

**ARSESP - AGÊNCIA REGULADORA DE SANEAMENTO E ENERGIA DO ESTADO DE SÃO PAULO – 15/05/2009 - MANHÃ**

**AUDIÊNCIA PÚBLICA 01/2009 – SEGUNDA PARTE: REVISÃO TARIFÁRIA DOS SERVIÇOS DE GÁS CANALIZADO - COMGÁS**

CÍNTIA – Bom dia a todos. É com satisfação que a ARSESP, a Agência Reguladora de Saneamento e Energia do Estado de São Paulo, recebe os senhores presentes para participação na Audiência Pública Nº 001/2009 - Segunda Parte. A audiência pública é convocada pela diretoria da ARSESP e destina-se a recolher subsídios e informações junto à sociedade para as matérias em análise na agência. Visa também dar a oportunidade de manifestação verbal aos interessados nos processos decisórios que impliquem em efetiva afetação de direitos dos agentes econômicos dos setores de energia e de saneamento, dos consumidores e demais interessados da sociedade, conforme dispõe a Lei Complementar 1.025 de 07 de dezembro de 2007, que criou a ARSESP.

A Sra. Karla Bertocco Trindade, Diretora de Relações Institucionais da ARSESP, presidirá esta audiência pública, cabendo-lhe decidir conclusivamente as questões de ordem e as reclamações sobre os procedimentos adotadas na audiência. A manifestação de cada inscrito estará limitada a cinco minutos. As manifestações serão feitas segundo a ordem de recebimento das inscrições, conforme previsto no regulamento desta audiência pública. Esclarecemos que o tempo será controlado e que o

comentarista será alertado, se for o caso, quando faltar um minuto para o fim da sua intervenção. Inscrições posteriores ao prazo final para recebimento poderão consideradas caso o tempo total previsto para as manifestações do público não esteja completamente preenchido pelas inscrições prévias. O presidente da audiência e demais integrantes da mesa poderão fazer perguntas aos depoentes para obtenção de esclarecimentos adicionais. Todos os depoimentos serão registrados por meio eletrônico, de forma a preservar a integridade de seus conteúdos e a permitir o máximo aproveitamento como subsídios à conclusão do processo de regulamentação. Reiteramos a importância do fiel cumprimento do tempo e das regras aqui estabelecidas, de modo a que se possa atender de forma organizada a todos os interessados. Pedimos a todos a gentileza de desligar os telefones celulares e de não fumar neste auditório, para o conforto e a segurança dos presentes. Os participantes da audiência que por motivos imperiosos não puderem desligar seus aparelhos celulares poderão deixá-los aos cuidados da nossa recepção, que se prontificará em anotar e repassar os respectivos recados. Lembramos que encontra-se à disposição dos interessados na recepção cópia do regulamento desta audiência.

Compõem a mesa desta audiência a Sra. Karla Bertocco Trindade, diretora de relações institucionais da ARSESP, que está designada para secretariar os trabalhos e presidir a sessão, e o Sr. Zevi Kann, Diretor de Regulação Técnica e Fiscalização dos Serviços de Distribuição de Gás Canalizado. Com a palavra a Sra. Karla Bertocco Trindade, presidente desta audiência pública.

KARLA BERTOCCO TRINDADE – Bom dia a todos. É um grande prazer recebê-los aqui hoje no Instituto de Engenharia de São Paulo para a continuação desse processo longo, trabalhoso e

complexo mesmo que é o processo de revisão tarifária das concessionárias de distribuição de gás canalizado do Estado de São Paulo, hoje especificamente da Comgás, a nossa maior distribuidora de gás canalizado aqui do Estado. Eu gostaria inicialmente de agradecer a presença de todos, em especial dos prestadores de serviços aqui presentes, dos consultores nacionais e internacionais aqui presentes, dos representantes de usuários e associações representativas do setor, dos representantes do Legislativo, em especial o deputado Arnaldo Jardim, sempre presente nas nossas discussões na área de energia e gás, e também da equipe do Governo do Estado, da equipe da ARSESP e das demais senhoras e senhores. Hoje a gente caminha para a etapa final desse processo de revisão tarifária, esperamos conseguir receber contribuições significativas de todos os interessados nesse processo, que de fato possam contribuir com a nossa decisão, possam nos ajudar a entender melhor as demandas de cada segmento desse setor, dos usuários, dos prestadores de serviço, do próprio poder concedente, de forma a que a gente possa no final do mês de maio ainda tomar a nossa decisão, deliberar na nossa reunião de diretoria colegiada da ARSESP acerca das últimas definições sobre o processo de revisão tarifária. Espero que a gente tenha um bom dia de trabalho hoje. Vai ser um dia puxado, temos esse período da manhã e depois para aqueles interessados o período da tarde, mas acredito que vai ser um dia bastante produtivo e confio na qualidade e no interesse de todos que estão presentes, nas contribuições que nós vamos receber. Então declaro aberta a sessão da audiência e retorno a palavra para você, Cíntia.

CÍNTIA – Convidamos agora para fazer uso da palavra o Sr. Zevi Kann, Diretor de Regulação Técnica e Fiscalização dos

Serviços de Distribuição de Gás Canalizado, que fará a apresentação da proposta da ARSESP, com tempo previsto de 45 minutos.

ZEVI KANN – Bom dia, senhores. É uma satisfação estar aqui nesse 15 de maio no Instituto de Engenharia, passando pelo início da etapa final desse longo processo de revisão tarifária, que vai continuar também por mais um ano, até concluirmos o processo da Gás Natural São Paulo Sul. Então, a vocês que estão se integrando nesse processo mais recentemente e àqueles que já acompanham desde o início, vamos ter após 31 de maio a continuidade do processo da Gás Brasileiro, que se encerrará em 10 de dezembro de 2009, e a seguir a continuidade do processo da Gás Natural São Paulo Sul, que se encerrará em 31 de maio de 2010. Assim, esse segundo ciclo de revisão tarifária estará concluído. Buscamos, dentro dos prazos existentes, a melhor forma de comunicação com todos os potenciais interessados. Nós disponibilizamos em 29 de abril uma série de documentos para essa audiência pública. Entre esses documentos, aquele que propõe a margem média para o próximo ciclo, o  $P_0$ , a Margem Máxima, o Fator X e o Termo de Ajuste K. Esse é o objetivo desta reunião. Logicamente, para que esses documentos sejam apresentados, nós nos valemos também dos documentos oferecidos pela distribuidora, como o Plano de Negócios apresentado por ela, isso é objeto também desta audiência pública.

Para que a gente chegue nessa Margem, a metodologia estabelecida no contrato de concessão e detalhada após a audiência pública de 05 de março prevê para o parâmetro  $P_0$  uma análise do mercado para os próximos cinco anos, uma análise do CAPEX, do OPEX e da Base da Remuneração Regulatória. Aí se

determina o valor do parâmetro  $P_0$ , o Fator X. Também o Termo de Ajuste K se refere na verdade às condições vigentes no quarto e quinto anos da concessão, mas é um documento que interessa para as tarifas estar sendo incluído dentro do processo, embora os dados dele já tenham sido consolidados no quarto e quinto anos do segundo ciclo. Aqui está a base para o andamento em termos do contrato de concessão. Dentro de um processo transparente e com ampla discussão pública, não vou me ater a todos esses quadradinhos, porque eles já foram apresentados na metodologia, só ressaltando que estamos nessa etapa B-8, essa realização da audiência pública. Qual o passo seguinte? É a publicação dos resultados da revisão e em consequência da revisão vai mudar a questão da Margem somente, não tem nada a ver com gás. Então qualquer apresentação aqui que versar sobre os problemas do gás é muito interessante, mas não será considerada para efeitos da revisão, que é uma revisão de Margem. A questão da Margem então será definida e logicamente temos que publicar as tarifas em 31 de maio, onde essa nova estrutura será definida. Agregando os novos preços de gás, estabeleceremos as tarifas em 31 de maio para vigência em princípio por um ano, mas a metodologia e as conclusões da revisão tarifária vão valer por cinco anos.

**Vamos** passar diretamente à questão. Para que se tenha um cálculo do valor do  $P_0$ , a Margem Média, é muito importante que se tenha o mercado projetado para o período do novo ciclo. Essa é uma tarefa absolutamente inglória em tempos de crise. Em tempos de crise, nós podemos ler 100 papers e cada um vai projetar um mercado diferente e a saída da crise diferente. Então o regulador fica numa situação complexa para tomar uma decisão em relação ao mercado. Buscamos as melhores fontes e consideramos então,

com base até nas experiências anteriores, a melhor proposta de mercado. Como diz o contrato de concessão, a proposta parte da concessionária e cabe ao regulador rever essa proposta e propor a sua. Então, analisando o Plano de Negócios da Comgás, que foi uma base inicial para essas considerações, vamos colocar a nossa crítica e o que nós modificamos, para que vocês tenham uma idéia de uma seqüência de análises. Primeiro, na questão do mercado industrial e do GNV, a visão da agência é de que a proposta da Comgás foi pessimista, ou seja, ela estimulou volumes um pouco abaixo do que os nossos especialistas analisaram. Na questão dos volumes residenciais e medição coletiva, a nossa principal observação é de que os consumos específicos indicados na proposta da Comgás apresentam uma inconsistência com a tendência histórica e o comportamento previsto pela ARSESP. Na questão dos volumes destinados ao mercado termoeletrico não foram considerados volumes referentes à termoeletrica de Cubatão, que em princípio, regulatoriamente, deve ser uma empresa que deve oferecer volumes nesse período até 2014. Enfim, a previsão de crescimento da demanda da Comgás para o terceiro ciclo é menor do que a esperada com relação às taxas futuras de crescimento e adição de novos clientes. A recuperação da demanda após a atual crise econômica deve promover um retorno da competitividade do gás natural frente a outros combustíveis e há previsão do preço do gás no City-Gate. Então nossa visão é um pouco mais otimista, também sem exageros, porque a gente reconhece que essa crise é inédita e muito séria.

Colocando essa questão em gráfico, essa área achuriada em azul é a previsão da Comgás para os próximos cinco anos a partir de junho, ou seja, para esse ciclo de 2009 a 2014. O gráfico em

preto é o realizado, ou seja, até agora o que ocorreu com o mercado da Comgás, o mercado consolidado juntando todos os consumidores, desde termoelétrica até residencial. O que se observou? A partir de outubro uma drástica queda em relação ao pico que ocorreu em agosto, passou de 16 milhões de metros cúbicos por dia para pouco mais de 10 milhões de metros cúbicos por dia, ou seja, uma redução de praticamente um terço em relação ao pico de consumo. A Comgás propõe uma recuperação relativamente rápida nos primeiros meses pós-maio, depois ela praticamente estabiliza os volumes e fica em torno dos 14 milhões até 2014, sem nesse período chegar aos picos que já ocorreram, por exemplo, em agosto de 2008. A proposta da ARSESP é de que ocorrerá uma recuperação lenta, mas com contínuo crescimento após 2011, chegando no final do período a volumes semelhantes a agosto de 2008. Essa diferença e essas projeções são importantes, porque do ponto de vista regulatório quanto menor o mercado acaba sendo maior a tarifa e quanto maior o mercado acaba sendo menor a tarifa, isso conceitualmente. Esse histórico é colocado aqui já em números por ano, então aqueles 16 milhões passam a ser 16 milhões vezes 360, por isso passa a ser bilhões. Por ano, esse histórico consolidado no caso da Comgás resultará ao longo dos cinco anos em volumes de 24.996 e na previsão da ARSESP 26.059. Aqui nesse gráfico consta exatamente aquela curva distribuindo esses volumes ao longo dos cinco anos. De fato acaba sendo uma diferença, mas não uma diferença muito elevada. Se a gente for colocar em percentagem por segmento, o que se observa é que a nossa proposta no mercado industrial apresenta um volume 2,8% superior nos cinco anos à proposta da Comgás. No mercado de gás natural veicular a nossa proposta é 10,8% maior. No

residencial, já incluindo o individual e coletivo, essa proposta é 1,6% superior. Na cogeração menos 0,3 e na termoelétrica uma diferença significativa porque é mais uma termoelétrica, então os nossos volumes significam 58,2% a mais do que da Comgás. No comercial a nossa proposta é menos otimista, menos 17,9. Mas no total aqueles 26 milhões contra os 24.900 significam 4,3% a mais em termos de volume global.

Agora vamos à metodologia do cálculo do P0. Primeiro, para que se dê origem à revisão tarifária atual, é preciso que estejam consolidados os dados do ciclo passado, ou seja, de 2004 a 2009. Então nós analisamos as realizações em termos de investimentos, de custos unitários e outros parâmetros do período 2004/2009. O CAPEX começa na verdade quando terminou a outra revisão tarifária, é avaliado todo esse período anterior para que se possa projetar o período seguinte. Evidentemente, em toda a análise do regulador existem os critérios, tanto de cumprimento de metas quanto o critério de utilidade, uso, prudência e razoabilidade dos custos. Então nem todos os custos são aprovados pelo regulador. Não que a concessionária não possa realizá-los. O não reconhecimento de custos do ponto de vista do regulador significa que não vai para a tarifa, é somente isso. Em termos de metas físicas, o que tinha sido aprovado na outra revisão tarifária? Em termos de tubulações tinha sido aprovado 1.171 quilômetros e a Comgás realizou 2.256 quilômetros, então ela praticamente dobrou a meta de expansão em relação ao previsto no período anterior. Em relação à quantidade de válvulas tinha sido aprovado 2.304 e foram instaladas 8.823, também muito superior à meta aprovada. Na quantidade de estações, de 254 para 764. Estou lendo só o total, está disponível a apresentação para se verificar ano a ano o que de

fato ocorreu. Na parte de quantidade de ramais de consumidores, 165 mil e realizado 230 mil. No que se refere aos preços unitários, nós produzimos um indicador da evolução desses preços unitários para que possa ser possível uma comparação com os valores apresentados de fato pela Comgás. Então no gráfico a parte mais escura é o indicador que nós produzimos e em azul clarinho os custos unitários realmente observados na análise da documentação da Comgás. O que se observa é que os custos unitários informados pela Comgás têm uma boa correlação com os indicadores representativos do mercado, às vezes têm uma pequena diferença, mas eles foram considerados razoáveis. É muito difícil esse tipo de análise, porque envolve instalações nas mais diversas regiões em circunstâncias muito diferentes no Estado de São Paulo, mas ao longo dos anos o indicador e os custos observados guardam uma correlação bastante boa. Dessa forma, a ARSESP está aprovando esses preços unitários de investimentos e para essa análise estamos apresentando aqui esses preços unitários dos investimentos, os investimentos em infra-estrutura para cada ano no Plano de Negócios e investimentos em ativos não específicos, essencialmente quanto a sua finalidade e custos projetados.

Aqui estamos passando para o terceiro ciclo. Então, encerrada a análise do que ocorreu, vamos ver o que está proposto em termos do Plano de Negócios para o período 2009/2014. Vamos fazer a análise nesses três segmentos: os preços unitários, os investimentos em infra-estrutura e os investimentos em ativos não específicos. Tudo isso é CAPEX, tudo isso é investimento, depois nós vamos ver a parte dos custos operacionais. Aqui estão os critérios de análise para esse período. São três fontes de informação, os próprios preços históricos já existentes e aprovados

também para aquele período anterior e aquela evolução com base nos indicadores. Nas tubulações de aço e polietileno, o preço proposto no Plano de Negócios para o ano de 2009 apresenta um aumento que não está alinhado com a tendência histórica, ou seja, apresentação de valores acima dos valores históricos. O que a agência considerou? Nessa análise a gente verificou que na questão das válvulas não são aderentes aos preços, nas estações estão de acordo com os preços, nos ramais e medidores de segmentos residenciais os custos estão muito elevados, são 250% superiores aos praticados em 2008 na nossa análise, tudo isso para chegar aos itens que nós acabamos glosando do Plano de Negócios. Na parte de investimentos em expansão, a ARSESP então propõe manter as quantidades físicas do Plano de Negócios, porém com custos unitários referidos ao ano de 2008 para tubulações e válvulas. Então aqueles valores que foram extrapolados em relação a 2008 para o próximo período foram tirados e mantidos os valores vigentes em 2008. Para os ramais e medidores, a ARSESP propõe utilizar o valor de 308 reais por conexão, que representa um aumento de 45% em relação ao preço de 2008, mas inferior ao proposto de 760 reais por ramal. Aqui está um quadro resumo comparando a proposta da ARSESP com a da Comgás. Se formos ver em milhões de reais o total, a proposta da ARSESP significa uma redução de cerca de 380 milhões de reais em relação ao proposto pela Comgás.

No item suporte de operações, que inclui uma série de sub-itens como renovação de redes, programa de aferição, inspeção e substituição de medidores, renovação de estações, remanejamento de rede, reforços de redistribuições, entre outros, a Comgás propôs praticamente 1,5 bilhão de investimento, um valor maior do que os

investimentos na própria expansão. Então nós analisamos os valores propostos e, por exemplo, na renovação de redes de ferro fundido, quando a concessão se iniciou tinha cerca de 1.100 quilômetros de rede, o plano obrigatório da Comgás ao longo de dez anos exigiu praticamente que 400 quilômetros dessa rede fossem substituídos por problemas de vazamento e segurança, esse plano foi cumprido e a proposta da Comgás para os próximos cinco anos seria que o restante da rede fosse totalmente substituído. A nossa análise é de que nessa fase de investimentos no Plano de Negócios essa meta supera em muito as necessidades do ponto de vista do regulador. Está proposta um investimento nesses cinco anos de 606 milhões em renovação de redes, sendo que nos últimos cinco anos em que existiam até obrigações do contrato de concessão foram investidos 108 milhões. Então nós achamos que é uma meta muito ousada e acima das necessidades do ponto de vista do regulador. Também temos a preocupação com a intervenção urbana em São Paulo, porque a gente sabe do número de reclamações que recebe quando essas redes de ferro-fundido, muitas delas localizadas em regiões importantes da Capital, passam pelas obras da Comgás. Então o nível de investimento, embora do ponto de vista até de segurança louvável, se torna exagerado para um período de cinco anos. Entendemos que é uma obra muito importante, mas que deve ser defasada ao longo dos próximos ciclos, como já ocorreu na fase inicial. Nós estamos propondo um investimento de 146,7 milhões para essas obras de renovação da rede de ferro-fundido. No que se refere aos programas de aferição, etc. nós estamos aprovando esse nível, que é histórico, de 64 milhões. Na parte de renovação de estações, nós estamos reduzindo um pouco para 29 milhões em vez dos 58. Na

parte de remanejamento de rede, nós temos necessidade de um remanejamento da rede de alta pressão, essa obra inicialmente teria um custo de 144 milhões e nós estamos aprovando então esses 144 milhões, um valor um pouco inferior ao solicitado pela Comgás. Fora essa rede da Retap tem os 72 milhões que também estamos aprovando, ou seja, estamos aprovando 216 milhões contra um solicitado de 297 milhões pela Comgás. Na questão de reforços na rede de distribuição, a Comgás pediu dois itens. Um é o reforço tradicional das redes, foi solicitado 192 milhões. Nós entendemos o valor muito elevado, principalmente porque a própria Comgás sugere que nos próximos cinco anos não vai haver crescimento dos volumes. Se tivéssemos um período de forte expansão de volumes, certamente reforços na rede seriam muito bem-vindos, mas é um investimento que entendemos muito elevado para esse próximo ciclo que se afigura. Então, dos 192 milhões para reforços, nós aprovamos 50. Além disso, foi solicitado nos termos do Plano de Negócios que para um projeto específico de uma termoelétrica a Comgás precisaria investir 207 milhões. Nós analisamos essa solicitação e resolvemos enquadrá-la, pelo menos até essa audiência pública, como um investimento dedicado, isso nos termos do que nos foi apresentado pela Comgás. Ou seja, se um cliente específico precisa de um reforço, ele deve pagar a conta, na medida em que for provado que isso não venha beneficiar outros clientes. A companhia então só deveria investir aquilo que a margem dela para esse segmento permitir, para que outros não paguem aquela conta. Nesses termos, dos 200 e poucos milhões nós fizemos uma análise do ponto de vista financeiro e concluímos que cabe à Comgás arcar com 47,3 milhões e os outros 160 milhões deveriam ser arcados pelo próprio cliente, desde que fique

realmente provado que aquele reforço vai atender somente aquele cliente, fique bem clara essa posição da agência.

