

**ARSESP – AGÊNCIA REGULADORA DE SANEAMENTO E
ENERGIA DO ESTADO DE SÃO PAULO
*AUDIÊNCIA PÚBLICA 001/2009***

HUGO OLIVEIRA – Vamos dar início à Audiência Pública relacionada ao Processo de Revisão Tarifária do Serviço de Distribuição de Gás Canalizado do Estado de São Paulo. De acordo com o regulamento que foi publicado, a mesa está composta. Gostaria de chamar a Samira para dizer como será a seqüência dos trabalhos.

SAMIRA BEVILAQUA – Senhoras e senhores, boa tarde. É com satisfação que a ARSESP – Agência Reguladora de Saneamento e Energia do Estado de São Paulo – recebe os presentes para a participação na Audiência Pública 001/2009. 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 oportunidade de manifestação verbal aos interessados nos processos decisórios que impliquem em efetiva afetação de direito dos agentes econômicos dos setores de energia e saneamento, dos consumidores e dos demais interessados da sociedade, conforme a Lei Complementar 1.025, de 07 de dezembro de 2007, que criou a Arsesp.

Esta audiência pública foi convocada com a finalidade de obter subsídios e informações adicionais para o aprimoramento do ato regulamentar, a ser expedido, que estabelecerá a metodologia a

ser utilizada no processo de revisão tarifária dos contratados de concessão das distribuidoras de gás canalizado do Estado de São Paulo, bem como a abertura do mercado de comercialização.

O Sr. Hugo Oliveira, diretor-presidente da Arsesp, presidirá esta audiência, cabendo-lhe decidir, conclusivamente, sobre as questões de ordem e as reclamações sobre os procedimentos adotados na audiência. A manifestação de cada inscrito está 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 de sua intervenção. Inscrições posteriores ao prazo final para recebimento poderão ser 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 a obtenção de esclarecimentos adicionais.

Todos os depoimentos serão registrados por meio eletrônico, de forma a preservar a integridade dos 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 segurança dos presentes. Os participantes desta audiência que por motivos imperiosos não puderem desligar seus aparelhos poderão deixá-los aos cuidados

da nossa recepção, que se prontificará a anotar e repassar os respectivos recados. Lembramos que se encontra à disposição de interessados, na recepção, cópia do regulamento desta audiência.

Compõem a mesa desta audiência pública: Sr. Hugo de Oliveira, diretor-presidente da Arsesp; Sr. Demerval Ferraz de Arruda Junior, procurador do Estado; Sra. Karla Bertocco Trindade, diretora de Relações Institucionais da Arsesp, que está designada para secretariar os trabalhos; Sr. Zevi Kahn, diretor de Regulação Técnica e de Fiscalização do Serviço de Distribuição de Gás Canalizado.

Passamos agora a palavra ao Sr. Hugo de Oliveira, presidente desta audiência pública.

HUGO DE OLIVEIRA – Em primeiro lugar, agradeço a presença maciça, que não esperava tão grande. Começaremos pela exposição da Arsesp que, segundo o regulamento, durará 45 minutos. Gostaria de convocar o Dr. Zevi para fazer a apresentação.

ZEVI KANN – Boa tarde a todos. Nossas escusas aqui pelo dimensionamento do espaço. Pretendemos para a audiência final, que ocorrerá em maio, pelo menos duplicar esse espaço e também duplicar o tempo. A idéia é que a próxima audiência pública possa ser o dia todo, para permitir um maior espaço para todos os interessados, que, como já foi observado, nesta audiência pública são muitos. A nossa apresentação deve resumir a proposta metodológica a ser aplicada às três concessionárias e também na questão da abertura comercial. Por favor.

SAMIRA – Eu queria pedir um pouquinho de paciência às pessoas que estão, pois vamos conseguir abrir o auditório ao lado e as pessoas poderão se acomodar melhor.

ZEVI KANN – Muito obrigado. Providência muito bem-vinda.

Como vocês bem sabem, o Estado de São Paulo tem três grandes áreas de concessão estabelecidas inicialmente à Comgás, a partir da desestatização, ocorrida em 1999, às Gás Brasileiro, que é uma outorga de concessão onerosa, ocorrida também em 1999, e finalmente a Gás Natural São Paulo Sul, uma outorga de concessão ocorrida em 2000. A essas três áreas correspondem em área física (quer dizer, quilômetros): na Gás Brasileiro corresponde a cerca de 57%, a área em relação ao Estado, à Gás Natural 21% e à Comgás 21%.

Estamos numa segunda revisão tarifária. É previsto pelo contrato de concessão a cada cinco anos ocorrerem as revisões tarifárias. Realmente é uma revisão ampla. Comparando-se com as do setor elétrico, onde em geral as revisões tarifárias limitam-se a estabelecer um índice de aplicação, aqui se lida com toda a estrutura das tarifas, podendo ser criados e extintos segmentos. Como também outras questões que precisam de uma regulação que tenha alguma correlação forte com as tarifas, o momento certo de apresentar a questão é na revisão tarifária. Então nesta oportunidade estamos também incluindo a questão da abertura de comercialização – que não é da revisão tarifária em si -, que tem um forte impacto em toda a estrutura das empresas e da questão tarifária.

Esse é um teste de acuidade visual que preparamos. (risos)
Os últimos lá poderão dizer se estão enxergando alguma coisa,

senão a gente tem um oculista credenciado aqui ao lado. Ele resume as etapas do processo de revisão tarifária. Começou em 27/01 com a consulta pública do WACC (Weighted Average Cost Of Capital), que é a taxa do custo médio ponderado de capital e o cálculo para o caso da Comgas. Isso tudo foi feito na forma de consulta pública para procurar adiantar o cronograma, por ser um assunto extremamente técnico foi feito na forma de consulta pública. De forma que a gente começa esta audiência pública já tendo o WACC estabelecido. Isso facilita diversas concepções que são analisadas nesta audiência pública. Então um dos parâmetros já está definido, o WACC foi divulgado e é 9,55. Então isso está consagrado. Foram feitas então as etapas da consulta pública e em 17 de fevereiro convocamos esta audiência pública para discutir toda a metodologia a ser aplicada às três concessionárias, sendo que a Comgás vai finalizar a revisão tarifária em 31 de maio deste ano, a Gás Brasileiro em 10 de dezembro, a Gás Natural São Paulo Sul em 31 de maio do ano que vem. Mas a metodologia vai estar aqui definida, durante o mês de maio ou durante os próximos meses, para as três concessionárias – o que facilita também as futuras ações de revisão tarifária. Aqui está a proposta do cronograma completo já definido até o fechamento da revisão tarifária da Comgás, até 30 de maio. Logicamente que depois de 30 de maio vai começar a revisão propriamente dita, já com a metodologia definida, da Gás Brasileiro e depois da Gás Natural. Então é uma forma de lidar com a questão simplificando o processo, de forma que a metodologia já acaba servindo para as três concessões.

Esse cronograma foi definido na Arsesp através de deliberações da sua diretoria colegiada, a 39 e a 44, e aqui estão as

datas. Como disse, nessa ocasião também estão as propostas metodológicas para a abertura do mercado. A cada cinco anos, as tarifas. Uma questão importante, que também a diferencia das revisões do setor elétrico, é que a estrutura tarifária e as tarifas definidas para as concessionárias, no caso do gás canalizado, dependem fortemente do plano de negócios a ser apresentado pelas concessionárias. Então o que a concessionária pretende investir, apresenta publicamente o que ela pretende investir nos próximos cinco anos vai influenciar as tarifas a serem definidas nessa revisão tarifária. Por que? Porque na prática interessa ao Estado de São Paulo e interessa aos usuários que continue a expansão das redes de gás canalizado, porque é um serviço que hoje está presente em cerca de 100 municípios do Estado de São Paulo (eram 20, há dez anos atrás), mas ainda está longe de alcançar qualquer parâmetro mínimo de universalização do serviço. Então é muito importante e muito interessante dar as condições para que a expansão continue nas redes de distribuição de gás canalizado. É um processo transparente, realizado por meio de audiências públicas. Todas as contribuições aqui recebidas são analisadas e depois, junto, na mesma data em que ocorre o documento decidindo a metodologia ser aplicada, também é divulgado um documento onde todas as questões e contribuições aqui colocadas, nesta audiência pública, são respondidas e é analisado se são aceitas as contribuições ou não e por quê. Então esse é o espírito da audiência pública, o de realmente valerem as contribuições aqui apresentadas.

Não vou entrar no detalhe de cada quadradinho, mas a idéia é de uma visão geral do processo em que, a partir dessa metodologia definida, nós vamos começar a receber as bases de informações

das concessionárias, ou seja, os dados da concessão, os custos de todos os investimentos, as projeções de mercado que a concessionária realiza, e que nós realizamos de forma independente, a análise das condições de atendimento do mercado futuro, quais são as projeções de volume, tudo isso acaba resultando em um fluxo de caixa descontado (que é uma equação que a gente vai apresentar aqui) e dessa forma se chega ao que se chama de P0 (pê zero), que é uma margem média por metro cúbico a ser aplicada para aquela concessão. A partir dessa margem média é que é feita a distribuição desta margem média para os vários segmentos tarifários, de forma que, recomposto um fluxo de caixa, possa se ter aquela margem média aplicada à concessão. Então essa é uma simplificação desse diagrama que vocês vão poder ter com mais detalhes por ocasião da divulgação de todo o material desta audiência pública no site da Arsesp. Esperamos estarem disponíveis, a partir de amanhã, todas as apresentações e contribuições aqui e a nossa apresentação também.

Vamos falar um pouquinho sobre a comercialização. Em primeiro lugar, a regulação do Estado de São Paulo procura não inventar, quer dizer, os que estamos é disciplinando questões já contidas nos próprios contratos de concessão, ou seja, no contrato de concessão já está escrito isso: que as concessionárias têm exclusividade por 30 anos na comercialização de gás a usuários residenciais e comerciais. Isso quer dizer que não tem usuário livre no mercado residencial e comercial. Por exclusão, para todos os outros segmentos tem usuário livre. Quais são os outros segmentos? Industrial, co-geração, gás natural comprimido, eventual consumo em matéria-prima, gás natural veicular, ou seja, os outros segmentos disciplinados pela Agência são passíveis de

ter o usuário livre. Qual é a regra também? Isso tudo cópia também do contrato de concessão. No caso da Comgás, que é uma concessionária já existente, com mercado e mais madura, a data foi a partir de 31 de maio de 2011, ou seja, a partir de 31 de maio de 2011 passa a existir a abertura da comercialização. Para as outras concessões, ou seja, Gás Brasileiro e Gás Natural, que iniciaram a operação após 1999/2000, quer dizer, estavam iniciando a operação, a abertura ocorre a partir de 12 anos, mas por rede, por city-gates e rede associada àqueles city-gates. Isso 12 anos após o início da operação daquelas redes. Com o limite, ou seja, redes inauguradas depois de oito anos, elas passam a ter o teto de 20 anos do início da concessão para a abertura comercial. Então essa é uma condição já estabelecida no contrato de concessão e iremos disciplinar aqui a forma de aplicação.

O que também está escrito no contrato de concessão? “Os usuários que desejarem se tornar livres devem se manifestar com uma antecedência mínima de dois anos, obedecidas as pré-condições.”

Quais são as principais questões envolvidas na comercialização? Primeiro, a separação das atividades; segundo, o estabelecimento de um cronograma dessa abertura. Logicamente que não dá para, no dia seguinte à abertura e comercialização, permitir que todo o mercado seja livre. Por que? Porque não é necessariamente a concessionária que produz o gás, ela adquire esse gás na maior parte do volume e existem contratos em andamento. Então não dá para, de um instante para outro, simplesmente se decidir que todo o mercado é livre, porque corre-se o risco da própria concessionária não conseguir cumprir os

contratos existentes. Então para isso que é estabelecida uma disciplina para que o mercado vá se ajustando. As contratações passam a ser realizadas em dois tipos de mercado, o mercado livre e o mercado regulado. Vai ser necessária uma autorização para que o comercializador possa atuar. Vamos explicar isso. O acesso aberto deve ser não discriminatório, ou seja, a concessionária não pode dizer o seguinte: eu aceito passar o gás de um comercializador e não aceito o de outro. Cabe à Agência credenciar os comercializadores, mas não cabe à distribuidora decidir sobre qual gás ela vai ou não passar. Qual é a principal questão estabelecida no âmbito da revisão? É a chamada TUSD (Tarifa de Uso do Sistema de Distribuição). Da mesma forma que existe no setor elétrico, é estabelecida uma tarifa pelo uso do sistema de distribuição. Essa é uma tarifa regulada, ou seja, todo usuário livre vai acabar pagando por duas condições: uma seria pagar para distribuidora a TUSD, a tarifa para usar o sistema de distribuição; e, numa outra fatura, pagar ao comercializador a parte do gás e do transporte e outros custos eventualmente incorridos - isso junto ao comercializador. Esse é o modelo que estamos adotando aqui. Existem outras possibilidades logicamente, o assunto está em discussão. Explicando aqui de forma gráfica: até 31 de maio de 2011, na área da Comgás, temos um mercado regulado abrangendo os residenciais e comerciais e também os não residenciais e não comerciais. Temos as concessionárias do Estado de São Paulo (aqui é jurisdição estadual) que adquirem o gás junto à interface aqui, que são os city-gates, ou seja, junto aos carregadores do transporte, que é de jurisdição federal. Ou seja, existe uma barreira – que agora está um pouco mais disciplinada, desde a publicação, ontem, da famosa lei do gás -, uma barreira

muito clara entre a jurisdição federal e a estadual. Cabe a nós regular todo o trecho aqui. É um acordo de cavalheiros, espero, pois a área federal não entra na jurisdição do Estado de São Paulo e nós não entramos na jurisdição federal. O comercializador da distribuição é um agente regulado pelo Estado.

Como passa a ser após 2011? O mercado regulado vai continuar existindo para sempre, ou pelo menos por 30 anos, para os residenciais e comerciais e passa a haver uma nova figura, que são os usuários potencialmente livres, quer dizer, todos os outros segmentos. Por outro lado, passam a existir essas figuras que são os comercializadores novos que vão se cadastrar e as próprias concessionárias vão poder criar, e devem criar, também os comercializadores. Logicamente que a gente estabelece regras rígidas, mas elas também vão poder criar comercializadores e competir também no chamado mercado livre. Então passam a existir os usuários livres, que é uma parte, uma parcela desses usuários livres potenciais que optaram por essa condição.

O que estamos colocando aqui são propostas metodológicas que estão para a discussão. Certamente contribuições serão sempre bem-vindas até uma análise final. Na proposta que estamos colocando, está que a medição continue sob a responsabilidade da distribuidora, já que esta possui os ativos e o know-how para a operação de redes e instalação do sistema. A idéia é que o comercializador fique livre de ativos, que ele possa ser realmente um comercializador sem ativos. Ou seja, toda a parte operacional continua com a distribuidora, pois é ela que recebe o gás nos city-gates, é ela que odoriza o gás, é ela que faz toda a distribuição, que mede o gás e, logicamente pelos contratos existentes, deverá existir

a necessária transparência junto ao comercializador, junto à agência reguladora e junto ao usuário para que o processo acabe se dando, da melhor forma possível, para o mercado.

Na nossa proposta, o faturamento é feito em separado, o usuário compra o serviço de forma desagregada. Ele negocia o gás e o transporte com o comercializador e o serviço do uso de rede com o distribuidor. Logicamente que a Agência vai estar atenta. Esses contratos de uso do sistema de distribuição vão ser praticamente contratos padrão para que não se use, digamos, as questões administrativas para barrar eventuais usuários interessados.

Temos aqui dois diagramas do serviço prestado pelo distribuidor ao mercado regulado. Essa é a forma atual. Temos um contrato de fornecimento entre o usuário e o distribuidor e existirão dois contratos: um contrato de venda de gás e um contrato para o uso da rede de distribuição. A Arsesp sempre acaba sendo o balizador dessas questões.

A questão do cronograma. O cronograma que nós estamos propondo é o seguinte: começa em 31 de maio de 2011; de 31 de maio de 2011 até 31 de maio de 2012, 10% do mercado potencial livre vão poder migrar para o mercado livre; nos dois anos seguintes, ou seja, de maio de 2012 a maio de 2013 e de maio de 2013 a maio de 2014, 20% a cada ano dos volumes correspondentes ao mercado atualmente estabelecido, sendo que esses valores seriam revistos para eventual expansão após a próxima revisão tarifária, que deve ser concluída em 31 de maio de 2014. Então estamos disciplinando os volumes para os três primeiros anos, ou seja, no limite dos limites até 50% dos mercados

potencialmente livres poderiam ser atingidos em 31 de maio de 2014. Estamos também limitando quais usuários teriam condições de se tornarem livres. Seriam aqueles com volumes mensais superiores a 300 mil metros cúbicos. Então na nossa proposta isso acaba atingindo mais de 60% dos volumes atualmente distribuídos pelas concessionárias e que poderiam eventualmente migrar para o mercado livre. O conceito de grande usuário estabelecido pela Agência é de 500 mil metros cúbicos por mês; então estamos propondo avançar um pouco mais do que os grandes usuários, ou seja, aqueles que consomem volumes superiores a 300 mil metros cúbicos/mês.

Resumindo as principais diretrizes da atividade de comercialização. O comercializador é essa figura jurídica nova, ele passa a comprar gás de transporte para revendê-lo a usuários livres. Ele vai ter livre negociação de preços e condições contratuais. Evidentemente que a Agência estabelecerá um padrão mínimo para esses contratos, mas não vai entrar no mérito da discussão comercial. O comercializador que vamos disciplinar pode exercer atividade em todo o Estado, então, uma vez estabelecido, não vai precisar credenciar-se novamente para atuar na área da Gás Brasileiro nem na área da Gás Natural. A questão dele atuar em outros Estados ou junto ao transporte vai depender dos outros agentes, não de nós. Não podemos disciplinar um comercializador em outros Estados nem na área federal. Pessoa jurídica: o comercializador afiliado à concessionária deve ter separação legal e operativa de suas atividades e autorização da Arsesp. Nós vamos ser um registro de comercializadores e para que até o usuário livre, que eventualmente se interesse, potencialmente se interesse, possa ter informações mínimas sobre quem é aquele

comercializador, se ele já teve penalidades aplicadas pela Arsesp, se já teve dificuldades, se está atuando corretamente no mercado. Então isso fará parte de um registro em que algumas informações poderão ser divulgadas. É previsto na própria lei da Arsesp o pagamento da taxa de fiscalização e controle correspondente ao exercício da atividade.

Ainda as principais diretrizes. Esse contrato terá conteúdo mínimo e o de uso de sistemas de distribuição o contrato padrão, prevendo o livre acesso não discriminatório e o estabelecimento da tarifa de uso do sistema de distribuição.

Reforçando. Algumas exigências para concessionárias exercerem atividades de comercialização. “A concessionária poderá ter um comercializador afiliado para fornecer gás e transporte a usuários no mercado livre. Não poderá compartilhar ou proporcionar informação à sua comercializadora vinculada ou à comercializadora do grupo societário membro deste. Também não poderá compartilhar pessoal entre a concessionária e a comercializadora da concessionária. Deverá ter independência operativa da concessionária.” Isso pensando numa competição justa entre os comercializadores vinculados e os não vinculados.

