

# AUDIÊNCIA PÚBLICA 002/2014 – Gás

---

**04/11/2014**

## **MESTRE DE CERIMÔNIA:**

Senhoras e senhores, bom dia.

É com satisfação que a Arsesp, Agência Reguladora de Saneamento e Energia do Estado de São Paulo, recebe os senhores presentes para participação da Audiência Pública nº 002/2014.

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 efetiva afetação de direitos dos agentes econômicos dos setores de energia e de saneamento, dos consumidores e demais interessados da sociedade, conforme dispõe a Lei Complementar Nº 1.025, de 7 de dezembro de 2007, que criou a Arsesp.

Esta audiência pública foi convocada para a apresentação e discussão da proposta metodológica a ser utilizada no processo de Revisão Tarifária das concessionárias de gás canalizado.

O senhor José Bonifácio de Souza Amaral filho, Diretor de Regulação Econômico-Financeira e de Mercados da Arsesp presidirá esta audiência pública, cabendo-lhe decidir, conclusivamente, as questões de ordem e as reclamações sobre os procedimentos adotados na audiência.

A manifestação de cada inscrito estará limitada a 5 minutos, conforme item 2.A do regulamento.

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.

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 de seus conteúdos e a permitir o máximo aproveitamento como subsídios à conclusão do processo de regulamentação.

Reiteramos a importância do fiel cumprimento do tempo e das regras aqui estabelecidas, de modo a que se possa atender, de forma organizada, a todos os interessados.

Pedimos a todos a gentileza de desligar seus telefones celulares. Os participantes desta audiência que por motivos imperiosos não puderem desligar seus aparelhos poderão deixá-los aos cuidados da nossa recepção que se prontificará em anotar e repassar os respectivos recados.

Lembramos que se encontra à disposição dos interessados, na recepção, cópia do regulamento desta Audiência.

Compõem a mesa desta audiência pública:

Senhor Jose Bonifácio de Souza Amaral Filho, Diretor de Regulação Econômico-financeira e de Mercados da Arsesp.

Senhor Genésio Betiol Junior, Diretor de Regulação Técnica e Fiscalização dos Serviços de Energia.

Senhor Anton Altino Schwyter, Superintendente de Análise Econômica Financeira.

Passamos, agora, a palavra ao senhor José Bonifácio de Souza Amaral Filho, presidente desta audiência pública.

## **JOSÉ BONIFÁCIO DE SOUZA AMARAL FILHO:**

Bom dia a todos, quero agradecer a presença de todos aqui e peço desculpas por um atraso com o grande número de pessoas que tinham que colocar suas contribuições aí. Então em nome da Arsesp eu queria agradecer a Secretaria pela cessão do auditório primeiramente, queria dar boas vindas a todos os representantes das concessionárias, senhores políticos, prefeitos e membros da classe política aqui presentes, os grandes consumidores de energia, associações de consumidor e o público em geral.

Audiência pública é um momento de extrema importância e pensado para que a agência reguladora apresente a sua proposta e ouça as manifestações de todos que aqui vêm, das mais variadas origens e posições às vezes divergentes. Esse é um mecanismo importante. O papel da agência reguladora, numa sociedade como a nossa, é exatamente esse, de fiscalizar e aplicar as regras quando serviços públicos importantes, essenciais, são prestados em caráter monopólico e é necessária uma supervisão da sociedade sobre eles. Esse é o nosso papel. De assegurar de um lado que os investidores tenham a justa retribuição e de outro lado que os preços cobrados e as tarifas sejam adequados para os seus usuários, não provocando indevidas transferências de renda. O gás natural tem um crescimento significativo no estado de São Paulo até um determinado momento, de lá para cá praticamente se situou em um pouco mais de quinze bilhões de metros cúbicos por dia, ou algo em torno disso. E é um insumo energético extremamente importante especialmente para a indústria e dadas as condições recentes, a gente viu que há dois anos estamos gerando gás natural, energia de origem térmica para suprir os problemas de abastecimento de origem hidrelétrica. Então, é um insumo energético essencial. Para a indústria é um insumo essencial do ponto de vista de sua competitividade. A indústria brasileira, como todo mundo sabe, vem perdendo participação vem perdendo importância, passando por grandes dificuldades, a indústria um setor importantíssimo, um

gerador de empregos de qualidade, cria efeitos multiplicadores, ao contrário dos segmentos primários, tem muito menos valor agregado, e o gás tem um papel importante como insumo para a indústria que tem que ter competitividade, então esses são os balizadores que a gente tem que acompanhar e enquanto reguladores, zelar para que eles sejam bem cumpridos. Eu quero agradecer a todos e imediatamente passar a palavra para o Anton Schwyter que vai fazer a apresentação da proposta da agência, ele é o superintendente de tarifas da diretoria de regulação econômico-financeira.

### **ANTON SCHWYTER:**

Bom dia senhores e senhoras, obrigado pela presença. Nossa apresentação aqui hoje será basicamente um resumo do que trata a nota técnica que foi publicada no site da Arsesp há um tempo atrás e o roteiro da nossa apresentação consta desses assuntos. A questão do processo da revisão tarifária e dos itens que compõem essa revisão tarifária, qual seja, a questão do cálculo do mercado, a base de remuneração, CAPEX, OPEX, capital de giro, perdas, ajuste entre as revisões, a questão da tarifa única de distribuição, e o tratamento que a agência vai dar para os serviços acessórios e correlatos.

Bom, inicialmente vamos dar uma visão geral do arcabouço institucional do que trata a revisão tarifária, o que compete para a Arsesp fazer nesse processo, que é aprovar os níveis e as estruturas tarifárias e também uma preocupação com relação ao acesso dos agentes à rede de distribuição, mediante pagamento de uma tarifa homologada por nós, pela agência.

Bom, como é que, qual a norma que fixa a questão da tarifa? Isso consta do contrato de concessão. O contrato de concessão assinado pelas três concessionárias estabelece a prestação de serviços através de um regime de tarifas teto e através dessa tarifa teto vai ser calculado uma margem máxima que será permitida à concessionária obter nos

serviços de distribuição do gás canalizado e essa margem máxima representa uma receita máxima que a concessionária tem direito a arrecadar, simplesmente dividindo o montante da receita total pelo montante total de volume de gás metros cúbicos vendido num determinado período.

Ainda continuando nesse assunto, no processo de revisão tarifaria, serão fixados dois pagamentos, o valor inicial da margem máxima, que seria o P0, que na verdade é o valor real por metro cúbico. E também o cálculo do fator X, que é o percentual que vai ser acrescido ou decrescido da tarifa, em função da sua produtividade, do aumento da sua eficiência durante o ciclo tarifário. E também tem mais um item, que é calculado posteriormente, que é o Termo K, que é um item que faz com que a cada ano a concessionária mantenha a sua margem máxima, ou a sua receita, dentro de um nível previamente estabelecido pela Agência. E ele é aplicável tanto para nós, quer dizer, agora ele não pode mais no caso da Comgás.

Para fixar o P0, as concessionárias então devem enviar para a agência um plano de negócios, incluindo nesse plano de negócios situações de investimentos previstos para o próximo ciclo tarifário, também a questão dos seus postos operacionais, como é que vão suportar os seus custos, e também fornecer uma informação completa histórica dos seus ativos que também servirão para cálculo da base de remuneração regulatória. Isso aí inclusive já tinha sido objeto de uma deliberação, que é a deliberação 402 do ano passado.

Bom, isso aqui de maneira resumida é o fluxograma que compõe o processo da revisão tarifária observando-se as três concessionárias. O processo é esse, obviamente vocês já sabem que o cronograma foi prejudicado por uma série de circunstâncias, mas o processo ainda continua o mesmo, tá? E esperamos então poder cumprir todas as etapas, estamos agora na fase da audiência pública na metodologia, e pretendemos, assim que terminar a análise das contribuições, ter cronograma já bem definido, para que possa mostrar

para vocês o próximo passo da revisão. Então isso aqui é o fluxograma geral do processo da revisão. No próximo slide a gente tem o fluxograma de atividade para cada concessionária. Esse mesmo fluxograma servirá tanto para a Comgás, para a Gás Brasileiro e para a Gás Natural.

Voltando àqueles itens iniciais, que a gente falou que nós íamos colocar aqui a questão do mercado, muito importante para que, a gente vai ter que fazer uma avaliação histórica de como tem se comportado o mercado no ciclo passado, uma projeção de como é que vai se comportar esse mercado, analisando ao mesmo tempo pelos negócios que a empresa apresentou, e ao mesmo tempo fazendo uma avaliação qualitativa se aqueles dados que ela apresentou na evolução do comportamento do mercado, se ela é plausível de ser atingida ao longo do próximo ciclo, conforme estabelecido pela concessionária. A previsão de como é que vai se comportar esse mercado.

De que forma será analisado qualitativamente esse mercado? Ele vai ser comparado com o desempenho geral da economia, ou seja, você vai analisar em como a atividade econômica vai se comportar, porque o consumo de gás depende do comportamento do resto da economia, nós sabemos, por exemplo, o consumo industrial é determinante para as distribuidoras de gás natural e a competitividade entre os próprios combustíveis, ou seja gás natural, GLP, oil combustível, álcool também, o crescimento vegetativo previsível a longo prazo e também a questão da entrada de novos clientes e eventuais reajustes determinado combustível e indo para o gás natural.

Bom, a partir dessa análise você também tem a questão dos principais drivers e obstáculos para que cada segmento, ou seja, residencial, comercial, industrial, cogeração, termelétricas, como é que eles vão se comportar e como é que eles são aderentes ao plano de negócios que é apresentado por cada concessionária. Nós também utilizaremos como medida de comparação também estudos feitos por entidades independentes que vão fazer para nós e projeções e comportamentos do PIB nacional, PIB estadual,

como vai se comportar cada segmento industrial, residencial, comercial e a partir daí nós faremos então um mix de todas as informações para fazer uma análise qualitativa então do plano de negócio da concessionária.

Custos operacionais, o famoso OPEX. Aqui nós vamos identificar quais são os principais custos associados à atividade do gás natural, vamos excluir dos custos operacionais das concessionárias os itens que nós entendemos que não têm relação direta com a atividade de distribuição de gás.

Avaliação dos custos envolvidos nesses processos, existe uma comparação com preços de mercado, ou seja, em termos de salários, atividades terceirizadas, indicadores de produtividade, e uma análise crítica, da evolução, de como tem se comportado esses custos ao longo dos últimos ciclos tarifários.

Bom, essa análise vai permitir então que você já tenha os números que você vai compor o fluxo de caixa descontado para cálculo das tarifas no próximo ciclo tarifário. E nesse nível de custos operacionais que serão determinados pela Arsesp você já vai livrar em consideração também os ganhos de escala que a concessionária deverá ter ou no próximo ciclo também. Isso aí também deverá ser levado em consideração para o cálculo do Fator X.

Bom, vamos entrar agora no seguinte item, que é o item base de remuneração regulatória. Lembramos que a composição da base ela está estipulada, está explícita no contrato de concessão das três empresas, das três concessionárias, isso consta da cláusula 13ª do contrato de concessão das três empresas na qual as tarifas teto a serem aplicadas serão reguladas através de metodologia de margem máxima de distribuição que vai dar à concessionária capacidade e possibilidade de ter o retorno sobre investimento baseado nessa avaliação dos artigos empregados para o serviço de distribuição de gás natural.