Como estamos de tempo? Mais 15? Está bom. O regulador se sente regulado aqui. (risos) E é justo. Na questão ainda desse suporte de operação, agrupamos aqui todos esses custos que já foram citados. Se a gente for somá-los todos, esses investimentos correspondem no caso da solicitação da Comgás a aproximadamente 1,5 bilhão, dos quais nós aceitamos 615 milhões, ou seja, estamos propondo uma glosa de mais de 900 milhões nesses investimentos propostos pela Comgás. No que se refere a investimentos não específicos, a parte de máquinas e ferramentas, terrenos, veículos, informática e comunicações, apresentamos aqui já agrupados esses itens. No segundo ciclo foram investidos aproximadamente 90 milhões. A Comgás propôs um investimento de 260 e nós aprovamos cerca de 120 milhões, numa certa compatibilidade com o realizado de investimentos no segundo ciclo. Somando aqueles três itens iniciais, o proposto pela Comgás foi de 3.2 bilhões em investimentos, dos quais nós estamos reconhecendo para finalidade tarifária 1.8 bilhão de investimentos. Na parte do OPEX, nós também fizemos a análise do período 2004/2008 e projetamos para o ciclo tarifário sob análise. Aqui uma consideração de que o desafio para o terceiro ciclo é dar continuidade aos avanços da gestão do agente regulado, promovendo uma melhoria contínua da eficiência, sem comprometimento da qualidade do serviço e o equilíbrio econômico-financeiro da concessionária. Outro desafio é capturar parte dos ganhos de eficiência obtidos no último ciclo, revertendo-os à modicidade tarifária. O OPEX ajustado pela ARSESP para o Plano de Negócios é aderente a esses desafios apresentados. Aqui tem uma série de indicadores em relação ao

custo total para o consumidor, ao custo total por quilômetro de rede, ao consumidor por quilômetro de rede, a consumidores por empregadores, ou seja, uma série de indicadores que foram analisados para o OPEX do terceiro ciclo. Fica difícil nesse prazo analisar um a um.

Já passando então para a dedução daquelas considerações, quais são os ajustes que nós promovemos em função da proposta da Comgás? Em despesas de contratos com empreiteiras e construtoras, apesar de constituírem gastos de operação e manutenção das redes, os valores projetados estavam elevados frente ao histórico. Nas despesas dos chamados outros contratos, como o pagamento de comissões, foram reconhecidos os valores associados aos serviços de informática e serviços de natureza diversa, que correspondem a 75% desses contratos. Entretanto, foram excluídos os montantes de pagamentos de comissões para captação de novos clientes. Nas despesas com propaganda e marketing, os valores projetados para esses gastos constituem cerca de 50% dos gastos de comercialização e 9% do Plano de Negócios da Comgás. Tais valores estão elevados frente ao histórico da empresa e ao regulatório do segundo ciclo. Esses são os pontos em que foram realizados ajustes. As despesas com taxas de fiscalização, pesquisa, desenvolvimento e eficiência foram retiradas para análise de OPEX e foram incluídas a posteriori para o cálculo de P0, então elas correram por fora. As despesas com conversão de equipamentos e despesas para adequação física não serão incluídas por não estarem refletidas no histórico e não fazerem parte do cálculo da Margem Máxima. Estão mantidas as condições previstas no edital de privatização relativas à prestação de seguro saúde aos aposentados da Comgás. Ainda outras

considerações sobre o OPEX e na questão da base de remuneração regulatória foram feitos os procedimentos determinados já na parte metodológica, ou seja, parte-se da base do segundo ciclo, atualiza-se pelo IGPM, somam os investimentos, deduzem-se as depreciações e baixas e atualiza-se tudo pelo IGPM. Os valores aqui colocados se referem a dezembro de 2008. Evidentemente, para a publicação final deverão ser considerados os investimentos até março do ano de 2009 e feitas as baixas também nesse período. Todos esses valores também serão ajustados pelo IGPM de 2009, que foi negativo em 1,07. Então os valores aqui apresentados são os possíveis, mas não são os definitivos, haverá ainda alguns ajustes até a publicação em 31 de maio. Aqui estão exatamente esses valores. Partimos de 3.700, baixas de 1.600, investimentos menos baixas deu positivo em 1.600, a depreciação acumulada 2.297, ou seja, temos em dezembro de 2008 uma base remuneratória de cinco bilhões. Foi calculado o P0 e se chegou ao valor de 0,3176, que é cerca de 8% abaixo do valor atualizado em dezembro de 2008 do P0 atualmente vigente. Em termos de Fator X, pela complexidade do tema, está à disposição a nota técnica e vamos passar somente ao valor a que se chegou, que foi de 0,9% a ser aplicado no segundo ciclo. Eu gostaria de lembrar a todos que na formulação do X as condições do P0 influem. Então, se em decorrência dessa audiência pública ocorrerem modificações no P0, automaticamente haverá o reflexo do X. O algoritmo e todas as fórmulas estão apresentadas numa nota técnica específica sobre o X, mas temos que reconhecer que os assuntos têm uma certa correlação.

Temos também em análise nessa audiência pública o termo K, que se referiu metodologicamente aos valores do quarto e quinto

anos do segundo ano e se apurou uma diferença de K de 213 milhões a favor da concessionária. A proposta do regulador já reconhecida na metodologia divulgada, ou seja, já está decidido dividir esse valor em cinco anos para recuperação. Vale lembrar que nesse próximo período de cinco anos todo ano vai ser apurado o K. No ano que ele que for positivo, ou seja, a favor da concessionária, ele será desconsiderado. No ano em que ele for negativo, a favor do consumidor, ele vai ser aplicado no ano seguinte. Então, ao dividirmos o valor de K em cinco anos, vamos cobrar o primeiro, vamos passar às tarifas 40 milhões de reais. Nos outros pode ser ou pode não ser que ocorra alguma compensação por conta do K que vai sendo apurado nos próximos anos. Se ele for positivo, não soma. Se ele for negativo, subtrai do valor em aprovação aqui em termos do K. Eu queria agradecer a todos pela atenção, em tempo, e voltar a palavra à Dra. Cíntia.

CÍNTIA – Obrigada, Dr. Zevi. Vamos recompor a mesa agora para dar início à seqüência. Eu gostaria de informar que faz parte aqui da sessão o nosso novo diretor de saneamento, que foi empossado agora na segunda-feira. Dr. José Luís Lima de Oliveira, que está aqui presente e fará parte da mesa principal. Vamos convidar então agora para a seqüência o Sr. Carlos Eduardo de Freitas Brescia, representante da Comgás, para fazer uso da palavra, com o mesmo tempo que foi dedicado ao Dr. Zevi, 45 minutos.

CARLOS EDUARDO DE FREITAS BRESCIA – Muito bom dia a todos. Eu gostaria de cumprimentar os diretores da ARSESP aqui presentes, a Dra. Karla, Dr. José Luís e Dr. Zevi Kann. Gostaria de cumprimentar o nobre deputado Arnaldo Jardim, em nome de quem eu cumprimento todas as autoridades aqui presentes. Senhoras e

senhores, eu começo com um pedido de desculpas porque estou um pouco afônico, então vocês vão ter que conviver com uma voz meio chata, mas vou fazer o possível para que possa conseguir passar a mensagem sem aborrecê-los muito. Conforme foi colocado pelo Dr. Zevi, nós hoje estamos aqui para a segunda etapa da revisão tarifária da Comgás, onde fundamentalmente a gente vai estar falando dos impactos no Plano de Negócios da Comgás que os OPEX, CAPEX e volumes representam. Vamos falar um pouco sobre o cálculo do fator X e falar um pouquinho sobre o fator de carga, embora seja um tema mais afeto à questão das estruturas tarifárias, mas vamos comentá-lo agora no período da manhã de forma mais conceitual. Alguns comentários sobre o fator K e falar um pouquinho sobre a TUSD, que é a tarifa de distribuição resultante da abertura de mercado, ou seja, dos clientes que optarem pelo mercado livre a partir de 2011.

Já ouvimos o Dr. Zevi apresentar a fórmula do P0 e aqui eu tomo a liberdade de fazer de uma forma resumida, peço desculpas aos técnicos presentes, porque é claro que uma fórmula daquele tamanho não poderia ser simplificada tão facilmente assim. Mas no fundo o P0 representa a somatória de todos os CAPEX e OPEX, a BRR descontada a uma taxa WACC dada, dividido por todo o volume. Os CAPEX, como foi dito, são os investimentos feitos, o OPEX são os custos operacionais, WACC é a taxa média de rendimento e a BRR o valor dos ativos da Comgás, entendendo o volume como sendo a soma do volume de todos os mercados. Por que o P0 é importante? Porque o P0 nada mais é do que a determinação da Margem Máxima média da companhia. A composição da tarifa depende obviamente da margem média, ela é parte dessa composição. Aqui, só por uma questão ilustrativa, nós

decompusemos a tarifa em percentuais baseados fundamentalmente na margem atual da companhia nesse segundo ciclo, custos de gás atual e os conseqüentes impostos aderentes a esse processo. Se a gente abrir essa margem, vamos ter dentro dela as fatias de OPEX, CAPEX e a remuneração autorizada pelo regulador da companhia. Essa margem também vai, depois de decomposta, representar todas as tarifas ou vai estar presente em todas as tarifas dos segmentos em que a Comgás atua, segmentos industrial, residencial, comercial, térmico, gás natural comprimido, cogeração, gás natural veicular.

Voltando à fórmula, eu gostaria só de mostrar aos senhores e senhoras do que vamos falar aqui. Vamos falar do CAPEX, do OPEX e do volume, que foram objetos da nota técnica última da agência reguladora. E não vamos falar de WACC e BRR, uma vez que entendemos que isso foi definida na nota técnica anterior e na última audiência pública realizada. Então algumas considerações sobre como os dois planos de negócios se comportaram. A proposta da Comgás, em resumo, tinha um CAPEX de 3,2 bilhões, um OPEX de 3,1 bilhões, um volume de 24 milhões, olhando sempre o terceiro ciclo, ou seja, os cinco anos, para um número de clientes a serem capturados de 1,2 bilhão, ou seja, agregados formando um total de 1,2 bilhão. Na proposta da ARSESP houve uma redução de 44% no CAPEX, uma redução de 23% no OPEX, um aumento de 4% no volume, que como conseqüência poderá vir a ter uma diminuição de captação de clientes nesse ciclo, fazendo com que a gente chegue a 17% a menos do que o Plano de Negócios da companhia projetava.

Vamos agora fazer algumas considerações sobre o OPEX. A nossa apresentação não guarda a mesma ordem da apresentação

feita pelo Dr. Zevi, mas acredito que não vai perder a condição de compreensão que a gente deseja passar. Conforme já dito, os OPEX tiveram uma redução de 23% em relação ao Plano de Negócios apresentado e aquele aprovado pela ARSESP. Eu gostaria de começar mostrando nesse slide a companhia em 1999, no ano em que ela foi privatizada. Ela estava presente em 20 municípios e tinha aproximadamente 300 mil clientes conectados. Quando a gente olha agora para 2008, dez anos depois, a Comgás está presente em 67 municípios com 780 mil clientes conectados. Esse foi o passado. Olhando para a frente agora, nas ampliações previstas no nosso Plano de Negócios a idéia é estarmos em 2014 em 80 municípios atendidos para mais de 1.2 milhão de clientes conectados. E aqui tem um dado curioso: essa variação de quase 500 mil clientes, representando um crescimento de 61% no número conectado referente ao último ciclo projetado para a frente, mostra uma tendência ou uma mudança forte no perfil desses clientes conectados. No início do processo tínhamos um foco muito maior nos clientes industriais e quando chegávamos aos municípios, eu me lembro, percorri praticamente quase todos na região administrativa de Campinas e na região do Vale, os prefeitos muito prazerosamente abriam as portas para que a gente pudesse fazer as conexões. Eu me lembro que o Dr. Zevi também foi um grande parceiro na época, incentivando que a gente pudesse estar entrando. Mas havia uma certa ponta de decepção, porque a gente chegava e não aparecia. As redes chegavam nos distritos industriais para alimentarem as indústrias, que é o normal, normalmente você tem a âncora industrial puxando o desenvolvimento do gás em certas regiões, e em contrapartida a pergunta seguinte dos prefeitos era: "Mas e o resto? Cadê as

residências, cadê o comércio, cadê os postos?” Isso, depois de um tempo de maturação, nós acabamos conquistando a partir principalmente da metade desse último segundo ciclo, onde fortemente a Comgás começou o desenvolvimento nos segmentos residencial e comercial, principalmente no Interior, na região administrativa de Campinas, na região administrativa de São José dos Campos e na Baixada, que é a região administrativa de Santos. A característica desses municípios é de não ter a cultura do gás como tem, por exemplo, o Município de São Paulo, onde a maior parte das ligações feitas principalmente no passado se dava no que a gente chama de prédio novo ou new housing, ou seja, os prédios já estavam preparados para receberem a tubulação de gás, então fica muito mais fácil fazer a conexão ou a venda desse produto. Quando você chega em municípios menores que não têm essa cultura, menores comparativamente com São Paulo, mas grandes como Campinas, Santos, São José, Americana, Limeira e demais, por não terem a cultura, você acaba tendo que vender um produto. Você chega até o imóvel e diz para ele: nós temos um produto novo, ecologicamente correto, seguro, do ponto de vista atual moderno, mas que tem um problema, vai custar mais caro do que o seu botijão P.3 e eu vou quebrar a sua casa inteira. É óbvio que essa venda não se realiza dessa forma. Por isso a Comgás partiu para um plano forte de incentivo a essa venda, que poderia ser classificado praticamente em três pontos que foram citados pelo Dr. Zevi na apresentação, mas eu queria focar fundamentalmente na questão da adequação das instalações. Nós não solicitamos nenhum tipo de aumento para esse fim, a gente projetou o crescimento da companhia nos próximos cinco anos olhando o mercado residencial mais forte e usando os recursos que a gente

tinha na margem atual para isso. De forma tal que a gente pudesse dar a devida adequação a esses novos imóveis onde a Comgás estava levando o gás, principalmente no Interior, mas também em São Paulo num programa muito forte de casas, onde a gente está atingindo principalmente os segmentos de população de classe C e D, fazendo com que o gás natural deixe de ser um gás premium ou um produto premium, mas também possa estar cumprindo uma das atividades do ponto de vista regulatório e de desejo do próprio Governo do Estado de São Paulo, que é levar o gás para o maior número possível de pessoas. Então, mais uma vez, saímos de um período onde fundamentalmente o crescimento no residencial se baseou na região metropolitana de São Paulo, em prédios novos ou já preparados para receberem essa instalação, em 2005 e 2006 começamos a colocar na região metropolitana alguma coisa de prédios habitados onde o preparo para essas instalações não existia e de 2006 para cá agregamos casas, esses prédios principalmente localizados no Interior do Estado de São Paulo, onde a cultura era diferente. Desse modo, o que a gente vem solicitar é que sejam mantidos os investimentos ou os OPEX relativos à adequação dessas instalações, até porque isso não é nenhuma novidade. Se nós pegarmos agora a revisão tarifária que foi feita no Rio de Janeiro, foram dadas para a Ceg as condições para que isso pudesse ser feito, repetiu a mesma coisa na revisão tarifária do ano passado em Alagoas e mesmo aqui em São Paulo existe um entendimento por parte da ARSESP de que isso poderia ser entendido como uma despesa de propaganda e marketing. Só para deixar um pouquinho mais claro, o que a gente está mostrando é essa questão de agregação, isso tudo aqui é o que a gente chama de new housing ou novos preparados para receberem o gás. Aqui são

os habitados, ou seja, aqueles imóveis onde não existe o preparo do gás, imóveis verticais, e aqui são as casas, o forte crescimento no residencial está projetado para se dar principalmente nesses dois segmentos. Essa é talvez a principal razão que explique por que nós pulamos de um patamar e eu me lembro que o Dr. Zevi várias vezes dizia que o residencial não consegue avançar, não consegue sair do patamar de 40 mil por ano, nós conseguimos dobrar isso a partir de meados de 2007 e viemos mantendo isso de forma constante e objetiva, a partir de então conseguimos agregar o habitado e casas.

Vamos fazer agora considerações sobre o CAPEX, que sofreu aí uma redução de 44% em relação ao nosso Plano de Negócios. O primeiro ponto diz respeito à questão das obras de remanejamento de redes. Como o Dr. Zevi bem colocou, nós pedimos 298 milhões e houve a aprovação por parte da ARSESP de 217 milhões, porque na realidade várias contingências que havia nesse projeto foram tiradas, ou seja, a gente passa a tomar um risco maior. Mas o que acontece é o seguinte: a obra da Marginal do rio Tietê, que vai implicar na remoção do Retap, é uma realidade e, se eu não estou enganado, ela começa hoje, dia 15 de maio. Os demais pontos de remanejamento são de alguma forma conseqüências muitas vezes inesperadas de obras que são realizadas, principalmente em estradas, onde as autorizações dadas para a concessionária são de caráter precário e então você é obrigado a fazer o remanejamento em qualquer que seja a obra que ela realize. Desse modo parece razoável que essa cobertura siga mais ou menos aquilo que foi apresentado no ciclo anterior, embora a gente lembre que hoje as redes da Comgás estão em muito maior número de municípios e conseqüentemente andando por muito mais estradas do que no

ciclo anterior. Então nós concordamos com os 217 milhões e a nossa solicitação à ARSESP é que seja só adequado o cronograma de desembolso, porque efetivamente ele tem que estar casado com o desembolso que vai ter origem no cronograma apresentado pelo Dersa, que começa hoje e não daqui dois anos. O nosso pleito é simplesmente que haja essa adequação.