Aqui uma questão importante. O contrato de concessão estabelece que os usuários que desejarem tornarem-se usuários livres, a partir da data do encerramento do período de exclusividade, nos termos (essa é uma cláusula contratual), devem se manifestar com antecedência mínima de dois anos. A nossa proposta é de que essa regra vale rigidamente para solicitações anteriores ao final do período de exclusividade, ou seja, em 31 de maio de 2009 um usuário potencialmente livre pode se manifestar, e

em 31 de maio de 2011, ou seja, dois anos depois, ele poderá se tornar efetivamente um usuário livre. Já para contratos assinados, após a data limite de exclusividade, estamos propondo uma regra de transição e em que não são necessariamente exigíveis os dois anos. Por que? porque a concessionária já está oficialmente no período de fim de exclusividade e ela já deve adotar todas as formas contratuais para que a dinâmica da comercialização comece a ser efetivamente realizada. Então, na verdade, o tempo de pré-aviso diminui. Não vou entrar aqui no mérito, mas estará disponível a apresentação de uma proposta de uma regra de transição estabelecendo prazos menores para contratos assinados após o período de exclusividade. É uma regra que pretende ser justa. Anteriormente reconhecemos já que tem alguns erros nesse dimensionamento que evidentemente serão corrigidos por ocasião da edição final. Então aqui existe uma incompatibilidade, vamos dizer, entre contratos até cinco anos e após cinco anos, onde os contratos após cinco anos poderiam se tornar livres com a exigibilidade de um ano e os contratos até cinco anos com uma exigibilidade de três meses. Então tem uma interface aí que precisa ser mais bem esclarecida.

Pre vemos também duas situações buscando princípios que não colidem com a idéia do incentivo ao usuário livre. Com a questão da desistência, se o usuário opta por se tornar usuário livre e no decorrer do tempo até cumprir o prazo resolve desistir, a regra deve ser a mais justa possível. Também tem um problema de redação na metodologia proposta que iremos corrigir. A idéia seria de que enquanto seria vínculo contratual, vínculo dentro desses dois anos já previstos, ele continuará nas mesmas regras do usuário cativo. Se após a declaração dele do pedido de usuário livre

ele desistir, pode ter um lapso de tempo que passa dos dois anos. Nesse período pode ser que a concessionária não tenha mais o gás ao preço que vinha praticando no mercado cativo. Se a concessionária tiver gás ao preço que todos os usuários pagam, perfeito, ele continua como usuário cativo; se a concessionária não tiver, ele vai ter que assinar um contrato, por aquele período complementar, com o preço spot, vamos dizer, com o preço disponível de gás para aquele período, porque a concessionária já pode ter descontratado aquele gás. Então a idéia é de compatibilizar de uma forma justa os prazos com a manutenção desse mercado. Isso vale tanto para o caso de desistência como para o caso de retorno.

Vamos dizer que ele é usuário livre e quer retornar a ser cativo. Vai depender. Se a concessionária tiver muito gás e o gás ao preço que todo mundo está pagando, ele vai poder retornar sim; agora, se a concessionária não tiver o gás ou ele vai acabar competindo com quem já era cativo, ele vai ter que pagar mais caro pelo gás disponível na época, ou, se não tiver gás de vez ele vai ficar sem gás ao sair do mercado livre. Então vai se fazer o melhor dos esforços, mas o usuário livre também não pode vir a prejudicar em termos de preço os usuários que continuaram cativos. Então é a regra mais justa dentro desse mercado.

Também deve se prever penalidades para ambas as partes no contrato de venda de gás entre o comercializador e o usuário. Ao contrário do setor elétrico, no mercado de gás não temos uma CCEE, onde todos os contratos são consolidados e os pagamentos, como não temos também um despacho centralizado de um operador independente, que é o caso do ONS (Operador Nacional

do Sistema Elétrico). Então é muito importante que os contratos acabem cobrindo, de certa forma, essas insuficiências do setor de gás que por enquanto existem. Então os próprios contratos devem prever as penalidades, porque de repente um usuário nomina gás e não usa, isso acaba impactando o contrato principal da concessionária porque o citi-gate é o mesmo, aquele gás vai passar por lá. Então é importante que existam condições para que o jogo seja fair de todas as partes. Isso se faz inicialmente com contratos e penalidades, até que esse mercado acabe sendo maior e que possa ter outros agentes que substituam ou complementem essas condições contratuais.

Vamos passar agora rapidamente para a questão da metodologia do P0 e de tarifas do sistema de distribuição. Eu diria o seguinte: essa metodologia está no contrato de concessão, não foi modificada, as fórmulas aqui são as mesmas, somente que no caso do mercado livre passa a se lidar com uma tarifa diferente do que a do cativo. Logicamente que continuam a existir todas as projeções de mercado.

O regime tarifário é de margem máxima, ou seja, essa é a margem que é estabelecida nas tabelas tarifárias.

Nesse cálculo do P0 (pê zero) vamos fazer agora alguns exercícios com o público. Vocês têm alguma dúvida aí? (risos) De fato, com essa fórmula que se aplicou em 2004 ficaram todos muito satisfeitos, não sei, acho que está certa. Então o que se considera? Se considera os ativos das concessionárias, as despesas de operação, as outras despesas, os investimentos previstos para os próximos cinco anos, todos eles descontados a uma taxa, que é aquele WACC que falei é de 9.55. Enfim, são todos componentes

que acabam dando um valor médio da margem, que é a base então para a distribuição nas tarifas.

A sistemática de apuração da base remuneratória líquida está considerando como consolidadas as margens estabelecidas, as bases regulatórias líquidas da revisão anterior e atualizadas até agora com base nos novos investimentos considerados prudentes, dadas as baixas regulatórias e tirada também a depreciação e corrigidas pelo IGPM. Então se faz uma atualização a partir da revisão tarifária anterior. Não vai se voltar à data zero da concessão. Proposta nossa.

Essa é também uma outra tabela que é um pouco complexa. Ela se refere aos casos das concessionárias que tiveram seus planos de investimento diferentes daqueles apresentados por ocasião da revisão tarifária anterior. Como a gente deixou claro, investimento vira tarifa no formato regulatório da agência. Se, por exemplo, uma concessionária prometeu investir X, como a gente diz esse investimento só é considerado investimento prudente, necessário, útil e a custos razoáveis; investiu-se aqueles valores ou maiores, tudo bem, mas se investiu a menos não é justo que ela tenha se beneficiado das margens, durante esse período, sem ter tido o correspondente investimento. Então existe todo um anexo na nota técnica metodológica que estabelece como vai ser feita essa análise das diferenças de investimentos para que possa tornar a tarifa nesse ciclo compensando as divergências ocorridas no ciclo anterior.

Também na questão de todos os parâmetros agora considerados vamos ter de separar sempre os custos relativos à parte de comercialização. Antes era um custo global de operação,

um custo global de outras despesas, um custo global em geral que era colocado dentro daquela fórmula das somatórias, mas agora a gente vai ter que separar, porque a parte da operação ou da manutenção que corresponde à comercialização tem de ser segregada. Está descrito como se era esse processo na nota técnica.

Aqui repito que já foi definido o parâmetro, o WACC.

O fator X: ele é um redutor do IGPM aplicado anualmente às tarifas. A metodologia do fator X é proposta aqui para discussão e deve refletir no compartilhamento dos ganhos de produtividade.

Na metodologia proposta existe um limitador, que anualmente é estabelecido para os próximos quatro anos, não no ano da aplicação da revisão, mas para os outros quatro anos, quando é aplicado o IGPM. Por essa metodologia, independente do valor que se calcule, ele nunca vai poder passar de 2% ao ano, com base na experiência internacional.

Eu queria também alertar que toda a parte de comercialização proposta aqui teve como base o estudo de experiências internacionais relevantes em todo o mundo. Essas experiências estão em um dos anexos da nota técnica metodológica, onde são explicados os processos de desverticalização de vários mercados mundiais, e a nossa proposta tem esse embasamento.

Quais são as principais mudanças propostas no terceiro ciclo? Bem, separa-se a distribuição da comercialização e essas tarifas são diferenciadas para consumidores superiores a 500 mil e com fatores de carga elevados. Então aqui é uma outra questão, que é a implantação de uma tarifa especial reduzida para usuários com fator de carga muito comportado. A idéia é essa: todos estão pagando a mesma tarifa hoje em dia, mas têm alguns que estão contribuindo

muito para o sistema, ou seja, eles ligam um forno e ficam por oito anos, aos sábados, domingos e à noite sempre com aquele mesmo consumo. Em termos da concessão, eles estão otimizando o uso de todas as redes. É o contrário, por exemplo, do usuário residencial que resolve cozinhar no almoço, não na janta, que resolve cozinhar no domingo e não no sábado, ou seja, usa o sistema que está todo construído, e que fica parado, opera por poucas horas por dia. Uma indústria que tenha um comportamento muito flat ao longo do tempo, ela merece porque está ajudando muito mais ao conjunto dos usuários. Então está sendo proposta uma tarifa que seja diferenciada em função do fator de carga para aqueles usuários com fator de carga muito elevado. O valor dessas tarifas e a quem serão aplicadas vão depender da massa de dados que vamos receber com as informações. Também não dá para aplicar nem para o usuário livre e nem para esses potenciais usuários um fator de carga elevado, ser aplicado para qualquer um. Por quê? Porque isso exige praticamente uma medição on-line para esses usuários, porque vai precisar se ter os valores diários de consumo para que se possa sempre manter a informação de fator de carga.

Vou pedir mais um minuto ao presidente da mesa. Também para o termo de ajuste de K está sendo proposta uma revisão na metodologia que procure congelar os impactos no fator K devido às termoeletricas. Nas termoeletricas tem um volume projetado, mas ele é totalmente aleatório, pois vai depender das chuvas nos próximos cinco anos, vai depender do despacho do ONS, enfim, é um valor que não depende de uma projeção de mercado realizada pela Agência. Então não queremos que ele influa no fator K como influiu nesses cinco anos de uma forma totalmente incontrolável.

Pretendemos revisar também a metodologia do fator K ao longo dos próximos anos. Essa é a proposta.

Mantêm-se as regras de pesquisa & desenvolvimento.

A taxa de fiscalização num dos anos foi cobrada como 0.4 quando tinha sido colocado na tarifa que era 0.5%, então essa diferença está sendo apurada e vai ser deduzida agora, por ocasião da revisão tarifária.

Eu queria agradecer a todos pela apresentação e dar seqüência à audiência pública. Muito obrigado. (aplausos)

SAMIRA – Muito obrigada, Dr. Zevi. Eu gostaria de lembrar aos expositores que farão uso de apresentação, peço por gentileza, se ainda não o fizeram, passarem os respectivos arquivos para o Eugênio e o Vinícius, que são as pessoas que estão operando a área de informática desta audiência. Informamos que agora serão realizadas as apresentações das três concessionárias de distribuição de gás canalizada, dispondo, conforme o regulamento, de 20 minutos cada uma. Convidamos o Sr. Carlos Eduardo Bréscia, representante da Comgás, para fazer uso da palavra.

CARLOS EDUARDO BRÉSCIA – Muito boa tarde. Eu gostaria de cumprimentar o Dr. Hugo de Oliveira, presidente da Arsesp; Dra. Karla Bertocco e Dr. Zevi KaNn, diretores; Dr. Demerval Ferraz de Arruda, procurador do Estado; autoridades aqui presentes, senhoras e senhoras. É com muita satisfação que a Comgás hoje está entregando para vocês um livro, onde nós estamos prestando contas de dez anos de privatização. Como se diz que recordar é viver, eu gostaria de recordar um pouquinho aquilo que foi feito ao longo desses dez anos. Eu começaria lembrando que nós tivemos dez anos atrás, no âmbito do programa de desestatização, a

assinatura do primeiro contrato de concessão com o Governo de São Paulo e uma distribuidora de gás no Estado, onde o grupo formado por BG e Shell pagaram um bilhão de dólares pelo direito de explorar a concessão por 30 anos, até 2029, fazendo com isso com que a Comgás pudesse se tornar hoje a maior distribuidora de gás natural canalizado de São Paulo e em termos de Brasil, responsável pela distribuição de 30% de todo o volume de venda de gás no país, gerando com isso mais de 3.500 empregos diretos e indiretos.

Eu gostaria de lembrar também que no contrato de concessão nós temos as chamadas metas mínimas e vamos ver como é que se portaram essas metas ao longo desse período. Só para recordar um pouco, a nossa área de concessão atinge da região metropolitana de São Paulo, a região administrativa de Santos, que é a Baixada Santista, a região administrativa de São José dos Campos, que é o Vale do Paraíba, e a região administrativa de Campinas, perfazendo com isso uma população de quase 30 milhões de habitantes, oito milhões de residências, nove milhões de veículos e representando 25% do PIB nacional, tendo por demanda energética aproximadamente 35% de toda a demanda do país.

A Comgás trabalha com alguns pontos que são considerados por nós destaques. Um deles é procurar um alto padrão de segurança nas suas operações, quer sejam elas operações de fornecimento do gás, operações de manutenção de rede, operações em cima dos seus ativos, onde um rígido programa de integridade de ativos é cumprido à risca. Com isso, nós tivemos uma redução significativa no tempo de atendimento de emergência, ou seja, 98% das chamadas são atendidas em menos de uma hora, isso é um

padrão internacional. Fazemos tudo isso com respeito absoluto a um valor que é a ética, procurando com isso uma forte governança corporativa que nos garanta os princípios de negócio. Tudo isso para que os investimentos feitos possam garantir no retorno da concessão a melhor alternativa de patrimônio para o Estado de São Paulo, que é o verdadeiro dono dessa concessão.

Trabalhamos também fortemente com responsabilidade social. O nosso programa Aprendiz, que é de muito orgulho para nós, fez com que nesses últimos dez anos pudéssemos estar encaminhando quase três mil jovens para o mercado de trabalho. Estamos renovando a ISO 14.001. Mantemos exposições itinerantes relacionadas ao patrimônio histórico, mantemos exposições permanentes na nossa sede na Figueira e publicamos o relatório anual no padrão GRI. Temos também muito orgulho de ter participado com o Governo de São Paulo, através da Secretaria de Meio Ambiente, da revitalização do Parque Villa-Lobos. Temos uma parceria com a CETESB no Verão Limpo e com a Prefeitura de São Paulo, entre outras prefeituras, o projeto O Centro é uma Sala de Aula e a restauração da iluminação do Pátio do Colégio, bem como em São Paulo e no Interior temos mantido mais de 30 mil crianças em contato com o que é um projeto de educação ambiental.

Uma coisa muito importante: a Comgás nunca deixou de investir. Ela vem investindo desde 1999, investe agora no momento de crise e esses investimentos fizeram com que pudéssemos sair na época da privatização de 20 municípios atendidos para 67 municípios em 2008. Com isso, o volume diário distribuído em 99 saltou de três milhões para 14 milhões em 2008. Temos, com muito orgulho, 400 postos de GNV hoje conectados, contra 20, e a nossa

base de clientes cresceu de 290 para mais de 760 mil. Como investimos, tivemos com relação as nossas metas o comportamento que a gente passa a demonstrar agora. Uma das metas é a expansão da rede. Essa evolução se deu de 2.500 quilômetros em 1999 para quase seis mil quilômetros em 2008, quando a meta era adicionar 400 quilômetros. O aumento da base de clientes saltou numa outra modalidade de se medir, que são os números de medidores, uma vez que tem esses medidores coletivos, de 313 mil em 99 para 630 mil em 2008, sendo que a nossa meta era ligar mais 200 mil clientes. A renovação de rede, olhando sempre a questão da segurança, saltou de 400 mil quilômetros para serem feitos até um determinado período em finais de 2007, com uma antecipação de sete meses, o que evidencia o cuidado da companhia com a questão de segurança. O Dr. Zevi colocou muito bem, investimento é tarifa. Portanto, estamos mostrando aqui que para o ciclo anterior foi investido 1.7 bilhões contra 900 milhões, que era o que fazia parte do nosso plano de negócios para o ciclo 2004-2009. É claro que com isso o volume distribuído aumentou de 1.3 bilhão em 99 para 5.2 bilhões em 2008.

Com essa evolução, podemos mostrar de novo a geração de empregos diretos e indiretos, chegando aos 3.500, conforme já mencionados, lembrando que o programa de pesquisa e desenvolvimento nos deu a oportunidade de, juntamente com a Arsesp e as universidades, trabalharmos em mais de 40 projetos com mais de 13 milhões investidos desde 2004.

Fizemos tudo isso, mas fizemos com uma obstinação pela questão da segurança. A Comgás tem o lema: você faz seguro ou não faz. A segurança para nós é um valor inegociável. Nós

começamos em 1999 com um dos índices que mede segurança, que é o índice de afastamento por milhão de obra trabalhada, de 17, trazendo até para 0.11 num dado momento e 0.19 em 2008. Estamos contentes com isso? Não. A nossa meta é chegarmos nesse índice a zero. Com tudo isso, temos a grata satisfação de ter o reconhecimento dos nossos clientes, sendo que nos últimos dois anos essa marca chegou a 92%, medido por instituições independentes, dentro de critérios auditáveis e uma metodologia feita pela Arsesp. Tivemos em consequência disso vários prêmios em 2008 e se pudéssemos estender aqui para os outros anos provavelmente ocupariam bem mais slides do que temos aqui. Esse foi o passado, esses foram os dez anos.

Vamos falar um pouquinho agora sobre o futuro. O que a Comgás entende que deva ser o futuro dessa concessão? Continuarmos investindo, continuarmos crescendo, ampliando a nossa base de clientes, ampliando o número de quilômetros de rede instalada e o número de municípios atendidos. Para isso nós temos como condição fundamental a manutenção daquilo que tivemos nesses dez anos, que foi um ambiente estável do ponto de vista regulatório e do ponto de vista jurídico. O nosso compromisso é continuar então fazendo os investimentos necessários para que a indústria de gás em São Paulo se consolide como sendo uma indústria cada vez mais madura e cada vez mais auto-sustentável.

O que temos como recursos para atingir esse objetivo? Temos a tarifa. E o que é a tarifa? A tarifa na realidade é uma composição de três grandes partes de uma pizza, onde a parte principal representa hoje o custo de gás mais transporte. Uma outra parte significativa, que seriam 27% contra os 52 anteriores, são os

impostos diretos e indiretos. E 21% é uma margem de distribuição ou uma margem da distribuidora. A margem da distribuidora poderia ser até menor se nós considerássemos a necessidade que temos de fazer os descontos para penetração em alguns mercados e ela poderia se decompor também em mais três importantes partes, onde a operação e manutenção consumiriam 5%, os investimentos necessários para expansão 8% e a rentabilidade da companhia mais 8%.

Gostaríamos então aqui de fazer algumas contribuições, sem esgotar o tema, uma vez que toda essa nossa manifestação faz parte do documento que foi entregue à Arsesp hoje de manhã. Com relação à metodologia da revisão tarifária quinquenal, vou falar um pouquinho do fator X e do fator K. Ao contrário do que eu entendi na explanação do Dr. Zevi, nós entendemos que o CAP se aplicaria para os quatro anos, o que faz todo o sentido, uma vez que a tendência do X é ser decrescente e daria um X mais de 0.5 contra 0.89, que foi no período anterior. Entendemos também que deveria ser ratificada a metodologia do fator K no que diz respeito à apuração no quarto e quinto anos desse ciclo e o saldo de todo esse valor apurado seria contabilizado no primeiro ano do terceiro ciclo. Também propomos que sejam consideradas as margens máximas correspondentes a cada ano do ciclo tarifário, em vez das margens máximas médias para o cálculo do impacto do fator K. Com relação à determinação e à metodologia da BRR líquida, concordamos com a manutenção da metodologia para determinação desse parâmetro.

Algumas considerações também com relação à abertura do mercado. A nossa proposta é de que a margem de distribuição, a

Tusd, que é a Tarifa de Utilização do Sistema de Distribuição, seja calculada levando em consideração a margem total menos uma margem de comercialização, conforme sugerido pela metodologia da Arsesp, e não considerando os descontos médios aplicados pela distribuidora no ano anterior. Temos isso mais detalhado na nossa manifestação. Propomos também que haja a aprovação dos contratos de comercialização pela Arsesp, para garantir o adequado funcionamento desse mercado. Propomos que o volume mínimo, até por uma coerência de Estados que já procederam essa abertura, seja de três milhões de metros cúbicos/mês e não 300 mil. Propomos que o direito do usuário de retornar ao mercado regulado não deva prejudicar os demais usuários cativos. O Dr. Zevi deixou claro que essa é uma intenção capturada pela metodologia do regulador. Concordamos com a exclusividade da distribuição na operação e manutenção e também na movimentação. Agora, Dr. Zevi, eu tenho que fazer uma retificação, porque o entendimento nosso foi de que os limites de volumes seriam no máximo 20% ao longo desses anos até 2014 e, pelo o que eu entendi da sua explanação, poderiam chegar a 50%. Portanto, se o entendimento de 50% prevalece, nós gostaríamos que houvesse uma revisão nesse ponto, por conta dos contratos de Take or Pay que temos assinados no âmbito do Brasil-Bolívia.

