e diluir ao longo dos próximos anos, a gente vai ter uma redução da margem e pode em determinados pontos chegar a ser significativa.

O terceiro ponto é o mercado projetado pela Comgás. Eu aqui não vou falar muito, porque acho que apresentação que o Dr. Biazoto fez e a que o pessoal da Abividro fez já mostram uma necessidade de ajuste nesse mercado projetado pela Comgás. Na estrutura tarifária, vale ressaltar somente a questão dos encargos de capacidade. Eu acredito que a disponibilização do estudo do IPT possa ser relevante para os consumidores. É interessante saber como foi feito esse levantamento e a definição dessa curva de carga do sistema de distribuição. A Comgás prevê incentivos para os consumidores que possuem consumo mais uniforme ao longo de um período. Eu coloquei a pergunta: como serão aplicados esses incentivos? Mas essa pergunta já foi respondida pela Comgás. A matéria-prima é inerente às associações de consumidores, há necessidade de se definir a matéria-prima como um segmento dos consumidores de gás da Comgás. A Comgás também mostrou aqui sensibilidade em relação à definição da matéria-prima, mas ela está condicionando a um esforço comum, não somente pela Comgás mas também pela CSPE e pelos produtores de gás no país, no caso a Petrobrás, e o próprio Ministério de Minas e Energia. A minha colocação basicamente se resume a esses tópicos. Obrigado.

ZEVI KANN: Obrigado, Dr. Alessandro. Vamos chamar o Dr. Adriano Pires Rodrigues, do CBIE.

ADRIANO PIRES RODRIGUES: Boa tarde a todos, em particular ao Dr. Zevi Kann, o grande responsável por este evento em que estamos participando pela segunda vez. Vou fazer três comentários curtos, para atender inclusive os cinco minutos propostos, um de cunho mais geral, outro de cunho mais teórico e por fim sobre especificamente a estrutura tarifária proposta pela Comgás e o trabalho que está sendo executado pela Comissão de Serviços Públicos de São Paulo.

No comentário mais geral, eu queria dizer a vocês que este evento em que estou participando aqui é, hoje em particular, o terceiro evento de que participo aqui em São Paulo. De manhã estive num evento sobre álcool, promovido pelo jornal Valor Econômico. Depois estive na Fiesp, sobre modelo elétrico, e agora aqui na audiência pública. Estou falando isso porque nos dois eventos em que eu participei pela manhã todos os agentes presentes reclamavam muito da ausência de marco regulatório. Reclamavam inclusive de que o governo federal não está entendendo que contrato de concessão é feito com o Estado e não com o governo. Então, por não ter esse entendimento, está propondo uma série de rompimentos que está afastando o investidor privado deste país dessa área de infraestrutura. Eu acho que sem investimento privado na área de infra-estrutura a gente vai caminhar para um colapso, um colapso de falta de energia elétrica, falta de gás, falta de estradas, falta de portos. E a gente fica contente de chegar aqui nesse terceiro evento e ver que São Paulo está mostrando que dá para ter regulação no Brasil. A regulação é uma coisa possível de ser feita, não há esse conflito. É óbvio que há um conflito, mas não há esse conflito de inimigos entre o regulador e o regulado. O regulador tem sim que proteger o consumidor, mas tem que incentivar o investimento também, porque sem investidor não tem consumidor.

Então esse primeiro comentário eu queria deixar aqui para os senhores. O segundo, do ponto de vista mais teórico, é dar parabéns à CSPE, repetindo um pouco o que o Dr. Ashley colocou aqui, pela transparência com que estão sendo feitas essas audiências públicas. Realmente, como ele bem disse, transparência é essencial, é fundamental em processos onde se está regulando uma atividade de serviço público. O segundo comentário teórico é sobre a questão da assimetria de informação, que eu ouvi aqui vários agentes colocarem como sendo uma das falhas que está ocorrendo no processo. A gente que estuda isso há algum tempo entende que assimetria de informação é uma coisa muito complicada, é o

grande desafio das agências reguladoras. Não é um desafio trivial, até porque essa assimetria de informação não é só entre o regulador e o regulado, também entre o consumidor. O consumidor também pode fornecer informações que criam dificuldades para o regulador inclusive fazer as propostas dele. Então essa questão da assimetria de informação não se resume à relação regulador/regulado, é mais ampla que isso, ela atinge os consumidores também na hora de fazer previsões de mercado, na hora de estipular qual vai ser o consumo nos próximos cinco anos, que é básico para ter uma estrutura tarifária. Então acho que esse é um desafio permanente que não vai se resolver aqui. Aqui tem gente na platéia que entende melhor do que eu desse assunto e sabe que não é uma especificidade brasileira. No mundo inteiro, quando se faz audiências públicas para se definir tarifas, que é a questão principal da atividade do regulado para que ele consiga investir, essa questão da assimetria de informação está presente. Então a gente tem que procurar, logicamente, minimizá-la. Agora, volto a dizer, ela não se resume entre o regulador e regulado.