O outro ponto que foi bastante discutido e aí eu gostaria até de demandar um pouco mais de tempo nesse aspecto, porque cabe aqui uma explicação e quero aproveitar esse momento para dizer que obviamente o detalhamento de tudo isso está sendo apresentado no nosso documento oficial entregue à ARSESP. Não daria aqui para a gente entrar em todos os detalhes que caberiam, mas só em linhas gerais, quando se fala na questão do reforço do Retap, vamos lembrar dois pontos iniciais, antes de entrarmos na discussão de se a térmica é o único cliente ou não. O Retap aqui em São Paulo tem dois pontos de abastecimento, Guararema e Riacho Grande. Os dois são originários do Gaspal, o gasoduto que vem da Bacia de Campos e alimenta por derivação então essa rede de alta pressão, que é o anel de alta pressão responsável pelo abastecimento na região metropolitana de São Paulo. Quando se propôs esse reforço, olhamos dois pontos importantes. O primeiro ponto é que esse reforço se dará através de uma entrada na região oeste, Osasco, derivando do Gasbol, ou seja, criando uma fonte alternativa e evitando, por exemplo, se a gente tivesse tido o problema que tivemos há dois anos no Gasbol nesse gasoduto que vem da Bacia de Campos, provavelmente teria sérios prejuízos de abastecimento em São Paulo, porque ficaríamos simplesmente com Merluza, que é um campo pequeno, com um volume pequeno para alimentar toda a região metropolitana de São Paulo. Então o

primeiro aspecto é um aspecto que envolve a segurança operacional do processo como um todo. Além disso, existe um aspecto muito importante que é o seguinte: quando se fala da térmica, a térmica é um cliente pendurado nesse anel. Esse anel praticamente é responsável pela manutenção da capacidade de crescimento que os clientes, quer sejam residenciais, quer sejam industriais, possam ter na região metropolitana de São Paulo. É fato também que os estudos operacionais demonstram que ele vai ficar crítico, como a gente vai ver, se tirar a térmica um pouco mais para a frente do segundo ciclo. Porém isso não significa e não dá para a gente inferir que a térmica é o único cliente, ela é um cliente que, se demandada, vai provocar a antecipação da necessidade de reforço do Retap aqui em São Paulo. O nosso pleito é pela manutenção do nível de CAPEX que nós sugerimos. Isso garante e garantirá o atendimento da demanda atual e futura nessa região metropolitana, vai assegurar a continuidade de operação de redes, vai baratear o lado oeste, porque vai trazer um tramo, vai facilitar qualquer expansão que pode ser feita através de simples ramais e obviamente acaba com o risco de despacho de Piratininga. Então essa é a conclusão. Obviamente, a gente concorda com os 50 milhões que foram dados, não há problema nenhum, está dentro de um processo estruturado. Eu acho que nesse ponto a ARSESP foi bastante clara na apresentação da necessidade. E de novo na questão do fluxo de desembolso a gente pede uma antecipação de seis meses e a razão está aqui: o volume apresentado pela própria ARSESP vai estar cortando a capacidade do Retap em 2014. Isso é verdade, porém eu preciso estar com o reforço pronto aqui. Então a gente precisaria estar antecipando pelo menos essa primeira etapa em seis meses, ou seja, teria que estar pronto aqui o reforço e não

aqui para que não viéssemos a ter problemas de estrangulamento nessa data.

A questão agora da rede de ferro-fundido e os pontos que foram levantados pelo Dr. Zevi quanto a certo “exagero” no investimento, não pelo investimento em si, mas por tentarmos fazer tudo nesse ciclo. Eu gostaria só de lembrar que quando a Comgás foi privatizada em 1999 nós tínhamos aproximadamente 1.040 quilômetros de rede de ferro-fundido. Eu me lembro porque na época estava do lado do vendedor e trabalhei na ocasião no data room, as perguntas que vinham sempre eram com relação a essa questão da rede de ferro-fundido, porque experiências internacionais, quer sejam na Europa ou nos Estados Unidos, na Europa principalmente na Inglaterra, não foram boas com relação a redes dessa natureza. E aqui tinha um agravante, porque essas redes eram obviamente redes antigas e suportaram durante muitos anos o gás de nafta, que é um gás mais úmido. A rede de ferro-fundido nas juntas tinha uma substância, eu não sei se é uma substância porque não sou especialista no tema, mas as juntas tinham que estar sempre umedecidas para que aquilo não provocasse nenhum tipo de vazamento ou interrupção de fornecimento. Ora, quando foi feita a conversão para o gás natural, o gás natural é mais seco que o gás de nafta e a consequência disso foi que passou-se a ter a necessidade de uma rápida renovação dessas redes por conta de vários vazamentos que apareceram. Isso eu estou falando ainda na época da Comgás estatal e eu me lembro que várias tentativas foram feitas de inserção. Inserção o que é? É pegar um tubo de polietileno e passar por dentro do ferro-fundido. Naquela ocasião era uma tecnologia ainda, não vou dizer embrionária, mas novidade aqui no Brasil. Eu

estou vendo aqui a Dra. Assunção, eu me lembro que ela foi uma das pessoas que muito me ajudou na época a resolver esse problema com relação às contratações que a gente tinha, porque a todo momento a quantidade de vazamentos que acontecia em São Paulo era um negócio absurdo por conta dessas redes. De uma forma bastante inteligente, o contrato de concessão trouxe a necessidade de uma recuperação dessas redes ao longo de um tempo e fez um cronograma dentro daquilo que é considerado a normalidade para um processo dessa natureza. Eu vou avançar um slide só para mostrar o que foi feito de 99 a 2008. Foram 400 quilômetros de rede, deixando 600 quilômetros para serem renovados ainda. Ora, o nosso pleito não guarda nenhuma correlação com a questão de botar um investimento para a tarifa. Ele tem a ver com uma coisa que para nós é um dos pontos mais importantes, eu diria talvez o mais importante hoje da companhia, que é a questão da segurança. Juntamente com o grande valor que nós temos que é o valor que diz respeito à ética, a segurança corre na Comgás como uma coisa que a gente não abre mão. Segurança em todos os sentidos e aqui nós estamos falando de segurança da integridade desses ativos. É motivo de muito orgulho para nós, o nosso presidente não está aqui porque está em Londres, ele foi receber um prêmio por ter sido considerada a Comgás a melhor empresa no ano de 2008 em termos de integridade de ativos, de todos os assets mundiais da ABG, que é a nossa controladora. Isso mostra a importância que esse tema tem para nós e mostra principalmente como nós entendemos que devam ser tratadas questões que de alguma forma impactem nessa integridade de ativos. Se nós estamos propondo terminar a renovação das redes de ferro-fundido em cinco anos é porque entendemos que isso é

necessário para a segurança da população. E por que razão? Quando você fecha dessa forma, aquilo que você renovou passa a ter esse tipo de problema. Eu não quero perturbá-los com essa fórmula maluca, mas ela quer dizer o seguinte: você tem uma rede de ferro-fundido que tem um diâmetro maior do que a rede de polietileno. Na hora em que você introduz a rede de polietileno, vai ter um problema que é fundamentalmente a questão de diminuição na vazão para a mesma pressão, então cria um problema operacional onde você está fortemente concentrando essa renovação. E o outro lado disso é: onde você não renovou tem um problema de pressão que pode resultar num aumento de vazamentos. Nós temos parecer da AIA, que é a Activity Integrity, no que diz respeito à questão de como tratar isso no mundo. Temos pareceres da HSE, que é a Help Saivity Executive, outra agência internacional, e outros dados mais que nós colocamos inclusive no material que estamos enviando à agência, demonstrando que a velocidade com que isso foi feito em outros países talvez tenha sido menor aqui porque a quantidade de quilômetros a ser renovada era muito maior. Então a nossa proposta é que nós tenhamos esse CAPEX para podermos fazer essa renovação nesses cinco anos. Entendemos a questão do trânsito, entendemos a questão colocada de intervenções que podem criar mais problemas para a população aqui em São Paulo, com todo esse caos que nós já temos. Mas entendemos também que a própria NTSB diz que, quando existe muita rede de ferro-fundido a menos de 30 metros de propriedades conectadas, tem-se que fazer alguma coisa, porque o risco aumenta muito. Então esse é o ponto que a gente está deixando aqui para reflexão.

A questão do custo dos ramais. Eu vou tentar ser o mais breve possível. Eu sou o primeiro a dizer, Dr. Zevi, que não dá para ter um valor colocado da forma como brilhantemente foi demonstrado pelo senhor na apresentação. Porém a única coisa que a gente gostaria de estar resgatando é que, como foi mostrado lá atrás, o perfil dos nossos clientes mudou. Nós estamos falando hoje de clientes residenciais muitas vezes, ou seja, casa. Então passa a ter correlação diferente. Num prédio um ramal significa 55 clientes, numa casa o ramal significa um cliente e é o mesmo ramal, porque a pressão é praticamente a mesma, não há grande variação para você dizer que um ramal para 55 clientes custa mais do que para um cliente, é a mesma coisa, é o mesmo ramal. Então no fundo essa conta nada mais é do que o preço do ramal para o consumidor. É óbvio que a gente teria que dividir o número de ramais pelo número de UDAs conectadas e na realidade o número de UDAs agora passa a ser menor, ou seja, passa a ter um custo maior para o consumidor. Isso está muito bem demonstrado no nosso documento. Houve, sem dúvida nenhuma, uma eficiência maior, de quase 50%, em relação aos últimos ciclos, principalmente ao último ciclo, no que diz respeito aos ganhos com a forma construtiva de calçadas que nós passamos a fazer nesses ramais. Então a nossa solicitação é que os custos sejam olhados dessa maneira e reavaliados, porque não é simplesmente fazer a conta pelo mesmo critério. Na questão da informática, o que acontece é que pelo nosso entendimento da proposta na nota técnica da ARSESP não foram considerados os custos de software. Na realidade o custo histórico considerado quando você tem os softwares é de 45 reais por cliente e nós estamos falando no Plano de Negócios de 35 reais por cliente. Temos até uma comprovação

de estudos internacionais que demonstram que o dispêndio de informática da Comgás está bem abaixo da média internacional, a fonte está aqui para quem quiser ver, anexada ao nosso documento. Então a gente está pedindo que os investimentos em informática propostos sejam mantidos. Eles apresentam hoje eficiência de 13% com relação ao apresentado no último ciclo.

Agora estamos pedindo para incluir um projeto novo, CAPEX novo. Na realidade isso já tinha sido discutido com a agência, antes até da apresentação do nosso Plano de Negócios, mas não deu tempo na ocasião para que a gente pudesse estar colocando. É o projeto de Aguaí e São João da Boa Vista. A Comgás está muito bem distribuída em toda a região da concessão, menos na região norte, que é onde se localizam esses municípios. Nós já fizemos a prospecção, já temos os clientes e a nossa intenção é que nesse ciclo a gente possa estar atingindo essa região. Entendemos que tendo indústrias em várias regiões que são abastecidas com gás natural não dá para deixar uma área da concessão de fora, porque estaria provocando um desequilíbrio na competição pela utilização desse energético. Então estamos colocando e acrescentando o projeto de São João.

Falando rapidamente sobre o volume, nós entendemos que a ARSESP para os demais mercados tem razão e vamos só colocar dois mercados aqui para discussão. O primeiro mercado é o mercado industrial. Embora concordando que se olharmos simplesmente para percentuais estamos falando de coisas poucas, mas o volume é significativo, a diferença de volume é significativa e nós entendemos que há uma forte puxada. Concordamos com a ARSESP em que fazer previsão de volume num momento de crise é um jogo de adivinhação, mas entendemos que tem um

crescimento considerado muito forte de 2010 para 2012, ou seja, dá-se um pulo de nove para dez, de dez para 11 e de 11 para 12 de uma forma muito descolada do que a gente entende que possa ser o crescimento do PIB. Vários estudos podem demonstrar que, se você tiver, por exemplo, a indústria muito estacionária ou, pior que estacionária, muito estocada, pode ter uma recuperação industrial muito maior do que o PIB, está aí o pessoal da Fiesp que conhece isso muito melhor do que eu. Mas a gente entende que sempre tem como guardar uma correlação e, guardada essa correlação, nós entendemos que os nossos volumes propostos estão um pouco mais aderentes com a realidade de mercado que a Comgás vem prospectando e vem acompanhando. Nós perdemos de 20 a 30% do volume industrial de dezembro para cá. Eu me lembro que na última reunião de diretoria da Abegás tivemos uma discussão forte, porque a redução chegou a quase 60%, considerando o país como um todo, e recuperar isso agora vai ser um trabalho de anos, eu não diria que a gente recupera isso tão rapidamente assim. Com relação ao GNV, nós acreditamos que esse incremento proposto pela ARSESP, se o nosso é pessimista, é muito otimista. Então vamos tentar buscar um realista aqui. Inclusive está aí um dado de que a conversão de veículos no Estado de São Paulo caiu 98% no primeiro trimestre desse ano, fonte do IBP, fonte da Abegás. Nós também tivemos uma redução não só provocada por veículos novos, mas tem muita gente que acabou abandonando a utilização do gás, principalmente táxis, por conta de uma competição predatória com o álcool, no bom sentido a competição predatória, porque o álcool hoje está muito mais competitivo do que o gás natural.

Eu só queria concluir essa primeira parte, no que diz respeito à questão do OPEX, deixando uma reflexão. É claro que não há e nunca haverá verdade absoluta para coisa nenhuma, ainda bem, senão a gente não estaria absolutamente nada aqui. Mas eu queria deixar claro e mostrar que a redução da margem da Comgás, esses 8% que o Dr. Zevi falou, impacta em quase nada na redução da tarifa, pelo gráfico de pizza que a gente mostrou lá atrás. E não é esse o caso, nós não estamos discutindo isso, até porque na pizza a rentabilidade da companhia está dada. O que nós estamos olhando é o que a gente para poder investir, como investir, como atingir as nossas metas que são metas de crescimento. A concessão não é da Comgás, a concessão é do Estado, daqui a mais 20 anos a gente vai estar devolvendo essa concessão para o Estado e temos que devolver da melhor maneira possível. Então essa redução que foi feita implica numa redução de 44% no plano de investimento da companhia e esse é o número que eu gostaria que a gente tivesse para poder refletir. Além disso, aqui não está computado que a Comgás não presta só o serviço de venda de gás, a Comgás também compra serviços, a Comgás compra mão-de-obra, a Comgás compra equipamentos, a Comgás compra serviços de um modo geral. Então a redução do investimento significa também a redução de todos os investimentos que a gente estaria fazendo na própria indústria.

Rapidamente agora vou falar um pouquinho sobre o Fator X. O Fator X é um mecanismo regulatório para compartilhar ganhos de produtividade com os clientes. Como o Dr. Zevi colocou, ele depende muito do P0 pela própria fórmula. Então eu só vou deixar aqui uma reflexão de que a Comgás entende que alguns parâmetros deveriam ser revistos, principalmente a questão da

elasticidade de escala. Mas não vou cansá-los, porque isso é extremamente técnico e tem gente muito mais capacitada para falar disso do que eu. Falando um pouquinho sobre o conceito do fator de carga, o fator de carga no gás é o mesmo conceito do fator de carga do sistema elétrico, ou seja, você contrata consumo e contrata demanda. Nós temos aqui valores máximos que são picos de consumo e valores que determinam a média de todo o sistema da Comgás. O fator de carga nada mais é do que a divisão do volume diário médio pelo volume diário máximo. Em outras palavras, se todo mundo consumisse de acordo com a máxima, o fator de carga 1 seria o ideal, porque você construiria redes de forma muito mais eficiente. Para isso já existe no contrato de concessão a previsão de se criar tarifas trinomiais, que contemplariam esses ônus e bônus provocados por clientes que são consumidores mais estáveis quanto ao fator de carga ou menos estáveis. A proposta da ARSESP fala em descontos incrementais ao fator de carga limite e em uma coisa um pouco preocupante, desconto sobre a fatura. Sem entrar no mérito, os descontos são discricionários de atividades comerciais da companhia, eles não podem ser regulados, tanto é verdade que eles não entram no fator K. Por outro lado, a fatura traz, por exemplo, o ICMS embutido. Como eu vou dar um desconto sobre a fatura, vou estar dando um desconto sobre o ICMS. Como não posso repassar esse desconto para o governo obviamente, o desconto vai ser maior do que o próprio previsto na nota técnica. Então a proposta nossa é de que seja mantido o que está no contrato de concessão, que é o estabelecimento de tarifas trinomiais, onde existem ônus e bônus sem que haja desequilíbrio do P0. Esse é o grande problema: se você só tiver desconto, desequilibra o P0 porque ninguém está

compensando esse desconto. Não cabe à concessionária pagar por alguém que faz com que nós tenhamos que construir uma rede dimensionada de forma a sobrar capacidade na maior parte do dia, porque ela tem consumo de pico. Então eu acho que de forma correta o contrato de concessão prevê que aqueles clientes que consomem com o fator de carga mais próximo de um tenham um benefício, obviamente os que não têm pagam por isso e não a concessionária.

Com relação à questão do fator K, eu só gostaria de lembrar que, segundo a cláusula 13ª do contrato de concessão, o fator K é apurado nos quarto e quinto anos do segundo período e repassado no primeiro ano do terceiro ciclo. Então que houvesse aí a recuperação em um ano e não em cinco. E agora rapidamente vamos falar um pouquinho sobre a TUSD. Foi apresentada na nota técnica uma metodologia para determinação da TUSD, foi seguida pela ARSESP e chegou-se a um número. A única coisa que nós gostaríamos de comentar rapidamente é que, se você usar a mesma metodologia, do jeito que ela está colocada, salvo engano nosso, ela não pode ser proporcional à margem, ela acaba sendo uma espécie de custo fixo. Na nossa avaliação deveria haver um custo fixo para o cliente e não um custo variável dependendo da margem. Muito obrigado a todos, desculpem pela minha voz.

CÍNTIA – Obrigada. Agora vamos recompor a mesa com a presença da Dra. Karla, do Dr. Zevi e também do nosso diretor de saneamento José Luís Lima de Oliveira, que assumiu a diretoria agora na segunda-feira. Daremos início agora à etapa das manifestações dos expositores, lembrando que obedeceremos a ordem de inscrição. Vamos chamar agora o Sr. Adriano José Pires Rodrigues, diretor do Centro Brasileiro de Infra-Estrutura Ltda.

ADRIANO JOSÉ PIRES RODRIGUES – Bom dia a todos. Nesse prazo exíguo de cinco minutos, eu queria fazer três comentários. O primeiro são dois elogios, elogio ao Governo do Estado de São Paulo pela forma com que trata a agência reguladora, de forma independente e colocando na sua direção técnicos competentes e de reconhecida capacidade pelo mercado. O segundo elogio vai para a agência reguladora pela forma com que ela tem conduzido esse processo de revisão tarifária da Comgás, de maneira transparente e técnica, o que faz com que ela siga o que existia com a antiga CSPE e a transforme num benchmark de agência reguladora no país. É uma pena que em nível federal a gente não tenha agências com o mesmo grau de competência e independência. O segundo comentário é falar para vocês que distribuição de gás no Brasil é um monopólio que concorre com outros monopólios e concorre de maneira desigual, porque no Brasil a gente tem o monopólio da Petrobrás, que produz todos os derivados que concorrem com o gás natural e é a única vendedora de gás atualmente para as distribuidoras de gás. Tem o monopólio das elétricas também, que concorrem com o gás natural. O desigual primeiro está no fato de a Petrobrás ser um monopólio hoje vertical e horizontal, e em segundo lugar pelo fato de que distribuição de gás ainda é uma área green, o serviço de gás ainda não está em todos os lugares onde existem os outros monopólios oferecendo os seus produtos. Então, na hora em que você corta investimento ou reduz margem de uma distribuidora de gás, está acentuando mais essa desigualdade na competição entre monopólios. Eu acho que isso não é uma coisa boa, a gente quer um mercado de energia no Brasil onde haja uma concorrência plena, porque é através de uma concorrência que o consumidor é o

grande beneficiado e só tem concorrência quando eu chego ao exemplo do supermercado, eu olho para a prateleira e tenho acesso a comprar qualquer produto. Quando você tem monopólios, no caso do gás natural inclusive, existem lugares hoje no Estado de São Paulo em que eu vou ao supermercado e não posso comprar gás natural, não existe oferta de gás natural naqueles lugares. O terceiro comentário que eu faço é em direção aos consumidores de gás natural que estão presentes hoje nessa audiência pública. Já foi demonstrado um pouco na apresentação da Comgás e da própria agência reguladora que há um trade off entre redução de margem da distribuidora e investimento. Eu reduzo muito pouco a margem da distribuidora, mas crio um grande impacto na redução de investimento. Hoje, quando você abre a composição final da tarifa de gás, é no preço da commodity que está o grande peso. Então o gás natural é caro no Brasil porque existe monopólio, não existe concorrência na venda de gás. A Comgás tem que ser vista sob dois pontos de vista, não só a Comgás, qualquer distribuidora de gás. O primeiro ponto de vista é que ela realmente oferece um produto, ela vende um produto que é o gás, mas ela também é uma indústria. Então reduzir investimento e reduzir margem de uma distribuidora de gás nesse momento, nessa fase de crise crítica em que a gente não sabe ainda se está no fundo do poço, mas estamos vivendo uma crise grande, é prejudicar empresas que produzem tubos, produzem medidores, as empresas de serviço, as empreiteiras e geração de emprego. O último comentário que eu vou fazer é no sentido de que hoje, como foi dito aqui, a gente prever volume de gás numa crise, se a economia se recuperar no segundo semestre, se ano que vem vai ter um crescimento maior, se nos próximos cinco anos, no caso dessa revisão quinquenal, o

mundo vai retomar um crescimento parecido com aquele que existiu nos anos de euforia, é muito difícil. Agora, o que eu tenho certeza é de que não se pode abrir mão de investimento em infra-estrutura, porque num momento de crise o investimento em infra-estrutura é o melhor que existe. Por que é o melhor que existe? Porque ele gera renda, gera emprego e não gera consumo. Mais ainda, prepara o país para o novo ciclo de crescimento que virá, não sei se daqui a um ano, daqui a dois ou daqui a seis meses. O Brasil historicamente sempre fica para trás, não consegue surfar na onda dos grandes crescimentos que a economia mundial promove, porque a infra-estrutura sempre nos estrangula, a gente sempre está estrangulado pela infra-estrutura. O Brasil perdeu uma grande oportunidade nesse período de grande crescimento da economia mundial de ter atraído para o país investimentos privados que transformassem a nossa infra-estrutura numa das mais modernas do mundo. No entanto, não foi feito isso, por teimosia, por ideologia. Então eu acho que o Estado de São Paulo, que é benchmark nessa questão de regulação, deve estar atento para essa questão. Não vamos cercear investimento, porque investimento é fundamental para o país no momento do novo ciclo. Na distribuição de gás vai acontecer isso, daqui a cinco anos o mercado vai estar maduro, vai estar menos green que hoje e nesse momento, sim, a gente vai poder discutir talvez alguma queda em termos de margem, de tarifa. Eu espero que daqui a cinco anos a gente tenha outros fornecedores de gás, outros fornecedores de óleo combustível e não estejamos na mão do monopólio. Muito obrigado.