Bom, e ainda tem mais dois itens que eu gostaria de ressaltar aqui para vocês. Cláusula 13ª, sexta subcláusula, está escrito

a seguinte frase: para fixar o valor do P0 a concessionária deverá fornecer a então CSPE, o plano de negócio que contenha entre outras informações o valor de base de ativos de acordo com o plano de compras. E na 8ª subclausula está escrito que a agência, no caso a Arsesp agora, vai revisar essa base de ativos para que seja considerado então para cálculo dos ativos a serem remunerados, ou seja, os investimentos feitos por cada concessionária somente aqueles ativos que tenham relação, que sejam ligados à prestação de serviços de distribuição. E que a sua depreciação tenha sido calculada de forma adequada.

Ainda com relação a questão da remuneração da base, também temos que levar em consideração a questão da maturidade desses ativos, desses investimentos e, ao mesmo tempo, essa avaliação de ativos vai considerar a data de entrada, ou seja, a data em que ela entrou em operação. E assim vai se considerar o seu preço original e também vai ser calculada a sua depreciação e vai ser reajustada desde a sua entrada em operação até o momento da revisão pelo IGPM.

Aqui é basicamente a forma como está colocada no contrato de concessão, não tem nada de novo aqui. É simplesmente um colado do outro que está composto no contrato de concessão.

Bom, ainda no item base... (pausa longa).

Bom, continuando aqui, conforme eu estava falando, serão aceitos os custos unitários, quantidades já aprovadas nas reuniões já realizadas, isso porque tendo como ideia de que aquilo que já passou nas revisões já foi aprovado. Daí já consta do histórico da empresa e aí você vai avaliar então os investimentos que foram feitos no ciclo anterior para verificar se efetivamente eles foram realizados ou não.

Bom, quais são os princípios básico que a gente vai utilizar para analisar e aprovar esses investimentos. Então os famosos investimentos prudentes devem levar em consideração os custos eficientes, a razoabilidade desses custos, não é qualquer ativo que possa ser utilizado para base de

remuneração. O cumprimento das metas efetivamente propostas na revisão anterior, o programa do plano de negócio e eventuais metas estabelecidas no contrato de concessão que ainda estejam vigentes. A primeira análise tem a ver também com a questão do cumprimento das metas físicas e no caso desse cumprimento dessas metas constantes do planos de negócio, além da verificação de eventuais previsões contratuais, vai se feito um ajuste na tarifa, ou seja, você vai descontar da a tarifa, na parte da base, aquele investimento que não conseguiu ser concretizado pela concessionária.

O reconhecimento dos valores, como já dito, já mencionados, a prudência, razoabilidade de custos e utilidade e uso já mencionados, à medida que esses investimentos cumpram todos esses critérios, passam então a fazer parte da base de determinação regulatória, ou seja, investimento realmente feito pela concessionária.

Continuando ainda nesse assunto, na parte de plano de negócios, conforme já dito antes, cada empresa deverá apresentar plano de negócio, e também fazer uma análise nesse plano de negocio os critérios de prudências e que tenha relação também com o mercado, ou seja, o investimento que vai fazer para atender aquele mercado que está previsto no ciclo tarifário.

Bom, no caso da estrutura de capital, WACC, vocês já devem ter visto, o WACC já foi publicado na Nota Técnica na semana passada, efetivamente a gente já fez a análise em todas suas atribuições e colocaremos no site o ponto final da análise de todas as contribuições que nós estivermos recebido.

Em resumo para o próximo ciclo o WACC para a Comgás é de 8,04 e 8,62 para a Gás Brasileiro e para a Gás Natural.

No capital de giro a gente vai analisar também o que está constante no plano de negócio da concessionária e cada concessionária deverá apresentar um estudo na qual a gente possa, no qual ela vai requisitar um determinado montante para reconhecimento do capital de giro que ela tenha, do

custo que ela tem com esse capital de giro. O que a Arsesp vai levar em consideração para o cálculo do capital de giro? As receitas das contas a receber de curto prazo e as despesas operacionais que são as contas a pagar de curto prazo, como por exemplo, compra de gás, salários, contratos com terceiros etc, todos esses itens que constam do OPEX da companhia.

No caso de perdas, a questão das perdas vai ser obtida através, você vai aplicar um percentual global para toda a rede de distribuição da concessionária e vai estimar, vai colocar um percentual que seja considerado eficiente para cada tipo de rede que tenha um determinado tipo de pressão na rede da concessionária.

Então a definição do que é perda eficiente para cada nível de pressão, você vai considerar característica e idade das redes, conforme experiência internacional e nacionais também.

Bom isso aqui é a fórmula do fluxo de caixa e acho que não tem muita coisa para comentar aqui porque é o consta do contrato de concessão.

A parte que é relativa pela questão dos ajustes tarifados em cada ciclo, essa é a fórmula na qual você tem considerado a margem máxima e lá o Fator K. Ele entra para fazer aquele ajuste que eu tinha colocado anteriormente. Isso aqui é uma fórmula que também já existe no contrato de concessão, não tem nenhuma novidade, isso aqui já é apresentado para vocês pela terceira vez. No caso do Fator X vai ter uma pequena modificação aqui que é a forma da abordagem, vai ser feito então uma análise do desempenho histórico da concessionária, invés daquela análise que foi feita anteriormente e aí vai se propor a incorporação de um piso e de um teto no Fator X, meio por cento e dois por cento para cada concessionária. Então é assim, é um range entre 0,5 e 2% que vai ser aplicado o Fator X.

E aí, essa abordagem com esse piso e com esse teto vai considerar também para o cálculo do Fator X o segmento de

cogeração e os valores efetivamente distribuídos e não os valores previstos em plano de negócio.

Entrando agora na parte da tarifa do uso, aqui também tem umas questões que seriam interessante comentar. Bom já e também conhecida a questão a separação das atividades de distribuição e comercialização de gás, vai ser feita também para utilização do cálculo uma separação de custos entre distribuição e comercialização. Você desagregando esse custo você vai conseguir saber exatamente quanto custa cada uma dessas atividades e vai ser analisado conjuntamente com as concessionárias a análise de conveniência de inclusão de encargo por capacidade. Da mesma forma que já existe no setor elétrico, você vai ter um target de capacidade, no caso das concessionárias de gás, ou seja, não vai mais depender do volume de gás, vai passar a ser da quantidade de gás que você vai ofertar para aquele determinado cliente ou para aquele determinado segmento.

Ainda continuando nesse mesmo assunto se propõe aqui que cada concessionária avalie essa ideia de que você incorpora esse encargo de capacidade substituindo as atuais tarifas diferenciadas estabelecidas para os grandes usuários, com consumo acima de 500 mil metros cúbicos mês.

Aqui um comentáriozinho de que a introdução desse encargo por capacidade permite que você tenha uma maior estabilidade de receita, teria também uma tarifa que reflita de mesma forma os custos da distribuição, não dependendo especificamente do volume que você esteja vendendo para aquele consumidor.

Com relação aos encargos de comercialização, você já fez a segregação das atividades de comercialização e das atividades de distribuição, e você vai considerar então esses itens aqui, uma estrutura tarifária vai assimilar as outras tarifas de maneira que a soma do custo de comercialização e do preço do gás no citygate então você tem uma tarifa total integrada para o serviço de distribuição.

No caso dos descontos, aqui a proposta também é que os descontos da margem máxima praticados aos usuários regulados devem ser iguais e também em relação aos usuários livres, os descontos deverão ser mantidos em condições similares, ou seja, isso aqui para permitir uma competição, uma condição similar tanto ao consumidor regulado como o consumidor livre.

Com relação a questão da tarifa de uso para o auto produtor com rede dedicada, ou seja, na qual a concessionária não tem investimento para essa rede. Então você vai analisar as características dessa rede, quem efetivamente pagou ou financiou essa rede e aí você vai fazer de que forma? Vai ser feito assim: os custos de O&M serão incluídos na TUSD proporcionais ao valor bruto da rede. Os custos anuais de operação e manutenção serão calculados aplicando ao valor bruto atualizado um coeficiente ao qual você leva em consideração o valor da base e os custos operacionais, de O&M da concessionária.

Com relação aos serviços correlatos temos uma proposta aqui na qual a Arsesp vai solicitar para a concessionária uma informação detalhada sobre custo e prestação desses serviços para utilizar, para comparação para estabelecimento desse valor, benchmark com outras empresas e outros serviços e aí esses serviços correlatos, os valores e as tarifas aprovadas e homologadas pelo serviço serão corrigidas normalmente pelo IGPM no próximo ciclo tarifário.

Com relação a serviços acessórios a proposta aqui será a seguinte: o orçamento desses serviços serão considerados através de comparação com serviços feitos por outros fornecedores e terá que oferecer esse serviço de outros fornecedores para os consumidores, então ele vai poder escolher ou feito pela concessionária ou feito pelo consumidor e as receitas auferidas pela distribuidora para a prestação desse serviço vai contribuir para a modicidade tarifária de acordo com a metodologia que vai ser estabelecida para as atividades extra concessão.

E finalmente para o cálculo da tarifa das atividades extra-concessão serão considerados os seguintes itens: receitas brutas dessa atividade extra-concessão para cada ano do ciclo tarifário, que já foram determinadas anteriormente, que já fazem parte da contabilidade regulatória. E aí vão ser descontadas dessas receitas os custos associados que já foram incluídos anteriormente no OPEX ou CAPEX e 50% do lucro dessa concessão serão considerados como receita parcial e incluídos na modicidade tarifaria, vai ser descontada da receita total da empresa. Ou seja, o consumidor para ter uma tarifa um pouquinho menor porque vai descontar da receita 50% desse lucro dessas atividades de extra-concessão. Obrigado.

**MC**

Obrigada Anton.

Informamos agora que serão realizadas apresentações das concessionárias de gás canalizado e poderão dispor de 15 minutos cada um. Então vamos convidar agora o representante da Comgás para fazer uso da palavra.

**LUIS HENRIQUE GUIMARÃES - Representante Comgás**

Antes de pressionar o cronômetro aqui, vou começar senão vai ter que interromper o candidato aqui, mas Boni, obrigado pela oportunidade de estar aqui em nome do diretor José Bonifácio. Saúdo toda a mesa, saúdo os presentes aqui, senhoras e senhores, vejo aqui o prefeito Fred de Campos do Jordão, saúdo todos os prefeitos, o presidente da Abrace, Paulo Pedrosa, saúdo todos os clientes industriais e demais associações. Antes de começar eu queria fazer três comentários importantes. O primeiro é direcionado à Arsesp, é que essa audiência, em nossa visão, fica prejudicada pela não publicação da metodologia da BRR, uma posição já fundamentada do VEM e que está em consulta da PGE. A

gente se sente no direito de, uma vez definida a posição da PGE, voltar à discussão sobre esse assunto. Então eu queria fazer essa ressalva, que está muito clara a Nota Técnica emitida pela Arsesp mas é importante essa ressalva aqui.