Acho que agora está na moda usar figuras de linguagem, então a tarifa residencial proposta é a Robin Wood, ela está tirando de quem consome mais e beneficiando quem consome menos, o que até tem uma certa lógica dentro da teoria econômica, dá também para explicar quando você quer promover um aumento maior nas classes de renda mais baixa, quer ter um espírito mais distributivo na tarifa, mas eu acho que é um grande avanço que a Comgás está propondo, ser um pouco Robin Wood.

O segundo ponto é a questão da criação dessa banda para medidores coletivos. Acho que também é um avanço porque isso vai incentivar um consumo mais eficiente do gás. Não é justo dentro de um condomínio, dentro de um edifício, aquele cidadão que não tem noção de que gás é uma energia não renovável (não esqueçamos que gás é não renovável, acaba um dia, igual ao petróleo), ele não está preocupado com isso, gasta sem saber o que está gastando porque no final das contas vai pagar a mesma coisa que outro cidadão que tem consciência de que o gás é uma energia não renovável. Portanto, a criação dessa banda nova de energia seletiva é também um avanço.

O terceiro avanço é também criar no comercial uma baixa de tarifa no chamado setor intermediário. O que é o intermediário? São restaurantes, bares, padarias. É um setor onde existe muita concorrência. Então, em tese, é um setor que tem tudo para repassar para o consumidor uma queda de tarifa. Ou seja, o gás natural em bares, restaurantes e padarias pesa muito no custo total desse comércio, mas ao mesmo tempo é um comércio que tem muita concorrência entre eles. Portanto, ao rebaixar essa tarifa do comercial intermediário, a gente tem esperança de que o consumidor final seja mais uma vez privilegiado com esse tipo

de postura na tarifa. E um último comentário, acho que é legítimo o setor industrial reclamar e pedir uma baixa de tarifa, exigir tarifas baixas para aumentar a nossa produção industrial e gerar mais empregos, eu acho que isso é bastante legítimo e é importante que seja feito.

Para terminar, eu aprendi na última audiência pública e tenho citado várias vezes, só peço desculpas se os autores dessas frases estiverem aqui, não me lembro quem as disse. Mas certamente a estrutura tarifária que a Comgás está propondo e o trabalho que a CSPE está realizando está baseado em duas frases que foram ditas aqui. Gás no poço não vale nada e o gás mais caro é aquele que não existe. Obrigado.

ZEVI KANN: Obrigado, Dr. Adriano Pires. Passamos para o Dr. Marcos Vinícius Gusmão Nascimento, representando a Alcan.

MARCOS VINÍCIUS GUSMÃO NASCIMENTO: Boa tarde. Quero primeiramente parabenizar a CSPE na pessoa do Dr. Zevi Kann e agradecer pelo espaço cedido às contribuições da Alcan. As nossas contribuições são todas centradas na estrutura tarifária. A estrutura vigente na verdade é composta de uma tabela tarifária em que você tem os segmentos residencial, industrial e comercial com preços fixos e variáveis, definidos por classes, com dez classes. E a estrutura nova proposta é uma tabela com as várias classes de consumo, sendo que a industrial e a comercial apresentam ambas preços fixos e preços variáveis por consumo, sendo que a residencial tem a característica de ser um cálculo em cascata. A gente vai mostrar essas tabelas na forma de gráfico. Aqui temos em vermelho a margem, em azul o preço total do gás e entendam aquela faixa ali como sendo o preço do gás mais transporte. Hoje o que vigora é isso e nós vamos deixar nas próximas curvas essas figuras em tracejado para a gente comparar o que aconteceu na estrutura nova que está sendo proposta. A gente vê claramente aí que no segmento industrial muito pouca coisa mudou, o que foi feito foi basicamente um X, um preço no meio de curva e foi feito um deslocamento para cima no segmento dos consumos mais baixos e uma ligeira redução nos consumos mais altos. Nós gostaríamos de saber por que isso foi feito e qual o critério que está por trás disso. Obviamente, como grandes consumidores de gás gostaríamos que esse giro fosse um pouco maior. Isso é muito complicado nesse momento, mas aquelas duas linhas debaixo que estão ali na horizontal representam a margem internacional, tirada dos países da OCDE, que sinaliza um preço médio para o segmento industrial em torno de 0,75 dólares. É lógico que estamos falando de um mercado maduro, uma infra-estrutura que já alcançou essa maturidade. Mas quando comparamos, por exemplo, com consumos acima de um milhão de

metros cúbicos/dia temos aí mais do que o dobro, estamos falando de alguma coisa de 0,35 para algo mais do que 1,5. Então é algo significativo, mas nós gostaríamos de para o futuro caminhar para os preços internacionais.

Aqui nós estamos vendo o que foi colocado há pouco, estamos falando do residencial. Na linha vermelha temos o anterior e agora temos a proposta. Vemos claramente como se fosse uma corda esticada e o interesse aí foi privilegiar o setor residencial na faixa de consumo entre cinco e 25 metros cúbicos/mês. Então o que foi feito ali foi puxar realmente a margem para baixo, privilegiando o setor residencial. Também não temos como verificar o impacto disso. No comercial o que foi feito, obviamente respaldado por um Plano de Negócios (PN) em que se objetivou atingir determinado segmento, na faixa entre 50 e 150 metros cúbicos/mês foi feita também uma redução substancial, aí sim com um significativo prejuízo ao muito pequeno comércio, que teve a sua margem aumentada, e também no segmento próximo a 10,5 metros cúbicos/mês houve uma redução na margem. O que se vê nesses gráficos é que não se fugiu das trajetórias de margem anteriores, com pequenas modificações em determinadas segmentos.