CÍNTIA – Agradecemos ao Sr. Adriano e chamamos agora o Sr. Luís Néson Porto Araújo, diretor da Delta Economics & Finance. Cinco minutos, por favor, temos 23 participantes hoje.

LUÍS NÉLSON PORTO ARAÚJO – Muito bom dia a todos. Em função do tempo, eu gostaria só de cumprimentar a todos e enfatizar o elogio à agência reguladora pela forma como o processo de revisão tem sido conduzido. Por outro lado, eu gostaria de deixar aqui uma crítica ao Dr. Zevi e ao Dr. Brescia, que pularam a discussão do Fator X. Portanto, sobrou para mim fazer a primeira discussão de um tema que é tão fundamental quanto a definição do P0 no processo de revisão. Só para a gente resgatar, a equação do Fator X é extremamente simples, você tendo uma calculadora e sabendo as quatro operações consegue derivar e observa o seguinte: são quatro parcelas, sendo que três delas não dependem da concessionária. O único termo que depende da concessionária é exatamente o primeiro que, como o Dr. Zevi e o Dr. Brescia comentaram, depende ou está correlacionado com o P0. Então, mudando o P0, o Fator X vai ser modificado. Na audiência anterior a gente havia feito uma contribuição, várias das sugestões foram contempladas, mas a gente acredita que ainda ficaram alguns pequenos erros e omissões no texto, que a gente gostaria de resgatar e mais uma vez trazer ao conhecimento da agência. Erro pontual em cálculo e a questão de elasticidade de escala, em que a gente entende o resultado proposto pela agência, diferentemente da primeira, bastante insuficiente. É importante ressaltar que em decorrência do contrato de concessão e da metodologia escolhida pelo regulador nesse ciclo tarifário não admite correção do Fator X pelo IGPM, é importante que isso fique claro na divulgação final da nota técnica. A segunda omissão diz respeito à média ponderada do IGPM e do IPCA, o texto permanece ininteligível, totalmente ininteligível, é um texto que estava da mesma forma na primeira nota técnica e, a menos que você conheça o texto que está em

todos os processos de revisão tarifária do setor elétrico, você tem muita dificuldade de calcular uma simples média ponderada. Então a gente pede que o texto seja revisado e que a sua redação seja adequada para expressar o que de fato o regulador fez e de forma correta. A terceira omissão que a gente entende bastante importante é das informações de variação de IPCA e IGPM. O Boletim Focus do Banco Central é alterado mais de uma vez por mês em função da expectativa dos agentes que são entrevistados. Nós já havíamos solicitado à agência na audiência anterior que fosse divulgada a data que balizou o período que o regulador utilizou como referência e também fosse expresso se aquele boletim de informação contém as informações para todo o ciclo tarifário que foi utilizado pelo banco. Uma outra omissão que a gente observou nessa nota técnica em relação à anterior foi no ajuste referente à participação de OPEX e CAPEX no lucro bruto. Dr. Zevi, ela é impossível de ser reproduzida com os dados disponíveis e públicos do balanço da concessionária, divulgados ao mercado e informados à CVM. A gente gostaria que fosse possível reproduzir ou detalhar o cálculo. A gente observou um pequeno erro de uma participação relativa, que consta da tabela 96, cujos valores não são compatíveis com os valores que estão na tabela 94. A diferença é infinitesimal, mas é importante que os valores sejam compatíveis e diz respeito a essa variação percentual. O último ponto diz respeito à elasticidade de escala. O regulador nessa decisão preliminar, antes da divulgação da nota final, alterou o valor que ele havia sugerido na nota técnica anterior, de 0,85 para 0,95. Ele referência a mesma informação da nota técnica anterior, é um documento que foi submetido ao regulador inglês em 2003 e nesse documento do regulador inglês que a ARSESP utilizou a referência

que é feita lá é a um valor de 0,9, observado pelo regulador de que esse valor carecia de maior fundamentação, de maior detalhe e que seriam necessários estudos complementares para adotá-lo. Por algum motivo, o valor de 0,85 foi adotado ao invés de 0,95, quando estimativas com base nos valores do Plano de Negócios que constam da nota técnica em discussão levam a estimar uma necessidade próxima de um. Um modelinho muito simples, que consta inclusive do anexo 5 do documento referenciado pela ARSESP e submetido ao regulador inglês. A mesma metodologia, usando dados do Plano de Negócios revisado pelo regulador, permite concluir por uma necessidade próxima de um. É só isso e muito obrigado.

CÍNTIA – Vamos chamar agora o Sr. Antonio Luiz de Miranda Ferreira, sócio da Schmidt, Valois, Miranda e Agel Advogados.

ANTONIO LUIZ DE MIRANDA FERREIRA – Dr. Zevi, membros da mesa, senhoras e senhores. Eu vou concentrar essa exposição nos aspectos legais e contratuais da proposta da ARSESP de otimizar a rede de distribuição através da aplicação de descontos progressivos a grandes consumidores industriais, baseados no fator de carga dos mesmos. Em primeiro lugar, eu devo dizer que o contrato de concessão em sua cláusula 11<sup>a</sup> faculta à concessionária a aplicação de descontos sobre as tarifas-teto como parte de sua política comercial, mas veda a imposição de descontos pelo poder concedente como regra tarifária. O poder concedente pode, no entanto, criar modalidades tarifárias em segmentos e classes de fornecimento, desde que as mesmas tenham a finalidade de otimizar a rede. No entanto, a otimização deverá ficar claramente demonstrada, o que não se depreende facilmente do sistema proposto, que premia quem já tem fator de

carga elevado, porque a média desses clientes verificada pela Comgás é acima do patamar proposto, e não penaliza quem gera instabilidade para o sistema, que continua pagando as tarifas normais. E mais, a criação de novas modalidades tarifárias deve preservar o equilíbrio econômico-financeiro da concessão. Em tese, mesmo que se pudesse admitir os descontos progressivos propostos, deveriam os mesmos vir acompanhados de uma concomitante compensação tarifária, o que não é o caso da proposta da ARSESP. As disposições legais, regulamentares e contratuais, bem como a esmagadora doutrina nacional, vedam ao poder concedente impor ônus ou condições tarifárias de serviço público que possam por em risco ou desequilibrar a equação econômico-financeira do contrato de concessão, sobretudo da maneira como foi proposta, que é via desconto na fatura, o que acaba penalizando outros elementos do custo da concessionária, estranhos à otimização da rede, como tributos e o próprio custo do gás natural. Dessa forma, quero crer que a imposição de descontos progressivos, além de ferir as normas legais e o contratuais vigentes, será extremamente nociva para a concessionária e pode afetar drasticamente a sua capacidade de investir e expandir a rede de distribuição. Como foi proposto aqui pelo Dr. Brescia da Comgás, eu acho que no caso, ao invés desses descontos progressivos, poderia se estabelecer o set tarifário com as tarifas trinomiais. Muito obrigado.

CÍNTIA – Convidamos agora o Sr. Roland Veras Saldanha Júnior, assessor do Sindividro, Sindicato das Indústrias de Vidros e Cristais Planos e Ocos do Estado de São Paulo. E já aproveitamos para chamar na seqüência o Sr. Darcio Genicolo Martins, da Nadir Figueiredo.

ROLAND VERAS SALDANHA JÚNIOR – Bom dia a todos. Eu vim compartilhar com vocês um exercício que foi feito por solicitação do Sindividro a respeito de uma história que começou há dez anos atrás, a gente está comemorando o término do segundo ciclo e os dez anos estão bem contados. Então, por favor, não fiquem chateados comigo, a gente vai voltar para aquele antigo tema da privatização. Esse tema vai reaparecer a cada ciclo tarifário em função da interpretação da agência reguladora de que a pergunta 28 do edital vincula a respeitar o uso do valor econômico mínimo como componente da base regulatória. O exercício que eu proponho para vocês é muito simples, não se assustem com as fórmulas, são fórmulas conhecidas, a gente já viu a fórmula da Margem Máxima hoje algumas vezes, aqui ela só está posta sob a forma de receita requerida. Em cima dessa fórmula que é conhecida de todos, eu preciso da cortesia de vocês para que a gente decomponha, a título de exercício hipotético, essa base de remuneração líquida que nós trabalhamos hoje em duas. Vamos chamar a primeira de base de remuneração dos ativos e a segunda de SIM. Simplesmente fazendo essa substituição na fórmula de baixo, a gente pode reunir parte daqueles componentes, todos os que não são associados ao SIM, e chamá-los de uma terceira variável, vamos chamá-la de OK. A gente teria aqui nesse OK a descrição de uma equação de equilíbrio econômico-financeiro aplicável por qualquer agência reguladora no mundo. Preferencialmente, a gente vai remunerar a base de ativos físicos usados no serviço de distribuição e comercialização de gás. Com essa alteração, se vocês me permitirem substituir esse OK naquela fórmula grande, a gente tem que a receita requerida vai ser igual à variação no valor dessa base SIM mais o OK. Memória: dez anos

atrás, o consórcio British Gas pagou 1,652 bilhão por 53% dos ativos da antiga Comgás. O ágio foi bem estabelecido, um ágio de mais de 120%, mas em função de uma questão que foi submetida pela Comgás, preventivamente, antes de fazer esse pagamento, tem se entendido de lá para cá que a base remuneratória tem que considerar o valor econômico mínimo, esse 1.430, já corrigido por alguns dias de inflação, que vocês encontram logo acima na tabela. De lá para cá, desse 1.430 até os 5.022, eu não preciso gastar o nosso custo tempo com isso, porque estou seguindo simplesmente a metodologia que se encontra nas notas técnicas disponibilizadas pela própria ARSESP. Mas é perfeitamente legítimo tentar aplicar exatamente os mesmos critérios de atualização para os ativos físicos, que eram no valor mínimo aceitável na privatização 753.134. Se forem corrigidos pelos exatos mesmos critérios que estão sendo aplicados para base de remuneração líquida total, a gente chega nesse número, 2.725. Vocês só vão encontrar aqui dois pontos em que aparece a base SIM, vão encontrar no começo do segundo ciclo e agora no começo do terceiro ciclo. Vejam que os 2.260 se mantém. Tem uma pequena variação, isso provavelmente está associado a algum ajuste inflacionário, mas o mais importante vem a seguir. Se a gente fizer alguns ajustes algébricos, vocês podem checar isso com facilidade no raciocínio, a gente percebe que a receita requerida é composta por dois termos. O primeiro termo é a base SIM e a base SIM não muda, porque a base SIM não é ativo, não existe investimento que mude a base SIM e ela não deprecia, multiplicada por um termo que veio da manipulação algébrica que também a gente conhece, porque a gente conhece a WACC, 11,56 no segundo ciclo e 9,55 agora proposta. Com esses dados, já que eu conheço tudo que é necessário para calcular o

retorno dessa base SIM, eu consigo calcular com muita facilidade o retorno anual que essa base SIM está gerando para a Comgás nos cinco anos ou a cada ciclo e a anualmente. Eu estou propondo aqui que a gente imagine que os 9,55 se mantêm até o último ciclo para fechar esses 30 anos. Com esses dados um fluxo de caixa muito simples pode ser montado. Imaginando que alguém pegue 900 milhões, compre um ativo, pagou para o poder concedente ou para quem quer que seja, passa três anos sem receber nada no primeiro ciclo e a partir de então passa a receber esses valores que a gente calcula com certa facilidade, a taxa interna de retorno desse ativo pode ser calculada. Para 30 anos, 16,9% ao ano. Para 50 anos, 17%. E mais interessante: para dez anos, a Comgás, na verdade os acionistas já foram remunerados com 9,3% ao ano. Está bem pago esse investimento. A gente pode enxergar a pergunta 98 como um problema típico de assimetria informacional na regulação, no seguinte sentido: British Gas já conhece esse mercado, conhece as dificuldades a ele associadas há muito tempo, então com uma questão mal posta consegue interferir fortemente nos resultados e nas tarifas que estão sendo pagas hoje pelos consumidores brasileiros. Contrato é contrato, é o argumento. Mas regulação não é regulação? Sim ou não, peço que reconsiderem essa pergunta e relembrem que está bem remunerado. Obrigado.

CÍNTIA – Agradecemos ao Sr. Roland e chamamos o Sr. Dárcio Genicolo Martins, da Nadir Figueiredo.

DÁRCIO GENICOLO MARTINS – Bom dia a todos. Estou aqui representando a Nadir e ao mesmo tempo representando o setor vidreiro como um todo, porque as dificuldades que o setor vidreiro atravessa, muito em função das altas tarifas de gás, são comuns entre todos. A Nadir Figueiredo Indústria e Comércio S/A é

a maior produtora de utilidades domésticas de vidro no Brasil, produz copos, pratos, taças, refratários e acessórios de vidro, com 1.400 funcionários. É uma empresa de tradição no Brasil, faz parte da história industrial brasileira e do empreendedorismo nacional. Através do exemplo da Nadir a gente consegue entender as dificuldades do setor como um todo. O setor vem passando por dificuldades bem antes da crise que a gente atravessa agora, existe uma concorrência desleal direta, internacional, de preços danificados, preços chineses e principalmente indianos, que fazem com que haja uma enorme dificuldade de manter os negócios aqui no Brasil, e uma concorrência pior ainda, desleal indireta, dos produtos de cerâmica e porcelana, principalmente chineses, que acabam roubando mercado. Um prato de cerâmica, que deveria custar três vezes e meia um prato de vidro, vem custando a metade, então é uma concorrência desleal indireta muito importante. Isso se deve basicamente a duas características bastante conhecidas, fundamentalmente a mão-de-obra barata nesses países e o gás que é bastante barato, há uma mudança nesses países para uso do gás cada vez maior nesses mercados. O gás para o setor vidreiro é um componente fundamental na estrutura de custos, a elasticidade de custos no desempenho da empresa é muito alta, muito sensível a qualquer variação no desempenho. O custo do gás, portanto, é um fator decisivo na competitividade do setor vidreiro como um todo. Dado que o setor vidreiro tem um fator de carga muito alto, a pergunta é por que a tarifa do gás para o setor vidreiro é tão alta. Por que a gente paga a conta, sendo que a gente traz um ganho de eficiência muito grande para a Comgás fundamentalmente? Aí volto no ponto do meu colega Roland na apresentação anterior, voltamos ao tema da

privatização, ele explicou bem a diferença desse valor que não é remunerado, não é ativo, não deve ser remunerado. Isso gera uma TIR, que é uma renda fixa excelente para a Comgás e tem um reflexo imediato no P0, portanto na margem que deve ser compartilhada e a gente compartilha aí desse gasto. Então as conclusões. A idéia do SIM, da pergunta 98, é de que onera sensivelmente o P0 e as margens, a TIR até 2008 é de 9,3%, uma remuneração bastante alta em relação ao mercado. A pergunta é também se o Fator X está estimulando o ganho de eficiência. O setor vidreiro vem pagando a conta desse processo, injustamente, na nossa opinião, por causa dos ganhos de eficiência que a gente traz para a concessionária. Aí uma simulação que a gente fez, supondo que tivesse só os ativos sem o ágio inicial, o P0, que é hoje 0,3176, seria 0,2532, o que seria bastante melhor para todos. Muito obrigado.

CÍNTIA – Chamamos agora o Sr. Lucien Belmonte, superintendente da Abividro.

LUCIEN BELMONTE – Bom dia a todos. Nós aprendemos na última audiência pública com a Comgás que a gente tinha que convidar também pessoas residentes em ruas que já estão com gás há 20 anos para poder falar. Então a gente inscreveu várias pessoas. Eu gostaria de agradecer pela oportunidade de estar discutindo mais uma vez os pontos em que a gente acredita. Gostaria de parabenizar tanto a Comgás pela sua exuberância, um grande prestador de serviço, a gente reconhece a competência e a qualidade, como também a agência reguladora, já que, pela seriedade do trabalho que faz, acaba sendo bastante difícil a gente conseguir estudar e conseguir se posicionar para uma audiência pública porque sobram poucas dúvidas. Mas a primeira coisa que a

gente gostaria de estar discutindo e estar pedindo mais uma vez para a agência reguladora é a abertura completa e irrestrita da memória de cálculo das margens, na verdade de toda a memória de cálculo. São três pontos que a gente gostaria de abordar: preço do gás e as margens, a conta gráfica e voltar na questão do SIM. O primeiro ponto é a diferença de preços que têm sido pagos por indústrias vidreiras no mundo inteiro. Na verdade, quando a gente está discutindo o preço final do gás para o próximo ciclo tarifário ou para o final do ano de 2009, só na margem nós estamos falando de alguma coisa em torno de quatro dólares, quando a gente está falando de um preço internacional para o consumidor, em mercados parecidos e competitivos, em torno de cinco a seis dólares. Esses preços até são preços antigos, a queda do preço do barril de petróleo no mercado internacional tem feito aí alguma coisa em torno de três a quatro dólares. Então a grande pergunta é por que lá fora eles pagam alguma coisa em torno de quatro dólares e só na distribuição (não estamos falando na parcela fixa da Petrobrás e muito menos na commodity) nós vamos pagar o preço final. Tem algumas coisas a que a gente gostaria de voltar e que não tiveram resposta por parte da distribuidora e da agência reguladora. O primeiro ponto: como perguntamos na audiência pública passada, por que foi aplicada integralmente a parcela fixa do contrato entre a Petrobrás e a Comgás no Estado de São Paulo? Não sei se a Abrace vai entrar nesse ponto. Existe um cálculo que foi feito, de 220 milhões. Quando a gente está falando de 530 de conta gráfica é significativo, é muito significativo e eu acho que vocês deveriam ir atrás. Ou vocês estão com interesse por causa da ABG e do pré-sal ou então alguém não está fazendo seu trabalho de casa. Ou é o poder concedente, ou é a agência reguladora ou é a distribuidora.