Eu gostaria de terminar a minha explanação dizendo o seguinte: a Comgás gostaria de dividir com o Governo de São Paulo uma idéia de legado que temos e que procuramos mostrar na nossa visão. Gostaríamos de disponibilizar esse serviço de distribuição de gás canalizado para tudo e para todos, sendo referência nesse mercado e de forma a agregar valor principalmente para os nossos clientes, para os acionistas e para a

sociedade em geral. E mais uma vez repetir aquilo que nós consideramos como sendo um lema do que foi a privatização no âmbito do PED dez anos atrás: venham ser parceiros de São Paulo. A Comgás foi parceira e continuará sendo parceira. Muito obrigado pelo tempo de vocês.

SAMIRA – Obrigada pela participação, Dr. Bresser. Convidamos agora os representantes da Gás Brasileiro, Sr. Eustáquio Pepino Fragalli e Rogério Alberto Lopes de Carvalho.

EUSTÁQUIO PEPINO FRAGALLI – Boa tarde a todos, meus cumprimentos à mesa. Vou falar um pouquinho sobre alguns dados da Gás Brasileiro. Oposto à Comgás, o nosso maior número físico é a nossa área de concessão, que é de 57% da área do Estado de São Paulo, porém temos uma população de 20% do Estado de São Paulo. Essa é a grande característica da área da Gás Brasileiro, localizada na região noroeste do Estado de São Paulo. Em relação ao segundo ciclo tarifário, fechando agora o ano de 2008, nós tivemos um volume distribuído de 178 milhões e, apesar da crise, estamos projetando 225 milhões para esse ano de 2009. Em termos de usuários estamos atingindo 5.800, com uma projeção de 6.680 para esse ano de 2009, sendo que a Gás Brasileiro vem investindo esse ano e no ano passado na construção da rede de transporte, que a gente chama de rede primária. Em termos de rede, o total da nossa rede hoje. Considerando a de transporte urbano, estamos em quase 650 quilômetros, sendo que vai chegar em 2009 com 750 quilômetros, sendo que a maior parte dessa rede é de transporte, não a rede urbana e sim a rede interligando as cidades. Em relação aos investimentos, atingimos nesse ciclo de 2005 a 2008 R\$ 211

milhões e chegamos a uma projeção para 2009 de R\$ 301 milhões. Agora o Rogério vai falar da parte da revisão tarifária.

ROGÉRIO ALBERTO LOPES DE CARVALHO – Boa tarde a todos. Vamos entrar na parte metodológica dessa nota técnica. Essa metodologia nova propõe algumas mudanças importantes. Entre elas, o tema de maior destaque é a abertura de mercado, o cálculo do P0 (pê zero), o ajuste do fator K, o fator X, estrutura tarifária e também a questão do monitoramento dos investimentos. O que a gente tem como objetivo numa abertura de mercado? É proporcionar aos clientes um preço melhor com uma melhor qualidade de serviço. Porém, para haver uma abertura coerente, tem alguns pré-requisitos que devem ser observados e em São Paulo e no Brasil a gente não tem esses pré-requisitos, principalmente em relação ao primeiro ponto, número suficiente de ofertantes. A gente tem, todos sabem, um monopólio integrado da produção, no transporte, com participação das distribuidoras, e na demanda. Só por esse ponto a abertura foi comprometida, porque não tem o principal pré-requisito para ser uma abertura com uma concorrência na comercialização. Isso pode levar a riscos também. Quais seriam esses riscos? Um risco para o mercado regulado, no tocante ao cálculo das tarifas no mercado regulado, que podem ter um impacto sobre a variação de demanda. E também um risco para os próprios usuários livres, porque hoje eles estão dentro do contexto de um monopólio regulado e podem estar saindo para um monopólio não regulado.

Com relação aos pontos da metodologia dessa abertura, eu vou passar rapidamente, mas tem alguns vazios e algumas incoerências que precisam ser revistas. Primeiro, a necessidade de

um arcabouço legal e jurídico, que está escasso nessa metodologia. A falta desse arcabouço legal pujante pode comprometer essa abertura, é necessário fazer essa previsão legal muito bem feita. Outra questão é a questão do impacto da demanda no cálculo das tarifas de comercialização. Existe um risco nessa demanda se considerarmos nesse cálculo todo o mercado regulado e não regulado. Por que? Porque você não pode considerar uma demanda total de um volume que na verdade não vai estar nessa demanda. Outra questão é o cálculo da tarifa de comercialização, que deve ser calculada independente, como vai ser feito, mas a gente acredita que ela deve ser calculada com base no mercado regulado, que é o mercado onde os clientes têm um custo médio maior. Caso contrário, se fosse considerada uma demanda total, você corre o risco de ter um sinal equivocado, um sinal de um custo maior para a concessionária do que para a comercializadora.

Na remuneração pelo sistema de distribuição, no mundo inteiro há a adoção de um compromisso de uso da capacidade, chamado Ship or Pay. Esse compromisso deve ser previsto e adotado nos contratos, porque esse compromisso garante duas coisas, ele garante o recebimento do investimento na rede e por outro lado dá um sinal adequado para o cliente na hora de adequar a necessidade dele de capacidade de recebimento de gás. Outra questão é o desconto na tarifa de distribuição. A ARSESP sugere o desconto, mas isso não dá para fazer. Os descontos são discricionários por parte da concessionária no contexto de uma competição de combustíveis. A concessionária tem uma tarifa máxima regulada. Por que ela pratica um desconto? Porque na verdade, apesar de ser uma tarifa regulada, ela tem uma competição na ponta com outros energéticos substitutos, o que

obriga a ela às vezes abrir mão dessa margem regulada para poder permanecer no mercado. Então isso nem deveria ser sugerido, também porque o regulador não pode propor para a concessionária praticar uma margem menor do que a regulada. Também tem a questão do pré-aviso, a gente entende que esse pré-aviso tem que ser de dois anos em qualquer caso, antes ou depois do período de exclusividade. Haveria uma possibilidade de o consumidor sair antes? Sim, poderia, mas pagando um encargo de saída para remunerar a concessionária pelos compromissos assumidos de Take or Pay e Ship or Pay. O retorno também tem que ser avisado um ano antes, ressalvada, é claro, a disponibilidade de gás e também a necessidade de investimentos, se é necessário um investimento extra para aumento de capacidade.

Consumo livre, 300 mil é muito pouco. A gente considera que deveria começar com cinco milhões/mês, baixando gradualmente, até chegar a um milhão em cinco anos. E a gente considera que o limite inicial deveria ser 5%, chegando a 10%. A gente havia entendido, como a Comgás, que o máximo era 20%. Isso realmente ficou mal escrito na nota. Outra questão é a definição do provedor de última instância. A nota cita o provedor, mas não conceitua. A metodologia deve conceituar adequadamente esse provedor de última instância, reconhecendo assim as responsabilidades dele e também um incremento na tarifa pelos riscos e pelos custos que ele tem de ser provedor de última instância. Seriam os ônus e os bônus de ser esse provedor de última instância. Outro ponto de abertura que está falho é o balanço físico e comercial da entrega de gás. Têm que ser definidos os procedimentos de programação diária e também horária, com multas e multas pesadas, porque um cliente livre que puxa muito gás pode não só botar em risco o suprimento

de outros consumidores regulados como do próprio sistema. Outra questão também é o seguinte: como é que funciona hoje? O custo do gás é pass-through, ou seja, tudo que ele compra de gás do supridor ele repassa para o mercado na tarifa e dentro dessa compra ele tem o percentual de perdas técnicas. A partir do momento em que o usuário livre compra diretamente o gás, ele deve integrar não só a quantidade programada dele, mas também um percentual de perda técnica. A gente sugere no documento que seja feita uma fiscalização por parte do regulador para definir esse percentual, mas é justo que também seja acrescido na quantidade programada.

Quanto à qualidade do gás, a nota técnica abre a possibilidade do comercializador informar à concessionária a qualidade do gás que tem que entregar por cada contrato. Mas isso não é possível, porque o gás que entra no duto é o mesmo para todo mundo. O correto seria definir especificações mínimas da qualidade do gás para todas as comercializadas e a gente sugere, por exemplo, a Portaria NP 104.

Condições de concorrência. Para a concessionária criar as comercializadoras, tem que criar independente fisicamente da estrutura da concessionária, mas para os outros comercializadores não tem uma decisão dessas. Então eu acho que não é nem economicamente razoável ter uma estrutura que pode já atender isso, porque os custos de comercialização são muito baixos. Você tem que criar toda uma estrutura, sendo que do outro lado o outro comercializador pode usar a estrutura do proprietário. Então a gente acha que a regra tem que ser igual para todo mundo, pode usar ou não para todo mundo. O ideal na verdade, como é mundialmente,

seria restrições de estrutura de mercados, com níveis máximos de integração vertical e horizontal. E outro fato também é que a informação nos contratos tem que ser pública, como o valor de compra do gás, duração. Outro ponto que a gente notou na abertura é a questão das garantias. Há previsão para os comercializadores estabelecerem as garantias contratuais, mas não há para a concessionária no mercado dela. Garantia é um instrumento de mitigação de risco, é um instrumento de mercado. A gente considera que é justo a concessionária estabelecer garantia quando o mercado dela é livre e regulado.

A questão do P0 (pê zero) e da separação entre distribuição e comercialização. Em razão de que na última revisão tarifária não foi calculado o P0 (pê zero) considerando a BRRL, foi dotado o valor da margem máxima tendo como base dezembro de 2004. Similarmente, não havendo essa BRRL e coerentemente com o que foi praticado na última revisão tarifária, o valor de P0 (pê zero) para o terceiro ciclo deve ser igual à margem máxima com base em dezembro de 2008. Outro fator é dividir o P0 (pê zero) também distribuição e comercialização. Na fórmula proposta na Nota Técnica 1 havia duas formas semelhantes que deviam ao mesmo P0 (pê zero), mas na verdade elas têm uma diferença quanto ao efeito dos juros no imposto. Então essa segunda nota técnica considerada a taxa depois de impostos, a gente acha que tem que ser a fórmula antes de impostos, é a forma mais correta. A questão da WACC não está em pauta nessa nota técnica, mas a gente gostaria de colocar que é justo reconhecer uma condição da GBD atuante em mercado não maduro e considerar então a GBD o risco tamanho na sua taxa de retorno.

Agilizando pelo tempo, o termo de ajuste de carga. Hoje a margem obtida do fator K não é a margem real, é uma margem teórica. A gente acha que nesse fator K deve-se considerar a margem real, sim. Outra questão é a aplicação assimétrica, ela só funciona quando ela é redutora, senão não é aplicada, ela deveria ser simétrica. O fator K, como no P0 (pê zero), também deveria considerar distribuição e comercialização. Esse fator K na verdade não funciona bem, ele é anômalo, ele tem que ser bem revisto. O fator X, mesma coisa, tem que reconhecer que a GBD atua num mercado maduro e considerar o fator X-0 para ela. A metodologia TFP é uma metodologia muito boa, mas ela precisa ser mais detalhada. O parâmetro de Webson 095 não cita referência, então é necessário discutir isso. O cálculo de Törnqvist é bom, ele é muito semelhante ao ideal de Fisher, mas o ideal de Fisher cumpre com os axiomas econométricos melhores, fizemos os cálculos e acreditamos que ele é melhor. No índice dos produtos citam três produtos, porém tem uma auto-relação entre quantidade de usuários e quilômetros de rede. A gente acha que têm que ser usados só dois desses três e testando qual vai dar uma estatística melhor. Os ponderadores também são três, cliente 0,5, energia distribuída 20,025, extensão de rede 0,25, mas também não justifica o porquê. A gente propõe estimá-lo através da função de custo. E também cita um benchmark complementar ao TFP, porém o benchmark e o TFP são alternativos e não complementares, ou se aplica um ou outro.

Quanto à estrutura tarifária, hoje você repassa o pass-through anualmente na tarifa. Quando tem uma variação muito grande do preço do petróleo e de outros energéticos substitutos, você pode um sinal irreal da tarifa. Você pode ter uma tarifa muito alta

enquanto os energéticos estão baixando, então você é obrigado a dar desconto. E ao contrário, você pode estar com uma tarifa muito baixa, sendo que na verdade o mercado já está sinalizando um preço relativo mais alto. Então eu acho que isso foi pensado no sentido de dar uma estabilidade de tarifas, só que na verdade com a variação dos substitutos isso não funciona bem. Na verdade esse repasse, como é pass-through, devia ser automático, no mínimo três meses para o mercado de óleo combustível, para o mercado industrial. Outra questão da estrutura tarifária é a tarifa binomial, ela realmente dá um sinal errado de preço, faz um subsídio entre classes. Há uma previsão para aplicação futura de tarifa binomial e ela realmente é mais justa.

Quanto ao monitoramento dos investimentos, que é o último ponto, esse monitoramento incentiva a empresa a propor um plano mais conservador, porque se ela erra de demanda pode ter um risco muito grande nesse monitoramento. Pode ser feito? Pode, mas realmente tem esse problema de que a demanda muitas vezes não é realmente gerenciável a médio prazo. Finalizando, coloco de novo que a implementação da abertura devia compor com todos os pré-requisitos e realmente ela não compõe, ela deveria ser postergada até que houvesse esses requisitos. No âmbito da abertura é necessário colocar realmente os mecanismos regulatórios e jurídicos para que não ponha em risco o negócio regulado e também para proteger os usuários livres, se essa abertura não for bem-sucedida. E outra coisa é a oportunidade quanto à proposição dessa abertura agora. A gente considera que ela deveria ser proposta depois da análise da lei do gás, porque o regulador de São Paulo tem realmente um campo regulatório regional e a lei do gás vai impactar a regulação na esfera federal.

Então a metodologia deveria ser pensada à luz na verdade dos impactos da lei do gás.

Um último ponto é o curto espaço de tempo que foi disponibilizado para a análise dessa nota técnica. Foram duas semanas e é uma nota técnica muito densa. Então a gente acredita que uma metodologia que envolve tanto dinheiro, são bilhões de reais que uma nota técnica dessas vai impactar, e também pela própria importância do gás realmente deveria ter sido um debate muito maior. Eu vou aproveitar os últimos minutos para dizer que a função de regulador realmente é uma função muito difícil, é uma função de buscar o equilíbrio quando você não tem as informações necessárias. Acho que o importante nisso é olhar para a frente, tentar calcular bem os impactos das propostas, se elas são coerentes ou não, e também olhar para trás e consertar o que não deu certo, para termos cada vez uma regulação mais técnica, como a ARSESP é um órgão técnico, e também justa, uma boa regulação. A GBD agradece a todos e boa tarde para vocês.

SAMIRA – Agradecemos a participação da Gás Brasileiro e chamamos agora os representantes da Gás Natural São Paulo Sul, Cláudia Provazzi e Fernando Damonte.

CLÁUDIA PROVAZZI – Boa tarde a todos, cumprimento todos os membros da mesa e o público aqui presente. A Gás Natural São Paulo Sul comparece a essa audiência pública para apresentar sua contribuição ao processo de revisão tarifária. Nós somos a concessionária responsável pela área sul do Estado de São Paulo. Depois de apenas oito anos de concessão e seis anos de efetiva operação, já atendemos mais de 35 mil usuários em Sorocaba e região, com mais de 1.300 quilômetros de redes construídas, o que

nos torna a terceira distribuidora brasileira em número de clientes. Nesse momento em que há uma redefinição do sistema econômico mundial e devido às condições particulares do mercado energético brasileiro, entendemos que o processo de revisão tarifária é muito importante e especialmente sensível. Diante desse contexto, a Gás Natural dá a palavra ao nosso consultor, Sr. Fernando Damonte, que fará a apresentação dos aspectos técnicos de nossos comentários.

FERNANDO DAMONTE – Boa tarde a todos, senhoras e senhoras. Agradeço pela oportunidade de participar nessa audiência e minha participação vai ser mais técnica e bem breve. Vamos revisar alguns pontos fundamentais da nota técnica, principalmente a filosofia geral, que é uma coisa que chama a atenção. Eu trabalho em muitos países com regulações diferentes e aqui no Estado de São Paulo tem a margem média, que é um renews-cap, e o price-cap. Isso já reflete um pouco a visão do regulador, que aplica muitas teorias disponíveis da teoria econômica, o que dá muito prazer para quem é muito técnico, mas também quando tem muitas ferramentas trabalhando todas juntas pode ter alguma complicação de interação entre elas.

Vamos falar sobre abertura de mercado, sobre determinação do P0 (pê zero), aquela fórmula que todo mundo gostou, o cálculo do fator K e fator X da estrutura tarifária, o plano de investimento e o posterior monitoramento dos investimentos programados. Falamos que a teoria regulatória aplicada aqui é a margem média, ou seja, você tem uma tarifa price-cap e o que importa é a receita média, a receita total dividida pelo volume. Essa é uma regulação aplicada em outros lugares. Por exemplo, na Colômbia a

distribuidora pode mudar a tarifa mês a mês, ela pode decidir quanto vai cobrar de cada um dos seus clientes mês a mês, mas a única limitação que ela tem é que a margem média não pode superar uma regulada, então esse é um revenue-cap médio. Essa é a regulação que vocês têm hoje, que se implementa através do fator K, mas além disso vocês têm um price-cap, você não pode cobrar mais que uma tarifa regulada por cada segmento de mercado e também tem um encargo fixo e um encargo variável que não podem ser superados. Então o primeiro problema que se observa é que o desconto é considerado dentro da conta. A distribuidora, para conseguir ser competitiva e capturar clientes com um preço comparável com combustíveis alternativos, tem que fazer um desconto, mas quando o regulador faz a conta do fator K considera a margem máxima, como se não tivesse feito o desconto. Então a distribuidora corre o risco de estar fazendo um desconto muito grande para capturar clientes e depois de fazer a conta final tem que, além disso, devolver dinheiro aos clientes através do fator K. Isso gera um incentivo perverso para a captura dos clientes e principalmente para os clientes residenciais, que são aqueles que pagam uma margem maior que a média. Então, se eu consigo capturar um cliente residencial, ele aporta uma margem que pode por em perigo a margem média que eu estou cobrando e corro o risco de ter que devolver dinheiro com o fator K. Isso na Colômbia, por exemplo, está sendo altamente criticado, isso está diminuindo a penetração dentro do mercado, a gente está assessorando o regulador da Colômbia para eliminar a margem média e virar um price-cap puro e sem esse duplo controle. As críticas são essas. Primeiro, o desconto nas tarifas tem que ser calculado sobre a margem realmente aplicada e o segundo ponto é que a metodologia

de margem média não dá incentivo adequado para expansão e universalização do serviço.