Aqui temos diversas figuras de margens de algumas concessionárias de distribuição de gás no Brasil. Na linha azul temos a margem internacional e o que a gente vê claramente numa determinada faixa é que, se a disponibilidade de gás natural hoje for um critério de decisão para uma indústria se estabelecer em determinada parte do país, o Estado de São Paulo pode ser prejudicado por ter uma margem industrial substancialmente maior do que algumas distribuidoras que estão colocadas ali nesse gráfico. A gente está querendo comparar basicamente com a Comgás no Rio de Janeiro. A Comgás tem um número de consumidores significativamente maior, 50% em relação à sede, e tem um mercado menor, um mercado de 4.1, um mercado de 40% em capacidade com um número de consumidores maior. No entanto, ela tem uma característica na margem industrial menor do que a Comgás. A gente gostaria de ter como separar o porquê dessa situação de margem da Comgás com a sede.

Finalizando as nossas contribuições, foi praticamente mantida a estrutura tarifária anterior com alterações no segmento de mercado residencial bastante expressivas, difícil até de ser combatido porque na verdade se busca uma multiplicidade tarifária para o residencial. O comercial claramente tem dois segmentos que foram rebaixados, mas um item importante é que não foram disponibilizadas informações suficientes para consubstanciar a estrutura da tarifa proposta. Uma comparação da margem média por segmento não pôde ser feita, porque não houve informações a respeito, por exemplo, da distribuição entre os consumidores por faixa de consumo dentro de um mesmo segmento. Os valores de margem

praticados nos segmentos residencial e industrial estão muito maiores do que os praticados nos países que já têm uma infra-estrutura de gás madura. Mas chamo a atenção para o residencial, que é cerca de quatro vezes maior do que a prática internacional. A estrutura tarifária da Comgás é substancialmente maior do que a CEG, não há como a gente fazer uma comparação, mas gostaríamos de entender o porquê disso. Há indicação da adoção da cobrança de encargos de capacidade em 2006, já foi falado anteriormente, nós não tivemos capacidade de analisar o trabalho do IPT, vamos analisar. Mas gostaríamos de saber como é que vai ser feito, se haverá um deslocamento da curva de consumo, da margem industrial, ou se vão ser feitas classes tarifárias dentro da própria indústria, de acordo com o fator de carga. A retirada do incentivo é uma coisa mais recente, por isso colocamos no último tópico. Houve a retirada do incentivo para as tarifas de consumidores no Vale do Paraíba, essa retirada foi abrupta, na época do incentivo não havia a sinalização de que essa retirada ocorreria de forma abrupta e isso pode comprometer o planejamento financeiro das empresas que estão localizadas no Vale do Paraíba. Essa é a minha contribuição. Obrigado.

ZEVI KANN: Obrigado, Dr. Marcos Vinícius. Queremos chamar o Dr. Carlos Alberto Nardocci, da Solvay do Brasil S/A.

CARLOS ALBERTO NARDOCCI: Boa tarde. Eu queria a oportunidade de colocar a contribuição da Solvay no espaço aberto pela CSPE e dizer que esse trabalho foi desenvolvido em colaboração com a Abrace, Abiquim, Abividro e Abal. Como comentários iniciais vou falar um pouco do Capex. Esses dados que vão ser apresentados têm como base todas as informações que foram apresentadas pela Comgás à CVM. A não apresentação de um Plano de Negócios (PN) da Comgás no nível de detalhamento exigido pela Nota Técnica da CSPE não permitiu uma análise mais profunda e o entendimento de algumas eventuais distorções que a gente vai apresentar. E também não ficou muito claro quais foram as medidas que a CSPE tomou para não penalizar o consumidor final por eventuais distorções existentes no Plano de Negócios (PN) que não estava detalhado suficientemente.

O que se observa aí é um crescimento de mais de 50% no valor em reais por quilômetro entre aquilo que foi feito no primeiro período da concessão comparado com aquilo que a Comgás propõe para o segundo ciclo tarifário. Os valores já ajustados pela CSPE trazem de volta o investimento para o segundo ciclo a valores históricos, uma pequena distorção aí de 13% no valor em reais por quilômetro. Já foi apresentado aqui nesse audiência pública um

pico de valores específicos e totais de investimento para os 2003 e 2004, tanto os valores apresentados pela Comgás quanto aqueles atenuados já pela CSPE, para os quais a gente não encontrou explicação. Além do que a distribuição heterogênea desses investimentos ao longo do segundo ciclo provoca certamente um impacto não desprezível no valor de Margem Máxima proposto pela CSPE. Aqui tem uma pequena diferença no número que foi apresentado anteriormente, mas, enfim, o investimento por metro cúbico do primeiro período para o segundo apresenta aí uma elevação de 80% nos dados apresentados pela Comgás. Já nos valores exigidos pela CSPE, essa diferença se limita a 9%. Aí é de novo algo que a gente não conseguiu entender, é aquele pico de investimento reais por metro cúbico, especialmente para 2004. Mesmo o valor corrigido pela CSPE apresenta um pico lá. Se o mercado não cresce, a gente não encontrou a razão do investimento existir.