Esses 220 milhões foram pagos pelos consumidores e nós deveremos ter o retorno disso, porque no contrato assinado existe uma cláusula que prevê que o Estado de São Paulo não pode ser prejudicado. Voltando à questão da contribuição do Sindividro, aqui nós temos uma queda só na questão do P0 de mais de 30%, o que seria bastante significativo. Já estaríamos entrando numa maior competitividade e mesmo assim não seriam preços internacionais. Aí existem várias discussões e de novo a questão do regulador e do poder concedente arbitrar essa questão. A pergunta 98 permite interpretação dúbia. Obviamente, quando se tem advogados, pode-se falar qualquer coisa, mas a gente também pode ter voz. Eu acho que aí o poder concedente e o regulador deveriam arbitrar essa questão. Aliás, da mesma forma que foi falado no encargo de capacidade aqui, eu posso até voltar na brincadeira que eu fazia com o Zé Rodrigues e até mesmo com o Brescia, que se quisessem eu emprestava minha secretária para ligar para os 280 clientes industriais para falar da implantação da tarifa trinomial, que agora eles estão pedindo e que eles também se negaram a implantaram durante três anos, porque eles achavam que era difícil romper os contratos com alguns setores industriais que têm grande variação na demanda, como, por exemplo, o setor papelero. Voltando à questão do bom senso, assegurar todas as informações para que a gente possa ter uma total transparência. Zevi, você sabe que a gente é seu fã, a gente gosta muito do seu trabalho e da sua seriedade. É verdade. Quando você vai para outros Estados e é obrigado a ver outras coisas, você realmente começa a dar valor e a gente tem muito apreço pela sua seriedade. Mas existem pontos que precisam ser enfrentados e resolvidos, nós esperamos mais uma vez que eles sejam definitivamente resolvidos. E também

agradecer a Comgás. Com certeza todos os prêmios que recebe são merecidos, porque é uma grande empresa e uma grande prestadora de serviço para o setor vidreiro. Obrigado.

CÍNTIA – Agradecemos a participação do Sr. Lucien e convidamos o deputado federal Arnaldo Jardim para fazer uso da palavra.

ARNALDO JARDIM – Bom dia, senhoras e senhores. Eu poderia eventualmente reivindicar o direito de no momento inicial fazer uma saudação como parlamentar, mas fiz questão de me inscrever, entrei no site da ARSESP e me inscrevi para voltar aqui, como estive no último momento de revisão tarifária, para caracterizar com isso, minha cara Karla, meu caro José Luís, recém-incorporado, e especialmente Zevi Kann, o respeito que tenho por esse processo que nós vivemos aqui. Todos falaram, como o Lucien que se declarou fã do Zevi e eu também sou, da seriedade do processo que vocês estão vivendo aqui. Eu quero parabenizar a agência, festejar que nós possamos estar aqui num momento em que muitas vezes influências momentâneas governamentais dão o tom e abstraem um debate com a profundidade como aqui se busca fazer. Eu talvez não devesse ter me inscrito no momento de partes, aqui cada um com seu calor e sua argumentação expõe as suas convicções, mas algumas questões me parece necessário que eu possa, como uma pessoa que acompanha o setor e como parlamentar, anexar nesse momento que é de embate de cálculos, pesos ponderados que se refletem, mas uma reflexão um pouco mais geral sobre a questão. O que difere esse momento que nós estamos vivendo daquele que foi o momento anterior da revisão tarifária? Lá no Congresso Nacional nós finalmente fizemos uma lição de casa e temos agora

lei do gás, vocês acompanharam isso e isso nós estamos entendendo como instrumento importante de consolidação do mercado, que vai garantir um segundo aspecto fundamental que é exatamente o momento que nós vamos ter de abertura do mercado do gás, particularmente no Estado de São Paulo. Essa revisão prepara as bases para que isso possa ocorrer. Nós fazemos esse debate no momento em que hoje os jornais divulgam uma manchete de zero por cento de crescimento para esse ano e nós vimos os dados aqui, a disputa é quem mais ou menos otimista, mas todos acabam lidando e traçando um cenário de expansão que nós vamos viver. Nós temos convicção de que, não fosse esse caminho de concessão que se viveu e o Estado de São Paulo foi pioneiro nisso, nós estaríamos vivendo hoje um outro cenário. Estamos discutindo as bases específicas do setor, concessionário e clientes, mas certamente teríamos um outro cenário não fosse vivido o processo de concessão que nós tivemos aqui. O mercado é ainda green field, o mercado já se consolidou? De minha parte, olho ali o prefeito de São João da Boa Vista, o Néilson Nicolau, ex-deputado que teve um papel importante nesse processo, e tenho certeza de que nós vivemos um projeto em expansão e que é fundamental que tenhamos um cenário que possa emergir daqui, de equilíbrio relativo das partes, isso é fundamental, mas um cenário que possibilite essa estrutura básica. Isso vai contaminar o setor industrial, residencial, comercial e assim por diante, e poderemos ter um cenário de expansão da presença do gás natural na matriz energética do nosso país, especificamente no Estado de São Paulo. Essa é a convicção do Dr. Jean, que aqui representa a nossa secretária Dilma Pena, é a convicção também do governador Serra de que esse cenário deve emergir, porque nós sabemos o que nós

temos. Finalmente, uma terceira questão conjuntural chave, nós temos o pré-sal, temos uma possibilidade de ampliação de oferta e temos necessidade de particularmente preparar o Estado de São Paulo do ponto de vista do seu parque produtivo para que nós possamos ter o melhor da utilização, da proximidade, da oportunidade de oferta que ele significa aqui para todos nós. Por isso tudo é que eu queria saudar esse processo, queria saudar essa disposição de uma discussão consistente que aqui se faz e dizer que, quer seja preservando agora no debate do marco regulatório do pré-sal aqueles que foram os avanços que nós conseguimos a partir da lei do petróleo, que de 11 anos para cá fez com que esse segmento que era cerca de 4,5% do PIB já responda hoje por 11% do PIB e com uma perspectiva de se ampliar, nós possamos fazer um bom uso desse instrumento. Consolidar as experiências de concessões, o justo equilíbrio entre as concessionárias e o consumidores, dar mais transparência ao processo e projetar um cenário de ampliar a estrutura para que nós possamos ter uma ampliação da presença do gás natural na nossa matriz energia são questões que são caras as nós legisladores, que são fundamentais como um plano de expansão aqui do Estado de São Paulo e que eu acho que estão sendo diligentemente tratadas pela nossa agência reguladora. De parabéns, portanto, todos que estão participando desse processo.

CÍNTIA – Agradecemos ao deputado Arnaldo Jardim e convidamos Sílvia Maria CALOU, diretora executiva do Siesp, Sindicato da Indústria da Energia no Estado de São Paulo.

SÍLVIA MARIA CALOU – Bom dia a todos. Eu represento aqui o Sindicato da Indústria da Energia no Estado de São Paulo, que congrega as indústrias de energia elétrica e a Comgás. É muito

difícil falar depois de um orador brilhante como o nosso deputado Arnaldo Jardim, que eu gostaria de registrar aqui que tem defendido o setor energético brasileiro e de São Paulo na Câmara Federal com muita competência, sempre pautando suas decisões pelo interesse público e pelo suporte da lógica e da racionalidade econômica. Já que é sessão de tietagem, eu gostaria também de manifestar minha admiração e respeito pelo Dr. Zevi, pela Dra. Karla Bertocco e pelo Dr. Luciano que está chegando. Eu faço parte do Conselho da ARSESP e posso testemunhar aqui a ética e a correção com que a agência tem conduzido todos os temas do setor energético paulista. Como representante do sindicato, a gente defende um setor energético forte para o Estado de São Paulo. O que significa ter um setor energético forte? Ter a possibilidade de acesso da maior parte da população ao maior número possível de energéticos. Por quê? Porque o consumidor consegue fazer as suas opções, a sua escolha, não só o consumidor residencial como o industrial e comercial, e as empresas também podem fazer seus investimentos e tentar vender os seus energéticos para esses consumidores. Só que no Estado de São Paulo nós estamos ainda muito longe de ter esse setor forte com os energéticos concorrendo entre si. Qual é a realidade hoje? Para dar um número aproximado, temos cerca de 14 milhões de consumidores de energia elétrica contra cerca de 800 mil consumidores de gás encanado. Qual tem sido o papel da Comgás nesse sentido? Foi mostrado aqui pela Comgás que em 99, quando eles assumiram a empresa, eram 313 mil consumidores em 20 municípios, em 2008 conseguiram alcançar 780 mil consumidores em 67 municípios e a proposta do Plano de Negócios hoje da Comgás é atingir 1,2 milhão de consumidores em 2014 e 87 municípios. O regulador olhou para

esse Plano de Negócios com os critérios que são internacionalmente aceitos e são corretos, ou seja, investimentos prudentes e custos eficientes. O ponto que eu venho destacar aqui hoje, Dr. Zevi, é o seguinte: para quem se debruçou mais sobre os números e pela apresentação da Comgás restou bastante claro que os investimentos são prudentes, quer seja pela questão da segurança, quer seja pela questão de atingir o maior número de clientes, de acordo com a sua capacidade de investimento. A Comgás mostrou aqui que investiu muito mais do que aquilo que foi previsto no primeiro e no segundo ciclo. Então ela tem a capacidade, o mercado precisa ser atendido e ela está preocupada com a questão da segurança. A questão da troca da tubulação de ferro-fundido e a questão dos investimentos do Retap para a segurança do atendimento, eu acho que ficou bastante claro, até para quem não é técnico, que são investimentos prudentes da concessionária. Quanto aos custos eficientes, eu vou comentar um pouco os custos de propaganda e marketing, prêmio de vendas e adequação das instalações. Como o professor Adriano colocou aqui e é do conhecimento de todos, há uma concorrência “desleal” entre os energéticos hoje, entre o GLP e o gás que a Comgás compra da Petrobrás para distribuir para os seus consumidores. Para atingir esses consumidores novos existe uma necessidade da questão da propaganda dos prêmios e até da adequação das instalações. Por que são eficientes esses custos? Porque eles vão atingir os interesses de ter maior número de consumidores e isso no médio e longo prazo vai fazer cair a tarifa. Como o Dr. Zevi mesmo colocou, quanto maior o número de consumidores, menor vai ser a tarifa. Então são fundamentalmente essas colocações, adicionando ao que já foi colocado aqui em termos de que a lei do gás procura abrir

o transporte do gás para os novos investimentos e a descoberta do pré-sal, que é considerado um novo Golfo Pérsico aqui no Brasil, é uma coisa impressionante e esperamos que vá trazer a concorrência no gás. Há necessidade de na hora em que esses investimentos chegarem o setor de gás estar preparado para receber em benefício de todos. Então é de interesse haver os investimentos e os custos associados para que, defendendo de novo o ponto que nós estamos colocando, o setor de energia no Estado de São Paulo fique cada vez mais fortalecido. Agradeço pelo tempo.

CÍNTIA – Na seqüência o Sr. Néilson Mancini Nicolau, prefeito de São João da Boa Vista.

NÉLSON MANCINI NICOLAU – Gente, bom dia. Para mim é uma grande satisfação estar aqui, porque sem dúvida nenhuma a gente que não tem nem muita idade e nem é muito jovem já pôde viver diversos momentos da História desse país e hoje o que acontece aqui na sua essência é o exercício claro e real da democracia. Quando se reúnem entidades governamentais, entidades reguladoras, sociedade e consumidores para discutir os seus interesses, isso é muito bonito. A nossa História democrática é curta, é pequena, nós vivemos sempre desde as capitâneas hereditárias uma tradição de autoritarismo em todos os tipos de relação. Quando a gente participa de um evento como esse, é para ficar até emocionado e otimista em relação ao futuro dessa nação. A minha presença aqui é para testemunhar a importância da manutenção dos recursos para investimentos. Nós vivemos na região de São João da Boa Vista hoje um momento muito importante em que estamos conseguindo trazer novos empreendimentos para a região e principalmente para a nossa

cidade. Pasmem os senhores e senhoras, com toda a crise, a nossa receita hoje do município está maior do que o que nós havíamos previsto, mesmo com a previsão orçamentária tendo sido feita antes da crise. Isso decorre do que? Simplesmente pelo fato de termos conseguido levar no período imediatamente anterior a minha posse nesse novo mandato 25 empresas novas para a nossa cidade, o que fez com que o ICMS aumentasse e a receita da prefeitura também. Agora, por que nós focamos prioritariamente no nosso planejamento estratégico a busca de novos empreendedores, de empreendimentos e a geração de emprego e renda? Simplesmente porque a real democracia que hoje se exercita aqui não chegou a grande massa. Talvez nós tenhamos ainda oportunidades de nos reunir em partidos, em sindicatos e nos mobilizar, reclamarmos, dizermos o que pensamos, mas a democracia real é aquela que vai permitir a cada cidadão uma expectativa de vida mais digna, direito que todos temos pelo simples fato de sermos gente, quando cada um tiver a sua autonomia, a sua liberdade e a sua independência em relação a políticas compensatórias, a cesta básica, e puder ter o exercício da sua cidadania a partir do momento em que tenhamos a possibilidade de criar uma situação em que todas as pessoas tenham acesso a oportunidade de emprego, ganhar o seu e ter sua vida para ficar independente dos coronéis de plantão. Para isso, o fundamental é que a gente consiga efetivamente em cada comunidade trazer um grau de desenvolvimento, um grau de crescimento econômico em que, além de harmonizado com a questão ambiental, com a questão de ocupação do solo e da urbanização das cidades, possa ter oportunidade de trabalho, oportunidade de emprego. Isso só se consegue com uma aliança madura entre os empreendedores e a sociedade, o poder público

levando a efeito políticas públicas que apóiem o desenvolvimento e o crescimento econômico para que haja uma efetiva geração de emprego e de oportunidade de vida mais digna a todos os cidadãos. É isso que nós estamos fazendo e estamos conseguindo resultados fazendo isso com o arroz feijão do nosso caipirismo, mas estamos tendo o efeito concreto. E para isso um dos fatores importantíssimos é o gás, não o gás da nossa equipe, não o meu gás para trabalhar, a minha vontade de trabalhar, meu ânimo de trabalho, não o gás dos empreendedores, dos sindicatos e dos trabalhadores. Mas eu tenho sentido que a reivindicação da maioria das empresas que têm nos procurado e nós temos tido contato para tentar levar para lá, além das sete grandes empresas locais que demandam gás, uma das primeiras perguntas que os empresários fazem: e o gasoduto já chegou lá? Então, gente, a minha presença aqui é para trazer o testemunho da importância da manutenção do nível de investimentos para levar os gasodutos a esses rincões do Estado de São Paulo. Nós estamos pertinho, já está ali perto de Jaguariúna, mais alguns quilômetros chega em São João. São João tem 80 mil habitantes, mas no seu entorno, se nós pensamos num raio de 60 quilômetros de São João, são quase 800 mil habitantes e num raio de 100 quilômetros de São João são quase três milhões de habitantes que estão desejosos de um desenvolvimento mais justo, harmônico e equilibrado para que todo mundo tenha uma dignidade e uma vida melhor, direito que todos temos. Portanto, eu reivindico uma atencãozinha a nossa região e a manutenção dos recursos para investimento, porque sem dúvida vai ser bom para nós lá, mas no somatório do desenvolvimento de cada comunidade nós teremos a construção em São Paulo da sociedade mais justa, que é o sonho de todos nós. Obrigado.

CÍNTIA – Agradecemos ao prefeito e convidamos o Sr. Eduardo José Bernini, sócio-diretor da Tempo Giusto Consultoria Empresarial.

EDUARDO JOSÉ BERNINI – Inicialmente, eu gostaria de cumprimentar os senhores diretores da ARSESP e evidentemente me irmanar a todos os votos e a tietagem que foi feita em relação ao trabalho diferenciado que realmente a ARSESP vem realizando no âmbito das agências reguladoras. Este é um fato que não pode em nenhum momento deixar de ser reconhecido. Eu vim preparado para falar de dois casamentos, mas talvez tenha que falar também de como evitar um quase funeral. Os dois casamentos dizem respeito essencialmente à mensagem muitas vezes dúbia que existe entre o papel que uma agência reguladora deve ter e o papel que os órgãos de Estado ou, melhor dizendo, de governo devem exercer no sentido de dar suporte a políticas, políticas públicas que tenham um horizonte de tempo muito mais amplo do que simplesmente as soluções imediatistas. Evidentemente, não é papel de uma agência reguladora atuar no sentido anticíclico, não deve ser essa a visão, mas a visão de governo é a visão que deve prevalecer nas ações que norteiem o embasamento de políticas que dêem condições de contorno para o curto prazo, mas construam etapas para o futuro. Desse casamento, o casamento de uma política clara para o médio e o longo prazo, olhando as condições objetivas do presente e as condições que devem reger a racionalidade e a decisão de uma agência reguladora no intuito de garantir os interesses maiores da coletividade, entendidos não somente os direitos e os interesses dos usuários de um serviço, mas também dos operadores, é que deve servir como uma reflexão para aquilo que foi apresentado em relação ao plano de

investimentos e as condições de contorno do investimento. O que a Comgás aqui apresentou impressiona pela ousadia e pela capacidade de realizar essa ousadia pelo seu histórico. Por outro lado, evidentemente, coube um papel importante à agência de fazer um trabalho de crítica e é exatamente desse confronto e, portanto, dessa troca de opiniões que deve sair uma solução adequada para que possamos ter certeza de que o programa de investimento é um programa que comporte investimentos de caráter prudente, a custos eficientes, mas também que leve uma certa ousadia e que leve também para o exercício de um papel extremamente importante por parte da agência, que é o exercício da fiscalização da execução aquilo que venha a ser comprometido. Nesse particular, eu acho que o histórico do Estado de São Paulo e particularmente da ARSESP tem sido extremamente importante e recomenda efetivamente que uma ousadia venha a ser convalidada para que nós possamos ter no Estado de São Paulo uma infra-estrutura energética realmente robusta. E o papel que o Governo do Estado de São Paulo vem realizando em particular nos últimos 15 anos, no sentido de estabelecer condições e parâmetros para uma política que permita, não a universalização porque não caberia o termo universalização no seu sentido mais pura para a expansão da rede de gás, mas para a introdução, para a penetração eficiente, ampliada e continuada do gás natural, seja pelas suas qualidades ambientais óbvias, mas também porque é um fator de modernização, de aumento de eficiência e competitividade de todos os setores da economia paulista, não somente os usuários, mas também da cadeia de fornecedores. Esse é um ponto importante, que o deputado Arnaldo Jardim destacou com muita propriedade, é a potencialidade que vai existir para que o Estado de São Paulo

venha a ser recebedor de maiores volumes. E aí nós entramos numa discussão importante sobre o quase funeral. Na medida em que nós temos hoje uma discussão sobre os preços finais e as condições competitivas, eu acho que é importante que não venhamos olhar apenas a margem ou aquela parcela que remunera e que compensa todos os custos incorridos diretamente na prestação do serviço sob controle da concessionária. Talvez por ser muito antigo ou por ser mais experiente na vida desse setor, nós já vivemos essa discussão no passado no setor elétrico e quase estivemos juntos num funeral por conta de não se criar as condições adequadas para a remuneração, o estímulo e o sinal econômico adequado para a execução das tarefas inerentes à distribuição. Há uma discussão muito importante sobre os custos que vêm no up stream, ou seja, na parte da aquisição da commodity, como também do impacto em toda a cadeia de formação de custos do setor energético, não somente de gás canalizado, da carga tributária, que é uma discussão que nós não podemos evitar, embora ela seja uma discussão que venha se arrastando por muitos anos. Então seriam essas as minhas considerações. Gostaria de mais uma vez reconhecer e parabenizar todo o trabalho técnico que a agência realizando e de certa forma também reconhecer o trabalho que o Governo do Estado de São Paulo vem realizando, de uma forma também diferenciada no sentido de consolidar parâmetros e diretrizes políticas para a introdução do gás natural como um vetor eficiente para a economia paulista. Muito obrigado.