A abertura de mercado daria uma sessão inteira para discutir esse tema, é um tema muito interessante e precisa de um grande debate. Esse tema tem uma reduzida discussão dentro da nota técnica e eu acho que é um bom primeiro passo, muitos pontos foram esclarecidos e isso é muito bom, mas precisa ser muito mais detalhada e precisa ser regulamentada. Todos os procedimentos de atuação e de inter-relação entre os agentes têm que ser definidos claramente e com muito detalhe. Os maiores problemas nas aberturas de mercado foram de implementação. Por exemplo, eu lembro que muitos anos atrás, em 1998, Atlanta liberalizou o mercado, liberalizou de hoje para amanhã, de um dia para o outro os consumidores foram repartidos entre os comercializadores e começou a liberalização. O que aconteceu? Os consumidores recebiam duas faturas, alguns deles não recebiam faturas, tinha problemas de balanço físico, algum comercializador não sabia que tinha um cliente novo e não injetava gás no city-gate. Os problemas de implementação são críticos e a recomendação é de que a liberalização seja gradual. Tem que ser gradual para que dê tempo a correções, dê tempo a ajustes e dê tempo a estabilização de todos os agentes. Ninguém quer clientes que são abastecidos por um comercializador e, quando vão reclamar para ele algo que não funcionou, esse comercializador quebrou, não existe mais ou é só uma pessoa com um laptop, esse é todo o comercializador. Então precisa ser um processo bem planejado, bem planejado. No caso argentino, por exemplo, a liberalização foi por muitos anos a partir de três milhões de metros cúbicos, ela funcionou muito bem só para gás de transporte e depois de dez anos baixou o patamar de

liberalização. Isso funcionou bastante bem, só que, até que as GNVs começaram a comprar seu próprio gás, as GNVs ficaram numa posição muito fraca frente ao produtor para negociar sua compra, então começaram os leilões de gás através do mercado elétrico de gás e isso é todo um sistema que na realidade não funciona. Ou seja, estou falando de um processo que durou muitos anos e só o detalhe do patamar já fez com que o sistema não funcionasse. Quando nós propomos, por exemplo, cinco milhões de metros cúbicos por mês, não é porque a gente não quer competição ou abertura, porque no final, se a abertura é bem feita, é neutra para a distribuidora, a distribuidora só opera as tubulações e obtém uma rentabilidade sobre sua infra-estrutura. Então a distribuidora não deveria ter nenhuma oposição frente à abertura. Só que o problema é quando ocorrem vazios legais que não permitem uma clara idéia sobre as ações necessárias para que a distribuidora opere razoavelmente o serviço. É um serviço que requer uma alta segurança, então tudo tem que dar certo e tem que estar claramente estabelecido. Então a recomendação é ir devagar.

Quanto à declaração de que os descontos têm ser dados aos usuários livres, eu concordo com as colocações dos expositores anteriores. É uma decisão comercial da distribuidora, a distribuidora vai dar desconto a quem ela considera que precisa desse desconto para pertencer ao serviço, porque a distribuidora compete com alternativos energéticos concorrentes e ela tem essa ferramenta que permite ser competitiva. Então ela tem que manter essa ferramenta e tem que ser sua própria decisão. Quando ao pré-aviso de saída, concordo também com os expositores anteriores, tem que ser dois anos, é isso que o contrato de concessão estabelece. Não poderia ser flexibilizado, porque esse prazo de dois anos é porque

está intimamente vinculado com uma realidade de compra de gás. Quando um distribuidor compra gás, compra gás por um prazo muito longo, tem que comprar gás para dez anos, para 15 anos. Então assina um contrato que tem condições de Take or Pay e de Ship or Pay, de ajuste de preços por um prazo muito longo. Por que isso? Porque o produtor tem que fazer investimentos de exploração, conseguir um poço de gás e fazer investimentos muito grandes, então tem que de algum modo amarrar esse investimento. Então faz um contrato de muito tempo. Se o consumidor avisa com 90 dias de antecipação que ele vai sair e não vai usar esse volume, então a distribuidora ou qualquer comercializador que tenha um contrato de longo prazo fica com esse volume, com esse compromisso de pagar Take or Pay e não pode afrontar o pagamento porque o cliente já não está. Esses dois anos são para isso, para amarrar um contrato de longo prazo e não depende dessa data de liberalização de mercado. Quanto ao retorno do usuário, a gente também concorda com o Dr. Zevi, tem que haver disponibilidade desse gás. Ou seja, se o consumidor decide voltar para a distribuidora, tem que haver gás para ele.

Quanto ao volume, eu já falei que, para começar desde o primeiro dia, 300 mil parece um volume muito baixo e que poderia enfrentar uma grande quantidade de usuários da noite para o dia, poderia ter problemas até operativos de registro da base de dados, de comunicação entre agentes e todas as questões operativas do funcionamento de qualquer abertura de mercado. Também é necessário definir muitas questões que por razão do tempo não vou detalhar, mas a abertura do mercado tem que estar acompanhada de uma regulamentação detalhada, com um regulamento dos consumidores, dos agentes e de todos os atores do mercado.

O cálculo de P_0 (pê zero), eu não vou mostrar essa fórmula que já o Rogério mostrou e o Dr. Zevi mostrou também, mas vou falar que a nota técnica da primeira revisão tem duas equações. A primeira equação do P_0 (pê zero) garante o retorno, eu concordo com ela, mas quando ela muda de taxa de antes de impostos para depois de impostos, aí algo acontece, a fórmula não fecha. Ou seja, o resultado de aplicar a primeira fórmula deveria ser o mesmo que se for aplicada a segunda, mas não é. Esse exercício que você queria fazer hoje, se colocarmos os números aí, não daria o mesmo P_0 (pê zero) com as duas fórmulas. Então a nossa recomendação é usar a fórmula antes de impostos.

P. – Maior ou menor?

FERNANDO – Depende das variáveis. É boa a pergunta. (risos) Se a demanda cresce muito, então sua receita agora vai ser muito menor que seus custos e para a frente sua receita vai ser muito maior que seus custos, então aí convém a segunda fórmula. Se a sua demanda vai ser razoável, mas seus custos vão permanecer constantes, então convém a primeira. Só que não deveria ser assim, deveria ser só uma e que feche certinho. Eu acho que Aneel descobriu o faltante, porque ela tinha a mesma fórmula e há pouco tempo atrás publicou uma nova fórmula do fator X , corrigiu pela taxa antes de impostos. Eu acho que aí compensou o problema e tudo deu certo.

Já falei do ajuste K , eu acho que ele até não deveria existir, mas se existe deveria ser simétrico. Se a distribuidora errou a mais, ela pode devolver e se errou a menos pode compensar e recuperar nos próximos períodos, como é, por exemplo, na Colômbia. Na Colômbia a distribuidora tem prazo de um ano, a price-cap da

Inglaterra também tem um ano, nesse ano tem que fechar com a receita requerida. Se eles recuperam a mais, têm que devolver. Se recuperam a menos, podem aumentar sua tarifa para compensar. Fator X, a gente concorda com o fator total da produtividade. A metodologia de total da produtividade é uma boa metodologia, a gente concorda. A gente não concorda com os detalhes técnicos dela, eles ficam aí no documento, mas concordo com Rogério, o índice de Fisher é melhor do que o índice de Törnqvist. Ainda que o resultado seja muito similar, Fisher é melhor. É bom usar essa elasticidade de escala, só que 0,25 é muito arbitrário. Por que não 0,90 ou 0,80? Não sei. A gente acha que dentro do modelo de fluxo de caixa, se ele captura as economias de escala, então a gente poderia calcular esse fator de escala dentro da fórmula do P0 (pê zero) e aí descontar do fator X.

O resto é muito técnico, mas a gente recomenda um paper de Vitória, onde eles calculam a função de Leontief, a gente já fez uma estimativa com a função de Leontief, ela funciona muito bem. Não funciona com essas ponderações arbitrárias, elas têm que ser calculadas. E outro detalhe é que, se você utilizar as três variáveis, elas não funcionam bem, há colisão entre elas. Então tem que eleger, tem que escolher energia ou quantidade de clientes, elas lutam entre elas, não funcionam bem juntas. E concordo com Rogério, ou o benchmarking ou TFP, os dois não são complementares, são substitutos. Para a estrutura tarifária a gente também recomenda um encargo de capacidade, ou seja, uma tarifa triomial. Não precisa ver se aquele cliente tem um bom fator de carga e então vou premiar a ele. Coloca um encargo de capacidade. Se ele utiliza bem essa capacidade, seu custo unitário vai ser menor, então o prêmio já está incluso no esquema, não

precisa identificar, não precisa de um monte de dados, não precisa porque se fala de um fator de carga elevado. Quanto é, 0,70, 0,80? Se eu tenho 0,69, fica fora desse esquema de prêmio? Então o encargo de capacidade soluciona tudo. Se eu tenho um comportamento de um mau fator de carga, vou pagar um encargo de capacidade alto, aí está tudo resolvido.

O plano de investimentos. A São Paulo Sul recomenda e sugere a inclusão dos planos de expansão através de gasoduto virtual. Gasoduto virtual é só um passo intermediário até chegar ao gasoduto completo. O gasoduto virtual só permite que os clientes recebam o serviço antes do tempo que levaria construir o gasoduto até eles. Nesse prazo eles recebem um gás transportado por caminhões, mas eles são usuários de gás canalizado como qualquer um. É só uma questão de tempo até que o gás chegue a eles e eles sejam fornecidos. Então os investimentos para esse tipo de serviço deveriam ser inclusos dentro do plano de investimentos. Eu tenho só uma colocação a mais, que é o monitoramento dos investimentos. O monitoramento dos investimentos é difícil, eu concordo com sua colocação de que o melhor negócio do mundo é propor um investimento e não fazer. Essa é a rentabilidade infinita. O regulador da Inglaterra esteve muito preocupado com isso, porque a Transco prometeu bilhões de investimentos e não fez. Então eles desenharam um esquema de sliding scale, onde penalizam aquele que não faz investimento, mas também premiam aquele que propõe um investimento e depois faz. Esse esquema daqui só penaliza, não premia. Então o incentivo aí é de ser muito conservador em minha projeção. Se corro algum risco de que tenha alguma penalização, então não proponho nenhum investimento e faço o mínimo possível. Isso vai contra a universalização de serviço,

então minha sugestão é olhar o caso da Inglaterra e premiar aquele que faz uma boa projeção e cumpre com o compromisso, não só penalizar. Muito obrigado pela atenção.

HUGO OLIVEIRA – Eu vou pedir licença, preciso me retirar e queria passar a presidência da mesa para a Karla Bertocco e convocar o Dr. Aderbal Ruggiero para fazer parte da mesa. Obrigado.

SAMIRA – Agradecemos a participação dos representantes da Gás Natural São Paulo Sul. Agora daremos início à etapa das manifestações dos expositores, lembrando que obedeceremos a ordem de inscrição. Chamo o Sr. Augusto D'Álvaro Souza Salomão, da Abegás.

AUGUSTO D'ÁLVARO SOUZA SALOMÃO – Boa tarde a todos, senhores da mesa e senhoras, muito boa tarde. Eu vou procurar ser o mais breve possível, vou pular alguns slides que a gente providenciou, para tentar agilizar o tempo. Vou passar as introduções sobre a Abegás. A Abegás, via de regra, congrega todas as distribuidoras de gás no Estado, representando hoje todas as distribuidoras que comercializam gás no Brasil. Eu vou pular os sócios participantes, os investidores, que são os donos da concessão. Vou pular um pouco também essa parte de investimento e expansão de rede, mas é importante mostrar o crescimento que a gente vinha tendo, da ordem de 20%, e tivemos uma retração na comercialização entre 2007 e 2008, por uma questão de competitividade de preços. Isso continua ainda a comercialização do gás. Eu vou passar essa parte de preços, vou deixar com o material de vocês, mas de qualquer forma a gente nota aqui a redução sensível que teve o setor industrial e o setor

automotivo nesse período de 2007 e 2008. Os investimentos de rede e expansão. O volume de investimento previsto, por conta até da falta de competitividade do produto, teve uma pequena retração, mas está sendo retomado para 2009 seguramente.

Com relação à parte do contexto jurídico e institucional, a introdução da concorrência nos diferentes segmentos e atividades da indústria energética de rede é fundamental para qualquer segmento, em especial para o segmento de gás. A abertura ao acesso de terceiros de rede de transporte e transferência é um dos pontos que deve ser considerado, a gente vai ver um pouquinho à frente. Com relação ao consumidor livre, a definição na promulgação da lei do gás deixa claro que o consumidor livre é o consumidor de gás natural que, nos termos da legislação estadual aplicável, tem a opção de adquirir o gás natural em qualquer agente produtor, importador ou comercializador. Nesse cenário de mercado aberto nós teríamos vários produtores e vários comercializadores atuando. Essa figura um pouco mais à frente vai dar uma visão melhor para a gente do que é esse segmento. Nós temos um lado do city-gate seguramente todos os produtores e transportadores, hoje é um monopólio natural da Petrobrás, que indica toda a comercialização ou gerencia toda essa comercialização, transporte e produção. Do lado de cá do city-gate o poder concedente é o poder estadual, cuja demanda é da distribuidora, entrando obviamente os comercializadores, teria que seguir toda essa instrução que hoje já é praticada pela distribuidora, que é a disseminação da cultura, a coordenação da demanda, a carteira de clientes, administração de perfil de cargo, planejamento de rede, o fomento da demanda, formulação dos produtos, disponibilização da tecnologia, administração do risco e o capital incentivo de

investimento. Esse cenário seria o cenário se a gente pudesse ter um mercado livre maduro, com diversos produtores, diversos transportadores, comercializadores e as distribuidoras concorrendo nesse mercado.

Alguns aspectos relevantes que a gente gostaria de deixar para reflexão, em especial o último item que se refere a parte do modelo estabelecido no Rio de Janeiro, onde o volume mínimo está em três milhões de metros cúbicos/mês por ponto de entrega. Esse seria um dos pontos talvez mais relevante para que se preservasse toda a linha de investimento que as distribuidoras vem praticamente ou praticaram nesse mercado. E para encerrar, o ponto talvez mais importante de tudo isso é que nós temos um ciclo virtuoso que envolve a parte de volume, modicidade tarifária e competitividade. Se a gente tira algum ponto desse ciclo virtuoso de crescimento e de expansão, seguramente tem algum desbalanceamento no mercado, seja pelo volume, seja pela competitividade. É importante que a gente olhe para esse mercado de liberação visualizando essa questão de volume. Nós temos que ter um mercado aberto, mas seguramente com volume para fornecimento. Obrigado a todos.

SAMIRA – Chamamos agora Antonio Agassi, da Prefeitura Municipal de Tambaú.

ANTONIO AGASSI – Boa tarde a todos. Quero saudar aos integrantes da mesa, em especial ao Zevi Kahn, que ao longo desses dez últimos anos acabou tendo uma familiaridade muito grande com Tambaú, ele que foi um dos grandes batalhadores, ao lado do empresário Geraldo Riciali, que se encontra presente aqui, proprietário da Cerâmica Atlas, e graças a essa persistência conseguimos levar o gás, estamos completando um ano da

chegada do gás natural em Tambaú. Tambaú, para quem não conhece, está na divisa da concessão entre a Comgás e a Gás Brasileiro, estamos muito mais próximos de Porto Ferreira, onde vai a Gás Brasileiro, e a mais de 100 quilômetros de onde está parada a Comgás em Estiva Gerbi. Graças a um esforço muito grande das duas companhias, com o apoio do Governo do Estado, nós conseguimos fazer uma concessão e estamos recebendo o gás da Gás Brasileiro e na verdade quem está nos servindo é a Comgás. Então é com muita satisfação que eu estou aqui em nome da população tambauense, agradecendo o esforço dessas companhias, o esforço de Zevi Kann, representando a agência reguladora, e de forma muito especial e carinhosa ao Sr. Geraldo Riciali, que é o grande responsável pelo aumento da geração de emprego na cidade de Tambaú e que com a chegada do gás natural trouxe a perspectiva de um grande futuro para a cidade. Nesse momento apenas a Cerâmica Atlas está utilizando o gás, mas já está dimensionado para recebermos muito mais no futuro, assim que houver demanda e com isso a cidade vê uma perspectiva muito grande de sediar grandes empresas e até os próprios ceramistas da cerâmica vermelha, que nesse momento ainda não utilizam o gás natural. Dessa forma, estou aqui trazendo o nosso agradecimento às empresas que não mediram esforços para estar levando o gás para lá e dizendo que a gente está preparando o município realmente para que esse gás possa servir de diferencial na mudança do perfil do nosso município. Um abraço a todos e muito obrigado.

SAMIRA – Obrigada, senhor prefeito. Vamos chamar agora o Sr. Frank Chen da ABGTV. O próximo apresentador, depois do Sr.

Frank, será Elizabeth Correia, da Prefeitura Municipal de São Vicente.

FRANK CHEN – Boa tarde. O tempo é curto, vou apresentar mais ou menos um histórico nosso, não estamos discutindo a tarifa, nós somos do lado dos consumidores. A ABGNV representa um setor de gás natural veicular que vem completando 25 anos no país e representando 1,6 milhão de usuários, 1.582 postos, 70 mil empregos diretos e indiretos e mais de sete bilhões de reais definitivamente investidos nos últimos dez anos. No ano passado a gente ainda falava em 4,5 bilhões de dólares, isso representa toda a parte de rede abastecimento, todos os postos de abastecimento, todas as conversões que as pessoas que acreditaram nesse programa fizeram nos seus veículos e contribuíram assim para o engrandecimento desse programa destinado ao uso do gás natural veicular.

Onde São Paulo se enquadra nisso? São Paulo é a central pioneira no uso de gás, antigamente metano, da molécula, através do IPT, participou da primeira aplicação da molécula no transporte coletivo através da CMTTC. O núcleo de normatização no país, a ABNT, se baseou em todos os técnicos aqui de São Paulo para a elaboração de suas normas técnicas. O primeiro fabricante nacional de kits de conversão está situado no Estado de São Paulo. O primeiro fabricante nacional de cilindros aplicados ao gás natural está situado no Estado de São Paulo. São Paulo forneceu a primeira carreta que transportou gás de Guaramés da Petrobrás para uso no Rio Grande do Norte. E foi a primeira cidade a estabelecer um programa de conscientização de uso do gás natural veicular, sob o patrocínio da Comgás, num programa chamado Programa Dez, de moralização técnica, estabelecimento de critérios

e de uma auditoria realizada através de um órgão independente, que é o CTGas. Para viabilizar esse programa, nós procuramos introduzir a parte de primeira linha para que o programa não sofresse algum revés decorrente da sua má aplicação.

A nossa proposta para o uso e incentivo ao uso do gás. Evidentemente, o tempo mostrou que é um combustível destinado aos veículos automotores e na parte logística se constatou que eles são os elementos de vetorização para internação do uso do gás canalizado. Essa expansão da rede de distribuição passa pelo GNV, todas as concessionárias têm sempre mostrado que o primeiro pólo de apoio é a realização de um posto de abastecimento, a partir do qual os outros abastecimentos normalmente são conseqüentes e vêm em seguida, que são as residências, o comércio e as indústrias de baixo consumo. Quanto a economia, seria chover no molhado, repetir dados que constam nos sites da Comgás, do IBP e da própria ABGNV, que dão o comparativo do uso do gás natural veicular em comparação a qualquer outro tipo de combustível. Em termos de meio ambiente, também vai ser constatado certamente nesses exames que estão fazendo de meios poluentes que o uso do gás reduz a parte de emissão de materiais particulados, oxido de enxofre, organoclorados, aldeídos e formações de NOX, inferior a qualquer outro combustível de origem fóssil hoje existente. Então ele já se antecipou ao uso para a preservação do meio ambiente. Nossa sugestão para as normas e incentivos seria num primeiro efeito uma redução do IPVA. Essa redução não traria prejuízo ao governo estadual, porque o IPVA para a conta corrente desse ano já está arrecadado, só teria um impacto para o próximo exercício fiscal. Por outro lado, durante esse meio-tempo, se as instalações viessem a

sofrer um incremento, certamente o Estado estaria absorvendo um ICM excedente em cima do combustível. Então, dinamizando o uso, teria uma receita preliminar a um prejuízo fiscal que porventura pudesse vir no próximo ano. São Paulo tem sido prejudicado pela substituição tributária. Nós somos signatários do Confaz e o produto paulista é penalizado porque a comercialização de qualquer produto envolvendo esse equipamento de gás para uso automotor sofre uma antecipação de recolhimento tributário, da ordem de um IVA de 40%, em detrimento ao pagamento ou não dessa fatura para o produtor. Nós não estamos aqui para lamentarmos, mas o Rio de Janeiro, signatário do Confaz, não aplica nenhuma dessas tarifas. Então no Rio de Janeiro há uma progressão e nós num retardo, porque nós aplicamos a lei da forma correta, o Rio não aplica, eles têm essa vantagem. O diferencial dos custos tem sido apresentado, o Rio de Janeiro está tendo uma vantagem ao redor de 22% por causa dos valores inferiores no uso do gás natural. Isso certamente vai facilitar a transferência de elementos produtivos para um outro Estado, em detrimento ao nosso Estado de São Paulo.