Como contribuição da Solvay no processo de revisão tarifária, a gente gostaria que a CSPE analisasse ou reanalisasse essas eventuais distorções encontradas para determinar um valor inicial de Margem Máxima adequado. Obrigado.

ZEVI KANN: Agradecemos ao Dr. Carlos Alberto. Gostaria de chamar o Dr. Tomas Vio, da Cisper S/A.

TOMAS VIO: Dr. Zevi, mesa, boa tarde. Agradecemos pela oportunidade de se manifestar sobre esse processo de revisão tarifária. A Cisper é uma empresa do segmento de embalagem de vidro, uma das mais antigas e tem o gás natural nos seus principais insumos, é muito sensível ao gás natural. Temos unidades em São Paulo e no Rio de Janeiro e gostaríamos de fazer um pequeno comentário sobre a parte de gastos operacionais, o Opex. Conforme apresentado pelo Dr. Brécia, Opex é a composição dos gastos de manutenção e operação, não está envolvido aí investimento, depreciação e assim por diante. Então são gastos do dia-a-dia. Nós notamos também uma carência de informações no Plano de Negócios (PN) da Comgás, o nível de detalhamento. Pela CSPE, também por falta dessas informações, alguns trabalhos de assunções foram feitas e não sabemos até que ponto comprometeram as análises. Mas também não sabemos até que ponto que tipo de medidas foram feitas para atenuar essa falta de informações.

Nós tomamos a liberdade de fazer alguns comparativos sobre Opex. Eu tenho três pontos que queria comentar com vocês. Investimentos em 100 unidades de reais por quilômetro de rede. A parte do plano de gás da Comgás mostra em 2004 e 2005 um acréscimo, um aumento de custo de operação por quilômetro. Isso é realmente algo estranho e a CSPE já

fez esse ajuste, mantendo os valores aqui de 60. Esse é um valor realmente estranho e gostaríamos de fazer uma comparação com a CEG. Nesse mesmo caso observem que os dados da Comgás estavam na faixa de 70 em 2002 e a CEG já está na faixa de 40 na mesma unidade, quer dizer, é um valor sensível. É importante lembrar que a CEG é de 1854 e a Comgás de 1872, são empresas velhas e maduras, não são empresas novas começando. Outro comparativo seria a parte de reais por metro cúbico de gás. Repete-se a mesma distorção, em 2004 e 2005 um aumento, estranho aumento aqui do percurso por metro cúbico operacional. A mesma ação foi tomada pela CSPE, que nivelou a níveis mais baixos aqui para os quatro anos. E um terceiro comparativo é sobre o gasto de Opex sobre o número de consumidores. É interessante que aumenta o número de consumidores da Comgás, mas também para 2004 e 2005 se repete esse trinômio aqui, um incremento de custos. Quanto mais aumenta o número de consumidores, aumentam os custos. A CSPE também fez um nivelamento aqui, abaixa a níveis inferiores de 2002. E o interessante é que a CEG no Rio de Janeiro hoje em dia possui um número de consumidores equivalente ao volume que a Comgás prevê em 2008, o mesmo volume. Observa-se que estamos aqui na faixa de 150 a 200, quando o dado da Comgás até extrapola a escala aqui dentro.

Como colaboração ao processo, nós gostaríamos só de fazer algumas observações da parte de Opex. Também me chamou a atenção o nível de terceirização, 40% é um número bastante elevado para quem opera em empresa, e pessoal próprio 23%. Esses dados retirados da documentação da norma técnica. A CSPE também manifestou preocupação nesse sentido e também fica a nossa dúvida porque a terceirização elevada pode significar problemas de qualidade, exige um controle muito grande, como também de outro lado pode ser até uma flexibilidade boa de controle de custos. Então acho que mereceria uma análise mais detalhada. Obrigado.

ZEVI KANN: Obrigado, Tomas. Vamos chamar o Dr. Luiz Nelson Porto Araújo, da Delta Economics & Finance.

LUIZ NELSON PORTO ARAÚJO: Boa tarde a todos. Eu gostaria inicialmente de parabenizar o regulador pela forma como o processo de revisão tarifária da Comgás foi realizado ao longo desses meses. Nós participamos como consultores de mais de uma dezena de empresas do setor elétrico, que se submeteram ao longo desse último ano a revisões tarifárias e, apesar de todo o esforço que o regulador do setor de energia elétrica deu ao processo de revisão, o que nós vimos aqui foi exemplar, Dr. Zevi.