CÍNTIA – Agradecemos ao Sr. Bernini e convidamos agora o Sr. Ricardo Pinto, gerente técnico da Gas Energy Assessoria Empresarial.

RICARDO PINTO – Bom dia a todos, senhoras e senhores. É com muita honra que a gente participa dessa atividade. Eu represento aqui o escritório Gas Energy, nós estamos apoiando tecnicamente a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo e o tema da minha breve apresentação será conceitual de mercado. Eu havia preparado uma apresentação de dez minutos, mas já fomos regulados, cortados 50% do nosso tempo, ao contrário das reduções de CAPEX e OPEX que não foram tão agressivas quanto ao tempo que nos deram, mas nos faz ser mais eficientes. Eu gostaria então de convidá-los a refletir um pouco sobre o histórico do desenvolvimento do mercado industrial da Comgás aqui no caso de São Paulo. A partir de 2001 a gente tem o crescimento do mercado a taxas bastante altas e é uma equação bastante simples: se nós temos oferta disponível com preços competitivo, a gente tem desenvolvimento, crescimento de mercado e aqui está comprovado pelo histórico da companhia. Eu ressalto o período de 2003 a 2005, onde com muita eficiência o principal fornecedor de gás juntamente com a distribuidora praticaram descontos e houve um período massivo de desenvolvimento. Por questões que eu não vou entrar em detalhes, a oferta então chega no seu limite e a partir de 2007 temos a estagnação desse mercado, associada a uma alta crescente de preços acompanhada pelo mercado energético e também por fórmulas que retratavam a realidade de restrição de oferta através de uma política de preços muito severa, justamente para inibir o crescimento da demanda que se tornou no período histórico muito acentuada. Aqui a gente percebe claramente que o crescimento médio anual vai muito além do crescimento de PIB industrial e de PIB econômico. No momento em que há disponibilidade de oferta associada a preços competitivos, e eu

ressalto preços competitivos na cadeia contratual em base firme para a indústria, não descontos praticados com ofertas circunstanciais que a gente está vendo agora nos leilões, o mercado se desenvolve, o mercado cresce. Alerto também para dados de preços médios de barril de petróleo, ou seja, nós tínhamos nesse ambiente de 2003 um preço médio de 50 dólares para esse nível de preço de gás, enquanto hoje estamos verificando preços muito superiores. Aqui eu faço uma crítica e uma proposição: se realmente nós estamos atravessando uma crise, daqui a pouco não só a questão da margem que nós estamos discutindo aqui, mas o custo de tarifa adicionado ao custo da commodity mais transporte encarece muito esse preço para a indústria e não está fazendo com que a indústria tenha condição de se desenvolver. Esse gráfico tem várias abordagens, a gente pode identificar também que hoje temos a queda abrupta do petróleo desde o início do ano e a falta de competitividade do gás. Essa falta de competitividade a gente entende que vai permanecer na medida em que os preços do óleo caminham naturalmente por uma lógica de mercado, porque o preço do gás, principalmente a precificação do gás nacional, não está voltado para um amplo desenvolvimento do mercado como nós enxergamos alguns anos atrás. Em dez minutos eu iria passar por todos esses temas e na verdade a reflexão que nós gostaria de deixar é que mercado nós realmente gostaríamos de desenvolver daqui para a frente. Um outro ponto importante eu trago aqui do leilão realizado agora no dia 12, em que foram praticados volumes pequenos num prazo muito curto, de um a dois meses, a preços muito inferiores aos preços que a indústria vem pagando, se considerado o preço final com distribuição. Ou seja, a prática de preços com desconto para uma oferta

circunstancial irá deteriorar a demanda cativa industrial, porque nós estamos incentivando as nossas indústrias e consumidores a buscarem preços com desconto num mercado spot, bem como consumir combustíveis alternativos. Outro gráfico do Ministério de Minas e Energia, que mostra claramente a falta de competitividade e aqui eu coloco que realmente não é impossível aceitar, faço minhas as palavras do nobre Adriano Pires, o mercado de gás no Brasil é green, mas menos green é São Paulo, muito mais green são os outros Estados da Federação e a percebe que hoje o Estado de São Paulo cobra uma das maiores tarifas para a indústria do gás. A gente não pode admitir que num Estado onde a rede é muito mais avançada do que em outros Estados do país a indústria venha a pagar uma das maiores tarifas. O que a gente questiona então é onde está esse ganho de escala por essa indústria estar inserida dentro do mercado consumidor. Quais as vantagens então de ela estar dentro desse mercado? E os ganhos marginais para onde estão indo, estão ficando com a distribuidora ou estão sendo repassados para o consumidor final? Eram essas as minhas considerações. Muito obrigado.

CÍNTIA – Agradecemos ao Sr. Ricardo e convidamos o Sr. Roberto Mussalém de Andrade, gerente do Departamento de Infra-Estrutura da Fiesp.

ROBERTO MUSSALÉM DE ANDRADE – Bom dia a todos. Gostaria de saudar a todos e parabenizar a ARSESP pela seriedade e competência com que está conduzindo esse processo num momento de muita dificuldade, momento de incerteza, de volatilidade do mercado, e com uma responsabilidade muito grande, porque nesse momento de incertezas ela tem que definir uma revisão que vai estabelecer uma margem que vai levar cinco anos.

Portanto, é uma responsabilidade muito grande. Como o tempo é curto, eu vou abordar apenas a questão de mercado, a questão da evolução do consumo, que tem implicação direta no cálculo da margem. A Fiesp não está de acordo com as projeções de volume de consumo do gás apresentadas pela ARSESP e pela Comgás. Nós identificamos sobretudo dois aspectos importantes que contestamos. O primeiro é em relação ao segmento de térmicas, porque nós achamos que não foi acatada de forma adequada a expectativa de grande volume de geração de térmicas a gás, principalmente por dificuldades que o setor elétrico está apresentando e vai continuar apresentando, perdendo capacidade de reservatório e com atraso nos seus cronogramas de obras devido a licenças ambientais. Nós estamos vendo a todo momento instrumentos novos que forçam as térmicas, com a ONS e a CNS determinando o despacho fora da ordem de mérito, e a expectativa que nós temos é de que o volume de gás para geração térmica vai ser muito maior do que o apresentado, mesmo considerando os 58% de crescimento que foi apresentado pela Comgás. Como é nossa obrigação, nós fizemos um estudo bastante detalhado do segmento industrial. O segmento industrial, como bem disse o Brescia da Comgás, é uma obrigação nossa, a Fiesp é a Casa da indústria, nós conhecemos esse segmento e as previsões que nós fizemos são muito mais realistas do que as que foram apresentadas. Nós consideramos crescimento do PIB e também projeção da produção industrial nos seis segmentos maiores consumidores de gás. Considerando a elasticidade do PIB desses segmentos em relação ao PIB geral e a elasticidade do consumo do gás em relação ao crescimento do produto desses segmentos, nós chegamos a valores para cada segmento que somados são muito

superiores aos apresentados. Nós consideramos para a nossa projeção dois cenários, um conservador e outro positivo. Com nesses cenários, aqui nós temos o exemplo do setor químico, considerando uma elasticidade de PIB de 1,59%, que é uma elasticidade histórica desse segmento, considerando também que para cada ponto percentual de aumento do PIB o setor industrial cresce e cresceu até 2008 4,8% no volume de gás. Esses 4,8 é um número conservador, porque nos últimos anos, principalmente 2007 e 2008, nós tivemos uma restrição de demanda provocada por elevados preços do gás praticados sobretudo no ano passado e também por uma restrição de oferta. Nós tínhamos várias intenções de indústrias querendo ampliar o seu consumo, ampliar para novas plantas, e não puderam ser atendidas por falta de oferta de gás. Essas restrições estão refletidas nessa média de 4,8% ao ano. Então, com base nessas informações, a Fiesp apresentou duas projeções de demanda, uma considerada conservadora e outra considerada positiva. A que nós recomendamos que seja acatada pela ARSESP apresenta cerca de 17% acima em 2014 da demanda projetada pela ARSESP. Poderíamos fazer um terceiro cenário, otimista. Se nós considerarmos que não tivéssemos preços elevados de gás, restrição de oferta e nem a crise, essa seria uma tendência normal de crescimento da curva e ainda assim o nosso cenário positivo daria abaixo em 2014 do que uma simples projeção se nada tivesse acontecido. A indústria tem capacidade ociosa, tem instalações e pode responder rapidamente a um ambiente de preço de gás competitivo. As tarifas deverão ser muito mais baixas aqui em relação à redução do preço da molécula e redução da margem da Comgás, nós não vamos ter restrição de oferta e temos uma indústria preparada com instalações para responder imediatamente

a uma situação favorável e de equilíbrio do mercado do gás. O preço do gás reflete diretamente no preço do seu produto e esses segmentos com a tarifa do gás elevada perdem competitividade. Portanto, se nós tivermos uma tarifa elevada do gás, certamente vamos perder essa produtividade, vai haver desemprego e esse mercado que é atendido por essas empresas certamente vai começar a ser atendido por importações. Aliás, isso já está acontecendo com alguns segmentos hoje e isso não é bom para ninguém, não é bom para o país, não é bom para São Paulo, não é bom para a indústria e nem é bom para a Comgás. Então eu queria encerrar acreditando que esses aspectos vão ser considerados pela ARSESP e muito otimista com o futuro da indústria e do setor de gás com tarifas equilibradas e competitivas. Obrigado.

CÍNTIA – Agradecemos ao Sr. Roberto e convidamos o Sr. Luciano Correia dos Santos, da Secretaria de Desenvolvimento da Prefeitura Municipal de Americana.

LUCIANO CORREIA DO SANTOS – Bom dia a todos. Gostaria de cumprimentar o Dr. Zevi em nome do Dr. Zevi cumprimentar todos os membros da mesa. Rapidamente e muito direto, sou secretário de desenvolvimento econômico da cidade de Americana e venho aqui em nome do nosso prefeito, prefeito Diego De Nadai, um jovem prefeito que assumiu a prefeitura no seu primeiro mandato agora no dia 05 de janeiro. A minha vinda aqui é diferente do prefeito de São João da Boa Vista, fiquei invejoso de ver os números do crescimento, a cidade de Americana já por vários anos vem perdendo a sua participação no bolo do ICMS. Esse é um histórico de quatro ou cinco anos da cidade, mesmo na época de crescimento econômico, a nossa cidade veio perdendo no bolo do ICMS. Logo que nós assumimos, o prefeito está realizando

muitas ações no sentido de recuperar esses números e de recuperar a capacidade de investimento no nosso município. O nosso município está dentro da região metropolitana de Campinas, uma região muito competitiva, e em função disso nós estamos aqui hoje, a pedido do nosso prefeito, que fez uma solicitação de expansão dos serviços da Comgás no município de Americana, uma expansão na área comercial e residencial, uma vez que o entorno de Americana é uma região muito conurbada e algumas da região já possuem esse serviço. Numa região que é muito competitiva, qualquer diferencial faz a diferença na hora de nós atrairmos investimentos para a nossa cidade. Então nós estamos aqui na solicitação de que se mantenham os investimentos, principalmente na nossa cidade, a cidade de Americana, para que nos ajude no desenvolvimento econômico da nossa cidade. Nós acreditamos que com esses investimentos a cidade irá ganhar na relação dos empregos, na arrecadação de impostos que isso poderá gerar para o município e também nos investimentos que serão realizados ali. Então nós queremos aqui, em nome da Prefeitura Municipal de Americana, agradecer esse apoio e pedir mais uma vez o empenho na aprovação desses investimentos para o nosso município. Muito obrigado e um bom dia a todos.

CÍNTIA – Agradecemos ao Sr. Luciano e convidamos o Sr. Augusto Salomão, secretário executivo da Abegás.

AUGUSTO SALOMÃO – Muito bom dia a todos. Eu vou procurar ser o mais breve possível. Dr. Zevi, muito bom dia. Dra. Karla. Eu vou passar rapidamente alguns números aqui, o foco dessas informações basicamente vai estar concentrado na questão da competitividade e na redução do consumo do gás. A gente tem uma curva aqui que vai de 98 a 2008, que demonstra um

crescimento que vinha da ordem de 20% e uma redução nos últimos três anos bem acentuada, em março de 2008 em relação a março de 2009 uma queda de 51 para 34,4 milhões de metros cúbicos. Nessas informações a gente vai poder observar bem a redução dos volumes comercializados, são dados de março de 2009, em especial no setor industrial que teve uma queda de 28,26% no volume comercializado, no setor automotivo 13% e em geração e cogeração da ordem de 57 e 15%, no total Brasil 32,3% de redução no consumo. Aqui tem alguns gráficos que mostram claramente em março de 2009 em relação a março de 2008 no setor industrial uma queda de 30%, no setor de GNV uma queda de 16%, no setor residencial uma queda de 11% e no setor comercial uma queda de 3%. Isso claramente demonstra uma falta de competitividade do energético, que vem sofrendo quedas sucessivas, fruto de uma falta de política de preços, não só específica para o gás, mas para todos os energéticos. Independente de qualquer coisa, as distribuidoras continuam efetivamente efetuando seus investimentos em expansão de rede, vinha crescendo até 17, teve uma queda para 5.8 e em março de 2008 já apresenta um crescimento de 24% na sua rede. Nós temos um crescimento acentuado dos consumidores, da ordem de 1,457 milhão, basicamente 50% clientes Comgás, 780 mil clientes aproximadamente, o que demonstra todo o investimento que a Comgás vem fazendo na expansão da rede e na captura de novos clientes. Alguns investimentos que o setor vem realizando, o setor de distribuição de gás como um todo. Nós investimos de 97 a 2006 da ordem de seis bilhões de reais, de 2007 a 2011 existe uma projeção de mais seis bilhões de investimento, totalizando 12 bilhões de investimento nos próximos 15 anos. Aproximadamente

950 milhões em impostos recolhidos e mais ou menos 16 mil empregos diretos e indiretos gerados na própria indústria. Eu vou passar rapidamente, mas no item das características todo e qualquer investimento feito nessa indústria é investimento de longo prazo, com maturação longa. Existe toda uma questão do monopólio natural, isso até reconhecido pelo Cade, na parte de produção e exploração e oferta desse gás ao mercado. É um mercado de capital intensivo, são constantes os investimentos que a indústria vem realizando e demanda esses investimentos. Do ponto de vista de gestão de uma distribuidora, disseminação da cultura, coordenação da demanda, toda a gestão da carteira de clientes, administração de perfis de carga, planejamento de rede, o fomento da demanda, formatação de produtos para que possa atingir de melhor forma o consumo na ponta e administração de todos os riscos inerentes à atividade de distribuição de gás. Por último, já para acabar a nossa apresentaçõzinha rápida aqui, existe um ciclo que a gente tem trabalhado em cima dele, mas de qualquer forma a modicidade tarifária, a competitividade e volume são três pontos que estão ligados diretamente. A partir do momento em que eu tiro um desse tripé, desse conceito, eu deixo esse mercado desorientado em relação aos caminhos que ele deve seguir. E hoje a gente está vivendo uma clara falta de competitividade de preços, o gás vem perdendo sua competitividade frente ao GLP, da ordem de 30 a 40%. Tem sido um grande trabalho que as distribuidoras têm feito para poder recuperar esses mercados que foram perdidos, mas via de regra é necessário uma política clara, uma política de governo que possa efetivamente dar um horizonte para que essa indústria possa continuar fazendo seus investimentos. Muito obrigado.

CÍNTIA – Agradecemos ao Sr. Augusto e convidamos o Sr. Luís Pedro Biazoto, consultor pela Abiquim.

LUÍS PEDRO BIAZOTO – Senhores, bom dia. Dr. Zevi, mais uma vez aqui estamos juntos, agradecendo pela sua conduta e também tietando, me dizendo um grande admirador seu. Inicialmente, começamos agradecendo pelo acolhimento de uma sugestão que nós fizemos na primeira fase, que foi da colocação do valor da tarifa do gás nas tabelas para que a gente pudesse acompanhar. Agradecemos, mas ainda mantemos a solicitação feita naquele momento da transparência da conta gráfica para que a gente possa também acompanhar como é que está evoluindo mensalmente essa conta gráfica. Mais uma vez, a total transparência no cálculo das margens, porque ainda é uma caixa preta. Do apresentado pela Comgás, não existe nenhuma planilha, nada que se possa verificar para fazer um confronto do que está sendo colocado. Vou falar alguma coisa sobre perdas. O problema de perdas, diferentemente do sistema elétrico, onde a perda é inerente à transferência de energia, ou seja, não há um transporte de energia sem perdas, no gás não é uma verdade absoluta. Existem perdas, sim. Mas basicamente são vazamentos e vazamentos estão ligados a manutenção. Entendemos os problemas da Comgás, porém considerados que esse nível de perdas de 2,05 que está sendo considerado é relativamente alto. Outro ponto é medição, medição está sendo considerada como todos os medidores medindo a menos, a justificativa é que existe uma margem de variação e então tem que se dar um valor a mais do que está medido. Isso não faz sentido, porque se tem medidores que estão abaixo do nível de calibração tem outros que estão acima, na média isso deveria estar zerado, não sendo considerado.

Essa perda de 2,05 no volume médio de 14 milhões/dia representa 105 milhões de metros cúbicos num ano e equivale a 287 mil metros cúbicos/dia, 287 mil metros cúbicos/dia é praticamente um consumo maior do que a maioria dos clientes da Comgás, poucos são os clientes que consomem mais do que 300 mil metros cúbicos/dia. Consideramos isso muito alto. Nós aproveitamos um trabalho que a Abrace vai apresentar (desculpe ter apresentado antes), onde mostra que há um decrescente índice e valores sempre menores do que 1%. Então a nossa sugestão é de que sejam adotados valores menores que 1% com razões decrescentes. Há mais alguns pontos. O aumento na remuneração média da diretoria, que está considerado no cálculo da margem, 91%, entendemos que é um pouco incompatível com a realidade econômica brasileira e pedimos que a ARSESP reverifique esse número. Custo de propagando e publicidade no ciclo anterior foi de 618 reais por novo cliente, aprovado, porém investido foi 50 e para esse novo ciclo continua mantido 618, consideramos também bastante alto. No segundo ciclo a Comgás fez mais investimentos do que o previsto, isso é uma constatação e aí temos que agradecer e mostrar realmente o bom desempenho da Comgás. Agora, como nesse terceiro ciclo a previsão é de consumo menor ainda e um aumento ainda maior de investimentos, apesar de considerarmos bastante razoável uma parte das análises feitas pela ARSESP, perguntamos: será que o que foi mantido ainda é necessário, visto que não há aumento final de consumo? Era isso o que eu tinha a dizer. Muito obrigado.

CÍNTIA – Agradecemos ao Sr. Luís Pedro Biazoto e chamamos agora o Sr. Carlos Antonio Cavalcanti, diretor do Ciesp, Centro das Indústrias do Estado de São Paulo.