SAMIRA – Obrigada, Sr. Frank. Gostaria de chamar a Sra. Elizabeth Correia, da Prefeitura Municipal de São Vicente. Na seqüência chamaremos João Oscar Bergstron, da Carbus Indústria e Comércio.

ELIZABETH CORREIA – Boa tarde a todos. Eu represento a Prefeitura de São Vicente, em nome do prefeito Tércio, e venho aqui dizer que a cidade de São Vicente, a primeira cidade do Brasil, que completou este ano 477 anos, está recebendo o gás natural. A Comgás está já dentro do município colocando as suas instalações. Em conjunto com o Município de Santos, já que nós estamos na mesma ilha, na Ilha de São Vicente, nós temos muito trabalho a ser

realizado, porque precisamos da nossa área industrial, da nossa área continental e dependemos do gás para que esse desenvolvimento se dê em nosso município. Hoje já temos a Comgás lá trabalhando, o município espera que esse gás seja fornecido, nós temos a necessidade de um desenvolvimento maior na nossa região. Então o nosso apoio e o nosso pedido para que continue esse trabalho, para que não se interrompa nesse ponto onde nós estamos agora, porque a população não só de Santos e São Vicente, mas de toda a Baixada, está esperando. Obrigada.

SAMIRA – Muito obrigada, Sra. Elizabeth. Eu fui informada que o Sr. João Oscar não está presente, representante da Carbus. Gostaria de chamar então Luís Fernando Quirici, da Associação Paulista das Cerâmicas de Revestimento e, na seqüência, chamaremos Maria Cristina Brandão da Silva, da Secovi.

LUÍS FERNANDO QUIRICI – Boa tarde a todos, aos integrantes da mesa, aos representantes das concessionárias aqui presentes, público em geral. Apenas uma informação: o Dr. João Oscar, além de ser proprietário da Carbus Indústria Cerâmica, também é presidente da Associação Paulista das Cerâmicas de Revestimento, onde eu sou diretor superintendente e estou representando a entidade nessa oportunidade. Eu gostaria de mais uma vez enaltecer essa ação democrática que a Arsesp toma no sentido de reunir neste plenário os principais atores envolvidos com a questão energética, mais especificamente relacionada à distribuição e ao consumo de gás natural em São Paulo. E gostaria também de registrar a posição da Aspacer, do setor cerâmico de revestimento do Estado, que representa uma das principais atividades econômicas do Estado de São Paulo. Para que vocês tenham uma idéia, a Aspacer congrega 47 indústrias cerâmicas de

revestimento, o que representa cerca de 70% da produção de revestimentos cerâmicos do país. O Brasil hoje é o segundo maior produtor mundial de pisos e revestimentos cerâmicos, com uma produção anual em torno de 700 milhões de metros quadrados, o que faz, portanto, o Estado de São Paulo o maior pólo produtor de revestimentos cerâmicos das Américas.

No que se refere à questão do gás natural, o setor de revestimentos cerâmicos também teve um papel importante desde a sua implantação, porque foi um setor industrial que comprou a idéia da vinda do gás natural e da sua utilização. Foi, sem dúvida alguma, um dos setores fundamentais que permitiu com que o gás natural viesse ao Estado e tivesse essa capacidade de permear a sua produção e a sua distribuição por todo o nosso Estado. Eu gostaria de apenas registrar a preocupação do setor cerâmico com relação às mudanças significativas que nós tivemos recentemente no reajuste das tarifas de consumo do gás natural, evidentemente embasadas por uma legislação apropriada, mas que colocam em xeque a sobrevivência desse setor no Estado de São Paulo. É importante que nós encontremos mecanismos legais e democráticos de discussão do governo e usuários mais as concessionárias, no sentido de que o setor industrial, no caso de revestimentos cerâmicos, não seja impactado de uma hora para outra com reajustes que acabam colocando custos adicionais, que não são de forma alguma capazes de serem distribuídos ao mercado, ao consumidor final. O gás natural hoje representa aproximadamente 30% dos custos totais de produção das indústrias cerâmicas e reajustes nesse insumo representam significativos e pesados encargos que a indústria tem que carregar. Eu gostaria também de manifestar aqui uma posição favorável e importante de

apoio, no sentido de que essa tarifa especial reduzida para consumos superiores a 500 mil metros cúbicos seja viabilizada da melhor forma possível. Eu gostaria também de manifestar a posição de que o limite para que o consumidor se torne um usuário livre seja mantido ou aproximadamente dentro dos limites que foram colocados, dos 300 mil metros/mês. Se nós formos partir para índices superiores a esses, como um milhão, dois milhões ou três milhões de metros cúbicos/mês, como foram apresentados aqui, isso praticamente inviabilizaria o setor cerâmico, a indústria paulista cerâmica paulista, de se tornar um usuário livre. O setor cerâmico consome cerca de 500 milhões de metros cúbicos/ano. Se nós colocarmos aí um volume de um milhão, três milhões, cinco milhões/mês, estaríamos praticamente excluindo 90%, ou até mais de 90% do total do setor, da possibilidade de usar o direito de se tornar um consumidor livre ao mercado. Eu mais uma vez parabenizo a iniciativa da Arsesp.

Mais uma vez parabenizo a iniciativa da Arsesp, coloco a questão de que nós também tivemos pouquíssimo tempo para avaliação desses documentos técnicos. Eu acho que é uma questão que pode ser revisada e melhorada. É um apontamento que a Aspacer faz, no sentido de nós temos maior condição de tempo para avaliar esses documentos, o que sem dúvida alguma vai se traduzir na melhoria das discussões que nós estamos fazendo aqui. Muito obrigado pela atenção.

SAMIRA – Muito obrigada, Sr. Luís Fernando. Gostaria de chamar Maria Cristina Brandão da Silva, da Secovi, e na seqüência chamaremos Luís Nélon Porto Araújo, da Delta.

MÁRCIA CRISTINA BRANDÃO DA SILVA – Boa tarde a todos. Primeiramente, queria fazer uma correção, meu nome é

Márcia. Eu sou engenheira civil, há 23 anos trabalho com instalações hidráulicas e elétricas, ar condicionado, numa empresa privada, e há 12 anos participo do grupo do Secovi, que é um grupo de diretoria de instalações que reúne profissionais que trabalham com projetos de instalações. Então eu brinco muitas vezes que nós somos inimigos trabalhando juntos, mas na verdade o nosso trabalho é voltado a discutir normas, legislações, emendas, decretos, para que todos os projetistas falem uma língua só. O Secovi, eu não sei se todos vocês conhecem, é um sindicato que reúne condomínios e empresas da indústria imobiliária. É um sindicato muito grande, praticamente todos os condomínios de São Paulo são filiados, e a Comgás ao longo desses anos todos tem estado sempre presente, discutindo, orientando e ajudando de maneira a que a instalação que não se vê, que o usuário final praticamente não vê, as tubulações, as válvulas, as conexões, que vocês conhecem, mas que em geral quem manipula o fogão desconhece, então a Comgás está sempre por perto para nos orientar e de forma a ter o melhor dimensionamento ou o melhor critério de segurança, a melhor forma de você estar levando também a informação para o consumidor final, para que o gás seja na melhor forma possível e da maneira mais segura. Além das participações nas nossas reuniões, que são mensais, a Comgás também tem disponibilizado o seu tempo técnico para formulação de manuais e instruções. Inclusive o site do Secovi hoje disponibiliza documentação que é acessível a qualquer usuário. Então eu vim aqui em nome do Secovi, em meu nome e em nome das empresas projetistas que participam da diretoria de instalações, agradecer essa disponibilidade técnica e essa parceria que nós temos tido ao longo de todos os anos. Muito obrigada.

SAMIRA – Obrigada, Sra. Márcia, desculpe pela troca do nome. Agora queria chamar o Sr. Luís Néelson Porto Araújo, da Delta, e na seqüência chamaremos Alexandre Lopes, representante da Abracel.

LUÍS NÉLSON PORTO ARAÚJO – Muito boa tarde a todos. Há exatamente cinco anos atrás, eu iniciei a apresentação numa audiência pública, na primeira revisão tarifária da Comgás, parabenizando a forma e a competência que o regulador naquele momento mostrou na condução do processo e no conteúdo que foi disponibilizado para fins de avaliação durante a audiência. Eu gostaria, Dr. Zevi, de novamente ratificar aquela posição lá atrás. No entanto, eu acredito que existe espaço para a discussão de algumas contribuições que podem aprimorar ainda mais o processo e a apresentação que eu gostaria de fazer é exatamente com esse objetivo. O tema é o fator X e eu gostaria de iniciar resgatando os fundamentos de uma variável que é tão importante para a modicidade tarifária e para a manutenção da capacidade do concessionário em prestar um serviço atual e com qualidade. Primeiro, a gente sabe que o fator X é uma variável fundamental em qualquer modelo de regulação por incentivo. A gente no Brasil fez uma opção há mais de dez anos atrás em abandonar um modelo onde a remuneração era garantida. Então hoje o concessionário persegue uma remuneração e essa remuneração não é garantida ex ante, e o fator X teve um papel fundamental nesse modelo. Em segundo lugar é importante ressaltar que o regulador não pode errar a mão para mais ou para menos. Se ele errar para menos, não obtém modicidade tarifária e se olhar para mais prejudica o concessionário. Então o equilíbrio e a razoabilidade do regulador,

do ponto de vista da discricionariedade que ele tem para fixar essa variável, é muito importante.

O regulador mudou, em relação à primeira proposta de revisão quatro anos atrás, completamente a metodologia para definir essa variável. Isso não é bom nem é mal. O que é importante ressaltar é que agora, dos quatro termos de uma equação simples, uma equação extremamente simples, três desses termos estão totalmente fora do controle da concessionária. Ao contrário do que aconteceu no primeiro ciclo, onde a medida do fator X decorria única e exclusivamente da performance, do desempenho e da capacidade da concessionária em ser mais eficiente, agora temos um modelo onde três dessas variáveis são definidas por outros critérios e, portanto, colocam um desafio adicional sobre a concessionária. Então, só para resgatar, o regulador mudou completamente o modelo em relação ao que ele havia feito anteriormente e ele agora resgata uma proposta que o setor elétrico adotou aproximadamente seis anos atrás e posteriormente abandonou em favor de uma metodologia que o regulador de São Paulo havia adotado exatamente no primeiro ciclo tarifário. Você tem exatamente uma inversão, você trabalha com um fluxo de caixa na primeira revisão do setor de distribuição de gás e um modelinho chamado BS no setor elétrico, depois você inverte. As concessionárias e os reguladores se deparam com possibilidades diferentes.

Eu elenquei alguns temas que acho que são importantes para a gente lembrar nesse processo. O primeiro desses temas diz respeito à forma como o fator X em alguns momentos da apresentação é aplicável dos longos cinco anos e em algumas passagens ao longo de quatro anos. O regulador talvez pudesse

ênfatizar que de fato é aplicado só durante quatro anos e não cinco anos. É uma preciosidade, mas é bastante importante. Segundo, a questão do cálculo do P0 (pê zero). Já foi decidida lá atrás uma paramétrica para isso e essa paramétrica tem problemas. Essa paramétrica tem problemas e eu acredito que o regulador, em função de outras contribuições, vai estar revisitando essa equação. Terceiro, o regulador, no estudo que ele fez sobre o fator X, citou um monte de outros estudos e nenhum deles foi de forma transparente disponibilizado para fins de avaliação. Então você tem aí um conjunto de referências que poderiam ajudar bastante ao entendimento da proposta.

SAMIRA – Por gentileza, o senhor pode concluir?

LUÍS NÉLSON – Vou. Dez minutos. Dois minutinhos. (risos)
Dr. Zevi...

SAMIRA – Um minuto, como foi feito para os demais.

LUÍS NÉLSON – Agradeço. Duas outras coisas. Também a questão de alguns conceitos que ficaram soltos. O regulador foi muito preciso em definir várias variáveis, mas algumas variáveis não foram definidas e isso leva a um grau de incerteza bastante grande. Por exemplo, quando ele fala de produtos da concessionária, depois ele fala de produção da concessionária e, como são três produtos definidos anteriormente, você não sabe qual é a produção, não sabe se é a média dos três ou é um deles. Segundo, essa elasticidade. Já foi comentado aqui que você não sabe, apesar de o regulador ter citado que é um número recorrente, você não sabe se é de fato o que vai ser usado. O último ponto é a questão dos indicadores que estão fora do controle da concessionária e que vão acabar definindo o fator X. Você tem dois índices de preço, que valiam um em 1994 e hoje a razão entre eles

é 0,55. Isso colocar um desafio adicional para a concessionária buscar ganhos de produtividade. Muito obrigado.

SAMIRA – Obrigada, Sr. Luís Néilson. Chamamos agora o Sr. Alexandre Lopes, da Abracel, e na seqüência o Sr. Adriano Pires, representante do Centro Brasileiro de Infra-Estrutura.

ALEXANDRE LOPES – Boa tarde a todos. Meu nome é Alexandre Lopes, sou da Abracel, Associação dos Comercializadores de Energia Elétrica. Nossa contribuição é no sentido da abertura do mercado de gás. Nós temos uma experiência boa no setor elétrico brasileiro de abertura, que se iniciou em 1995. E vou comentar um pouco sobre a proposta de abertura do mercado de gás. A Abracel congrega hoje 38 comercializadores associados, empresas dos mais diversos portes. Aqui a gente pode ver um pouco da complexidade do mercado de energia elétrica, empresas grandes, pequenas, de capital aberto, empresas públicas, capital nacional e internacional, independentes e também ligadas a outros grupos com investimentos na distribuição. O mercado de gás e o mercado de energia elétrica têm pontos em comum, como o monopólio natural no transporte da energia e a concorrência na comercialização e na geração. No caso do gás especificamente é importante para a abertura do mercado que se tenha de fato uma concorrência efetiva na geração, de modo que isso possa ser refletido em benefício dos consumidores. No modelo atual tem espaço ainda para produtos diferenciados e para alguma margem de comercialização, mas é necessária essa efetiva concorrência na geração.

Aqui um pouco do histórico da abertura do setor elétrico. Começou em 95, apenas com a venda direta de produtores para grandes consumidores. Em 98 foi criada a figura do

comercializador, ou seja, nós já temos mais de dez anos do mercado de energia elétrica e esse mercado foi gradativamente evoluindo com a redução do requisito para migração, a criação do mercado de energia incentivada, que é um mercado muito mais acessível também, e os prazos de migração no setor elétrico são de acordo com o contrato de concessão, com retorno em cinco anos e no caso da energia incentivada de seis meses. Abertura do mercado é uma tendência mundial, na Europa desde 2007 todos os consumidores, tanto de gás quanto de energia elétrica, são potencialmente livres, o consumidor tem esse poder de escolha e isso é visto pelos governos como um aliado para modicidade de preços e tarifas e também para o equilíbrio entre oferta e demanda. No mercado livre o consumidor tem uma possibilidade muito grande de reação ao sinal de preços. Se você tiver um sinal de preços adequado e mecanismos que repassem esse sinal para o consumidor, ele também pode ser um aliado no equilíbrio entre oferta e demanda. Algumas tendências que a gente vê no setor elétrico: um maior profissionalismo, as empresas investindo em capacitação das equipes, em treinamento, diversificação de produtos de acordo com as necessidades dos consumidores. O mercado livre de energia elétrica começou muito baseado no ciclo da sobre-oferta, ou seja, nós tivemos o racionamento e após o racionamento uma queda muito grande do consumo, que se refletiu também numa queda de preços. Com o fim desse ciclo da sobre-oferta, o mercado evoluiu para um outro patamar, onde a diversificação do produto, a própria questão das garantias do parceiro comercial, de flexibilidade de contratos. Ou seja, o mercado se adequa às necessidades do consumidor, esse é um ponto de vista que a gente vê principalmente na Europa. Aqui é só

um gráfico da evolução do consumo de energia elétrica, o mercado livre de energia elétrica hoje representa cerca de 25% do consumo nacional, é bastante expressivo. Aqui alguma visão internacional sobre a eficiência dos mercados e o benefício que podem trazer para a economia, para os consumidores e para a sociedade em geral. Aqui sobre a abertura do mercado europeu, o regulador também está muito presente através de dar transparência para o consumidor das opções e das práticas de mercado. Os próprios consumidores entram em sites, existem sites especializados para pesquisa de preço. Então isso é muito transparente também lá fora. Aqui é um cronograma da abertura do mercado europeu. E aqui um gráfico que eu fiz através dos dados disponíveis no site da Arsesp, que mostra o potencial do mercado livre aqui no Estado de São Paulo, cerca de 95% do mercado seria potencialmente livre. É lógico que essa transição vai ser feita de forma escalonada, com um limite mínimo e progredindo, mas existe um potencial muito grande. Aqui eu destaquei alguns aspectos que são relevantes para essa abertura do mercado. Primeiro é a separação das atividades e das respectivas tarifas. É muito importante que a tarifa de uso seja bem calculada e dê um sinal correto aos consumidores. Ela não pode ser maior para inibir a migração, é muito importante que as tarifas sejam bem calculadas e dêem um incentivo certo ao consumidor. O livre acesso. A questão da redução do poder de mercado dos agentes. A estabilidade, previsibilidade e clareza das regras e a transparência dessa informação para os consumidores. A desverticalização e um correto sinal de preço. Aqui alguns pontos também da abertura do mercado. Só comentando algumas questões que foram levantadas com relação às perdas, no setor elétrico a solução que nós desenvolvemos foi a inclusão das perdas

na tarifa de uso. Dessa forma, quando o consumidor migra para o mercado livre, continua pagando as perdas na tarifa de uso. Também com relação à abertura do mercado, nós entendemos que esse patamar de 300 mil poderia ser mantido ou algo próximo disso e daí para a frente poderia ser feita uma redução. Muito obrigado.

SAMIRA – Obrigada, Sr. Alexandre. Gostaria de chamar o Sr. Adriano Pires, diretor do Centro Brasileiro de Infra-Estrutura, e na seqüência o Sr. Paulo César Benevides das Neves, da Anaci.