Eu gostaria inicialmente de ressaltar exatamente o momento dessa audiência no âmbito do processo de revisão e eventualmente colocar algumas percepções que não só o regulador mas outros expositores já tiveram a oportunidade de apresentar, mas dada a sua relevância e pertinência não seria pecado enfatizá-las novamente. O nosso modelo de concessão no Brasil, como definido na lei geral 8987, prevê a preservação do chamado equilíbrio econômico-financeiro da concessão. Isso é uma coisa que o regulador elétrico buscou e que o regulador de gás aqui no Estado de São Paulo na sua esfera de competência também buscou preservar, é claro que objetivando também o interesse do consumidor. A lei que instituiu o regulador dispõe sobre as suas atribuições e a sua independência nesse processo. Em segundo lugar, ressaltar que o processo de revisão, como previsto na cláusula 11ª do contrato de concessão, compreende não só o nível como também a proposta e a reformulação da chamada estrutura tarifária. No estágio atual do processo de revisão tarifária da Comgás é exatamente esse o objeto de discussão.

Gostaria também de ressaltar que, ao contrário de percepções, o ordenamento que o regulador tem seguido tem se balizado por peças condicionantes, dentre elas portarias, que têm disposto sobre, por exemplo, o Plano de Contas, ou seja, esse processo foi todo conduzido com base no Plano de Contas que já existe há quase cinco anos. Esse Plano de Contas foi instituído em 1999, quase na mesma época que o Plano de Contas do setor elétrico, e ele está em vigor até hoje, ou seja, o Plano de Contas não foi alterado em função da revisão tarifária. Mais ainda, se sabe que o regulador anualmente exige da concessionária, através de uma portaria, a submissão de um plano quinquenal de investimento, que é posteriormente objeto de fiscalização anual e o regulador no processo de revisão tarifária, com certeza, se assegurou (a gente participou do processo e sabe disso) da consistência desses planos que foram resumidamente submetidos no âmbito da revisão tarifária e serão apresentados anualmente.

No caso da tarifa, como lembrado aqui, o artigo 13º da Lei 8987, que não prevê a discriminação tarifária, deve ser olhado no seu contexto, ou seja, o que está em revisão é a margem de distribuição e a estrutura tarifária e não o preço do gás ou a tarifa de transporte. Ficou claro desde o início do processo que a tarifa é formada por três elementos, dois deles totalmente à margem do controle gerencial da concessionária. À guisa de valor, o regulador no ano passado divulgou um estudo onde mostra que no caso das concessionárias de gás de São Paulo em média 65% da tarifa total foge ao controle da concessionária, que é o preço do gás, tributos e encargos e tarifa de transporte. Esse número é muito semelhante à tarifa que a gente observa no setor elétrico, onde 2/3 da tarifa que nós pagamos é formado por

custos de energia e por encargos e tributos. Portanto, o processo de revisão compreende apenas a margem. Falar de discriminação entre segmentos em função do gás ser da Bolívia ou nacional foge ao objeto desse processo de revisão. É claro que todos gostaríamos que o preço do gás fosse mais baixo e o governo federal tem envidado esforços para conseguir isso.

Um terceiro ponto é que essas tarifas tetos têm uma metodologia de fixação que está prevista e tem sido regidamente cumprida ao longo do processo de revisão, que compreende uma série de informações. Foi colocada aqui muito a questão da assimetria de informação. Uma observação somente sobre este ponto muito importante. A moderna teoria regulatória, quando discute a simetria de informações, trata de assimetria de informação entre o regulador e o concessionário. A simetria de informação entre a concessionária e nós consumidores é regida por outras variáveis como a questão, por exemplo, de normas de CVM, de leis de S/A, eventualmente se a empresa se submete a uma lei sarbanes ox e assim sucessivamente. A confidencialidade dos dados deve sim ser preservada e a gente louva a posição do regulador em preservá-la ao longo do processo de revisão, como, diga-se de passagem, foi observada nas mais de 25 revisões tarifárias já concluídas no âmbito do setor elétrico. Então é importante não confundir a simetria de informação do concessionário com o regulador, o regulador tem toda e liberdade para reivindicar mais informações e eventuais dados que são sigilo de negócio, que devem sim ser preservados inclusive por outras instâncias regulatórias.

Outro ponto diz respeito à determinação da Margem Máxima. Todas essas informações previstas no contrato de concessão foram operacionalizadas ao longo desse período e subsidiariamente através de informações, como eu citei, portarias do regulador que dispõem, por exemplo, sobre o plano anual, quinquenal mas submetido anualmente, de negócios e investimento, que é objeto de fiscalização com vistas ao seu efetivo cumprimento. No processo de revisão e de redefinição da estrutura tarifária, a questão da metodologia foi discutida com total transparência e publicidade, num grau de atendimento bastante superior, volto a dizer, apesar dos esforços do regulador do setor elétrico, em particular a Aneel, comparativamente ao que nós observamos neste caso. O contrato é muito claro em dispor sobre aquilo que o regulador deveria reputar como relevante e é isso que deve ser cobrado por nós consumidores do regulador. Ou seja, está se dando cumprimento ao que o contrato dispõe, ao que o ordenamento jurídico desde a lei de concessão dispõe sobre equilíbrio econômico-financeiro, preservação de sigilo de informações, confidencialidade de dados, etc? O contrato de concessão na sua cláusula 13ª também dispõe sobre que é que o

regulador deveria alocar nas margens a partir do segundo ciclo. Isso foi objeto de uma propositura por parte da concessionária e proximamente nós teremos aí uma resposta do regulador.