CARLOS ANTONIO CAVALCANTI – Bom dia, senhoras e senhores. Bom dia, diretores da ARSESP, que estão aqui reunidos. Eu acho que a primeira questão que precisa ser abordada é que, evidentemente, pouco de sério é possível apresentar, discutir e contra-argumentar em cinco minutos. Nós estamos debruçados desde o dia 31 de abril na nota técnica da ARSESP e no Plano de Negócios da Comgás, procurando entender os impactos disso no mercado de gás e no setor industrial. Efetivamente, aqui nós temos uma contribuição que entendemos considerável e bastante oportuna economicamente e politicamente para que a gente se limite a esse tempo. Porém eu vou falar e na hora em que terminar o tempo, terminou, o que vamos fazer? Há essa restrição famosa de que só vai ser levado em consideração aquilo que for falado aqui, me parece uma regra complicada. Muito bem, nós vamos partir da situação de novembro e dezembro de 2008, quando a Comgás e Gás Sul pediram uma revisão extraordinária na tarifa do gás para a ARSESP. O processo estava correndo bonitinho e o mercado dá conta de que a concordância da ARSESP com uma média de 38% de aumento da tarifa do gás para 1º de dezembro estava acertada. Várias entidades começaram a protestar, nós entramos muito firmemente no sistema Fiesp e Ciesp. Obviamente, não dá para enfrentar a discussão técnica com a agência, nós fomos pelo caminho político, fomos falar com o governador do Estado de São Paulo, que tem a responsabilidade final sobre esse assunto, com a secretária de energia Dilma Pena e 20 dias depois o que era 38 virou 19. Porém era muito claro que havia já uma situação de crise internacional, acho que todos aqui sabem e era evidente essa situação. Havia um processo de derretimento do sistema financeiro mundial, uma queda brutal de produção no Brasil

e obviamente existia um risco de que mais aquele aumento de preço pudesse ainda dar maior competitividade ao óleo combustível. O que é que nós vimos de lá para cá, nesses poucos meses? Em quatro meses que existem dados disponíveis, nós vimos um processo de desarranjo do mercado de gás natural no Estado de São Paulo. Eu acho que aqui nessa platéia, incluindo evidentemente em primeiro lugar a Comgás, mas obviamente passando pela responsabilidade que a ARSESP tem no processo e certamente os consumidores não estão contentes com o fato de que o consumo caiu perto de 40%. Isso está absolutamente dirigido e vinculado a esses três fatores e a inoportunidade de um aumento que vinha num cenário muito claro de que já era possível prever os efeitos do reajuste tarifário do gás boliviano em 1º de janeiro e 1º de abril, que eram absolutamente previsíveis. Mesmo assim, sacrificamos o consumidor, sacrificamos a indústria, que representa 84% do consumo de gás em São Paulo, e destruimos 38,5% desse mercado por irresponsabilidade nas decisões que nós tomamos, por não fazer cálculo, não ouvir o consumidor e não ouvir o interesse da indústria. Não existe a concessionária e não existe agência reguladora sem existir o consumidor que no final do mês, depois de consumir o gás, paga a conta e remunera todo mundo nesse processo. Evidentemente, como cidadão desse Estado não estou nem um pouquinho contente com o fato de que dez anos depois uma empresa que recebeu uma concessão em 177 municípios está presente em 67 e o Dr. Brescia anunciou aqui que nos próximos anos vai aumentar a sua presença para mais 13 municípios de São Paulo. Numa média de quanto, dois e poucos municípios por ano? Será que estamos satisfeitos com isso? E a Gás Brasileiro, que tem 375 municípios de concessão no Estado de São Paulo e está

presente em sete? Qual é a responsabilidade da agência numa situação dessas, qual é a responsabilidade do agente público que regula esse mercado? Esse modelo está absolutamente falido. Nós devíamos estar aqui hoje não discutindo essa fórmula demoníaca, maluca, Fator X, Y, P0, P isso e aquilo, deveríamos estar aqui hoje discutindo tarifa e deveríamos estar com os agentes econômicos interessados em pegar um bem público, que é essa empresa, ativos públicos, deveríamos estar discutindo aqui o novo modelo de concessão, que já está implantado no Brasil, que é o modelo de concessão da menor tarifa. Isso sim é regular mercado, isso sim desenvolve mercado e não essa situação de uma remuneração completamente absurda. Depois da análise, o que a gente vê? A gente vê que o CAPEX, o nome bonito para investimento, foi cortado em 44% do seu valor. Não está dito o que não pode fazer, a agência está dizendo aqui publicamente que ela acha que pode custar 44% menos, que o custo de gestão pode custar 24% menos. Tudo isso impacta em menos 8% a margem. É uma conta absolutamente distorcida, absolutamente distorcida, porque o problema obviamente está na base da remuneração. Os cinco bilhões e um percentual fixo de 9,65, o efeito disso dessa forma. Depois nós temos a questão do volume. Essas contas de volume que foram apresentadas, escuta aqui, cinco anos para recuperar um mercado que existia cinco meses atrás? Qual é a consistência disso? Quem é que sustenta isso de forma tranqüila, sem vergonha de enfrentar o público? O mercado estava aí, a indústria estava aí, a indústria continua aí. Sete meses atrás a gente estava no pico de consumo. Quem é que diz que esse mercado sumiu? Esse mercado sumiu por uma situação circunstancial que nós sabemos que o país passa e obviamente por uma política de preços e, como já foi

colocado aqui, uma margem de distribuição. Zevi, pelo amor de Deus, 4,05 de margem de distribuição, quando no Harry Hub você compra gás para tocar uma térmica a três dólares. Nós não temos vergonha do que estamos fazendo aqui? Nós não temos vergonha? Tem algum sentido a gente dizer que está construindo uma indústria do gás no Estado de São Paulo? Esse é um número absurdo, é um número que só remunera o concessionário e absolutamente pune o consumidor, absolutamente pune o desenvolvimento desse mercado, no limite não é bom para a concessionária. Eu quero dizer que nós temos aqui uma projeção clara de tarifa, que está entregue à ARSESP. Essa tarifa pode cair, deve cair e cairá, porque nós temos autoridade como instituição no sistema Fiesp e Ciesp de fazer projeção de consumo, não em bases de dados que interessam na fórmula, nós estamos fazendo projeção de consumo com dados absolutamente sérios. Nós enfrentamos no debate os economistas da Febraban para discutir taxa de juros e spread bancário e não somos contestados na nossa capacidade técnica. A nossa capacidade técnica e o nome dessas duas entidades, Fiesp e Ciesp, estão apresentados aqui com volume e com rigor técnico. Isso permite na proposta da ARSESP baixar 17% na margem. Agora, eu quero introduzir um conceito absolutamente necessário, eu quero saber por que o gás no Estado de São Paulo tem que ser o mais caro do Brasil e por que a margem da distribuidora do Estado de São Paulo tem que ser a mais cara no Brasil. Nós introduzimos um conceito de média, excluindo o concessionário mais caro, que infelizmente é a Comgás, e o concessionário mais barato, que é o do Espírito Santo, estabelecemos uma média nacional. Isso dá outros 8% de redução na margem, a margem pode chegar a 23 centavos. E aqui eu faço

um desafio, porque nós vamos percorrer, Zevi, nos próximos dias a Assembléia Legislativa do Estado de São Paulo e o Governo do Estado de São Paulo para dizer muito claramente do interesse da indústria, do interesse do consumidor, do interesse da população brasileira. Nós temos que levar em consideração o preço futuro do gás, o preço apontado no leilão, e definir uma tarifa que claramente pode ser 48% mais barata do que a tarifa vigente hoje no Estado de São Paulo. Obrigado.

CÍNTIA – Convidamos agora o Sr. José Carlos Lemos Carvalhinho Filho, gerente de assuntos regulatórios de gás e energia da Petrobrás, e na seqüência o Sr. André Di Luigi Correia, pela Wald Associados Advogados. Eu gostaria de lembrar que cinco minutos é o prazo de cada um para se manifestar e vamos pedir para que todos consigam cumprir esse tempo, porque ainda temos mais sete expositores e assim não prejudicamos os demais.

JOSÉ CARLOS LEMOS CARVALHINHO FILHO – Senhoras e senhores, membros da mesa, Dr. Zevi, Karla, José Luís, Dr. Brescia e demais representantes da Comgás, demais autoridades, bom dia. Como representante da Gás e Energia da Petrobrás, que é uma unidade geradora elétrica de grande peso aqui no Estado de São Paulo, gostaria inicialmente de reconhecer o grande trabalho que está sendo realizado pela agência no Estado, inclusive nessa revisão tarifária. A nossa contribuição aqui hoje se refere a apenas duas premissas que estão dentro do Plano de Negócios, a alteração dessas duas premissas, porque elas têm impacto não só para os grandes geradores elétricos como a Petrobrás, mas também a outros grandes consumidores. Pelo tempo, já vou passar direto para esse slide que mostra a situação da nossa termoelétrica Fernando Gasparian, antiga Termo Piratininga, que se localiza no anel de

distribuição de alta pressão da Comgás. No slide de cima eu mostro hoje o volume que circula em média nesse ramal de alta pressão da Comgás, atendendo a todos os consumidores que nele estão ligados, inclusive a Fernando Gasparian. No slide de baixo a única modificação são algumas infra-estruturas de transporte que estão sendo realizadas pela Petrobrás para reforçar o atendimento em gás para todo o sistema de alta pressão da Comgás no futuro, atendendo ao crescimento de mercado. Essa termoelétrica, que hoje consome 2,8 milhões no despacho de pico, já foi atendida em algumas situações ao longo dos anos 2007 e 2008 por esse ramal de distribuição, antes da crise, antes de haver uma redução dos volumes industriais consumidos no Estado de São Paulo e em todo o Brasil. Não existe nenhuma previsão nessa unidade termoelétrica de ampliação de volumes consumidos e ao mesmo tempo nós temos uma previsão de reforço na rede de distribuição para atendimento a esse cliente térmico. Entendemos que o anel de distribuição atende a todos os outros consumidores e essa ampliação de reforço visa principalmente o atendimento do crescimento de mercado. Entre os outros consumidores já existentes e até mesmo a térmica temos o entendimento de que esses investimentos não são específicos da térmica, mas sim devem ser considerados no Plano de Negócios da Comgás nessa revisão tarifária. O outro ponto que é diametralmente oposto se refere à térmica de Cubatão. Ao contrário da Fernando Gasparian, a Cubatão, Euzebio Rocha, não tem ramal de distribuição de atendimento a ela. Certamente outros clientes industriais no futuro existirão na mesma situação. Ela está diretamente ligada a linha de transmissão, que é o Gasan, um gasoduto pertencente à TAG, uma empresa transportadora da Petrobrás. Ela tem uma pequena

distância de tubo de 90 metros até uma estação redutora de pressão e a partir desse ponto em diante, inclusive a estação redutora de pressão, já dentro do terreno da própria Petrobrás, ela entrega gás para um consumo de uma instalação, CNPJ Petrobrás, pertencente ao sistema Petrobrás, ou seja, é gás da Petrobrás entregando numa instalação da Petrobrás. Como qualquer outro consumidor que seja produtor no futuro, a Petrobrás hoje, nos termos da nova Lei do Gás 11.909, entende que esse ramal, tendo sido construído pela Petrobrás e sendo um ramal pequeno, tem sim que pagar uma tarifa de distribuição, mas é uma tarifa de distribuição que deve ser arbitrada pela agência reguladora refletindo os reais custos que a concessionária terá em conceder operação e manutenção para essa térmica. Então colocar no Plano de Negócios uma Margem Máxima por esses volumes dessa térmica hoje representaria uma premissa que nós não consideramos razoável nessa revisão tarifária. Nesse sentido, agradeço a oportunidade concedida pela agência e a atenção de todos. Muito obrigado.

CÍNTIA – Agradecemos ao Sr. José Carlos e convidamos o Sr. André Di Luigi Correia, advogado da Wald Associados Advogados.

ANDRÉ DI LUIGI CORREIA – Boa tarde a todos. Gostaria de cumprimentar rapidamente os integrantes da mesa e todas as autoridades presentes. Eu pretendo trazer aqui uma discussão eminentemente jurídica. Várias questões econômicas foram abordadas pelos meus antecessores e eu gostaria de trazer uma luz do Direito aqui ao nosso debate. Nós vamos falar especificamente sobre aqueles gastos com a conversão de usuários e com a adaptação de instalações, sobre os quais a Dra. Sílvia

CALOU já falou e o professor Adriano Pires. O professor Arnold Wald fez um estudo muito minucioso demonstrando que esses gastos devem ser incluídos na revisão tarifária, eles devem ser remunerados pela tarifa, porque eles são na verdade ônus da universalização dos serviços. Para chegar a essa conclusão é importante traçar um breve panorama sobre as concessões de gás. O que são concessões de uma maneira geral? Nada mais do que uma forma de colaboração entre o poder público e a iniciativa privada, com o nobre objetivo de prestar serviços públicos cada vez mais eficientes e universalizados, a preços justos. Dentre os vários princípios que regem as concessões, três princípios se destacam, além do princípio do serviço adequado. São os princípios da universalização do serviço, o princípio da modicidade tarifária e o princípio do equilíbrio econômico-financeiro do contrato de concessão. Não se trata de coisa de advogado, esses princípios todos estão previstos na legislação federal e estadual, na Constituição Federal e também na Constituição Paulista. O princípio da universalização está previsto em todos esses diplomas, inclusive na Lei Complementar 1.025, e ele quer significar que os serviços locais de gás canalizado sejam adjudicados a uma parcela cada vez maior da sociedade, desde evidentemente que presentes as condições materiais e econômicas para tanto. O princípio da modicidade tarifária é considerado um corolário ou um derivado da universalização, significa que os serviços sejam prestados pela menor tarifa possível em face do custo, evitando-se a oneração excessiva dos usuários. Por que um corolário da universalização? Porque busca-se a modicidade tarifária para que se adjudique a uma parcela cada vez maior da sociedade esses serviços. E o princípio do equilíbrio econômico-financeiro, que tem sede

constitucional e é bastante discutido no âmbito das concessões, visa garantir a manutenção das condições econômicas e financeiras iniciais da concessão, aquelas presentes na proposta, e protege o concessionário contra aquilo que a gente chama no Direito de área administrativa, que são os atos unilaterais do poder público, e de área extraordinária, que são aqueles eventos extraordinários e imprevisíveis que afetam as condições da prestação do serviço. Todo mundo que advoga e é operador do Direito sabe que o regulador deve prevenir o abalo ao equilíbrio econômico-financeiro do contrato e, se ele existir, deve promover a sua pronta recomposição concomitantemente à lesão. E qual é objetivo da revisão tarifária, da definição da estrutura tarifária e da própria tarifa? Nós podemos identificar dois objetivos principais, um objetivo financeiro, que é equilibrar os custos da prestação do serviço com a prestação, e um objetivo social, que tem tudo a ver com o princípio da universalização, que é garantir o amplo acesso ao serviço. E qual é o papel do regulador nesse jogo todo? O regulador, atuando como longa manus do poder concedente, tem aquilo que se chama de poder-dever constitucional e legal de garantir a universalização do serviço e se antecipar na superação de todos os seus possíveis obstáculos, sendo o procedimento de revisão tarifária um importantíssimo instrumento para que esse objetivo seja atingido. Qual é o contexto fático da universalização do serviço de gás hoje? Existe a barreira de entrada do GLP P-13, que a Dra. Sílvia CALOU já mencionou e o Dr. Adriano Pires também. Para superar essa barreira de entrada que não estava prevista na época da assinatura do contrato de concessão e nem contemplou a proposta, a Comgás deve sim fazer a conversão dos usuários, deve arcar com as despesas para a adequação das residências. Essas obras não

integram os ativos da concessionária, constituem uma área extraordinária e constituem ônus da universalização dos serviços. Existiriam três possíveis tratamentos regulatórios para essas despesas, que na verdade devem integrar o OPEX. O primeiro tratamento regulatório seria deixar que o usuário pague a sua conversão: se você quer gás natural canalizado, arque com as obras para ter esse energético. Adotar essa solução seria oficializar a barreira de expansão do segmento residencial. A segunda solução seria dizer para a concessionária: se você quer novos clientes, vá lá e faça as obras sem contraprestação tarifária. Isso significa obrigar a concessionária a sofrer um desequilíbrio econômico-financeiro, o que é péssimo e não é o objetivo da revisão tarifária, ou simplesmente deixar a concessionária na posição de não fazer essa obra. E a terceira alternativa é remunerar essas despesas com a tarifa, é esse o mecanismo adequado que o regulador tem em mãos para fazer com que a concessionária possa superar essa área extraordinária e romper a barreira de expansão do segmento residencial. É essa alternativa sob o ponto de vista jurídico, legal e constitucional, que atende aos três princípios fundamentais das concessões, que são o de garantir a universalização do serviço, sempre num ambiente de equilíbrio econômico-financeiro com modicidade tarifária. Eram essas as nossas breves contribuições. Muito obrigado a todos.

CÍNTIA – Agradecemos ao Sr. André e convidamos o Sr. Walter Zago Yjvari, secretário municipal de obras da Prefeitura Municipal de Mogi das Cruzes.

WALTER ZAGO YJVARI – Bom dia a todos. Bom dia, mesa diretora, na pessoa do Dr. Zevi. Estamos aqui ocupando esse espaço a fim de defender o município de Mogi das Cruzes, já que

historicamente temos uma atuação da Comgás naquele município e na semana próxima passada foi apresentado um plano da Comgás, que já havia sido pleiteado desde o ano de 2008, para que realmente fosse realizada a ampliação do sistema de fornecimento de gás na cidade de Mogi das Cruzes, tanto no aspecto industrial como no comercial e no residencial. Em virtude desse lançamento, divulgado amplamente pela imprensa local, dos volumes de investimento e dos volumes de atendimento, se tornou uma premissa básica para o nosso prefeito Marco Aurélio Bertaiolli que estivéssemos aqui hoje a fim de defendermos esse investimento, a fim de que não tivéssemos o corte disso em detrimento realmente da população local e de todo o anunciado naquela oportunidade. Eu agradeço pela oportunidade de estar ocupando esse espaço, agradeço também o esforço tanto da Comgás, pelo o que conseguiu lá para a nossa cidade, como da ARSESP e a todos vocês um parabéns especial pela participação. Eu compactuo com vocês também de um fornecimento justo, um fornecimento com preços adequados e acreditamos que o próprio mercado, apesar de toda a regulação e todos os instrumentos legais, seja competente para determinar valores e situações comerciais. Muito obrigado a todos.

CÍNTIA – Agradecemos a apresentação do Sr. Walter e convidamos o Sr. Percival Franco do Amaral, coordenador de energia da Abrace.