O segundo ponto, senhores, é que minha apresentação vai estar muito calcada numa visão estratégica dos negócios de gás e contribuições e metodologia e a documentação detalhada vai ser entregue na Agência hoje, conforme combinado, com todo o detalhe técnico. Acho que o importante aqui a gente discutir e decidir e dar imput para a Agência do futuro do gás em São Paulo. O que está em jogo aqui, eu queria chamar a atenção, o futuro de dois milhões de clientes conectados à rede São Paulo, de 100 municípios, mas também dos 550 municípios que não têm gás em São Paulo e os mais de 30 milhões de paulistas que não têm acesso ao gás natural. E ao produto que vem revolucionando o mundo no ciclo de ouro do gás, basta ver o que vem acontecendo com os Estados Unidos desde a revolução do gás, a redistribuição e a competitividade da indústria paulista. Então vou focar muito nisso, porque acho que é fundamental para que isso aconteça e quais são as condições que a gente entende como concessionária. O terceiro, vou focar bastante na questão ligada à interpretação dos planos de governo que foram divulgados, planos de energia, planos ambientais e recente política de gás que foi divulgada pela Secretaria de Energia.

O primeiro ponto importante: existe um plano de energia para São Paulo que prevê o crescimento do gás natural na matriz de São Paulo de 6.9 para 10.3 e é fundamental para que isso aconteça, que seja criada infraestrutura para o gás.

O segundo ponto importante: existe uma política ambiental para São Paulo que diz que em 2020 São Paulo tem que atingir 25% de redução em relação às emissões de 2005. Isso, senhores, não é possível sem o aumento do gás natural na matriz, de transporte, energética, comercial e residencial de São Paulo.

E o terceiro ponto que é fundamental levar em consideração é a oportunidade que nós temos. Esses próximos cinco anos serão decisivos para São Paulo em termos de sua posição no Brasil em competitividade da infraestrutura de gás. Por que? Porque o contrato com a Bolívia vence em 2019, que é a maior fornecedora de gás para São Paulo e existem incertezas de onde virá o gás e a quanto virá esse gás. Segundo, enorme descoberta do Pré Sal, em frente à São Paulo, aqui, que pela primeira vez fará a produção do Brasil crescer e duplicar num curto espaço de tempo, com entregas previstas para 2019, 2020 e 2021, e que traz para São Paulo não só o gás, e a gente espera o gás mais competitivo que a indústria precisa para São Paulo, mas traz impostos para São Paulo. São 350 milhões de reais de ICMS que hoje ficam no Mato Grosso do Sul para o gás importado da Bolívia. É fundamental São Paulo não perder essa oportunidade senão esse gás vai sumir para o Rio de Janeiro, para Minas Gerais ou para o Paraná, que na prática são os estados competidores por infraestrutura, por investimento, como bem pode mostrar a Invest São Paulo ter feito um brilhante trabalho de atrair investimentos para São Paulo.

E o quarto ponto, recente divulgado na Secretaria, a qual chamou todas as concessionárias numa reunião há quatro semanas atrás para divulgar a nova política de gás para São Paulo. A política focada na expansão da infraestrutura do gás, que tem intuito de aumentar a capacidade industrial, de viabilizar os serviços a chegarem aos municípios que não tinham e você olha o exemplo da chegada da Honda, da Mercedes que não eram considerados antes como Itirapina e Iracemápolis que existe não só outros quesitos de competitividade, mas existe gás presente nesses municípios. Tem 550 municípios que não têm esse benefício, essa oportunidade de competir para atrair investimentos, empregos, saúde e qualidade de vida.

São Paulo é e sempre será um estado importador de energia, mas graças a Deus, a gente tem boas riquezas aqui importantes: a cana de açúcar, o etanol e o gás que virá do pré sal. A gente tem que usar isso a favor do estado e reduzir a dependência que a gente tem de um único fornecedor

que existe hoje, que faz um papel muito bom, que é a Petrobras, mas é o único fornecedor que existe, portanto precisa atrair competitividade por custo de gás, como vou colocar para os senhores na frente, é a maior parte da tarifa quando projetada.

Auxiliar no atingimento do PEMC 2020, que é o objetivo ambiental e o gás natural contribui muito para isso, na mobilidade urbana, tirando caminhões da rua, melhorando a questão toda de segurança e trazendo modernidade. Temos enorme potencial de gás renovável no estado, nos aterros de lixo com biogás, nas usinas de açúcar com a biomassa etc e temos que ter conexão para trazer esse biogás para a rede para que possa abastecer e seja mais uma fonte de abastecimento de competição para que o gás de novo volte a fomentar o crescimento industrial no estado de São Paulo. E precisamos prestar esse serviço com segurança e qualidade. E aqui eu quero fazer uma pausa para dizer claramente que esse é um serviço difícil ou não deveria ser comparado com serviço de saneamento ou serviço de energia elétrica no que tange a vários aspectos, o primeiro, na competição. Os outros dois serviços são monopólios integrais, até o fim da cadeia e não tem alternativa. O gás tem alternativa em cada etapa da cadeia. A pessoa pode usar o GLP, pode usar o óleo combustível, pode usar energia elétrica, pode usar biomassa etc. Então se tarifas forem altas, você perde na competitividade, não vende, seu volume cai e você não entrega seu plano regulatório.

A segurança e a sociedade tem, independente do excelente papel que a Agência faz, é a garantia de que existe competitividade todo dia no mercado. As cinco mil pessoas que trabalham na Comgás todo dia estão competindo nas ruas, diferente de outros segmentos que tem monopólio não só natural, mas monopólio de fato, porque não têm alternativa de ligarem a televisão que não seja na rede da Eletropaulo. Eu tenho a alternativa de tomar um banho, de ligar uma fábrica de cerâmica em outros combustíveis se o gás natural não for competitivo. Essa segurança é importante quando se for discutir taxa de retorno, quando for discutir risco, quando for discutir previsão de volume. É fundamental

esse entendimento e as comparações às vezes são indevidas com outros setores. Eu volto a esse assunto mais lá na frente.

Então senhores, é sobre isso que vamos falar. Vamos falar da Comgás que é a maior distribuidora de gás natural do Brasil, exemplo no Brasil de eficiência, de qualidade de serviço, de atendimento a clientes, e exemplo em muitos lugares do mundo, ganhando vários prêmios internacionais e nacionais. E que hoje distribui 3.8 milhões em 27% do PIB nacional; esse pequeno território é quase um terço do produto nacional bruto, tem que ser muito bem cuidado, é um ativo do estado, um ativo da sociedade, nós somos meros inquilinos que estamos tentando cuidar bem desse ativo que um dia volta para a sociedade valorizado, e efetivamente podendo ser melhor utilizado.

Nossa empresa cresceu em taxas chinesas, desde a privatização (99 foi a privatização, 2013 foi o último ano fiscal, último ano que fechamos agora, ciclo 2013/2014), triplicou o volume, triplicou por mais de 15 o investimento, multiplicou por 5 o tamanho da rede, chegou a 75 municípios, mas ainda faltam 102 na nossa área de concessão, aumentou em mais de um milhão de clientes. Só no ano passado colocamos 1.400 quilômetros de rede, 120 mil novos clientes. Essa é a empresa que cresce a taxas chinesas mesmo num Brasil que não cresce.

E o que a gente realizou no último ciclo? É importante a gente fazer uma prestação de contas para os senhores aqui, porque tem investidores, tem clientes, tudo... o que a gente realizou? A gente cumpriu todas as metas regulatórias, fizemos mais redes que o combinado, ligamos mais clientes que o combinado, investimos mais que o combinado. Infelizmente o volume não foi atingido. E volto a falar sobre isso. A gente ficou 5% abaixo do volume que foi estabelecido pelo regulador, 5% das térmicas porque o despacho foi muito grande, muito maior do que está no plano, e se tirar as térmicas fica 10% abaixo. Isso significa que não teve condição de ter sua receita requerida, estabelecida pelo regulador, por causa do déficit de volume. Mesmo assim

cumprimos todos os nossos investimentos como a história dessa companhia nos últimos 15 anos.

O que a gente espera para o próximo ciclo? Qual a expectativa como concessionária? Primeiro é atingir as metas dos planos do Estado, a gente fez todas as nossas considerações aqui, assumindo o que o Estado deseja, atingindo o plano energético, o plano ambiental e o plano de gás que nos foi entregue, no foi distribuído e a Agência será um instrumento para facilitar e auxiliar na confecção desse plano, nós estamos todos na mesma direção para entregar o plano que foi estabelecido pelo Estado, por ordem do governador, de forma bastante clara e transparente.

Ampliar a infraestrutura dos corredores de desenvolvimento, este Estado tem vários corredores que precisam ser desenvolvidos, como por exemplo, o corredor de São João da Boa Vista, que foi desenvolvido nesse município que tem uma série de indústrias naquele corredor, como Unilever e outras.

Orientar o crescimento para residencial e comercial, traz modernidade, traz eficiência na rede, traz eficiência locativa e, muito importante gente, criar alternativas de suprimento.

Nossa proposta é incluir no plano a subida da serra, que vai permitir a conexão com o gasoduto que traz o pré sal gás para São Paulo e para abastecer o planalto com grande parte volume da Comgás e ligação com projetos de biogás que começam a emergir no estado de São Paulo. Então, isso que a gente quer. É importante também, senhores, é dizer que essa audiência pública aqui é discussão de 24% somente do preço do gás. O preço do gás é formado pela molécula, que hoje é fornecida pela Petrobras, 55%, pelos impostos são 21%. Então estamos aqui discutindo 24% que tem que viabilizar os investimentos, a operação segura e o retorno do capital investido pelo investidor, para que permita a expansão. Muito do trabalho que temos feito na Comgás, eu tenho certeza que os colegas das associações de clientes vão reconhecer isso, temos tentado achar o custo de molécula. Nenhuma concessionária no Brasil se posicionou

tão fortemente em relação aos seus fornecedores para reduzir esse custo de moléculas, fez tanto trabalho sobre isso, ainda não tivemos sucesso em várias iniciativas, mas teremos com certeza, mas fundamental o compromisso da Comgás de reduzir o preço da molécula de gás, e redução de impostos, temos trabalhado bastante através da Abegás para reduzir os impostos. Impostos também são nocivos e não reconhecem a externalidade do gás natural comparado com os combustíveis muito mais poluidores no planeta.

Então, a gente está junto, trabalhando uma redução do custo total para que isso seja efetivamente transparente para o consumidor final.

Muito já foi feito, mas a gente está preocupado com o futuro. A gente acha que esses próximos cinco anos são cruciais para o estado de São Paulo, cruciais para a indústria do gás e cruciais para nossos clientes.

Temos a injeção moderna, São Paulo é referência, temos um plano desafiador dado pelo Estado, temos oferta de gás e teremos mais, temos profissionais experientes nas três que estão aqui hoje, vamos criar demanda e tem demanda reprimida no mercado. Então é possível criar uma infraestrutura que dê ainda mais orgulho para São Paulo não só nos cem municípios que hoje tem, mas em muitos mais municípios, que possa atrair investimentos, dar qualidade de vida para as pessoas, modernidade e progresso para a gente. O gás traz progresso para as cidades, traz progresso para o indivíduo, traz qualidade de vida. Só que precisamos de estabilidade regulatória. Então é um sinal de alerta e eu vou refletir muitas das minhas preocupações, que vejo nas divulgações que a Arsesp fez da metodologia e eu queria oferecer nossa contribuição, sempre assumindo que o bom senso e o diálogo e participação vai permitir que a gente avance nesse sentido para que o objetivo final é garantir que os investimentos serão realizados e o serviço prestado.