ADRIANO PIRES – Boa tarde a todos, com esse calor aqui bastante agradável. A atual estrutura da indústria de petróleo e gás no Brasil é atípica e, portanto, a gente tem que ter muito cuidado para não comparar com outros países. A Lei 9.478, a chamada lei do petróleo, abriu o mercado de petróleo e gás, mas a Petrobrás continua monopolista na produção, na importação, no transporte, na comercialização. A Petrobrás participa em 20 das 26 distribuidoras, a Petrobrás tem uma presença marcante nas termelétricas e na petroquímica, a Petrobrás importa e produz todos os derivados substitutos ao gás natural. Então esse quadro da indústria de gás no Brasil exige que a agência reguladora e todas as agências reguladoras estaduais tenham muito cuidado e cautela ao abrir os mercados. Caso contrário, a agência vai promover o seu próprio esvaziamento e, além disso, vai desvalorizar os ativos das distribuidoras, que pagaram no momento em que essas concessões foram privatizadas. Eu vou dar alguns exemplos de cuidados que têm que ser tomados. O primeiro é no upstream, é importante que a agência reguladora tenha noção de que abrir um mercado da importância do mercado de São Paulo não vai influenciar no aumento de produtores de gás. A gente agora com o pré-sal poderia ter essa idéia de que o pré-sal vai produzir muito petróleo e

muito gás, então vamos ter mais produtores. O que parece que vai acontecer é o contrário, o que a gente está vendo é que o pré-sal, desde que foi anunciado, tirou da nona rodada de licitações todos os campos de pré-sal, a décima rodada só teve campos em terra, então na prática o pré-sal até agora só fez uma coisa, fechar o mercado, impedindo a presença inclusive de novos produtores. No transporte a gente também tem esse monopólio da Petrobrás e a lei do gás tenta resolver um pouco isso, essa lei do gás que foi aprovada no Congresso no ano passado. Mas vamos ter cuidado também, porque a lei do gás tem um período de transição de dez anos, só daqui a dez anos os gasodutos atuais vão estar abertos ao acesso. Outro cuidado que tem que se ter é que as tarifas de gás no Brasil, principalmente do gás nacional, não têm transparência nenhuma, ninguém sabe o que é commodity e o que é transporte, as distribuidoras pagam uma tarifa sem saber o que estão pagando. Então esse tipo de característica, volto a repetir, tem que ser analisada com muito cuidado, senão vai estar a agência reguladora promovendo um retrocesso. Obviamente, ninguém é contra a abertura de mercado e contra respeitar os contratos de concessão, ao contrário, abrir mercado e respeitar contrato de concessão promove investimento, protege o investidor e só traz vantagens para a sociedade. Agora, indústria de rede como as de gás em São Paulo têm que ser analisadas, volto a dizer, com muita cautela. Se a gente não tiver esse cuidado, podemos incentivar, em vez da concorrência que a abertura pode trazer, um maior monopólio. A gente vai incentivar talvez a existência de um único comercializador, a Petrobrás. Até porque, quando se criou a figura do comercializador, falando um pouco de teoria, foi criada prevendo-se e aceitando-se que o segmento de produção é um segmento de

concorrência. Então um segmento de concorrência tem que ter muitos concorrentes e tem outro segmento na outra ponta, o de comercialização, que também tem que ter muito concorrente e os monopólios naturais estão no transporte e na distribuição. Se você só tem um ofertante e um transportador, fica difícil abrir o mercado. Tem que ter cautela e abrir com muito cuidado, com uma velocidade baixa. Nos 55 segundos que me restam, quero chamar a atenção para um fato que está na nota técnica da Arsesp, que me assustou muito, é o fato de você pegar o desconto que a distribuidora dá hoje e transferir isso para o mercado livre, ou seja, quem entra no mercado livre tem esse desconto. Isso na minha opinião é um equívoco, um grande equívoco ao achar que isso é barreira à saída, não é. Se a gente analisar a figura de um grande consumidor industrial, vai entender isso. E o segundo ponto que me chama mais atenção é que aqui acontece a coisa do Robin Wood ao contrário, você tira da distribuidora e dá para a Petrobrás, porque ela vai ser a comercializadora. Isso eu achei genial e termino aqui a minha apresentação.

SAMIRA – Agradecemos a participação do Sr. Adriano e chamamos agora o Paulo César Benevides das Neves, da Anaci. Na seqüência o Sr. Eduardo José Bernini.

PAULO CÉSAR BENEVIDES DAS NEVES – Boa tarde a todos. A Anaci representa o interesse de 30 grupos empresariais, entre eles empresas do setor cerâmica, setor vidreiro e setor de conformação de placas e pisos, que envolvem o uso da energia térmica, o uso de calor para conformação desses produtos finais. As palavras do Adriano são importantes e dão o contorno nacional do que representa a abertura de mercado, mas a Anaci reitera a importância do desenvolvimento desses marcos, lei do gás e agora

o que está sendo discutido aqui, porque se a gente não avança nesse sentido não vamos ter competição jamais. Então o consumidor acabaria ficando refém do monopólio que já existe e dentro da área de concessão com a única opção que é ser um consumidor cativo. A gente destaca o apoio ao esforço da agência e ao texto sobre desverticalização e os objetivos da abertura do mercado, mas a gente traz um alerta sobre a necessidade de antecipar a discussão e o detalhamento de quais são os mecanismos que vão existir em relação a controle de participações cruzadas e as práticas eventualmente anticoncorrenciais que podem existir, que existiriam com grande profusão no setor elétrico brasileiro quando da sua abertura. Outro ponto importante é em relação à restrição do universo de potenciais usuários livres até a próxima revisão tarifária e restrição ao volume também. A gente acha que ao longo do caminho poderia rever esses índices, antes do novo ciclo de 2014. E a gente acredita que talvez a agência pudesse ter observado um assunto importante que é o fato de no setor elétrico brasileiro ter uma grande complementaridade das térmicas a gás e outros combustíveis e as plantas hidroelétricas. O que a gente entende é que vários usuários que poderiam utilizar a modalidade interruptível jamais vão ter os 300 mil metros medidos anualmente, como média mensal. Talvez a gente esteja deixando de fora um grande potencial de usuários por não estar observando e lembrando que a modalidade interruptível, que ainda não “colou”, poderia ser fantástica e ajudar o Brasil de forma genérica dentro da complementaridade que o setor elétrico brasileiro tem com o mercado de gás.

Outro ponto importante é sobre a comunicação prévia do interesse na migração. Além do tempo curto que a gente teve para

analisar, provavelmente a agência vai se debruçar sobre todas as nossas contribuições e vai detalhar muitos aspectos que são importantes para os agentes, os comercializadores (a Abracel teve de ter comercializadores de energia elétrica interessados no mercado de gás) e os consumidores interessados, mas para que o consumidor faça a denúncia agora em maio, junho ou julho, sem ter essas informações, ele não sabe para onde está indo, com que comercializador, quem é o comercializador, não tem transparência da estrutura de preços da Petrobrás. Tem tantas incógnitas no caminho que a nossa proposta, que está mais detalhada no documento, é que a gente pudesse declarar a opção de que estaremos analisando a possibilidade de migração e comunicando à concessionária com antecedência dos dois anos, mas que com 180 dias antes do início do fornecimento a gente pudesse exercer essa opção ou não, ou seja, que a gente tivesse seis meses para tomar essa decisão final, dado que nesse momento a gente já teria, depois de um ano e meio, as informações reunidas para tomar essa decisão. Outro assunto é sobre desistência da migração por parte do usuário, a concessionária terá que atendê-lo pelo prazo de dois anos, aplicação de tarifa alternativa. Na nota técnica tem preço de gás incluído no segmento e preço de gás fora do mix. A gente queria entender o que ocorre com o usuário após o prazo dos dois anos de atendimento, depois dessa desistência, e de quem seria a competência para fixar a tarifa aplicável. O distribuidor como fornecedor de uma última instância também, ou seja, a gente que qualquer repasse de custos, que foram colocados como custos incorridos, deve contar com critérios claros e objetivos, a gente pede um pouco mais de esclarecimento sobre esse assunto. Sistema de faturamento e medição também. Quando fala de outros

encargos a serem faturados pelo comercializador, a lembrança de que o encargo deve ser estabelecido por lei, então é um assunto também que a gente ficou com bastante dúvida. O inadimplemento do usuário livre deve ser tratado de forma severa, a gente queria lembrar os casos de pluralidade de fornecedores ou de consumidor parcialmente livre é uma figura que existe no setor elétrico brasileiro e tem um tratamento todo especial, a gente queria levantar essa discussão. A apresentação dos contratos de comercialização para a agência nos parece um obstáculo razoavelmente burocrático para a abertura do mercado, a gente queria entender a finalidade e a forma de controle desse processo. Questões contábeis relativas à estruturação tarifária, alteração da metodologia aplicável, o que a gente propõe é a eliminação do ágio do leilão na base de remuneração. E a consideração que já foi discutida hoje aqui sobre a regularidade daquele consumidor que usa melhor a rede, a observação é em cima do aproveitamento horário e não diário. A gente entendeu também que faltou o regramento específico para o caso de instalação pelo consumidor livre autoprodutor da infraestrutura necessária ao seu atendimento. Só para deixar claro, isso já foi falado pela própria Comgás, a gente entende que todo esse desenho jamais pode representar qualquer tipo de subsídio cruzado, ou seja, o consumidor livre não pode gerar impacto para o consumidor regular. A agência tem essa preocupação, a gente queria só reforçar a importância para que isso não seja usado depois como argumento de que estamos em desequilíbrio por conta do crescimento do mercado livre, o que a gente já conhece do outro setor. Muito obrigado.

SAMIRA – Muito obrigada, Sr. Paulo. Gostaria de chamar o Sr. José Eduardo Bernini, da Tempogiusto, e depois vou chamar a

Sra. Sílvia Kalu, representante do Sindicato das Indústrias de Energia do Estado de São Paulo.

JOSÉ EDUARDO BERNINI – Cumprimentando a mesa na pessoa dos senhores diretores e também parabenizando a Arsesp pela maneira serena e sempre transparente, principalmente a condução do Dr. Zevi, em todos esses processos de revisão tarifária historicamente já posicionados. O objetivo da minha contribuição nessa audiência pública é muito mais de trazer uma reflexão e talvez um alerta sobre as condições objetivas que cercaram o processo de abertura do mercado do setor elétrico, notoriamente um caso de sucesso, dez anos de experiência bem-sucedida e que na verdade não foi fruto de uma ação pontual, mas foi fruto de todo um processo de reformulação da indústria de energia elétrica, envolvendo tanto procedimentos estruturais quanto do ponto de vista de fatores conjunturais que acabaram por intervir favoravelmente na consolidação dessa mudança estrutural que o mercado de energia elétrica brasileira mostra e que deveria ser utilizado também como um ponto de reflexão, até mesmo como um certo paradigma do ponto de vista do processo que será conduzido na liberação do mercado de gás.

O primeiro ponto que eu gostaria de trazer, dentro dos meus três minutos e 48 segundos, é de que essa mudança estrutural foi um ato consciente do regulador e principalmente do legislador de estabelecer um mecanismo de progressividade e de ajuste entre a estrutura da indústria e toda a legislação, envolvendo não somente a consolidação de uma agência reguladora, portanto um órgão disciplinador, como também foi decorrente de uma série de outras providências laterais, como a própria figura de um despachante nacional, de um organizador do processo de liquidação e

contabilização, portanto de respaldo financeiro para a situação contratual. Eu fui o primeiro presidente do Conselho do MAE. Portanto, nós temos um ambiente que foi se transformando num processo evolutivo e principalmente numa espécie de treinamento, um main by training, foi sendo aprendido e foram feitas correções de rota e de rumo. A abertura do mercado, a liberação, a competição, é efetivamente um mecanismo saudável. Porém nós temos que ver que o principal fator de sucesso para o setor elétrico foi exatamente o equilíbrio entre a visão da oferta e a visão da demanda, permitindo que os agentes pudessem se organizar, aprender e no seu aprendizado foram sendo ramificadas e consolidadas as instituições. Eu posso dar um depoimento vivo, porque fui um dos primeiros dirigentes que organizaram empresas de comercialização no Brasil e também foi um grande aprendizado, tanto do ponto de vista estrutural quanto do ponto de vista conceitual, a atualização da comercializadora. Talvez o principal fator pelo lado da oferta: no setor elétrico nós não tínhamos um único fornecedor, mas tínhamos sim já uma estrutura extremamente consolidada e diversificada de geradores. E principalmente na própria legislação, portanto no fator estrutural, já foi prevista uma irrigação de liquidez energética elétrica no mercado, através da desconstrução dos contratos iniciais. Portanto, os 25% foram pensados a priori como um fator de irrigação e estímulo a que elementos no mercado pudessem utilizar esses recursos energéticos para estruturar a sua ação comercializadora. Não é o que nós estamos vendo na situação do gás, infelizmente. Um outro fator importante foi que o grande arranque, tanto pelo lado dos consumidores livres quanto pelo lado dos agentes comercializadores, foi um fator fortuito, foi o excesso de liquidez que

o próprio racionamento acabou provocando e, aí sim, nós tivemos um grande arranque entre 2004 e 2006 na consolidação do mercado livre em termos elétricos. Portanto, ser a favor da liberação, ser a favor da competição, não existem argumentos que possam impedir que esse racional seja absorvido. Porém o alerta e principalmente a ponderação que eu trago à Arsesp é exatamente de como esse processo vai ser conduzido e principalmente, não exagerando na referência ao que o Adriano colocou, da situação de monopólio de fato que nós vivemos hoje. E do outro lado, pensando no interesse do Estado de São Paulo, de que condições justas venham a ser oferecidas para que não venhamos a ter, em substituição à guerra fiscal, uma guerra pela localização do gás, por condições assimétricas que venham a ser oferecidas em relação a outros Estados que venham também a fazer o processo de liberação.

Então eu parabenizo a Arsesp pela iniciativa, não pelo cumprimento da lei, porque, afinal de contas, eu participei também essa fase, mas parabenizo a abertura para que nós tenhamos um processo tão bem-sucedido quanto o foi no setor elétrico, observando porém quais são as condições precedentes que levaram a esse sucesso e como nós vamos poder reproduzi-las no âmbito do Estado de São Paulo. Muito obrigado.

SAMIRA – Convidamos a Sra. Sílvia Calou, representante do Ciesp, e na seqüência o Sr. André Luigi Correia, da Valdi Associados.

SÍLVIA CALOU – Boa tarde a todos, boa tarde a mesa, cumprimento a todos. Eu sou diretora executiva do Ciesp, o Sindicato da Indústria da Energia no Estado de São Paulo. Nós representamos 19 empresas de energia elétrica, geração,

transmissão e distribuição, e agora também uma empresa de distribuição de gás. Nós estamos muito felizes com a entrada da Comgás no Ciesp e desde já faço o convite a Gás Brasileiro e a Sul Paulista para também aderirem ao sindicato, para que a gente possa discutir as questões de energia no Estado de São Paulo de uma forma integrada, energia elétrica e gás. Esses são os nossos associados. Eu venho trazer uma contribuição aqui mais ligada a nossa experiência no setor elétrico. O setor elétrico tem um pouco mais de tempo e de experiência na questão da revisão tarifária e do fator X, então trago aqui uma contribuição. Eu vou pedir desculpas para o colega Alexandre da Abracel, mas temos essa observação aqui: distribuição de gás é um serviço público, monopólio natural. Se vocês repararam na apresentação do Alexandre, ele mostrou uma propaganda da União Européia, onde está a pessoa tentando escolher entre três tomadas, a escolha é possível. Você desculpe, mas é justamente isso que não se quer com relação ao monopólio natural, o que se espera é que exista apenas um fornecedor daquele serviço, porque é preferível você ter uma tomada e não gastar com três ou com três canos. Então só para resumir um pouco o espírito do serviço, que é um monopólio natural e por isso ele tem que ser regulado. Já foi comentado aqui que nós evoluímos de um controle rígido de custos para um sistema de price-cap nessa regulamentação. Por que? Porque, principalmente na energia elétrica, o serviço pelo custo provou ser altamente ineficiente. Como funcionava? As empresas procuravam inchar os custos, colocar cada vez mais custos na tarifa para ter uma remuneração maior. Então evoluímos para o price-cap, onde há um incentivo para a redução de custos. Tem mais especialistas aqui, mas acho que não o mundo, mas grande parte do mundo evoluiu para uma regulação

desse tipo e ela busca simular ou emular condições de mercado para que o consumidor tenha benefícios com o processo de regulação e também tenha qualidade no serviço, porque a qualidade também é monitorada no mesmo processo. Então, na regulação por incentivo, o regulador estabelece uma tarifa inicial e predetermina reduções ao longo do período, para transferir ao consumidor ganhos estimados para a distribuidora entre uma revisão e outra, que é o que está acontecendo agora. E quais ganhos são esses? No setor de energia elétrica, como no gás, fundamentalmente seriam o crescimento do mercado e a diminuição de custos operacionais, seriam esses os ganhos de eficiência teoricamente possíveis. E o fator X faz isso a cada ano. Eu vou falar de uma maneira muito simplificada, os especialistas me perdoem, mas ele busca diminuir a receita da distribuidora, porque na data de revisão foi previsto que ela teria esses ganhos que devem ser repassados aos consumidores durante o período tarifário. Agora, como determinar esse fator X? Esse é o dilema do regulador. Se ele coloca o fator X muito alto, pode desequilibrar a concessionária. Se for muito baixo, a concessionária pode ter lucros extraordinários.

Então o que aconteceu no setor elétrico? Esse processo teve muitas mudanças, muitas idas e vindas, mudança de metodologia, mudança de parâmetro, mudança de critério, necessidade de ajustes a posteriori, que causaram uma imprevisibilidade, insegurança jurídica, dificuldade de testar as metodologias, dificuldade das distribuidoras se adaptarem ao sinal que o regulador estava dando, às vezes focando em tentar ser eficiente num item que depois foi alterado. Então a gente percebe que o regulador tenta alcançar um objetivo inalcançável, ou seja, acertar na mosca quanto é que a distribuidora vai ter de ganho de eficiência ao longo

do período tarifário. Essa é uma questão. E onde estaria esse incentivo na prática? Não teria incentivo. Se ele quer transferir todo o ganho, a distribuidora não teria incentivo algum.

Então só algumas reflexões sobre essa experiência do setor de energia elétrica. Ao fixar parâmetros com base no passado, pode ocorrer um efeito inverso. Por exemplo, essa questão de IGPA e IGPM que até está na revisão da Comgás, eles tendem a alterar, às vezes um está para cima e o outro está para baixo. Então essa idéia de tentar calibrar os índices de modo a baixar a tarifa o máximo possível às vezes pode ter o efeito inverso. Aí um comentário do que aconteceu no setor elétrico: muita criatividade às vezes atrapalha, como inserir a opinião dos consumidores sobre a qualidade do serviço no cálculo do fator X. Essa inconstância do regulador gerou uma insegurança e até custos transacionais altos. O máximo de objetividade e simplicidade possíveis, a gente entende a complexidade, mas pode reduzir também os custos de transação. Os dois últimos pontos. A gente acha que não se pode esquecer que a regulação é por incentivos. Os ganhos de produtividade são desejáveis, não é crime haver ganho de produtividade e aceitar o fato de que a concessionária pode ganhar temporariamente faz parte da metodologia. A concessionária ganhar com o seu esforço de redução de custos ou de ganhos de eficiência faz parte de toda a filosofia da regulamentação. E por último sempre reforçar que a possibilidade de ganhos o regulador tende a achar que é infinita e a possibilidade de ganhos de eficiência das concessionárias, mas na verdade ela é decrescente ao longo do tempo e isso deveria estar refletido no fator X. Muito obrigada.

SAMIRA – Obrigada, Sílvia. Agora convidamos o Sr. André Luigi Correia, da Wald Associados, e na seqüência chamaremos Alessandra Graciotti Deri, da Votorantin Energia.

ANDRÉ LUIGI CORREIA – Boa tarde a todos. Eu represento aqui o escritório Valdi Associados e falo em nome do professor Arnaldo Wald, que fez um estudo jurídico por ocasião da primeira revisão tarifária da Comgás, demonstrando que o cálculo da base de remuneração regulatória deveria partir do valor econômico mínimo do leilão. Por que? Porque foi esse o valor definido pelo próprio poder concedente, foi esse o valor eleito como piso na resposta à pergunta número 98, que integra o edital e tem força vinculante. Foi esse o valor considerado para a elaboração das propostas e foi esse o valor que compôs a equação econômico-financeira original da concessão. Os senhores sabem que no nosso país o princípio da manutenção do equilíbrio econômico-financeiro da concessão ao longo de toda a concessão é garantido pela Constituição Federal, pela lei de licitações e pela Lei Geral de Concessões, e é um princípio que tem que ser respeitado ao longo de toda a concessão. Felizmente, o regulador, de forma absolutamente acertada, respeitou esse piso, esse critério, esse parâmetro mínimo por ocasião da primeira revisão tarifária, deve ser saudado e elogiado por isso. Por ocasião da atual revisão tarifária esse critério é repetido na proposta de metodologia e a nossa contribuição aqui é no sentido de demonstrar que todos esses princípios têm que ser mantidos. A legislação é a mesma, a Constituição Federal não mudou e todas as premissas que pautaram o estudo do professor Wald estão absolutamente atuais. Existe um princípio que é um pilar do Estado democrático de direito, que é o princípio da segurança jurídica e o princípio da confiança.