PERCIVAL FRANCO DO AMARAL – Boa tarde, Dr. Zevi. Para não ficar atrás do Lucien, também sou fã do senhor. Mas eu vou colocar dois pontos que já foram até citados pela Abiquim, um deles referente aos investimentos, onde a ARSESP colocou os dados de preços de tubulação tomando como referência os preços de 2008 e

2008 foi o ano de pico de preço das commodities como o aço, a gente pode mostrar aqui num levantamento histórico feito a respeito do preço do aço que em 2008 esses preços foram os mais elevados desse histórico. Então o que a gente pede é que seja verificado para que se leve em consideração um crescimento histórico no preço da matéria-prima. Como está colocado aí, a utilização de preços de matéria-prima é baseada em valores históricos mais longos, de maneira a atenuar o pico de preços inflacionários observados em 2008. O outro ponto é referente a perdas, onde é colocado como patamar de perdas o percentual de 2,05% e a redução anual de 3%. Verificamos, como colocado pela própria Abiquim, que esse valor é excessivo em função das tecnologias já disponíveis, principalmente considerando o segmento residencial onde você já tem o tubo de polietileno do PAD e pode fazer estrangulamento desse tubo sem precisar despressurizar tubulações. Na questão da medição cada vez mais os fatores de erro são menores que 0,5%. Então a gente pediria que fosse verificada essa questão, mostrando também, a exemplo do que a Abiquim colocou, que a perda de 2,05% corresponde a 100% do consumo residencial somados os 51,32 da medição coletiva. É um valor bastante exagerado, se for olhar o montante dessa perda. Então a gente sugere que se verifique um patamar máximo de perdas em torno de 1%, que a gente acha que é plenamente razoável, com uma redução de 20% ao ano, podendo chegar a 0,4% pelo desenvolvimento tecnológico que a própria Comgás apregoa. Outro fato é que a indústria representa 75 a 80% do consumo de São Paulo e se fala aqui com uma naturalidade muito grande em crescimento de investimento, a questão de infraestrutura e tudo o mais. Num momento em que a indústria está indo

a Brasília e procurando o presidente da República, pedindo crédito e tudo o mais, também aqui o que a gente está discutindo na realidade é aquela equação do custo, que é onde está incluído o CAPEX, pelo volume de gás. De um lado se fala que o volume de gás vai diminuir e de outro lado se pede para crescer o investimento. É claro que isso redundará na maior margem de distribuição. A Petrobrás diz que o problema não é da distribuição, que o problema é na commodity. É claro, a Petrobrás criou uma tarifa fixa que não está muito bem explicada até hoje. Num Estado nós chegamos até a ouvir que o aumento na margem de distribuição corresponde no máximo a 2% do preço final da tarifa. Quem vai acabar absorvendo isso no final, aqui à tarde nós vamos ver, só a mudança da estrutura tarifária onera em 4% a indústria. Isso está sendo colocado e não está se percebendo que essa questão da queda do volume não é uma questão só ou é quase nada da questão da crise. Estão indo para o lado do óleo combustível, os consumidores estão cansados, não é só mais uma questão econômica, é uma questão de que não se tolera mais uma falta de política, uma falta de coerência. Nós mesmos lá na Abrace estamos coordenando um grupo para verificar as possibilidades de importação de óleo combustível. São consumidores industriais que estão olhando para esse lado e estão verificando a questão da logística, como pode ser feita essa logística, como pode trazer esse óleo. Se não precisar depender da Petrobrás, vamos importar, está aí o mercado spot aberto de óleo combustível. E nós estamos aqui discutindo aumento de margem, aumento de tarifa. Eu acho que até a Comgás tem que rever essa posição. Eu sou oriundo da distribuição de gás, infelizmente está se invalidando todo um trabalho feito anteriormente de implantação do gás na matriz

energética, por erros na commodity, por erro na criação da tarifa fixa e por erro do aumento da margem de distribuição. Obrigado.

CÍNTIA – Convidamos o Sr. Frederico Paixão Almeida, especialista em energia térmica da Braskem, na seqüência o Sr. José Lepri, da Associação Brasileira de Cerâmica, e temos ainda o último expositor, Sr. Arthur Rizzo, presidente sindicalista.

FREDERICO PAIXÃO ALMEIDA – Bom dia a todos. Gostaria de parabenizar a agência reguladora de São Paulo pela condução do processo. As nossas propostas estão mais detalhadas no documento que foi enviado à agência, aqui a gente só levantou alguns pontos. O primeiro ponto que nós levantamos foi a remuneração. Os gastos projetados e propostos pela ARSESP para a presidência no ano de 2009 foi de 24.220 milhões, só que em 2008 o total registrado foi de 12.685 milhões, tendo um aumento de 2008 para 2009 de 90.93% nos custos com a presidência. Foram criados quatro novos postos de trabalho, mas quando avaliamos a remuneração por colaborador, em 2009 a proposta da ARSESP dá 32.544, em 2008 esse valor foi de 18.226, um aumento de mais de 70%. Se formos comparar com outras distribuidoras de energia elétrica daqui de São Paulo, o valor proposto pela ARSESP está muito superior. Outro ponto levantado são os gastos com propaganda e publicidade propostos pela ARSESP. No segundo ciclo foi previsto um valor de 618 reais por novo cliente. Observando o gasto em 2008, verificamos que esse valor que foi aprovado não foi cumprido pela Comgás, em 2008 foi registrado o valor de 50 reais por novo cliente. Para 2009 a ARSESP propõe o mesmo valor do ciclo anterior. Então achamos que deve ser revisto, principalmente porque em 2008 foram captados 87 mil novos clientes e em 2009 a proposta é de 63, ou seja, está diminuindo o

número de captação de clientes e o gasto está aumentando. Então acho que deveria ser revistos. Em custos com operação e manutenção há um item chamado “outros”, que equivale a 50.650 milhões. Nesse “outros” está o que? Planejamento, engenharia, higiene, segurança ambiental, capacitação técnica de funcionários e outros, dentro do “outros” tem o “outros” também. Esse “outros” significa 25 milhões, ou seja, 50% do item “outros” e não existe uma justificativa lá, nós não sabemos o que está dentro desse subitem “outros”. A nossa proposta primeiro para a remuneração da presidência é utilizar o custo médio de 2008, ou seja, 18.226 reais por colaborador. Propaganda e publicidade, idem, utilizar o custo médio de 2008, que foi 50,65 reais por novo cliente. E em operação e manutenção retirar do OPEX o valor previsto para o subitem “outros”. Outro item, que já foi abordado tanto pela Abrace quanto pela Abiquim, é perdas. Foi citado logo no início um exemplo pela distribuidora e comparou com a decisão da agência reguladora do Rio de Janeiro. Sinceramente, eu espero que a agência reguladora de São Paulo não tenha a mesma postura que a agência do Estado do Rio de Janeiro. Lá, mesmo com os absurdos que existem, a proposta de perdas aprovada para a SEG foi de 1% e a proposta da ARSESP para a Comgás é de 2,05. Não conheço mercado, mesmo de distribuidora, que tenha um percentual de aumento tão elevado quanto a isso. Então a nossa proposta é de um patamar de 1%, com redução de 20% ao ano. É isso. Muito obrigado.

CÍNTIA – Convidamos agora o Sr. José Lepri, da Associação Brasileira de Cerâmica, lembrando que a última exposição é do Sr. Arthur Rizzo Neto.

JOSÉ LEPRI – Bom dia a todos. Quando nós estivemos lá em agosto com o senhor, Dr. Zevi, realmente eu imaginava que a sua

função fosse fácil como a gente está vendo, é só o senhor aumentar do jeito que a Comgás quer e abaixar do jeito que nós consumidores precisamos, não tem muita dificuldade, isso eu acho que pode ser resolvido em cinco minutos. Mas o que nos traz aqui, em nome da Associação Brasileira de Cerâmica, é a mesma reivindicação que nós fizemos naquela época, ou seja, que as pequenas e médias empresas não tenham esse preço tão alto de gás, notadamente no que diz respeito às cerâmicas, porque a maioria das cerâmicas tem um produtor pequeno e um produtor grande e a diferença no preço do gás chega a 80% a mais para o pequeno consumidor. Nesse primeiro momento a nossa reivindicação é essa, Dr. Brescia. Isso pode ser colocado também nesse item de perdas aí, eu acho que contempla a nossa solicitação. Mas, mais do que isso, nós vimos que vocês estão preocupados com o aumento do consumo e as indústrias cerâmicas nas classes 5 e 6, eu tenho a impressão de que no nosso segmento de cerâmicas vocês podem suprimir o item da publicidade, porque nós mesmos da Associação Brasileira de Cerâmica nos incumbiríamos de fazer essa publicidade e o consumo, sem dúvida, seria muito grande, porque nós temos seis mil cerâmicas no Brasil e aqui no Estado de São Paulo temos aproximadamente 2.500. Dessas, metade realmente poderia se converter a utilizar a energia do gás. Eu vim com um discurso um pouco maior, mas praticamente aquilo que eu vinha pedir já foi falado, eu vou resumir bastante. Por favor, uma meia hora para mim está bom. (risos) A vinda do gás para a cerâmica realmente foi igual a chegada da ferrovia em outras épocas no Interior, só que as cerâmicas pequenas e médias ele não fez a estação, não dá para a gente pegar esse trem. Então, veja, enquanto estamos pagando 1,70 a

indústria grande paga um real. Isso me lembra o que o Dr. Brescia disse aqui, que o gás chegou, mas não apareceu. É mais ou menos o que aconteceu com os consumidores. Então, sem mais delongas, vou terminar essa exposição e pedir realmente que seja considerado esse nosso pleito. Muito obrigado a todos.

CÍNTIA – Agradecemos. Antes de convidarmos o Sr. Arthur Rizzo Neto, que é o último expositor, nós gostaríamos de lembrar que na parte da tarde iniciaremos os trabalhos às 14h40, em função desse atraso na parte da manhã, e gostaríamos também de pedir que todos fiquem até o final dessa sessão, porque a mesa tem importantes esclarecimentos a todos vocês. Agora o Sr. Arthur Rizzo Neto, por favor.

ARTHUR RIZZO NETO – Bom dia a todos. Quero cumprimentar o Zevi Kann, Dra. Karla, José Luís. Zevi Kann, eu sou do tempo do CSPE ainda e sou presidente do Sindigasista, representante dos trabalhadores na área de gás. Primeiro eu gostaria de parabenizar a ARSESP por mais essa realização de audiência pública transparente e com a participação de todos e destacar que há muito tempo o Sindigasista vem defendendo a universalização do uso do gás. Agora tivemos um pequeno avanço, que foi o fim da tarifa mínima, nós do Sindigastistas apoiamos isso, achamos que realmente vai para a universalização, mas achamos ainda que a ARSESP poderia ser mais ousada e falar em tarifa social. Faz dez anos que estamos falando de tarifa social, sabemos que precisa de uma regulamentação do Governo do Estado e achamos que a ARSESP pode ser um indutor para nós construirmos uma tarifa social. Não queremos inventar a roda, já tem no setor elétrico e tem no saneamento básico, então acho que é fácil para a ARSESP está sendo o indutor desse projeto de lei

para termos a tarifa social, onde teremos a universalização do uso do gás. Eu vim com um discurso, mas acho que vou fazer outro, ouvi aqui WACC, ouvi Fator X e K. Eu gostaria de dar uma sugestão para a ARSESP colocar o fator T, que é o fator trabalho. A gente deveria discutir o fator trabalho. Vamos ao segundo tópico agora, porque a gente faz o elogio e depois vem com as críticas, para amaciar um pouquinho. Por exemplo, a nota técnica, na página 43, diz: “O que se observa em linhas gerais é um levado gasto com contratos de terceirização, vê-se claramente que gastos com terceiros são bastante importantes, tratando-se de uma empresa com alto grau de serviços contratados e uma equipe de pessoal própria, composta principalmente por técnicos de alto nível e gerentes”. Analisando isso que está escrito aqui, podemos dizer que a ARSESP reconhece a qualificação dos trabalhadores situados nos níveis técnicos, gerenciais e diretivos da empresa, concluindo-se que na operação estão os trabalhadores menos qualificados e terceirizados, que é aquele trabalhador que vai na casa. Não é trabalho temporário, esse é um trabalho permanente da concessionária, é atividade da concessionária. Então a ARSESP deveria levar em conta isso e estudos sobre isso. Por coincidência, saiu anteontem na Gazeta Mercantil uma pesquisa da CNTI, dizendo dos reflexos da terceirização, o que os empresários pensam da terceirização e pudemos constatar que dentro das concessionárias de gás a terceirização é alta, o trabalho é caro e nós estamos correndo um sério risco de perder o processo produtivo. A concessionária vai perder esse processo produtivo na mão de terceiros, porque o trabalho das terceirizadas é por contrato e o trabalho é permanente. Aí vai comprar mão-de-obra e comprar mão-de-obra é o seguinte: muda a empresa, troca o contrato e vai

precarizar o trabalho. Outra observação que nós fazemos: enquanto a empresa cresce, o quadro fixo da Comgás cresce 4% durante todo o ciclo. Aí nós vamos fazer uma análise, primeiro é a terceirização em grande escala, como a própria ARSESP reconhece, inclusive de atividade-fim, e o outro é o seguinte: só tem um jeito, aumenta a jornada. E como aumenta a jornada? Reuniões fora do expediente, sobreaviso ou hora-extra. Então estamos propondo para a ARSESP que ela reflita sobre o aumento do quadro próprio e sobre o que pode ser terceirizado. A operação é OPEX, está no contrato de concessão. As concessionárias vêm terceirizando, os sindicatos vêm abrindo espaço para fazer essa discussão e queremos fazer essa discussão com a ARSESP também. Portanto, a gente propõe que nas próximas revisões tarifárias se meça, como se mede tantos outros lados, a quantidade de trabalho, a qualidade do trabalho, a questão da segurança no trabalho, porque isso é custo para a sociedade também. Então queremos que a ARSESP meça isso, que passe a medir isso e não fique só em valores econômicos, porque no Consenso de Filadélfia em 1949 já foi instituído lá que não se compra mão-de-obra. Muito obrigado.

CÍNTIA – As apresentações estão encerradas. Convidamos agora os membros da mesa que queiram fazer uso da palavra para as considerações finais. Antes gostaria de pedir aos participantes, acho que quase todos já fizeram isso, mas quem ainda não fez a instalação da cópia da apresentação aqui na recepção, por favor, faça e quem vai fazer apresentação na parte da tarde que faça isso logo, porque a gente fica com uma cópia de segurança. Então convidamos agora quem quiser fazer uso da palavra.

KARLA BERTOCCO – Rapidamente, para encerrar, como todos já estão cansados e com fome, eu queria agradecer a contribuição de todos. Eu acho que a gente teve contribuições bastante amplas e diversificadas de todos os segmentos que estão envolvidos, contribuições de qualidade. Agradecer em especial aos expositores que se esforçaram para se manter dentro dos cinco minutos, que foi uma decisão que tivemos que tomar em função do grande número de pessoas interessadas em expor e o tempo que a gente tinha disponível. Agradecer os elogios e as críticas que felizmente vieram de todos os lados, então isso nos deixa tranquilos de que a gente está trabalhando no sentido de independência e de imparcialidade nesse ambiente que tem sempre um conflito, um trade off entre os usuários do serviço, aqui hoje muito bem representados, os prestadores de serviço e o próprio poder concedente. E queria dizer que eu e o Dr. José Luís, que somos originários da área de saneamento, aprendemos muito nessas audiências públicas e fico esperando que no futuro a gente possa contar com isso também em outros setores que a ARSESP hoje regula, como é o caso do saneamento básico. Para finalizar, vou passar a palavra para o Dr. Zevi, que tem alguns esclarecimentos que a gente julgou interessante fazer agora em função de algumas colocações ao longo da audiência pública. Muito obrigada.

ZEVI KANN – Dando alguns esclarecimentos, no início da minha apresentação deixei bem claro que essa audiência pública se refere à margem das distribuidoras, ela tem essa finalidade e só por isso não tratamos do assunto do gás. No entanto, muitas colocações foram ligadas ao custo do gás, que tem todas essas oscilações. Eu acho que é justo dizer que o mercado se desorganiza no Estado de São Paulo por conta na verdade das

oscilações do custo do gás, que está totalmente fora do nosso controle. Então é bom que fique muito claro que não devemos misturar as coisas, a agência faz o seu papel, antecipa tendências regulatórias, expede portarias até sobre assuntos que ainda somente vê como perspectiva de mercado. Está promovendo para essa revisão tarifária, notadamente para a área industrial, que é onde todas essas margens aqui colocadas na prática permitem descontos, porque o mercado é competitiva, então tem usuários que realmente pagam a Margem Máxima, mas são a minoria. Mais de dois terços dos volumes são vendidos com desconto e assim tem que ser para a competitividade da indústria. Também uma das reivindicações aqui colocada pelo Dr. Lepri sobre a diferenciação da tarifa industrial já está contemplada, vai ser apresentada hoje à tarde. Os pequenos usuários industriais sofreram reduções de 30, 40 e 50% das margens praticadas, para melhorar a competitividade justamente dessas pequenas indústrias. Então isso já está colocado. Também para as mesmas indústrias que trazem todas essas reivindicações estamos instituindo as tarifas para aqueles usuários que beneficiam o setor pelo correto uso da alocação dos ativos. De forma justa, os altos fatores de capacidade e os altos fatores de carga estão tendo reduções de até 10% na margem, o que não é pouca coisa. Também no âmbito dessa revisão tarifária está sendo instituída a figura do usuário livre, que pode vir a trazer a partir de 2011 benefícios para boa parte desses segmentos industriais aqui colocados. Reconhecemos, entretanto, na colocação principalmente do Dr. Cavalcanti e eu pediria até que o Dr. Mussalém transmita a ele, com todo o respeito, uma vez que ele teve que se retirar, que a questão da margem aqui definida afeta muito menos o usuário industrial do que o preço do gás. A gente

sabe perfeitamente que o preço do gás representa 70 a 80% para o industrial na sua tarifa final. Então, ainda que se passe de 8% de redução na margem para 17%, como aqui colocado, a redução na tarifa passaria de 2,4 para 5%. Esses números astronômicos colocados, de 30 a 40%, só seriam possíveis se tivéssemos uma redução do gás. Ora, toda vez que tem a redução do gás, isso é repassado para a indústria. Então certamente em 31 de maio vamos ter na nova tarifa um novo gás e isso será repassado de forma justa. A concessionária, por princípio regulatório, nem ganha e nem perde na comercialização do gás, então isso em alguma etapa do processo é totalmente repassado. Esse é um ponto fundamental.

A respeito dos leilões, eu gostaria de fazer uma enquete com as indústrias todas: quais indústrias estariam disposta a assinar contratos spot, com validade de um mês para todo o seu volume, de forma a que pudesse ter surpresa em cada mês a respeito do preço oferecido por um único ofertante? Entendam o mercado spot, a própria Petrobrás estabeleceu esse limite, ela está colocando nos leilões os volumes que foram reduzidos e não a totalidade. Para a totalidade existem contratos firmes e assim tem que ser tanto para a concessionária, que tem que cumprir seus contratos, quanto os usuários têm que cumprir seus contratos. Para a indústria não é possível trabalhar 100% no mercado spot. Logicamente, toda vez que tiver um benefício para o usuário, esse benefício será integralmente repassado. Mas quem pode dizer qual o preço que será ofertado no leilão de agosto, de setembro ou de maio do ano que vem para uma duração de um mês? Imaginem uma indústria vidreira que liga um forno por oito anos e não desliga, vai ficar dependendo do preço do mês seguinte. Então o mercado spot vem

complementar e os benefícios são eventualmente repassados, porque pode ser que tenha gás mais caro do que está se pagando. Então vamos deixar bem claro os limites de atuação da agência e a verdadeira causa das oscilações do preço do gás, para que não comece a se praticar numa área organizada, que é essa do Estado de São Paulo, um populismo que certamente não vai beneficiar ninguém. A gente já vê aí na nossa América Latina querida o que ocorre quando o discurso não corresponde à realidade. Então vamos conversar sobre condições reais e fatos. Quer discutir gás? Vamos discutir no âmbito federal, aí sim vamos reivindicar um preço de gás mais justo. Quer discutir margem no âmbito da revisão tarifária? Esse é o processo e para isso existe a agência reguladora, com todos os seus direitos e deveres. Muito obrigado.

CÍNTIA – A ARSESP agradece a participação dos senhores. Lembramos que todas as contribuições escritas e verbais, após a degravação desta audiência, estarão disponíveis no nosso site [www.arsesp.sp.gov.br](http://www.arsesp.sp.gov.br). Lembramos ainda que às 14h30 neste mesmo local daremos início às atividades do período da tarde, com a apresentação de estrutura tarifária relativa à audiência pública 01 de 2009, segunda parte, a manifestação dos inscritos. Pedimos que todos os que desejarem participar do período da tarde se dirijam novamente à recepção para fazer o registro da sua presença. Obrigado a todos.

**(Final – Manhã)**