Então as nossas contribuições: primeiro o WACC. Não tem muito a comentar porque não foi possível ver os comentários da Agência, suas contribuições dadas e as explicações e

alterações. Mas muito nos preocupa esse número. Um número menor que o WACC da Sabesp de 8,06 que a gente já conversou aqui. WACC de cidade menor que o WACC de saneamento, menor que o WACC de indústria de gás pela sua necessidade de expansão, maturidade da indústria, então em condições de mercado e juros mais altos e Risco Brasil com risco de queda e de inflação americana em queda, tivemos um WACC menor. Então eu não vou mais tecer comentários aqui, mas esperamos da Arsesp as considerações de por que foi esse número, para que a gente possa de fato oferecer as nossas contribuições e discutir, porque esse número realmente não incentiva o investimento que a gente espera fazer para esse ciclo.

Projeção de mercado. Item mais crítico para nós, e a arbitrariedade nos últimos ciclos causou (incompreensível) nos últimos 10 anos.

Sem querer ser pedante ou brincar aqui, mas acho que é importante dizer que a Comgás deu um ano de gás nos dez anos consumidos pelos clientes. Eu vou mostrar isso como. Decorrente dos 10% significa que foi igual aquela promoção do Pão de Açúcar: compre 10 e pague nove. Foi o que aconteceu devido ao erro de volume.

Item decisivo como o Anton bem mostrou no tópico P0, queda do volume destorce a capacidade da concessionária de recuperar seus investimentos, necessidade de robustez na projeção. Tem que ter metodologia, tem que ser metodologia econométrica, não repetir os erros do passado e a gente acha que tem que ter mecanismo que reduza a assimetria.

A Comgás acertou mais o seu número do que o regulador ofereceu. O número real ficou muito mais perto do número da Comgás do que o número dado pelo regulador.

Os números a seguir são bastante expressivos. Então, no ciclo 2004/2009 a Comgás foi 11% a menos que o plano regulatório que foi dado. São 2.6 bilhões de metros cúbicos e nesse último ciclo que se encerrou ficam 2.4 bilhões. A soma disso são 5 bilhões de metros cúbicos, que é um ano de venda da Comgás.

Em 10 anos, a Comgás teve um ano a menos de volume que seu plano regulatório, o que significa 10% a menos de receita, significa 10% da sua capacidade de recuperar. Além dos esforços já elucidados por causa de mudanças de competitividade de assuntos energéticos. Esse foi o gap que aconteceu pelo volume da gente, o item mais crítico da revisão tarifária, a gente já mostrou no passado uma sistematização de um erro que não pode ser prolongado para frente.

Próximo item: risco de ruptura do marco regulatório da BRR. A potencial mudança do VEM que é uma posição que já aconteceu em todas as outras revisões tarifárias e foi parte do contrato de concessão do edital de privatização. Se isso acontecer nossa visão é a ruptura do marco regulatório e tem consequências muito maiores que não cabe aqui discutir até porque não está bem definido, como eu disse no começo.

Próximo item, por favor. Essencial universalização do gás natural, inclusão do custo de conversão nas tarifas, quanto mais somos menos cada um paga e esse é o princípio da indústria de rede, e otimiza a infraestrutura. A Comgás quadruplicou a base de clientes residenciais e multiplicou por dois a base de clientes comerciais. São um milhão e quatrocentos mil clientes e quatorze mil comércioos.

Próximo ponto: abertura de mercado. A gente é a favor da competição, da livre competição em todos os níveis da cadeia. Só que não vai resolver o problema dos clientes nem dos clientes potenciais se abrir só a cadeia da distribuição. Existe a necessidade de abrir toda a cadeia e (incompreensível) de fato acontecer. A Comgás vem trabalhando para isso. Não há redução de custo, na prática há aumento, mais complexidade, é outro tipo de cliente é outro tipo de billing é outro tipo de administração. Há incremento de custos e o consumidor que optar por ser livre não deveria carregar média de descontos. Não pode ser penalizado duas vezes, na redução da margem e com a queda do desconto médio.

Ajuste do Fator K e do Fator X precisam ser corrigidas as inconsistências do passado, e ser eliminadas as duplicidades. Eu não posso não bater no volume e ter o Fator K. Estou pagando duas vezes uma mesma penalidade e o mesmo acontece com o Fator X.

Outra atividade: 50% de zero é zero, gente. Ou existe uma política de incentivo da Agência para que a concessionária vá atrás de novas receitas e isso vire modicidade tarifária ou não vai acontecer. São quinze anos sem modicidade tarifária nesse item com 2% da receita. 50% do lucro, que vai ser uma complicação para se calcular, se apurar, não vai acontecer nada aqui, quem vai se prejudicar são os consumidores. Então a gente defende a manutenção das taxas para que efetivamente tenha um incentivo para que se crie negócios adicionais em volta do gás e tenha modicidade tarifária. 50% de zero é igual a zero ou 100% de zero é igual a zero.

Com gás está pronta para entregar serviços de qualidade com segurança, expandir e desenvolver São Paulo com base nos planos que foram nos dados, mas as condições para isso são retorno adequado, estabilidade e transparência das regras regulatórias e equilíbrio econômico-financeiro da concessão. Com isso a gente está pronto para entregar nosso compromisso com o governo do Estado, com a Agência e com todos os consumidores. Muito obrigado pelo tempo.

**MC:**

Obrigada, agora vamos chamar o representante da Gás Natural São Paulo Sul para exposição.

**IGNACIO PASCUAL, representante da Gás Natural São Paulo Sul**

Bom dia a todos, antes de começar a minha exposição, queria aproveitar para agradecer a Arsesp, os participantes, a oportunidade que nos foi dada de expor as nossas

considerações. A Gás Natural São Paulo Sul é uma empresa teoricamente pequenina, faz parte de um grupo, o Grupo Gás Natural Fenosa, maior distribuidor de gás natural da América Latina. Essa expertise o grupo tem em cinco países e tem milhões de clientes ao redor do mundo e todo esse conhecimento que temos e que humildemente queremos mostrar quais são nossa experiência nos outros países que podem nos ajudar a desenvolver uma metodologia de revisão tarifária.

Principalmente nosso foco nessa apresentação é tentar mostrar ou trazer para vocês a necessidade de complementar ou de avaliar as possíveis inconsistências em diferentes partes da metodologia.

A primeira parte é referente a (incompreensível). Todavia está parecendo uma (incompreensível) ativos que entram um pouco em conflito com a que foi feita anteriormente. Nosso entender, depois vai ser explicado mais, (incompreensível) poderia entrar em conflito com o que estabelece o contrato de concessão, e principalmente, parte das mudanças estão justificadas no critério de que o mercado já está maduro, pelo fato de ter transcorrido a metade do período de concessão. A gente entende que o período de concessão não é a medida certo para saber se o mercado está maduro, ou se não está maduro, se a concessão fosse por cinquenta anos diriam que não está maduro; se fosse por quinze teria que estar maduro há seis anos atrás . A maturidade do mercado deve ser avaliado por uma série de indicadores. A porcentagem de penetração que temos no mercado, quantidade dos ativos, o entorno do mercado onde nos desenvolvemos, temos um mercado com um só fornecedor, (incompreensível) da molécula, temos um mercado (incompreensível), temos um mercado onde maior parte dos produtos (incompreensível) e concorrentes são do mesmo fornecedor, que fornece a molécula. Esse é um mercado que não pode acontecer assim.

Outro assunto que gostaríamos de focar em relação aos investimento de períodos anteriores. Aqui eu gostaria que a

Agência fizesse uma reflexão, é sobre a mensagem ou incentivo que estão enviando à concessionária.

Creio que a mensagem desta metodologia é: se você acha um novo investimento que não tinha previsto e pode favorecer a modicidade tarifária do mercado no futuro, não faça até o próximo ciclo.

Eu quero que vocês avaliem essas duas mensagens e todo incentivo que vocês estão enviando às concessionárias no que tangem a investimentos.

Aqui a gente acha que tem uma pequena inconsistência, porque de uma parte a alavancagem definida no WACC e uma vantagem definida em função de (incompreensível) praticado (incompreensível).

(incompreensível) da concessionária.

(incompreensível) uma parte do todo é definida por um critério diferente (incompreensível)

Isso é o que a gente acha que deve ser avaliado para estar coerente com a lei. O critério (incompreensível)

Na parte das perdas. Se tem falado de porcentagem de perdas, mas não se tem falado e a metodologia não diz nada (incompreensível) da valoração econômica das perdas.

Essa porcentagem que custo vai ter, com que preço se vai falar de (incompreensível) e perdas. É um preço projetado, qual vai ser a metodologia de cálculo desse preço projetado e portanto esse custo da molécula que vai ser reconhecido? A metodologia não inclui nada disso. A gente propõe uma forma de fazer, mas se a Arsesp não aceitar, a gente quer saber qual a forma que vai ser feita para a gente tentar melhorar.

Taxa de fiscalização é porcentagem da receita. Da receita completa da concessionária, não da máquina. Como vai ser calculada essa receita? Qual vai ser o custo do gás que vai ser utilizado para calcular a receita da concessionária e

portanto a receita que a Arsesp vai considerar para calcular a parte da tarifa que vai suportar esse custo; não está definido na metodologia. A gente acha que isso deve ser definido para que a gente possa fazer as contribuições.

Fator K. Já foi comentado antes pelo meu colega, a concessionária não pode ser penalizada duas vezes pelo mesmo fato. A gente consegue deliberar na hora que a concessionária tem direito a receita requerida se cumpre uma venda e ainda se cumpre essa venda é penalizada pelo Fator K.

Nossa concessionária tem um só cliente que representa 40% do mercado, evidentemente um grande cliente que tem a tarifa mais baixa de todos. Suas vendas foram 10% abaixo do que está na revisão tarifária. (Incompreensível) meu preço médio subiu porque pressionei o do cliente mais barato e saí (incompreensível) e fui penalizado pelo Fator K. Dupla penalização pelo fato de um só cliente ter uma redução de renda sobre o que a Arsesp tinha previsto. Entendemos que isso não é coerente.

Fator X. Igual. A gente gostaria que vocês avaliassem algumas coisas da metodologia que vão ser depois discutidas com profundidade mas sobretudo sobre o critério que tinha sido colocado em revisões tarifária anteriores, voltamos a dizer que a proposta da Arsesp é mudar uma (Incompreensível) da Gás Natural São Paulo Sul, o funcionamento do Fator X baseado no fato de que já tem maturidade no mercado. Volto a dizer: a maturidade no mercado não se mede pelo fato de que a gente se vê à metade do contrato de concessão. Tendo em vista, além disso, que isso poderia ser discutido porque o contrato de concessão estabelece uma possibilidade de prorrogação (?) de 20 anos. Mas não é isso que mede qual a maturidade do mercado. A maturidade do mercado tem que se medir por porcentagem de penetração, por (Incompreensível) dos ativos ainda, uma série de fatores que avalia se o mercado está maduro ou não.