É importante também ressaltar que a tarifa, no caso a margem e não o preço do gás e a tarifa de transporte, deveria estar permitindo à concessionária realizar e cumprir a satisfação dos gastos de operação e manutenção. Aí o regulador deixou claro a sua insatisfação, podemos assim dizer, com os valores submetidos pela concessionária no seu entendimento sobre quais deveriam ser esses custos. A mesma coisa valendo para investimento, para remuneração de capital e para impostos. Aqui é claro que a gente acredita (e isso deveria ser o fundamental de toda a discussão) na competência do regulador em saber associar projeções de volume com gastos de Opex e Capex, despesas de manutenção e operação e os investimentos necessários. Jamais esqueçamos que uma demanda potencial não é uma demanda efetiva e os investimentos e despesas associados a ela também deveriam estar assegurados de forma biunívoca. Segundo a questão da não discriminação entre as classes de consumidores e finalmente, o que já foi colocado aqui, a questão da eliminação de subsídios cruzados.

Meu último slide, só lembrando a proposta do regulador de uma Margem Máxima, que deveria dar atendimento ao previsto no ordenamento jurídico e ao previsto em cinco anos de acompanhamento da vida da concessionária, leva a uma sugestão de margem de 0,26 e a um fator W de 0,89. É claro que, dado que despesas de investimento e despesas operacionais foram glosadas pelo regulador, a proposta inicial da concessionária era superior a essa. Para concluir, o objetivo e os princípios que a gente acaba por observar nesse processo. O Dr. Ashley Brown, com a competência e o seu conhecimento internacional de processos de revisão tarifária, ressaltou a similitude do processo de revisão da Comgás com aqueles do setor elétrico. Os princípios são os mesmos. Eliminação de subsídios cruzados, é claro, ninguém gostaria de pagar o custo devido por outrem. Isso, é claro, foi objeto de avaliação pela concessionária e estará sendo objeto de avaliação pelo regulador. A questão de realização de campanhas de medição, um estudo que foi feito pela Comgás e pelo IPT, uma agência independente. A questão de subsídios que você tem aí no caso do setor elétrico particular.

ZEVI KANN: Agradecendo ao sr. Luiz Nélon, quero dizer que ele já usou o tempo da próxima audiência pública, ele vai ter que providenciar talvez uma inscrição por outra

entidade. (risos) Gostaria de chamar a dra. Fátima Giovanna Ferreira, de Abiquim, Associação Brasileira das Indústrias Químicas.

FÁTIMA GIOVANNA FERREIRA: Boa tarde, Dr. Zevi e equipe toda, boa tarde a todos. Não querendo ser repetitiva, mas também gostaria de parabenizá-lo pela transparência com que sua agência tem conduzido todo o processo. Eu estou aqui hoje para falar um pouco sobre a criação da estrutura tarifária para matéria-prima, vou me deter especificamente em outros pontos porque os meus demais colegas aqui já falaram exatamente sobre a questão do combustível, que também interessa a Abiquim. Para vocês terem uma idéia, o consumo de gás natural hoje na indústria química representa 45% do total consumido pelo segmento industrial, que é de 17,7 milhões. Como matéria-prima hoje esse consumo é de 2,9 milhões de metros cúbicos/dia ou 13% do total consumido pela indústria. Então para a Abiquim é um segmento de extrema importância e nós gostaríamos de ver viabilizado em São Paulo. Nós até reconhecemos que a Comgás já admite a criação desse segmento, é um passo bastante importante e a Abiquim já vem tratando desse assunto inclusive com a Petrobrás. Já chegamos até a ir ao Ministério de Minas e Energia, porque realmente é um segmento relevante para química.

Por que é importante a criação dessa modalidade? Primeiro porque ela agrega maior valor ao gás e tem um efeito multiplicador na promoção de investimentos e empregos em diversas cadeias: fertilizantes, têxtil, construção civil, móveis, automobilística, entre outras. Hoje o Brasil não pode se privar disso, investimentos e geração de empregos. Segundo porque as empresas que consomem gás nessa modalidade precisam de compromissos de longo prazo, garantia de fornecimento, não se pode trocar de matéria-prima de uma hora para outra. Então as empresas realmente operam ininterruptamente, têm consumo uniforme e não sofrem com problemas sazonais como acontece com outros tipos de consumo. No Brasil nós reconhecemos que, principalmente em São Paulo, o mercado ainda está em formação, mas tem um potencial enorme de crescimento, que eu vou falar daqui a pouco com mais detalhes. Em outros países, Estados Unidos e alguns países da Europa, o mercado já se encontra bastante desenvolvido e lá a diferenciação existe, mas se dá por volume, mas o mercado lá é significativamente mais maduro do que aqui no Brasil.