Em razão desse princípio, a administração pública não pode alterar os seus entendimentos anteriores, não pode alterar os seus posicionamentos já firmados. Em razão desse princípio é de rigor que seja mantido esse critério acertado da primeira revisão tarifária. Então, a título de contribuição, eu apresento aqui em nome do professor Arnaldo Wald uma atualização desse parecer, que contém os mesmos critérios e os mesmos fundamentos do parecer anterior, mais esse fundamento do princípio da segurança jurídica e da confiança. Muito obrigado a todos.

SAMIRA – Muita obrigada, Sr. André. Sra. Alessandra Graciotti Deri, da Votorantin Energia, e na seqüência Paulo Gonçalves Ragazzi, da Advocacia Ragazzi.

ALESSANDRA GRACIOTTI DERI – Boa tarde a todos, boa tarde a mesa e aos participantes. Eu sou gerente de planejamento energético da Votorantin Energia. A Votorantin é uma empresa que hoje tem cerca de 50 mil funcionários e opera nos ramos de metais, cimentos, agroindústria, química, celulose e papel, entre outros. Temos aqui algumas contribuições, basicamente enfatizando a separação das atividades de distribuição e comercialização, e um pequeno comentário sobre a receita extra de concessão e outras receitas. A gente queria enfatizar que o serviço de distribuição é prestado a todos os consumidores de forma uniforme, sendo que o aumento ou a diminuição dos clientes que consomem o gás comercializado pela distribuidora não vão afetar os ganhos da mesma. O aumento do volume de gás considerado no cálculo do P0 (pê zero) e do ganho de produtividade deve ser referente a todos os clientes ligados à rede de distribuição, independente da condição comercial dos mesmos, e o preço no city-gate é repassado direto ao consumidor. Portanto, não se espera qualquer tipo de perda

econômica para as distribuidoras com a abertura do mercado. Além disso, a gente percebeu que a nota técnica é vaga quanto à separação dessas atividades. Por exemplo, não está claro nela quais são as atividades de comercialização que devem ser desagregadas da distribuição. Isso é muito importante para se poder calcular a tarifa que vai ser de distribuição e os encargos de comercialização. Não ficaram claras para nós também quais são as regras de volta de um usuário livre para o mercado regulado, com quanto tempo de antecedência ele tem que avisar, etc. O que nós ouvimos aqui é de que de repente ele quer voltar e não tem energia para ele, a gente acha que isso é meio complicado, então tem que ter uma regra para essa volta, uma antecedência para a distribuidora poder se preparar, etc. A gente sentiu falta na nota técnicas das figuras do autoprodutor e do auto-importador de energia e também de uma definição de quais são as perdas técnicas e não técnicas que a gente vai ter nesse processo. Quando você vai comprar energia de um comercializador, você precisa considerar essas perdas, portanto precisa estar especificado quais vão ser essas perdas consideradas. Nós também gostaríamos de saber se vai ser possível para o usuário livre comercializar os seus excedentes contratuais, se ele vai ter que fazer isso através de uma comercializadora, se ele mesmo vai poder ser uma comercializadora, ou se vai fazer isso independente de ser uma comercializadora, como acontece na área de energia elétrica.

A nota técnica também menciona diversas vezes um período de transição, mas não estabelece qual é esse período, se é de um ano ou de seis meses, se é durante todo esse período da revisão. Mesmo no caso dos consumidores livres, a medição continua a cargo da distribuidora, mas também a nota não especifica como os

custos vão ser repartidos entre comercializadora e distribuidora, o que também impacta nas tarifas. Como já foi dito aqui, a lei do gás que foi sancionada recentemente afeta diversos tópicos da metodologia, portanto vai ser necessária uma revisão dos mesmos. Então, considerando a importância do tema e o montante de incertezas que nós temos ainda sobre ele, nós solicitamos que essa revisão seja considerada provisória e que as atividades de distribuição e comercialização sejam tratadas separadamente numa nova audiência pública, da qual nós tenhamos mais tempo de análise e de discussão. Só para acrescentar mais uma nota sobre a receita extra de concessão e outras receitas, a Arsesp definiu uma alíquota de 2% sobre as receitas brutas das atividades extra-concessão para fins de modicidade tarifária. No setor elétrico é utilizada pela Aneel uma alíquota de 90%. Então a gente está vendo uma diferença muito grande e por isso solicitamos uma revisão desses 2% que foram mencionados. É só isso, obrigada.

SAMIRA – Obrigada, Alessandra. Sr. Paulo Gonçalves Ragazzi, da Advogacia Ragazzi, e na seqüência Sr. Percival Franco do Amaral, da Abras.

PAULO GONÇALVES RAGAZZI – Eminentíssimos membros da mesa diretora, digníssima representante da Procuradoria do Estado de São Paulo, representantes das concessionárias, autoridades presentes, senhoras e senhores. Preliminarmente eu gostaria de parabenizar a Arsesp pela iniciativa dos debates de hoje, parabenizar a Arsesp também por utilizar esse processo tão democrático que é audiência pública para debater um tema tão importante. Meu escopo aqui é como consumidor. Como morador do bairro de Moema, eu tive e tenho um grande problema principalmente na quadra da minha residência, nós não temos gás

canalizado. Então o que nós fizemos? Nós procuramos a Comgás para tentar sanar esse grande problema, porque são somente 100 metros sem gás sem canalizado no bairro que tem a melhor qualidade de vida na Cidade de São Paulo. Agendamos uma reunião, essa reunião foi agendada com o Sr. Carlos Fernando de Souza Machado, que prontamente colocou uma equipe da Comgás na rua para verificar como era a situação da nossa quadra. Agendamos novamente uma audiência e foi verificado que a colocação de gás na rua não era muito viável. O que eu fiz? Eu relutei, demonstrei o perfil dos consumidores que tem naquele quadra e, graças a Deus, agora nós vamos ter gás de rua da Comgás. Então eu quero parabenizar a Comgás na pessoa dos seus direitos, quero parabenizar a Comgás na pessoa do Sr. Carlos Fernando de Souza Machado, da Sra. Débora Oliveira e do Sr. Denis Martins Fraga, pelo empenho e pelo profissionalismo demonstrado nessa minha solicitação, bem como o trabalho sério dessa concessionária, cumpridora de forma cabal do contrato administrativo de concessão, onde aceitou expressamente que a exploração de serviços de gás que lhe foi outorgada pelo Estado de São Paulo deve ser realizada como função de utilidade pública prioritária. Obrigado.

SAMIRA – Obrigado, Sr. Paulo. Gostaria de chamar o Sr. Percival Franco do Amaral, da Abras, e na seqüência o Sr. Frederico Paixão Almeida, da Braskem.

PERCIVAL FRANCO DO AMARAL – Boa tarde a todos, boa tarde a mesa. Eu queria agradecer em nome da Abrace a recepção das contribuições da Abrace. A primeira é sobre a separação das atividades de distribuição e comercialização. Com a publicação da Lei 11.909, publicada hoje, a gente verifica que para a elaboração

da distribuição da distribuição e da comercialização não levado em conta o que foi negociado, e agora se transformou em lei, pelos agentes da indústria do gás natural, entre eles a própria Abar. E lembrar que a lei do gás estabelece que a operação e manutenção continuam sendo realizadas pela distribuidora, que deverá ter uma tarifa de operação e manutenção observando princípios, principalmente a especificidade de cada instalação. Esses pontos não foram considerados e deverão ser considerados nos cálculos das tarifas de distribuição para consumidor livre, autoprodutor e auto-importador. Considerando a importância do tema e a complexidade do mesmo, a gente está também sugerindo que essa revisão seja considerada provisória, até que o assunto do consumidor livre tenha sido bem discutido, consumidor livre, autoprodutor e auto-importador. Mais uma vez, para as tarifas de distribuição e encargos de comercialização, citados para a separação da distribuição e da comercialização, a proposta da Arsesp não considera as disposições da lei e define critérios até de levantamento de custos por segmentos, que seriam extremamente subjetivos, de difícil levantamento e de difícil auditoria principalmente. Seja qual for o método adotado, a Abras solicita que o mesmo seja tornado público. O fator X foi bastante comentado, essa é a forma proposta no trabalho, a Abras refere-se principalmente à limitação de no máximo 2% do fator X, solicita que isso seja desconsiderado e também que divulgue os dados de forma a tornar possível a produção e verificação dos cálculos. A base de remuneração escolhida em cima de 1,4 bilhão em 2004, quando o valor mínimo de leilão foi em torno de 753 milhões de reais. Se fosse utilizado o valor de 753 milhões de reais, a margem de distribuição em 2004 teria sido em torno de 10% menor. A Abras

solicita a reavaliação da base de remuneração, principalmente levando em conta a contabilização dos ativos da Comgás.

Considerando também a importância desse tema, a gente reforça que essa revisão deva ser considerada provisória. Para o consumidor o que é relevante no final de contas é qual a tarifa final que ele vai pagar. Para isso, não só a discussão da tarifa média ou da margem média é importante, mas sim a metodologia da estrutura tarifária. A estrutura tarifária deve ser de uma forma bastante clara e que seja possível o consumidor saber por que está pagando aquele valor e como é a formação dessa estrutura tarifária. E também na revisão passada foi previsto um estudo da sazonalidade e nessa revisão não está sendo previsto comentá-lo. Obrigado.

SAMIRA – Obrigada, Sr. Percival. Gostaria de chamar o Sr. Frederico Paixão Almeida, da Braskem, e na seqüência o Sr. Luís Pedro Biasotto.

FREDERICO PAIXÃO ALMEIDA – Boa tarde a todos. Hoje eu estou aqui representando a Braskem. Inicialmente eu gostaria de parabenizar a Arsesp por esse processo democrático, que possibilita a sociedade contribuir no processo. Gostaria inclusive que as outras agências reguladoras estivessem presentes aqui para seguir esse exemplo, porque, com a exceção dos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Alagoas, os demais Estados não têm essa prática. Então, caso tenha alguma agência reguladora aqui que não seja dos Estados do Rio de Janeiro e Alagoas, dá uma ligadinha para o Zevi e pergunta como é que faz, porque estamos precisando. (risos)

Nós levantamos dois pontos. A questão do prazo curto para análise e a falta de informações nessa nota técnica impossibilitaram uma análise pormenorizada dessa nota técnica. Principalmente por

causa da abertura ao consumidor livre, a nota técnica para nós é vaga quanto a vários aspectos relevantes, quanto a separação das atividades de distribuição e comercialização e a conseqüente criação do consumidor livre. Por exemplo, as figuras do auto-importador e autoprodutor de gás não são consideradas, as perdas técnicas e comerciais também não são tratadas e as diretrizes estão confusas, não estão muito claras. Então nós solicitamos que sejam revistas. Outra consideração é que o aumento do volume de gás considerado para o cálculo do P0 (pê zero) e do ganho de produtividade advindos da escala deve ser referente a todos os clientes ligados à rede de distribuição, sejam eles cativos ou não. O preço do gás no city-gate é acrescido do custo de distribuição e repassado diretamente ao consumidor. Assim, não se espera qualquer tipo de perdas econômicas para as distribuidoras após a implementação da competição na atividade de comercialização do gás.

A proposta da Braskem, considerando a importância do tema, é de que a revisão tarifária da Comgás seja considerada provisória e que as regras da separação das atividades de distribuição e comercialização e do consumidor livre sejam submetidas a uma audiência pública específica, sendo colocada em discussão a minuta de resolução sobre o tema. Essa é a nossa proposta para esse tópico. Nesse slide eu quis mostrar a falta de transparência que existe e que a distribuidora é uma mera repassadora do custo de aquisição do gás. Por exemplo, o reajuste que tivemos no dia 20 de dezembro do ano passado, em torno de 20%, nós não sabemos de onde veio esse número. Existe uma conta gráfica, nós sabemos disso, mas o preço que foi estipulado nessa conta gráfica, o preço de compra da distribuidora, nós não sabemos. Então queremos que

isso se torne público para que possamos saber de onde vieram esses reajustes. E gostaríamos que a Arsesp atuasse de forma fiscalizadora nos contratos firmados entre a distribuidora e a Petrobrás, porque as informações não são públicas, mas temos a informação de que a Comgás foi a única distribuidora do país, a única distribuidora que adquire gás nacional que não assinou o contrato na fórmula de preço com fator de redução. Então isso impactou de imediato ao consumidor em torno de 30%, enquanto nos outros Estados esse impacto foi amortizado e esse redutor só acabará em outubro de 2009. Então gostaríamos que a Arsesp fiscalizasse esses contratos. A Comgás colocou aqui que o custo de aquisição representa 52% da tarifa final dela, então esse percentual poderia ser menor se houvesse uma fiscalização ou se ela negociasse de uma forma melhor o contrato. Então a proposta da Braskem é de que a Arsesp reproduza, o mais fielmente possível, os mecanismos de reajuste de preço e que a Arsesp atue como agente fiscalizador dos contratos firmados entre as distribuidoras e seus fornecedores. Muito obrigado.

SAMIRA – Obrigada, Sr. Frederico. Sr. Luís Pedro Biasotto, da Abiquim, e na seqüência o Sr. Lucien Belmonte, da Abividro.

LUÍS PEDRO BIASOTTO – Boa tarde. Em primeiro lugar, agradecer a Arsesp. Nós sempre elogiamos a Arsesp, especialmente Dr. Zevi, pela condução desse processo de revisão tarifária. A apresentação estava prevista para dez minutos, eu vou pular algumas partes, mas dizendo que a Abiquim congrega mais de 200 associados. Precisamos dar muita importância a esse slide que mostra a agregação de valor do gás natural em função da sua utilização, os petroquímicos e a parte de fertilizantes, que estão dentro da Abiquim, são os que mais agregam valor ao gás, ou seja,

é uma cadeia produtiva. Aqui mostra a evolução do consumo, vamos passar, por favor. Essas são condições importantes que devem ser levadas em consideração, as características da indústria química, fator de carga muito alto e aí parabenizamos a implantação da tarifa em função do fator de carga. Não ficamos totalmente satisfeitos e vamos fazer comentário sobre isso, mas já é um caminho. É um consumidor de longo prazo, não tem substituto econômico, porque quando você faz um planta para operar com gás natural, produzindo um certo produto, ela não pode mais ser convertida, a não ser com troca de tecnologia, custos muito altos e praticamente a mudança de uma empresa. A cadeia produtiva de gás ao bem durável tem forte efeito multiplicador. Os produtos químicos são tradeables, ou seja, têm uma competição muito grande com o importado, uma ciclicidade diferenciada de todas as outras matérias e a necessidade de um preço de garantia e de suprimento. Isso vamos passar, por favor. Esses desafios, também vamos deixar, já falamos sobre isso.

Vamos entrar nas contribuições especificamente. Dr. Zevi, o senhor já recebeu bastante crítica a respeito desse pouco tempo e vai receber mais uma, porém eu acho que nós devemos ressaltar que isso foi fruto de uma exigência do poder legal de uma recontratação de consultoria, que acabou atrasando todo o tempo. Porém não inibe a nossa crítica com relação ao pouco tempo, ainda que tenha sido postergado por um pouco mais de semana, senão seria impossível ser analisada. Isso fez com que a nota técnica fosse muito confusa, pouca clareza, nota-se que a redação tem uma série de pontos que não são claros, tem informações contraditórias na mesma redação, ou seja, acredito eu, não houve tempo hábil para passar por uma depuração. Eu também gostaria

de solicitar, no mesmo sentido que a Abras e outros já falaram, que isso fosse provisório e houvesse mais tempo para que fosse analisada. De uma forma geral, eu vou apresentar alguns pontos que não foram faladas. A transparência da memória de cálculo das tarifas deve ser apresentada, a Arsesp deveria publicar na sua resolução que mostra qual é a tarifa qual é o preço do gás que está embutida e mensalmente qual é o preço médio de aquisição da concessionária e a evolução da conta gráfica, para que isso fique transparente, não fosse uma caixa preta e ninguém fosse pego de surpresa no final do ano. Então que fosse isso mantido e que essa transformação de margem máxima nas margens específicas não deve incluir subsídios, cada segmento deve ter a sua margem e os seus custos.

Aqui é um ponto que eu gostaria de bater novamente. Essa audiência deveria contemplar a lei do gás. Ela não tinha sido publicada até ontem, mas não tem mais motivo para que coloque, ela foi publicada hoje. A Arsesp deve prever dispositivos que evitem que as concessionárias repassem contratos, penalidades nos contratos dos cativos. No termo de modelo institucional cabe à Arsesp o estabelecimento dos custos pertinentes ao serviço de distribuição, então não há empecilho para que seja aplicado o que foi negociado no acordo entre as associações, Abar, Arsesp, Petrobrás, Abegás, isso não está contemplado, inclusive a figura do autoprodutor e auto-importador. A margem máxima de São Paulo é a maior de todas e inclusive nós encontramos na matéria-prima, que é o que mais nos interessa, Estados que fizeram muito depois, São Paulo foi o pioneiro (aí agradecemos), foi o primeiro que criou a margem para a matéria-prima, porém outros Estados que fizeram muito após hoje têm margens para o segmento matéria-prima.

SAMIRA – O senhor conclua, por favor.

LUÍS PEDRO – Só concluindo, que seja revista essa margem para a matéria-prima. Essa pode passar. Uma tarifa reduzida para consumidores...

SAMIRA – Por favor, conclua.

LUÍS PEDRO – Concluindo... (risos) Finalmente, concluindo, na definição usada para fator de carga, não existe uma definição de qual é a linha de corte para o fator de carga, nem a metodologia utilizada. Também o conceito utilizado para fator de carga de consumo médio diário leva a uma distorção muito grande, porque uma dona de casa que praticamente consuma todo dia igual vai ter um fator de carga igual alto. Muito obrigado.

SAMIRA – Obrigada, Sr. Luís Pedro. Gostaria de chamar Lucien Belmonte, da Abividro, e na seqüência o Sr. Luís Passos, da Passos, Souza e Silva.

LUCIEN BELMONTE – Boa tarde a todos. Antes de mais nada, cadê o gás natural para refrigeração? Está meio difícil hoje. Para começar, eu gostaria de parabenizar, como sempre, a atitude sempre transparente, honesta e correta do Zevi e também parabenizar o trabalho feito pela Comgás, qualificada até pela Petrobrás como empresa exuberante, então acho que cabe o registro aqui. Mas hoje não é dia da gente concordar nem com um e nem com outro, vamos trazer alguns pontos desagradáveis que a gente não gostaria de estar mencionando. Então a primeira coisa é que hoje é a oportunidade da gente estar discutindo os erros cometidos no passado, buscar o equilíbrio entre os interesses da concessionária e dos clientes e apresentar algumas contribuições que possam melhorar esse mercado de gás natural, porque não dá para a gente estar no mês de novembro discutindo falta de gás e

em janeiro estar discutindo sobre de gás, realmente isso quer dizer que está tudo errado. Então a gente precisa ter uma previsibilidade muito maior do que a que temos hoje. Acho que a gente tem que fazer algumas perguntas difíceis e trazer algumas idéias desafiadoras, as perguntas difíceis têm que se pautar pela correção e pelos pontos em que a gente realmente acredita. A gente tem sido sempre transparente em trazer esses pontos, tanto para a agência reguladora quanto para as concessionárias.