Custo de conversão, igual disse meu colega, aqui entendo que a maior dificuldade que tem na Arsesp é fazer um equilíbrio entre que as concessionárias vão desenvolver as políticas que o governo do estado ordena, entre defender os clientes, mas ainda tem um enorme grupo que ainda não participa disso, que são os que ainda não são clientes e isso é algo que tem que ser considerado.

(Incompreensível) do gás a gente entende que deveria ser coerente a projeção que se faz na revisão tarifária com a realidade que vem acontecendo com a capacidade de pequenas concessionárias (Incompreensível). Ou se muda uma coisa ou se muda outra. A tarifa de gás específica para os consumidores (Incompreensível) o consumidor livre de arcar com o custo de seu investimento, de investimento específico para ele. A gente (Incompreensível) outra série de investimentos que faz a concessionária criar serviços a todos os seus clientes, incluindo clientes livres, (Incompreensível) sistema de controle da rede (Incompreensível).

Por último, a nossa concessionária tem umas características físicas, características de expansão que fazem que se (Incompreensível) ao aprimoramento da regulação existente no referente a gasoduto virtuais e atendimento a redes locais (Incompreensível). A experiência nos tem mostrado que a regulação existente não tem tido sucesso, não tem existido projetos que tenham sido realizados através dessa regulação. Forma de crescer das concessionárias depende totalmente de como seja modificada essa regulação e nosso plano é completamente diferente o que a gente poderia crescer em função como é feita essa regulação. A gente solicita nesse momento que a gente tem a oportunidade de poder projetar como vai ser os investimentos nos próximos cinco anos, se faça uma avaliação conjunta, se repense como está formulada a legislação ou a regulação referente a atendimento por (Incompreensível).

Por último só quero agradecer a Agência a possibilidade da gente poder se expressar, tenho a certeza que a Agência use o bom senso para avaliar nossas contribuições, pois a gente tenta melhorar o mercado e eu só queria lembrar, como falei

no início que a gente é uma concessão pequenina que tem 15 anos, mas ainda assim a gente é a terceira concessionária do país em números de clientes. A gente tem mais clientes que a concessionária de gás de Minas, tem mais clientes que a concessionária de gás da Bahia, mais clientes que a concessionária de gás do Rio Grande do Sul, só uma amostra da intenção do crescimento da nossa concessionária, nosso interesse e única coisa que pedimos, nada mais, é que se faça uma regulação equilibrada entre a política do estado e o interesse pela modicidade tarifária e o interesse dos que ainda não são clientes mas querem ser clientes. Nada mais, muito obrigado.

#### **MC:**

Agora convidamos o representante da Gás Brasileiro para fazer uso da palavra, lembrando que tem 15 minutos.

#### **WALTER PIAZZA JR – Gás Brasileiro:**

Bom dia a todos, senhores diretores da Arsesp, obrigado pelo convite, pela oportunidade. Senhoras e senhores, vou falar um pouco da greenfield, depois do meu amigo Inacio, outra greenfield, vamos sair da metrópole e pegar a Bandeirantes e a Washington Luis e ir para o oeste do Estado, conhecer um pouco o mercado de Araçatuba, Bauru. Vou fazer uma prestação de contas, vou falar dos tópicos que nos preocupam com relação à metodologia. Há 11 anos não havia um consumidor de gás natural nessa região. Em 11 anos se desenvolveu não só em infraestrutura, mas uma cultura, se tentando desenvolver a cultura do uso do gás natural, a substituição de outros energéticos que a gente compete diariamente para inserir o gás natural na matriz do estado. E vou mostrar alguns dados mais à frente. Como dá para ver é uma área grande, 57% do estado, estamos falando aí de uma área maior que Portugal, maior que a Grécia, com uma população de 8 milhões, ou seja, a densidade demográfica

muito baixa. Essa é a área de concessão que nós temos que desenvolver. O estado de São Paulo quer ser desenvolvido e foi assim definido no ano passado e hoje mais fortemente no plano da Secretaria de Energia.

Então prestando contas, a companhia tem crescido nessa área greenfield 66% por ciclo. Em outubro ultrapassamos 1 milhão e oitenta mil no recorde mensal, mas eu vou mostrar como é difícil a questão da avaliação de volume, uma questão que quero chamar para a Arsesp, se olharem a média de 2014 a previsão é próxima a 900 mil, mas já atingimos 1 milhão e oitenta em outubro, ou seja, há uma sazonalidade, há uma variação grande entre a safra e a safra que nós vamos entrar mais na frente.

O poderio cresceu bastante no mercado residencial, 124% no último ciclo, com investimentos preferencialmente em Ribeirão Preto e que cabe nesse momento a atenção da metodologia da Arsesp para onde a gente, para onde o Estado pretende chegar; não pode haver um apartamento com relação, entre o que propõe a metodologia e o plano ousado do Governo do Estado.

Quanto a investimentos, fizemos no ciclo 143 milhões e estendemos a rede quase 160 quilômetros. Então prestando contas, senhores diretores da Arsesp, a concessionária executou todos os projetos prudentes e economicamente viáveis previstos no seu plano. E aí cabe uma observação que já foi feita pelo Dr. Inácio, mesmo sabendo da penalidade, pelo fato de não fazermos projetos que não havia mercado, assim não fizemos. Ou seja, fomos prudentes e defendemos, assim, nosso consumidor.

O investimento total da companhia nesses três ciclos é de 430 milhões e já estamos em 35 municípios, que para nossa área de concessão é um avanço muito grande. Entretanto, precisamos de muito mais; 35 municípios numa área de 375 mostra que esse mercado não é maduro, não estamos falando do setor de gás natural maduro. Muita gente vê comparações do setor de gás natural com o setor elétrico, impossível fazer uma comparação de um setor que tem uma

malha completa que atende toda a região, com um setor industrial que mil quilômetros de rede e um décimo do número de municípios atendidos. Não é sustentável essa comparação.

Mesmo com o setor de saneamento que tem suas redes implantadas nas cidades e cabe acrescentar a questão da competição. Para levar nossa rede para outros municípios há a necessidade de um trabalho intenso de comercialização e competitividade do gás. Como foi bem mostrado nossa parte é 24% do total da tarifa.

Então, o primeiro aspecto importante da metodologia que tem que ser abordado, senhores diretores, é fundamental, projeção de volumes, recentemente nós fizemos um levantamento em praticamente 100% da área que nós vamos atacar no próximo ciclo. Dá 85% do PIB na nossa área de concessão. Esse levantamento mostra que o uso intenso de lenha, de biomassa de forma geral, mas principal lenha, exige algo que permita o deslocamento desse energético. E a política do governo do Estado, de redução de emissões atmosféricas e também aumenta a participação do gás natural, para efetivação do (incompreensível) há um espaço enorme na área de concessão da Gás Brasileiro. É uma área que é predominantemente agrícola, particularmente uma grande área plantada, com grandes distâncias entre as redes e os clientes, e que consome preferencialmente lenha. De que forma a metodologia pode se alinhar à política do Governo do Estado e permitir o efetivo acesso do gás natural nessas áreas?

E outra questão importante é a projeção do volume. A Agência tradicionalmente tem feito projeções de volume maior do que as concessionárias, e no nosso caso específico há uma particularidade que é a grande sazonalidade, como eu já tinha comentado, ao longo do ano. Dezesesseis meses antes de abril de 2014, nós tivemos um consumo 51% maior do que aquele. Dezesesseis meses depois o consumo foi menor e significativamente. Há a necessidade de uma atenção estreita, com lupa, para que a gente faça uma projeção num

regime desses. Não há como fazer comparação com outras concessionárias do setor no Brasil ou em outros países.

E aqui diretamente na política do Estado de São Paulo, na apresentação feita pela Secretaria, nos propõe chegar a 50 mil clientes em cinco anos. Naturalmente a gente está falando de mercado residencial. Há a necessidade de competição na porta com o GLP. Nós temos cerca de oito cidades acima de 200 mil habitantes, o GLP já é tradicional, já está implantado e usando há muitos anos, há uma cultura do GLP. Numa pesquisa feita pela USP a nosso pedido lá na cidade de Ribeirão Preto, não há apelo para o consumidor de GLP mudar para gás natural, simplesmente gás é gás, não existe apelo para a troca. Há a necessidade de um grande trabalho, um trabalho intenso da concessionária para mudar esses aspectos culturais e a motivação do potencial cliente. Muitas vezes a gente discute o cliente atual, o que o cliente atual quer o que pode ser oferecido: suporte técnico, serviço de qualidade, segurança, e para o novo cliente, o potencial cliente? A metodologia há de considerar a necessidade de reconhecer os custos de venda, se não abordarmos, se não tivermos na metodologia a consideração a conversão de equipamento é o mecanismo de venda e isso faz com que economicamente crie motivação para o potencial se for considerado o custo não reconhecido, vai se fazer uma barreira. Precisa de um esforço de venda, um esforço para vencer a barreira da competitividade.

Outro aspecto que a metodologia não pode se faltar na questão de desenvolvimento são os sistemas locais, que o Inácio chamou de gasodutos virtuais, nós estamos falando da mesma coisa. A nossa área de concessão são duas Bélgicas mais uma Suíça e uma Dinamarca, mas com menos população, um Portugal com menos população, uma Grécia com menor população, estamos falando de uma área dispersa, de densidade demográfica baixa. Como chegar a outros municípios que estão distante da rede de distribuição principal? Através dos gasodutos virtuais. Isso traz uma vantagem enorme para a concessão, agrega mais volumes a um P0 menor. Se você tem que fazer o sistema de rede, se o investimento é maior, transfere uma parcela maior para o P0.

Enquanto se você está fazendo os virtuais, o (incompreensível) é muito menor e inclui muitos municípios porque evita migração de empresas para outros municípios que já têm rede, desenvolve, traz empresas. Em Ribeirão é público o desenvolvimento. O gás natural sabidamente é um fator locacional para as indústrias. A gente não pode deixar um município, por estar distante da rede, sem oportunidade de desenvolvimento. Na nossa área temos pelo menos 11 oportunidades de sistemas locais, que poderiam agregar 200 mil (incompreensível), representa 20% das vendas do mês de outubro. É um crescimento considerável. Isso traz mais clientes, mais volume para a base. E atenderia a demanda do Estado de São Paulo, que propõe um plano de fomento ousado, arrojado para as empresas. A Gás Brasileiro acredita que esse ativo é possível agregar mais clientes, mais volume e crescer com taxas maiores do que já cresceram até aqui.

A minha mensagem final é que a metodologia não pode ser uma barreira para a competitividade, a distância das redes, a baixa densidade, ela tem que, efetivamente, proporcionar o incentivo ao desenvolvimento. Eu acredito que assim nós atingiremos metas importantes para pelo menos duas políticas do Estado de São Paulo: a política da inserção do gás natural na matriz energética do Estado e segundo, efetivamente trabalhar, contribuir para a redução de emissões atmosféricas do estado. Obrigado.