Último ponto. Na utilização como matéria-prima energética eu já disse que não há substituto, diferentemente do gás energético que poderia, guardadas as devidas proporções, vir a ser substituído pelo óleo combustível. Então nós sugerimos que a CSPE implante essa estrutura tarifária em São Paulo, já reconhecida pela Comgás a necessidade, a exemplo do que ocorre

na Bahia e no Rio de Janeiro hoje. Que ela agilize com urgência a definição de regras claras para que as indústrias possam começar a consumir, porque, como o Biazotto bem mostrou na transparência, nós já temos empresas querendo esse gás. Em São Paulo hoje existe uma empresa que consome cerca de 100 mil metros cúbicos por dia, que poderia tranquilamente ampliar para 150 mil metros cúbicos, em Paulínia, na cadeia de nylon, têxtil. Existe também, como já mencionado aqui, projetos importantes na área de fertilizantes, que podem chegar a mais de três milhões de metros cúbicos/dia de consumo. É um consumo bastante significativo. A Abiquim está realizando nesse momento uma pesquisa para identificação de novos investimentos, novos consumos, e nos comprometemos a entregar para vocês provavelmente no início do mês de março.

Vou procurar correr um pouquinho. Nós temos quatro grandes famílias de consumo de gás natural como matéria-prima. A primeira hidrogênio, que vai para fertilizantes, têxtil, pneus, etc. A segunda H₂ mais CO, que é metanol e oxoalcóois, produção de madeiras, móveis, fibras, chapas acrílicas, colas. A terceira de CO, que também é de móveis, espumas, automobilística e construção. E CO₂, bebidas, têxtil, papel, solda, fundição e fertilizantes. O que eu quis mostrar aqui é a importante capilaridade dessa matéria-prima em todas as cadeias importantes geradoras de emprego e também impostos para o Estado. Só para vocês terem uma idéia, o faturamento total da indústria química em 2003 foi de US\$ 42 bilhões. A Abiquim representa esse segmento amarelo, teve US\$ 22.5 bilhões de faturamento. As empresas associadas da Abiquim, 164, representam 80% desse valor. Nós temos outros segmentos importantes também. A indústria química participa com 3,2% do PIB total do Brasil e se levarmos em conta o PIB industrial a participação é de cerca de 15%, é o segundo maior segmento industrial do PIB, só perde para a indústria de alimentos que é a primeira posição no ranking.

Eu quis terminar com essa apresentação, porque ela mostra que nós fizemos importantes esforços para aumentar as exportações de produtos químicos do Brasil, mais do que dobramos as exportações nos últimos 12 anos. No entanto, aumentamos nossas importações quase três vezes mais. E aqui sabemos que o gás natural pode ser uma importante matéria-prima para ajudar a diminuir esse déficit que em 2003 foi de US\$ 6,2 bilhões. Então, se tudo que eu falei já era importante, agregando mais esse ponto do déficit da balança comercial, a utilização como matéria-prima se faz de extrema importância. A Abiquim está à disposição da CSPE, da Comgás e de quem quiser para aprofundar um pouco mais esses detalhes e contribuir no que for possível para esse processo. Obrigada.

ZEVI KANN: Obrigado, Dr. Fátima. Queria chamar o Dr. Bréscia, da Comgás, agora para comentar os aspectos da própria audiência pública. Queria também dizer que, se outras pessoas quiserem se candidatar a apresentar contribuições, dentro dos tempos, vamos tentar viabilizar essas colocações.

CARLOS BRÉSCIA: Dr. Zevi, muito obrigado, mas eu quero poupar vocês, não vou fazer nenhuma apresentação. Eu disse na nossa intervenção que a posição com relação aos comentários sobre o Plano de Negócios (PN) e tudo o mais seria entregue ao longo dessa apresentação. Eu acho que a audiência pública como um todo foi extremamente rica, conceituou muito bem tanto a posição da concessionária como a posição apresentada pela indústria. Acho que é importante que o consumidor fale, mas fundamentalmente o mais importante é a posição praticamente unânime com relação à postura da CSPE quanto a transparência e a clareza do processo. Então eu vou só utilizar esse tempo para fazer a entrega ao senhor e da minha parte encerraria por aqui.

ZEVI KANN: Estão entregues os documentos da Comgás com comentários sobre a Nota Técnica da CSPE nº 3, que faz parte então do processo da audiência pública. Queria chamar o Dr. Eduardo Pinheiro Borges, do Fórum para Desenvolvimento da Zona Leste.

EDUARDO PINHEIRO BORGES: Boa tarde a todos. Sou presidente do Fórum para Desenvolvimento da Zona Leste. Agradeço pela oportunidade e parabéns a todos pelo trabalho. Com relação à situação que foi colocada em termos de tarifas, a situação que temos na Zona Leste, eu diria que é o exemplo prático do que foi falado com relação à tarifa social. Hoje nós temos na Zona Leste um terço da população dessa cidade. Para se ter uma idéia, entre Itaquera e Guaianazes são aproximadamente um milhão de habitantes e nós não dispomos de rede de gás canalizado ou mesmo de GNV que abrangesse toda essa população. O meu pedido seria com relação a essa tarifa social para um milhão de habitantes que poderiam utilizar o gás no seu dia-a-dia.