O primeiro ponto, inclusive no processo de privatização, é a discussão da modicidade tarifária. Por que nós temos a maior margem do mundo? Como é que a gente vai fazer para baixar? É disso que a gente fala, não dá para ficar com uma tarifa de distribuição em torno de 3,5 dólares, é claro que dependendo da taxa do dólar, não dá para ficar e a gente tem que encontrar alguma forma de baixar isso. Sabendo que o mundo também está em crise, a gente não pode ficar comprando gás a sete ou oito dólares por milhão de BTU, sendo que o Henry Hub está a quatro e a gente tem que ficar competindo com gente do mundo inteiro que tem um preço muito melhor que o nosso. Então como a gente vai fazer para ter um insumo competitivo? Até agora estamos falando de um monte de metodologia e não estamos mirando esse resultado, eu acho que a gente deveria pensar nisso. A questão da base de remuneração é um ponto antigo, o único que se manifestou nesse ponto na revisão tarifária passada foi a Abividro. Acho que é um ponto delicado, foi uma escolha de Sofia feita há cinco anos atrás e eu gostaria de saber quanto foi transferido de renda dos consumidores para a distribuidora por conta dessa opção jurídica que foi feita em relação às duas perguntas do certame: será considerado o preço mínimo da privatização ou seremos

prejudicados por isso? Essas duas perguntinhas têm interpretação jurídica e foi feita uma interpretação contra o consumidor. Então nós achamos que temos que voltar atrás nesse ponto, como foi comentado pela Anace, pela Abrace, pela Braskem e por outras empresas que estavam aqui, acho que temos que rever isso. A solução inglesa, apesar do problema deles ter sido exatamente o contrário, foi vendido por um preço menor do que contábil, mas lá a agência reguladora teve a coragem de ir contra e preservar os interesses do consumidor, não onerando excessivamente os consumidores. A questão da taxa de retorno dos investimentos tem contribuições que foram feitas em cima do período para cálculo da taxa de retorno. Apesar da simulação da agência reguladora dar 330 pontos acima dos títulos americanos e hoje a gente está em 430, é bom, é melhor do que a realidade de hoje, mas mesmo assim achamos que deveríamos considerar um tempo menor em função da mudança do cenário econômico.

A questão do fator X. É bonitinho a gente que não é do ramo e não trabalha com isso ficar aprendendo o que é O índice de Törnqvist, de Fisher ou coisa que o valha. O que importa aqui é por que limitar o fator X em dois. Existe discussão internacional e há lugares onde não foi dois, foi quatro. Acho que não deveria ter nenhum tipo de limite nisso. Se não tivesse ganhos de eficiência tão grandes, por que teria sido pago 119% de ágio? Ou seria porque não teria ganhos de eficiência ou porque eles estavam comprando uma caderneta de poupança numa distribuição para poderem ter sempre essa taxa de retorno em cima do preço pago com ágio no leilão. A questão do encargo de capacidade é extremamente sensível para a indústria de vidro, principalmente porque somos os consumidores praticamente perfeitos desse ponto de vista, temos o

mesmo consumo o ano inteiro e nós gostaríamos, sim, de ver esse ponto levado em consideração, como foi colocado inclusive no segundo período de revisão tarifária, com o uso da tarifa trinomial. Inclusive aqui estão as cartas que a gente vem mandando para a agência reguladora e que ela não responde, sobre os consumos diários e o encargo de capacidade desde 2005. Tem uma pequena resposta, dizendo que eles não tinham os dados. Aqui estão todas e espero que dessa vez seja feito realmente como está na proposta, porque da vez passada estava na proposta e não foi implementado. De novo, a questão da modicidade tarifária e a razoabilidade dos investimentos. Eu achei super-interessante o senhor que esteve aqui falando do investimento no quarteirão dele, queria saber como foi calculada a razoabilidade econômica para se levar até lá. Inclusive em algumas cidades aonde foi levado o investimento também quem está pagando isso é o grande consumidor industrial. Acho que deveria ter uma transparência maior na definição da forma de cálculo disso.

Contrato Petrobrás-Comgás. Quando foi assinado o contrato entre a Petrobrás e a Comgás, a diferença da rampa entre São Paulo e os outros Estados onera o consumidor em São Paulo, durante o período, em mais de 200 milhões de reais. Se a conta gráfica está negativa hoje em 430, eu acho que de alguma forma a agência reguladora e a própria concessionária deveriam inclusive processar a Petrobrás, porque no contrato assinado entre a Petrobrás e a Comgás existe uma cláusula dizendo que o consumidor do Estado de São Paulo não seria penalizado. Então gostaria de ver de que forma vocês vão defender, senão o preço do gás já poderia baixar em abril. E as outras contribuições vão no sentido da comercialização, da distribuição e do consumidor livre.

SAMIRA – Elas vão estar disponíveis no site. Vou pedir a gentileza do senhor concluir.

LUCIEN – O último ponto. Gás matéria-prima, nós concordamos perfeitamente se ele for para fertilizantes. Agora, se ele for para produtos concorrentes, como PVC e IPT, nós não gostaríamos muito. Obrigado.

SAMIRA – Gostaria de chamar o Sr. Luís Passos e na seqüência o Sr. Geraldo Liciardi, da Cerâmica Atlas.

KARLA BERTOCCO – Apenas a título de esclarecimento, todas as contribuições e as apresentações vão ser colocadas no nosso site para que todos tenham acesso.

LUÍS PASSOS – Boa noite a todos. Boa noite, componentes da mesa. Boa noite, meu colega, digníssimo procurador do Estado de São Paulo. Meu nome é José Luís Passos, eu faço parte do escritório Passos, Souza e Silva Advogados Associados, sediado na cidade de Araraquara, no Interior de São Paulo. Nós advogamos para várias empresas de médio e grande porte. A nossa preocupação é passar uma idéia e deixar alguns questionamentos do ponto de vista eminentemente jurídico, nada técnico, mas preocupante para o usuário. A idéia nossa é uma visualização de baixo para cima e não essa que é normalmente de cima para baixo. A metodologia inclui a proposta e diretrizes do modelo de abertura.

Ah, sim, só uma questão. Está previsto para dez minutos, evidentemente está escrito “até dez minutos”, então eu vou exercer uma possibilidade de baixar o espírito do Dr. Enéias. Então consta da nota técnica que vai haver o fim da exclusividade para não residencial e não comercial. Para o fim da exclusividade há regulamentação nos contratos de concessão, mas não há referência nenhuma de previsão legal que vai nortear a abertura.

Então quem está pensando em ir para o mercado livre não sabe o que o espera, é como ir pegar o elevador e ele não estar lá, a porta vai abrir e quem sabe talvez o elevador esteja. Então a Arsesp precisa definir qual é o processo legal que irá nortear todo esse processo de abertura. A nota técnica fala da separação de custos, implementação de modalidades, eventual subsídio cruzado, elementos que serão analisados pela Arsesp. Da mesma forma, estudo e composição desses custos, conhecimento dos usuários para a tomada de decisão, se eu saio ou se fico no regulado. Eu não sei o que vai ser melhor, o que já está, que está bom, ou alguma coisa que eu não sei o que vai acontecer. Quais são as regras que eu, novo usuário, vou ter que seguir? As de hoje eu já sei. Fala que vai se aperfeiçoando o monitoramento do funcionamento do mercado pela Arsesp, que as regulamentações vão se adequando. Quais são essas regulamentações, que regulamento particular é esse, qual é a base legal? Para o exercício da atividade de comercialização será necessária uma autorização da Arsesp, monitorando e regulando o mercado livre. Quais os elementos, princípios e pressupostos que deverão ser consultados nos documentos exigidos para essa autorização? A nota técnica diz que tem que ter CNPJ, enfim, isso é o básico para qualquer empresa se constituir. Qual a base legal para criar essa autorização e esse monitoramento da Arsesp no mercado livre? Aqui é aquele caso em que ele se manifesta que vai para o mercado livre e depois desiste ou ele está fora do mercado e quer voltar, aí a concessionária é obrigada a voltar a fornecer. É obrigada, pero no mucho. Por quê? Porque está sujeita ao condicional de ter ou não o gás. Se ela não tem o gás, o usuário pode tentar se valer de um instrumento jurídico e querer a garantia do seu fornecimento. Aí o

usuário está desprotegido. Como última instância, terá que estabelecer penalidades. A Arsesp irá regulamentar essas penalidades? Como última instância, vai dispor o gás para quem puder. Isso tem que ficar muito bem claro, senão pode ficar “ele é mais bonito” ou “ela é mais simpática”. Depois falamos dos contratos, da flexibilidade. O contrato com a distribuidora é padrão, o contrato da comercializadora não é padrão. Não sei.

Depois a gente fala mais de novas regras, fala sobre a implementação de códigos de condutas detalhados e rigorosos no Exterior, vai haver a implementação disso no terceiro ciclo. Falamos das garantias, essas garantias hoje se contrapõem à legislação legal da Portaria 71 e da 160, que provê a garantia. O usuário que vai para o mercado livre tem que prestar garantia, não tem base legal para isso, no nosso modesto entendimento. Aqui é uma outra situação, onde a concessionária tem que intervir na relação comercializador e usuário, ela não faz parte dessa relação e tem que ir lá cortar o gás, ainda mais se ele está adimplente.

SAMIRA – Por favor, conclua.

LUÍS – É só mais essa, me permitam ler. Eu até gostei quando escrevi isso. Destarte, é latente a elaboração do conjunto de regras e regulamentos que irão nortear todo o processo de abertura para que as partes envolvidas, ou seja, distribuidor, comercializador e usuário, possam saber com clareza e objetividade as responsabilidades, deveres e obrigações de cada um no novo mercado que se descortina, ainda deveras obscuro, incipiente, desregulamentado e controverso, configurando alto risco para todos os envolvidos, face a gritante falta do ordenamento necessário e fundamental efetivação da abertura da atividade de comercialização. Será que o usuário indo para o mercado livre não

está dando um tiro no pé? Para finalizar, esse novo mercado será regularmente livre ou reguladamente livre? Muito obrigado.

SAMIRA – Muito obrigada, Sr. Luís Passos. Gostaria de chamar o Sr. Geraldo Riciardi, da Cerâmica Atlas. Já foi? Então a última apresentação é da Sra. Sandra Souto, representante da Petrobrás. (risos)

SANDRA SOUTO – Quero agradecer pela oportunidade de estar aqui ao Dr. Zevi Kann, meu professor, a todos os outros membros da mesa e a todos os presentes. Por favor, não me fotografem agora. Não sei o porquê dos risos. A Petrobrás não vem aqui apresentar nesse momento nenhum comentário sobre a nota técnica. Portanto, eu não vou fazer nenhum comentário em relação à abertura nem em relação à questão tarifária, mas na medida em que a Petrobrás foi várias vezes mencionada aqui e muitas vezes, por alguns expositores, sendo colocada como uma ameaça ou uma barreira à implementação da figura do usuário livre. Principalmente no Estado de São Paulo, já era prevista essa figura desde a assinatura do contrato de concessão em 1999, posição essa que foi defendida de forma mais incisiva por Adriano, meu conhecido há mais de 25 anos, quando ele era da Cope e nós ensinávamos como era a formação de preços, sentávamos lado e lado, temos posições favoráveis e contrárias, isso é normal, temos um debate muitas vezes duro, mas cavalheiro e gentil. Eu quero só fazer alguns comentários pontuais e aí a questão do tempo é prioridade. Não vou tocar em comparações com o setor elétrico. Eu tenho algumas posições sobre o setor elétrico com gás, como é cada modelo e como o gás deve-se mirar no modelo do setor elétrico. Não vou discutir, mas exatamente pontuar a questão dessa figura da Petrobrás como impedimento. Eu só quero lembrar nos últimos

anos o número de empresas que vêm atuando na atividade de exploração e recentemente na área de produção de petróleo e gás, essa não é mais uma tendência de peso, é uma certeza absoluta que nos anos por vir cada vez mais haverá maior oferta interna de produtores, como também de importação através de vários modais. Hoje estão entrando em operação dois terminais GNL da Petrobrás, mas já há intenção de outros investimentos por empresas privadas e esse mercado vai se abrir.

Eu sou economista, atualmente trabalho na área de gás energia, na área de regulação, mas sempre fui da área de planejamento, da área de estratégia. Em termos de petroquímica tem uma lei na economia, que se chama Lei de Say: a oferta cria sua própria demanda. Eu acho que o gás está inserido aí também. Não vou dizer parceria, porque é mais do que uma parceria, é um trabalho conjunto de toda a cadeia da indústria do gás. Eu olho muito para a Comgás, mas estou olhando para os outros também, me desculpem estar de costas, é porque o relógio está do lado de lá. Mas é um encontro que só permitiu esse crescimento desse mercado. Com seus defeitos, com seus problemas, como alguém aqui falou, às vezes falta, às vezes sobra, mas a geologia é assim: o gás não é fabricado sei lá aonde, o gás vem lá de baixo. Quando tiver um gás sintético é mais fácil prever, é a geologia e outras questões mais. Esse trabalho a várias mãos só foi possível por conta desse entrosamento. Então eu não admito (a palavra é admito) riscar um círculo de giz e dizer: ponha a Petrobrás no meio e ela é a barreira para a figura do consumidor livre. Lembrando somente que a indústria do gás, exploração, produção, importação e transporte, é uma indústria de livre iniciativa, aberta a qualquer um que quiser investir. É aberta e no mundo inteiro sabe-se

também que a oferta de gás é muito mais concentrada que a oferta de óleo e nem por isso inibiu a figura do usuário livre. Parabênico porque a proposta da Arsesp é modular, ela entra no ambiente transitório e eu acho que é esse o caminho, porque nada se faz da noite para o dia. E também acho (aí é meu parecer) que aqueles que continuam dizendo que é uma barreira, nós não fomos à escola de lógica juntos. Obrigada.

SAMIRA – Obrigada, Sra. Sandra. As apresentações estão encerradas. Lembramos que todas as contribuições escritas e verbais, após a degravação desta audiência, estarão disponíveis no nosso site, bem como o cronograma das próximas etapas do processo de revisão. Passamos a palavra agora à mesa para as considerações finais.

ZEVI – Muito obrigado a todos pela paciência e também por permanecer essas quatro horas aí num nível quase que total. Após essa audiência, a primeira providência que eu vou tomar é mandar um e-mail para o diretor de fiscalização de gás canalizado da Arsesp, reivindicando mais tempo para a agência. Como a gente acabou se atendo na apresentação aos aspectos técnicos diretos da própria nota técnica, nós ficamos desguarnecidos nos aspectos conceituais que foram abordados por grande parte do público aqui. Então, numa futura audiência pública, eu vou recomendar ao diretor de fiscalização de gás que promova um tempo para a explicação dos conceitos adotados dentro dessa regulação. Também queria deixar claro que nesse ambiente da revisão tarifária, muito embora reconhecendo a importância das argumentações colocadas, nós estamos discutindo exclusivamente margem, não estamos discutindo gás, nem suprimento de gás, nem mix de gás e nem transparência na conta gráfica de gás. São assuntos absolutamente

relevantes, mas não é o objeto da discussão dessa audiência pública. Também gostaria de lembrar que, muito embora toda a nossa boa vontade, a promulgação da lei do gás saiu no Diário Oficial de hoje, não seria possível trazer para essa audiência, porque a gente tem que publicar a nota técnica pelo menos com dez dias de antecedência. Então reconhecemos também as contribuições sobre a lei do gás e aqui eu dou uma posição pessoal, já que participei de todo esse processo. Eu sinceramente não acredito nesse próximo ciclo de cinco anos, que está sendo objeto da revisão tarifária, em qualquer impacto da lei do gás no Estado de São Paulo, porque essas figuras todas de autoprodução, de consumidor que possa trazer o próprio gás, eu acho que não vão ocorrer nesses cinco anos. Como a prerrogativa também é do Estado de São Paulo e as distribuidoras aqui são empresas saudáveis, se houver uma proposta de qualquer autoprodutor de trazer o próprio gás, caberá à distribuidora fazer esse duto. Esse duto em princípio, se será rentável para o autoprodutor, será rentável também para a distribuidora. Então não há por que no Estado de São Paulo, em que temos empresas saudáveis, deixar de ser exercida essa atividade pelas próprias distribuidoras. Esse é exatamente o texto da lei aprovada. As outras questões da lei do gás em princípio não impactam diretamente no estabelecimento da margem tarifária. Eu diria que a proposta de tornar provisória essa revisão tarifária pode ser até por outros motivos, de cronograma e outras coisas, mas a lei do gás em si eu já adianto que não justificaria uma mudança desse cronograma. Vamos analisar, evidentemente.

Outra questão que eu gostaria de colocar é de que as coisas têm que ter um princípio, um meio e um fim. Eu não posso fazer

toda a regulamentação da comercialização sem sequer ter aprovado os princípios da comercialização. Como eu vou fazer 12 portarias sobre consumidor livre, sobre comercializador, sobre todos os detalhes das regras, se os princípios ainda não estão aprovados? Por exemplo, estamos colocando que vai ter dois contratos, sequer isso está aprovado. Então não há como e seria um trabalho inútil adiantar isso. É lógico que, aprovados esses princípios metodológicos, serão apresentados em deliberações da diretoria da Arsesp. Cada uma dessas questões precisa de uma disciplina, prevendo todos os casos e exceções, para que existam condições plenas de aplicação. Agora, se nós deixarmos isso de lado, pelo menos os princípios, o usuário ficaria desguarnecido para a primeira data, que seria 31 de maio de 2011. Então não vamos estar numa condição ideal em 31 de maio de 2011 ou para que aquele consumidor possa pedir seu direito já em 31 de maio de 2009, mas pelo menos ele vai ter um regramento básico, sujeito logicamente depois às deliberações que virão posteriormente.

Finalmente, eu queria ressaltar que cabe à agência reguladora cumprir o seu contrato de concessão e no contrato de concessão é claríssimo o estabelecimento do mercado, dentro das regras que não estão sendo feridas. A respeito da questão do monopólio, também concordo. Em todos os ambientes, em todos os fóruns, eu sempre discuti que o mercado livre ideal é aquele que tem muitos produtores e muitos consumidores interessados, faz-se um leilão reverso, o usuário diz que quer comprar tanto de gás e aí vêm todos aqueles produtores e se apresentam, etc. Agora, estamos diante de uma realidade e a concessão é por 30 anos, dos quais decorreram dez anos. Eu acredito que o Estado de São Paulo deve dar o sinal. Por quê? Porque isso disciplina o mercado. Seria a

mesma coisa que eu dissesse o seguinte: não adianta a lei do gás disciplinar prazos para o livre acesso na rede do transporte, porque só tem uma empresa que está fazendo transporte, então ela vai continuar. Dentro do contrato de concessão a gente dá o sinal, isso passa a ser uma orientação para eventualmente uma empresa que vá explorar gás, que ganhe uma rodada da ANP, venha no futuro pensar que pode ser que tenha a possibilidade de fornecer gás para o Estado de São Paulo junto ao usuário livre. Se eu não faço no mínimo esse regramento, ela nem vai entrar, porque acha que não tem. Como a concessão é por 30 anos, eu tenho que dar a base cumprindo o contrato. Evidentemente, o mercado será aquele possível, mas eu acho que cabe essa tarefa ao regulador. É só isso.

SAMIRA – Senhores, tendo em vista que o Dr. Aderbal e o Dr. Demerval abriram mão da palavra e também porque acho que o ar condicionado foi desligado, dentro do nosso horário, vamos encerrar a audiência pública do processo de revisão tarifária do gás. Quero agradecer a presença de todos e dizer que a gente ficou surpreso realmente com o número de pessoas que vieram, acho que isso demonstra a importância desse instituto da audiência pública, cada vez mais organizado e mais sério, atraindo todos os interessados no setor. Gostaria de agradecer a nossa equipe interna, que conseguiu inclusive adequar o auditório à nossa estimativa, que ficou aquém do número de pessoas, foi rapidamente possível adequar e acomodar, dentro das condições possíveis, todos os presentes. Queria agradecer em especial às 21 pessoas que vieram aqui até a frente expor e se debruçaram, mesmo com pouco tempo, em cima da nota técnica, que todos sabemos que é um material extenso e denso. Então muito obrigada pelas contribuições, realmente elas vão ser analisadas tecnicamente e

com vistas a propiciar o aprimoramento e a melhoria das condições de desenvolvimento do mercado de gás em São Paulo. E queria aproveitar para dizer que espero revê-los na próxima audiência pública, continuando esse nosso processo de revisão que vai ser realizado até o próximo dia 15 de maio. Obrigada, gente.

(Final)