#### **MC:**

Agradecemos a participação dos senhores e daremos agora início à etapa de manifestação dos expositores. Lembramos que obedeceremos a ordem de inscrição, a gente só precisa de uns cinco minutinhos para organizar aqui as apresentações. Obrigada.

O primeiro expositor vai ser o Luis Nelson Porto Araujo da Delta, só para a gente ir se organizando. E o segundo o Deputado Estadual Beto Tricoli.

Senhoras e senhores, por favor, acompanhando os lugares para a apresentação. Luis Nelson agora vai apresentar, o próximo é o deputado estadual Beto Tricoli, por favor, se organizar para entrar na sequência, porque são 5 minutos. E o terceiro é o Vicente Cândido, prefeito de Jarinu. Obrigada.

### **JOSÉ BONIFÁCIO AMARAL FILHO:**

Bom, nós temos 32 pessoas inscritas, eu acho que nós temos 5 minutos para cada um, eu poderia diminuir o tempo, mas acho que não é razoável então vou pedir àqueles que não tiverem uma contribuição maior e puderem ser mais breve ou eventualmente até abrir mão. Nós vamos começar agora, cada vez que chamar quem irá fazer a apresentação ela já vai anunciar que será o próximo e eu peço, por favor, que já compareça aqui para que a gente não tenha solução de continuidade. Nossa previsão é que começando agora, se for cumpridos os cinco minutos são doze pessoas por hora, então para atender todos serão 2 horas e quarenta minutos aproximadamente. Nós vamos estar aqui às duas horas da tarde se tudo der certo, espero que não tenha nenhuma complicação. Obrigado.

### **MC:**

Bom, então vou lá de novo: Luis Nelson da Delta, o deputado na sequência Beto Tricoli e depois o Vicente Cândido.

### **LUIS NELSON PORTO DE ARAUJO, Delta**

Pessoal, bom dia eu gostaria de iniciar reconhecendo na Arsesp uma das melhores agências reguladoras do país, do ponto de vista da governança do ponto de vista da metodologia que ela adota, mas isso não quer dizer que não existe espaço para aperfeiçoamento. A palavra

aperfeiçoamento e aprimoramento aparece inúmeras vezes nessa Nota Técnica e eu gostaria de focar nesse pequeno verbete que o regulador usou para expressar a minha contribuição.

A Nota Técnica já foi exposta aqui pelas concessionárias e pelo próprio regulador, ela está baseada em alguns pilares que definem a metodologia de revisão tarifária e essa metodologia está sentada em cinco caixinhas. Essas cinco caixinhas, o Fator X recentemente, agora na última sexta-feira, a Arsesp se manifestou ainda não de forma totalmente clara, a divulgação dos comentários ainda não foi divulgada, mas já existe uma manifestação. Eu gostaria de focar minha contribuição na discussão do mercado e na discussão do Fator X.

Há duas das cinco variáveis que determinam os pilares dessa revisão. Para fazer isso é preciso ter uma régua, pessoal imagine se cada um fosse medir um metro de uma maneira diferente, a gente não iria conseguir fazer praticamente nada, ou a dificuldade quando a gente vai para o exterior e a gente se depara com jarda, com milha e com outras unidades de medida.

Então a proposta aqui para os economistas é resgatar, deixar muito claro quais são os fundamentos da régua que deveriam obrigatoriamente e que de certa forma balizam o processo de revisão e como a metodologia é conduzida. Abandonar isso daí implica em você se afastar da melhor prática e você acabar com a seguinte proposta de abordagem do problema, ora, o resultado vai dar o que eu quero que dê, o resultado vai dar aquilo que eu acho que faz sentido, o resultado vai dar aquilo que resulta de impressões e contrapesos. A proposta é a gente lembrar que há três semanas que um economista pela segunda vez ganhou um prêmio Nobel pelas suas contribuições à teoria regulatória.

Pessoal, essa é a régua. O documento que a academia sueca divulgou tem uma bibliografia de pelo menos 42 artigos aonde essa régua é perfeitamente definida. Onde o conceito de assimetria de informação, de incentivo, de

projeção, de despesa, de custo, de base de remuneração, estão todos lá. Quer dizer, desvios marginais claro que são aceitos em função do ordenamento jurídico local, da especificidade da agência reguladora, do estágio de desenvolvimento do país. Mas você se furtar ao abandono consciente dessa régua implica em você conduzir o processo de uma maneira que com certeza atenta contra a melhor prática regulatória.

Essa equação, eu queria aqui ressaltar que ela está baseada nos princípios. Falou-se aqui muito, desde a apresentação do Anton em nome da Arsesp e as três concessionárias que nós estamos falando aqui de monopólios por determinada especificidade. Só faltou uma pequena observação: pessoal, o monopolista enfrenta uma curva de demanda que é negativamente inclinada. Pelo amor de Deus, não vamos esquecer disso, às vezes você vê avaliações, comentários e proposituras que acham que o monopolista opera em mercado de concorrência perfeito e ele faz o que quer com relação a preço e com relação a volume. Isso aí atenta contra aquilo que de mais sagrado, mais fundamental existe na novela microeconômica que fundamenta todos os modelos regulatórios.

Segundo, a questão de regra versus discricção. Pessoal, a (incompreensível) é muito grande, é importante, é relevante, mas ela não poderia ser menosprezada e subestimada no papel que ela tem na fixação e na definição das variáveis ao longo do tempo. A consistência temporal é fundamental para isso. No caso da BRR, por exemplo, um dos temas da metodologia da revisão – pessoal, não vamos esquecer base lembra estoque, mas o efeito dela se dá no tempo através da curva de depreciação. Você mudar qualquer critério de definição passada da BRR implica em você repactuar com toda a curva de depreciação e isso é terrível.

Pessoal, obrigado, eu queria ter mais dois temas mas é isso.

**MC:**

Deputado estadual já?

**DEPUTADO BETO TRICOLI:**

Bom dia a todos, cumprimentar a mesa organizadora, realizadora da audiência na pessoa do José Bonifácio, da Arsesp, cumprimentar todas as lideranças.

Bom, o preâmbulo e os pressupostos eu faço ditos pelo diretor da Comgás, eu acho que já está bastante claro os objetivos, a relevância e a importância de ter regulação e a expansão do setor. Nós da Assembleia, pensando na questão do desenvolvimento sustentável, a gente discutiu que tem que se fazer ampliar essa área de atuação. Especificamente com relação à metodologia, também está claro que tem que ter bastante transparência, objetividade, ter regras claras, bem definidas e que possa estabelecer metas. A nossa preocupação do ponto de vista nós que representamos regiões ou demandas na Assembleia, a preocupação que a gente tem, é claro, são os investimentos, qual a capacidade de investimento que vai ter à medida que se tem um processo de tarifa, mas que seja evolutivo e que tenha uma visão porque se não tiver inserção, inclusão das populações que ainda não estão atingidas, a gente vai estar sendo insuficiente.

Enquanto não tem reforma política, além de ser representante temático da comissão de meio-ambiente, eu também sou distrital e quando a Comgás colocou aqui a questão dos corredores de desenvolvimento, pra mim fica claro que há a necessidade de focar claramente. Aqui tem um número enorme de prefeitos: o Fernão Dias de Bragança, o Vicente de Jarinu, o Eduardo Massei de Bom Jesus, e a nossa região tem restrições socioambientais muito claras, é a região do Cantareira, região que está impedida de ter atividade de alta intensidade industrial, por exemplo, mas é uma região que está incrustada pelo menos 4 pontos

estratégicos, que é o centro de Campinas, São José, São Paulo e o sul de Minas.

O sul de Minas tem uma política de flexibilização e diminuição de tarifas e de tributação, desde ICMS até outros tipos de benefícios e a nossa região precisa ter um tipo de compensação. Eu entendo que contemplar um corredor de desenvolvimento com investimento para uma matriz energética que vá baixar custo, que vá melhorar, intensificar, otimizar o rendimento daquela região, não tenho dúvida que é uma forma de compensação já que não se paga por serviços ambientais adequadamente, embora tenham projetos embrionários, não há compensação nem royalties por área de reservação de água, então é um tipo de compensação que se pode fazer em determinadas regiões que têm fragilidade socioambiental não só econômica.

Nesse sentido a agência cumpre o papel porque ela é reguladora nessa audiência, do modelo de tarifa para energia gás, mas na verdade ela mexe também com saneamento e energia. Então a gente está tendo essa oportunidade para chamar atenção para que a Agência possa fazer os arranjos adequando essas compensações também. Então não quero me estender mais, até porque o tempo está premido e dar oportunidade para os demais. Obrigado.

#### **MC:**

Agora o prefeito de Jarinu, Vicente Cândido e em sequência Luis Pedro da Anfacer e o professor Renato Poltronieri.

#### **FERNÃO DIAS, prefeito Bragança Paulista:**

Bom dia a todos, nós decidimos falar em bloco aqui porque pertencemos todos ao mesmo grupo, à mesma região: Atibaia, Bom Jesus dos Perdões, Bragança Paulista e Jarinu.

Eu sou o prefeito de Bragança Paulista, meu nome é Fernão Dias, e o interesse muito grande de estar nesse contexto de gás. Temos uma malha já de 20 quilômetros de duto principal passando por dentro de Bragança Paulista, e mais 22 quilômetros de ramais dentro da cidade. O nosso contexto só 3 empresas beneficiadas pelo gás. Então, dentro de todo esse contexto, eu gostaria que Bragança fosse inserida nesse planejamento e na execução e expansão da energia de gás. O que tenho rapidamente para falar, na verdade viemos para marcar nossa presença e dizer que estamos interessados e muito em ter o desenvolvimento econômico da cidade, comercial e habitacional. Bragança por exemplo, está perto de duas mil residências sendo construídas através do programa Minha Casa Minha Vida, nós estamos com o comércio em bastante ascensão e principalmente as indústrias, então o gás é absolutamente necessário em nossa região como disse Beto Tricoli. É uma forma de compensar todo dano ambiental que possa se causar com esse benefício. Obrigado a todos, um grande abraço.

### **VICENTE CÂNDIDO, Prefeito de Jarinu:**

Bom dia a todos, cumprimentando aqui os demais prefeitos e todas as autoridades aqui presentes, o Deputado Beto Tricoli, deputado por nossa região. Não posso deixar de parabenizar e agradecer a Meire: Meire está de parabéns, não é à toa que uma empresa que consegue a ISO 14001 faz parte de ter funcionários bons, boas entregas, idoneidade, qualidade no produto e você é fogo, está de parabéns, obrigado. Nos conhecemos na semana passada e muito obrigado pelo atendimento, você mostrou a Comgás para nós e como eu falei para você, quando uma empresa consegue uma ISSO 9000, uma ISO 12000, uma ISO 14000, não é só o produto, você tem quem ter atendimento, tem que ter um 0800 que funciona, tem que ter um caminhão de qualidade, uma entrega de qualidade e não é à toa que você está lá, tenho certeza que você é nota dez dentro da Comgás.