O segundo ponto que nós temos que levar em conta é que hoje há uma transformação muito grande da Zona Leste nessa cidade. Nós temos o binário que é feito pela extensão da Jacu-Pêssego, que liga o porto ao aeroporto, que automaticamente iria ser contemplado pela possibilidade de utilização desse gás de Santos, e também temos a extensão da Radial Leste. Essas duas grandes avenidas que vão surgir vão trazer um desenvolvimento da Zona Leste, que nessa cidade é o último local possível de crescimento. O fator Comgás, o fator de

GNV, o fator de gás disponível a essa população é a diferença entre crescer ou não para a Zona Leste e mesmo até para essa cidade. Afinal de contas, é a população de um Uruguai ou de uma Irlanda que se desloca no dia-a-dia da Zona Leste para os outros locais da cidade para trabalhar. Então esse fator social eu acho que tem que ser levado em conta, já foi dito aqui que é imprescindível para o crescimento e desenvolvimento de toda aquela região. O trabalho hoje é o grande problema da nossa cidade. Portanto, a vocês peço que olhem com muito cuidado nessas revisões tarifárias o que pode ser feito, o que pode ser melhorado para essa área específica da cidade, talvez até uma tarifa visando o desenvolvimento de toda a nossa população. Muito obrigado a vocês.

ZEVI KANN: Tivemos 20 contribuições. Gostaria de saber se tem outros interessados em fazer uso da palavra. Dr. Walter Melo, por favor.

WALTER MELO: Sr. Zevi Kann, inicialmente quero cumprimentar o senhor e toda a mesa e parabenizá-los pela brilhante audiência pública. Como vocês sabem, nós somos do setor energético e temos visto aí que Deus ajudou um pouco mais o Brasil e ajudou São Paulo. Nós estamos vendo enormes descobertas de gás aqui na Bacia de Santos, que podem dar a esse Estado de São Paulo aquela alavancagem que ele está precisando. E temos visto muito a intenção do governo federal e do próprio do Estado em antecipar a chegada do gás aos consumidores. Nós temos concessionárias no Estado de São Paulo, todas elas têm seu programa de investimento, trabalhando dentro das suas possibilidades, mas estamos sentindo que tem muita gente que vai ficar muito tempo sem gás, até que a concessionária leve o gás encanado. E estamos vendo dentro da política do governo federal e do próprio governo do Estado a intenção de criar um mecanismo para antecipar a entrega desse gás, que seria o gás natural comprimido. Nós temos trabalhado um pouco nesse setor, eu acho que é um mecanismo não de substituir o gás encanado, mas de antecipar a chegada do gás natural alguns meses ou alguns anos.

A minha pergunta e a minha proposição é se não caberia nessa política de antecipar a chegada do gás criar também dentro do consumo industrial que já existe uma tarifa especial para o gás comprimido, que tivesse na verdade aquele que fosse buscar o gás junto ao citygate, junto à tubulação da própria concessionária, uma tarifa diferenciada daquele que recebe na indústria, uma vez que a concessionária não está fazendo praticamente investimento nenhum e poderia fazer a antecipação disso. Então a minha proposição é que talvez pudessem a Comissão de Serviços Públicos, a própria Comgás e as outras

concessionárias estudar, junto com a própria Petrobrás, que poderia inclusive ter um gás carimbado, para que empresários se prontificassem a colaborar investindo na compressão, no transporte e na distribuição desses gás àqueles que no futuro não tão próximo vão receber o gás. Nós estamos vendo dentro da universalização do gás inclusive indústrias que poderão correr e estão correndo o risco de até fecharem, porque o concorrente vai ter o gás a alguns quilômetros, o tubo vai chegar e não chegar o gás naquele outro. Talvez muitos industriais não poderão esperar quatro ou cinco anos com a sua indústria naquele local, tendo ao lado um concorrente recebendo um gás natural muito mais barato do que o GLP que recebem hoje ou um outro sistema qualquer. Então a minha proposição é que seja estudada a possibilidade de ter um gás carimbado para gás comprimido, uma tarifa especial para isso. Obrigado.

ZEVI KANN: Mais alguma contribuição? Agradecemos ao Dr. Walter Melo. Eu queria em primeiro lugar dizer que nós procuramos fazer uma divulgação adequada desta audiência pública, tanto através de jornais e comunicados à imprensa como dirigimos também várias malas diretas através de e-mails a vários órgãos e entidades que nos têm dado apoio. Para alguns interlocutores que consideramos extremamente importantes, como os sindicatos, e também às entidades de defesa do consumidor como Procon, Idec e Proteste enviamos correspondências diretas aos representantes, às agências de regulação em todo o Brasil, às concessionárias e outros agentes interessados, uma lista específica de e-mails de mais de seis identificados como interessados diretos, além dos cadastrados nas audiências públicas anteriores da CSPE, de forma a tornar cada vez mais válido esse tipo de instrumento. O que tivemos a oportunidade de apreciar hoje é que praticamente todas as apresentações foram altamente contributivas, tivemos defesas específicas de vários setores, colocações das concessionárias, das indústrias, do setor público, de forma que consideramos bastante ricos os resultados que levamos agora para tentar deglutir e traduzir numa próxima etapa de audiência pública.

Então eu queria, já me colocando em nome da mesa, agradecer especialmente aos comissários Aderbal, Moacyr e a Mercedes, que têm conduzido com grande empenho todo o processo da revisão tarifária, e agradecer a presença de todos, a forma absolutamente correta que as colocações aqui foram feitas e dar por encerrada então essa primeira parte da audiência pública de hoje. Muito obrigado a todos.