E não vai se esquecer de Jarinu, eu vim aqui por isso. Jarinu hoje é a capital do pêssego, para quem não conhece Jarinu é uma cidade a 60 quilômetros da Capital, é uma cidade pequenininha, hospitaleira, conhecida como o melhor clima do Brasil, segundo melhor clima do mundo, dados pela UNESCO. De empresas quem vai falar é o Cavallo sobre o BBP, nós temos em torne de 85 empresas, entre elas brasileiras, alemãs, coreanas, japonesas e americanas. Não temos mais por falta do gás. Nós precisamos do apoio de vocês, da força para colocar gás no meu município de Jarinu. Obrigado e bom dia a todos.

### **EDUARDO MASSEI, Prefeito Bom Jesus dos Perdões:**

Bom dia a todos, meu nome é Eduardo Masei, eu sou prefeito de Bom Jesus dos Perdões, e NBA realidade vim aqui para deixar concretizado e deixar o interesse que nossa cidade tem, a nossa região, em ter o gás, não vamos nem falar do benefício que o gás traz para outros municípios, para as empresas, então para que nesse plano de expansão a nossa região seja incluída e pelo fato da grande procura que temos das empresas para nossa região e hoje tenho pedido de empresa e a primeira coisa que os empresários pedem ou perguntam se há gás passando na cidade. Nós estamos fora e a gente está perdendo empresas por conta disso.

Na região que estamos, a 60 quilômetros de São Paulo, 60 quilômetros do Vale do Paraíba, 60 quilômetros de Campinas e a 50 quilômetros do sul de Minas, está sendo muito procurada por empresas e fica aí registrado nosso interesse de ter o gás na nossa região. Obrigado, bom dia a todos e bom trabalho.

### **LIVIO GIOSA, Secretário Desenvolvimento Econômico Atibaia:**

Bom dia a todas e a todos, eu sou Livio Giosa, secretário de desenvolvimento econômico de Atibaia, representando

nosso prefeito Saulo Pedroso, queria cumprimentar não só todas as autoridades, mas todos aqueles que estão focados na questão, já que pelo nosso planejamento estratégico não só da cidade, como o regional, o desenvolvimento sustentável é o que nós buscamos. Essa palavra, tanto do Beto que é nosso representante local na Assembleia Legislativa, quanto dos prefeitos, mostra a unicidade das nossas intenções, porque a nossa agência de desenvolvimento local é a unicidade. Temos tido uma percepção que esse desenvolvimento tem regras e sustentabilidade com inovação absolutas é a premissa dos prefeitos, eles entendem essa regra e promovem um diálogo absolutamente colaborativo e construtivo com as empresas que têm a visão estratégica de localização da nossa região. Então esse eixo Fernão Dias – Dom Pedro tem uma persecução muito clara hoje e posicionamento estratégico das empresas. E é por isso que nosso relacionamento com a Comgás que começa a refletir muito claramente a disposição da empresa como da Agência, que o Boni aqui representa de uma forma extremamente competente, envolve essa interlocução, inter prefeituras e inter-região. Nós precisamos do gás. O gás é premissa do desenvolvimento sustentável regional e, portanto, ao recebermos do Invest São Paulo, que nos acessa o tempo todo, referindo-se a empresas que tem interesse em focalizar nossa região, o primeiro ponto é o gás. Daí vem a pergunta, cadê o gás? Então, há uma expectativa, há um interesse absoluto, Boni e demais diretores da Agência, assim como tais prefeituras em receber, acolher e promover este fator de desenvolvimento sustentável à luz de uma energia renovável e limpa que é o gás. Portanto agradecemos essa oportunidade e afiançamos essa disposição de Atibaia e das prefeituras locais em ter o gás em nossa região. Muito obrigado.

**MC:**

Por favor, agora Luis Pedro da Anfacer.

## **LUIZ PEDRO BIAZOTO, Anfacer:**

Bom dia, em primeiro lugar agradecer a Arsesp, cumprimentar pela realização de mais uma audiência pública, e estou falando aqui representando a Anfacer, Associação nacional dos Fabricantes de Cerâmica para Revestimentos e Louças Sanitárias, que foi fundada em 1984, e usa o gás natural, foi o primeiro segmento industrial a transferir sua matriz energética para gás natural. Uma matriz mais limpa e com modernização do seu parque fabril. Isso permitiu a implantação de novas linhas de produção, justamente a de porcelanato, dando maior qualidade e com isso contribuindo para a qualidade do produto nacional. Ganho de competitividade, mas a partir de 2003/2005 o preço do gás natural começa a minar a competitividade do setor e hoje o setor é refém do gás natural. Toda aquela vantagem de iniciar, de ser o primeiro, hoje se torna refém.

E 25% do custo do metro quadrado da cerâmica produzida é basicamente é basicamente gás natural. E esse setor é o segundo maior consumidor industrial de gás brasileiro. Segundo o balanço de 2014, referente a 2013, 13,9quase 14% do gás industrial brasileiro é consumido pela indústria cerâmica, 4,2 milhões de metros cúbicos. A Anfacer apoia totalmente as contribuições que serão feitas pela Aspacer, que é a associação paulista, e aqui vou me fixar em alguns pontos principais dessa revisão, nos quais nós sugerimos que os cronogramas apresentados lá no início da metodologia sejam alterados e sejam colocados como marcos regulatórios. Colocar numa metodologia cronograma dessa atual não me parece uma boa solução, e sim um marco em que todas as concessionárias, toda a sociedade conheça com antecedência o que deve ser acontecido no processo de revisão tarifária e não somente a desse. Porque com isso todo mundo já se prepara para fazer as suas defesas.

Apoiamos a continuidade da aplicação da metodologia de fluxo de caixa descontado, que tradicionalmente vem sendo aplicado. Com relação à base de remuneração regulatória, também a associação apoia a decisão da Arsesp em utilizar

a base de ativos, que além do que está especificado, deve ser auditada. No caso em que o recurso apresentado pela Comgás venha a surtir efeito, venha a ser adotado o VEM, solicitamos que seja feita uma nova audiência pública para esse assunto, já que o assunto VEM não faz parte dessa audiência pública. Então, a mudança seria no próximo.

Entendemos que a metodologia de separação dos ativos, do cálculo da base de consumidor livre, margem de distribuição para cada segmento, não está muito bem definida na metodologia. E sugerimos que estude a real necessidade desse encargo de capacidade. Se realmente ele vai ser necessário e qual a implicação para os consumidores. E também, o ponto mais importante aqui, o alto fator de carga seja reconsiderada a sua forma de contabilização, porque uma empresa que investe e tem uma expansão durante um ano, uma expansão de capacidade, e volta a ter novamente o seu alto fator de carga, é penalizada porque, ao se considerar um ano inteiro, ele pode durante o ano ter abaixo do 0,90 e perder o seu direito, quando ele está contribuindo. Então solicitamos que seja revista essa posição quando se trata de expansão da indústria e também isso tenha sido antecipadamente anunciado para a Agência e para a concessionária. Só isso. Muito obrigado.

#### **MC:**

Agora o professor doutor Renato Poltronieri, na sequência Dario Ariel Calderon da Quantum do Brasil e Ricardo Savoia da Thymos Energia e Aspacer.

#### **RENATO POLTRONIERI, Demarest Adv.:**

Bom dia a todos, saúdo os senhores diretores, saúdo a todos os presentes e aqui vamos falar de um assunto que não agrada muito as pessoas, que é aspectos legais e o estudo que eu como professor, como militante na área, justamente

para a preservação do estado de direito, a preservação dos contratos. Então eu vou falar sobre esses seis itens e entrando já no primeiro, o que é o contrato num processo de concessão? É um verdadeiro contrato de adesão para o ente privado. Ou seja, ele aceita as condições quando do processo de concessão. Então, quando nós estudamos, nós pegamos o caso da Comgás, que é um caso emblemático, que significa o seguinte: a base de ativos na época da privatização, que foi a venda do controle acionário dos ativos, foi parametrizada para definir o Valor Econômico Mínimo, ou seja, essa condição foi previamente estipulada e aceita pelo concessionário. Para a realização do leilão isso foi levado em conta. Então o VEM está fixado e vinculado ao contrato e não pode ser alterado, seja por decurso do tempo, seja por qualquer fator estranho àquela previsão. Olha a firmação que eu faço sob o ponto de vista jurídico: qualquer alteração desse contrato e regras da concessão sem previsão legal traz prejuízo e significa desvio de função. Ao longo prazo nós podemos perceber que vai faltar aos municípios que vieram aqui reclamar do gás o investimento necessário. Vai faltar para aqueles que desejam uma tarifa condizente proporcionalmente ao longo do tempo, seguindo as regras do contrato, que elas sejam equalizadas.

Em relação ao edital, eu quero enfatizar que o contrato é fruto desse processo. Então nós temos que levar em consideração o edital, todo o processo há 15 anos atrás e principalmente tudo o que foi tratado naquele momento. Nesse aspecto é que nós temos o equilíbrio econômico financeiro do contrato. Eu não posso olhar o equilíbrio agora, eu preciso olhar o equilíbrio proposto à época. Essa garantia vem expressa pelo poder concedente e está vinculada ao contrato. Por que nós não podemos mudar essa sistemática agora? Porque o poder concedente ente regulador não pode alterar as condições da licitação e a própria disputa à época porque estaria infringindo preceito constitucional e os princípios da administração, que é manter o equilíbrio estipulado no momento da oferta, seja para a Comgás, seja para as outras duas concessionárias, deve ser respeitado o que foi contratado à época.

Olha a afirmação: seria uma verdadeira violação da legalidade dos princípios da administração e esse é o ponto do meu estudo que o poder judiciário está aos poucos avançando nisso, que é responsabilizar os agentes públicos que não cumprem essa contratação por qualquer motivo, seja principalmente pelo prejuízo futuro que isso pode gerar, seja para os consumidores atuais, seja para os futuros consumidores. Seria uma quebra da segurança jurídica em respeito aos atos jurídicos perfeitos praticados. Ou seja, não devemos levar em consideração que o decurso do tempo não altera as condições definidas no contrato. Ele na verdade deve se ajustar, mas sempre tendo como base o que foi contratado. Então é o que digo: se a metodologia de determinação da base dos ativos regulatórios na revisão tarifária de qualquer uma das concessionárias, mas principalmente da Comgás, se for alterada em relação ao que foi contratado, imediatamente sob o ponto de vista legal, justifica a empresa tomar duas atitudes: diminuir ou suprimir suas obrigações e principalmente o direito de cobrar e ressarcir de eventuais prejuízos. Quem será o responsável por esse desequilíbrio?

Interesse público. É o que eu quero mostrar, olha lá, item 1, ou ficarão se o produto os consumidores ou pagarão muito mais caro por isso proporcionalmente. Foi dito aqui que não se pode comprar energia com gás, mas eu comparo a questão da regulação tarifária. O que está acontecendo com a energia elétrica? Mexeu-se arbitrariamente na tarifa, não respeitaram os contratos, proporcionalmente ao longo do prazo a tarifa vai ficar muito mais cara do que se fosse cumprido o contrato como fora parametrizado. Esses são os princípios da administração.

Para terminar quero chamar a atenção para a responsabilidade dos agentes públicos, esse é o tema jurídico que nós estamos estudando, que é justamente o que, é um cargo de responsabilidade, é um cargo de importância, mas todos devem ser responsabilizados pelos seus atos e eu chamo a atenção justamente para a aplicação daquilo que está previsto no contrato e nas leis que regem a administração, em especial a própria lei que cria a Arsesp e o

regimento interno dessa agência. Um ponto, para finalizar, é justamente que poder judiciário tem avançado nisso de verificar se a culpa por ação ou omissão deve ser responsabilizada. Muito Obrigado.

#### **MC:**

Dario Ariel agora, da Quantum do Brasil.

#### **JOSÉ BONIFÁCIO AMARAL FILHO:**

Eu queria pedir um favor, aqueles que vão falar se não tem instituição, mas tem um vínculo com alguma das concessionárias eu pediria a gentileza de mencionar esse vínculo quando falar para a maior clareza de todos que participam saberem quem são as partes que estão se manifestando. Muito obrigado.

#### **DARIO ARIEL CALDERÓN, Quantum do Brasil:**

Bom dia para todos, a Gás Natural São Paulo Sul pediu para nós fazermos uma análise da metodologia, principalmente do Fator X.

Aqui, como falou o meu colega da gás natural um ponto a considerar é como justificar que a empresa ainda continua no estágio do greenfield é como justificar a maturidade da empresa. No ano de 2003, na aplicação da primeira revisão tarifária, a Arsep considerou que a aplicação do Fator X é adequada em concessões que tenham atingido um certo nível de desenvolvimento e maturidade. Na segunda revisão tarifária, pelo mesmo motivo não aplicou para a Gás Natural São Paulo Sul o Fator X, considerando que ainda não tinha a maturidade suficiente.

Na atual proposta a Arsesp defini um limite inferior e limite superior para a aplicação do Fator X, considerando já que todas as concessionárias estariam maduras. Alguns fatos: a concessionária Gás Natural São Paulo Sul possui um percentual de penetração no mercado de apenas 10% na região abastecida. Esse percentual se reduz a 5% da área de concessão. Até o fim do quarto ciclo não terá atingido sequer patamar de 37% de depreciação de seus ativos. Outro fato é que a opção de renovação no contrato por 20 anos adicionais, no total 50 anos de concessão, então só teria transcorrido 30% do período. Não há como uma empresa de distribuição de gás canalizado estar madura se o setor como todo não está maduro no Brasil. A cadeira de gás natural só tem um grande produtor e um transportador.

O volume da concessionária tem crescido só 4% entre o momento da segunda revisão e hoje. Os clientes têm crescido 33% mas a receita não tem crescido no mesmo percentual. A área de expansão tem muita dificuldade para receber maior demanda, tem por volta de 28 indústrias que poderiam ser alcançadas pelo serviço de gás natural mas o investimento seria muito grande, a tarifa ficaria muito alta e não concorrente com os alternativos.

Então propõe-se que para o caso da Gás Natural São Paulo Sul, por ainda não ter condições de ser considerada uma empresa madura, aplique para todo o ciclo o Fator X igual a zero.

Algumas contribuições para a metodologia. A produtividade medida com base em dados históricos permite avaliar: se a empresa é efetivamente produtiva; se tem melhorado seu desempenho ou se tem melhorado em referência a planos especificamente determinados, mas não permite medir a produtividade futura de uma empresa.

Outro ponto é o limite especificado. Por que o valor de 0,5? Isso implica que a empresa tem que manter uma produtividade, ou incremento da produtividade, ou quando pode ser mantido. Isso implicaria que fosse cada vez mais

eficiente sendo que existe uma fronteira de eficiência. Muito obrigado pela atenção.

### **MC:**

Agora Ricardo Savoia. Na sequência Fátima Giovana da Abiquim.

### **RICARDO SAVOIA, Thymos Energia – Aspacer:**

Bom, primeiramente eu gostaria de agradecer a oportunidade de fazer parte desse processo de aprimoramento da revisão tarifária do terceiro ciclo da Comgás e de outras distribuidoras do Estado e passar rapidamente um pouco sobre a Aspacer, ela é representada por 32 ceramistas dentro do estado, representa 70% da produção nacional, cerca de 12,2 milhões de empregos diretos, 230 mil indiretos e quando a gente olha o consumo da Aspacer em 2014, ela chegou a um valor de 720 milhões de metros cúbicos e quando a gente faz uma analogia do consumo industrial do estado de São Paulo com os 32 associados apresentam 16% do consumo estadual industrial de São Paulo.

Aqui já entrando nas contribuições, a Aspacer é favorável à metodologia proposta por essa revisão, o levantamento físico dos ativos, porém ela ressalta que tal metodologia poderia ter avanços regulatórios quanto a base de remuneração dos ativos, utilizar o valor novo de reposição, módulos construtivos e preços médios praticados. Não há definição clara quanto à prudência dos investimentos, os critérios de utilidade, uso e prudência, não apresenta definição regulatória clara para a sua contestação e embasamentos técnicos através de Nota Técnica específica que deveriam ser feitos até para incluir a expectativa do avanço da capilaridade da rede para essas prefeituras aqui presentes.

Embora a alteração regulatória na metodologia diferente de ciclos anteriores, além da utilização da metodologia proposta que nada mais é o custo histórico corrigido, aperfeiçoamentos sejam feitos para a devida captura dos ativos estritamente relacionados à prestação de serviços de distribuição através do valor novo de reposição aqui proposto. A gente esperava que isso já viesse sendo contribuído nesse quarto ciclo, a gente entende que também não há tempo hábil para que se faça todo esse avanço, mas a gente espera que no próximo ciclo de revisão, o quinto ciclo, isso seja aberto de maneira anterior, cerca de dois a três anos, para que haja tempo de divulgação e contribuição dessas Notas Técnicas.

Outro ponto é a disponibilização da reconciliação contábil da fase regulatória antes da captação final dessa proposta, quer dizer, a Comgás ficou de divulgar isso até o final de dezembro, São Paulo Sul em agosto e até agora essas informações não foram disponibilizadas, dificultando a análise e o entendimento da formação da base regulatória.

Aqui a gente sugere o detalhamento do programa de trabalho pela Agência, foi feita várias contratações de consultoria e também os estudos não foram disponibilizados, estudos esses que vão do reflexo do consumo, competitividade dos energéticos, crescimento vegetativo de clientes e aspectos relacionados à posse de atos de consumo para que haja uma melhor previsão do mercado.

Outra questão, propõe-se elucidar os indicadores produtivos uma vez que não existe uma fórmula específica para os custos operacionais. Então dessa maneira um benchmark contendo as empresas de São Paulo e do Brasil e até internacionais deveriam também ser divulgados através de Nota técnica.

Outro ponto é a questão do Fator X, análise de eficiência da empresa na qualidade dos serviços e seu monitoramento, do desempenho da concessionária frente às suas metas poderia ser incluído, como exemplo, manutenção periódica de qualidade de gasodutos bem como as questões de

segurança operativa. O que a gente coloca aqui é a formação do Fator X, que com a alteração anual desse Fator X frente ao atendimento da qualidade de serviço. A Nota Técnica com a metodologia de definição de encargo de capacidade, como comentado pela Anfacer é importante, existe a figura de encargo de capacidade, esperávamos que nessa proposta metodológica a sua fórmula para métrica fosse detalhada e isso não foi feito, então dessa maneira a gente pede que seja postergado para o próximo ciclo de revisão tarifária.

Outro ponto importante levantado aqui pela associação, em conjunto com a associação nacional dos fabricantes de cerâmica, é onde a regulação vigente penaliza o consumidor final quanto ao desconto associado ao alto fator de carga, embora o elevado fator de carga e aumento de consumo de gás, devido a critérios regulatórios, acaba por não receber o desconto para o próximo período contratual, reflexo da redução temporária de seu fator de carga ao considerar a médias dos doze meses do ano calendário e não a média móvel dos últimos doze meses. A regulação devia agir no sentido de ao menos manter os benefícios existentes anteriores ao da alteração do fator de carga para o período seguinte uma vez que seu padrão de consumo de alto fator de carga será mantido com elevação do consumo.

Aqui o último ponto, para encerrar, as contribuições metodológicas deveriam ser feitas cerca de dois a três anos antes do ciclo de revisão tarifária, uma vez que haja tempo hábil para se analisar a divulgação dos estudos técnicos qualificados e Notas Técnicas regulatórias. Bom, é isso e obrigado.

**MC:**

Agora é Fátima Giovana e depois é o Roland Veras da Abividro.

## **FATIMA GIOVANNA FERREIRA, Abiquim:**

Bom dia a todos, bom dia Boni e Arsesp, eu tinha feito uma apresentação para 15 minutos, mas vou tentar compactar para 5, então vou passar rapidamente por algumas transparências mas a minha apresentação vai estar à disposição de todos.

A indústria química é um dos mais importantes setores da economia, com peso de 2,9% sobre o PIB total e a quarta maior em termos de PIB industrial. Nós fornecemos matéria prima para todas as cadeias produtivas e temos uma competição muito forte no mercado global porque a maior parte dos nossos produtos são commodities. Atualmente temos uma dos maiores déficits da indústria de transformação que equivale a 32 bilhões de dólares.

Matéria prima, para a indústria química, é um fator chave, e pode representar até 80% dos seus custos de produção. E eu estou aqui hoje para representar, bem a química é a maior usuário de gás do Brasil de todo o setor industrial com 24%, mas eu não estou representando aqui hoje o consumo como energia, que tem substitutos como vocês bem sabe, pode substituir por óleo, combustível, por GLP. Eu estou falando por uma parcela que é muito importante para a indústria química, que é o uso como matéria prima. Nesse caso a gente não tem substituto economicamente viável. A partir do momento que você faz um investimento para usar gás como matéria prima, você precisa desse gás ou então você tem que ou parar produção ou transferir plantas. Então o gás é um insumo aqui da mais alta importância.

Aqui é só um exemplo das diversas cadeias, dos diversos produtos que podem ser feitos a partir do gás como matéria prima, vai desde fertilizante até intermediário para plástico, matéria prima para pneu, oxo-álcool, hidrogênio. A gente tem uma série de produtos feitos a partir do gás. Infelizmente a demanda nacional por gás como matéria prima está estagnada e limitada, primeiro porque nós não temos volume e segundo porque o preço não é competitivo para atrair investimentos.

A participação do gás como matéria prima sobre o total vendido pelas distribuidoras hoje é de apenas 2,3% e aí é Brasil. O que a gente está colocando aqui para São Paulo é que temos um consumo, um mercado estimado em 2014 de 841,2 milhões de metros cúbicos/dia. Isso rodando a baixa carga, nós podemos elevar esse volume 1 milhão e 100 metros cúbicos/dia. Estamos falando de sete empresas que estão localizadas aqui na região, são essas que aparecem aqui, em Paulínia, Mauá, Suzano e Cubatão.

Nos interessa muito o enquadramento dessas empresas e desses volumes no segmento matéria prima, que já foi criado pela antiga CSPE no primeiro ciclo de revisão tarifária, foi mantido no segundo e até hoje nenhuma dessas empresas que eu mostrei conseguiu se enquadrar nesse segmento. E para nós é muito importante porque como vocês podem ver nesse gráfico, o segmento matéria prima é quase metade da margem que nós temos para a média da indústria. Então, o pleito que coloco aqui hoje para a Arsesp é que se permita o enquadramento imediato agora nesse próximo ciclo das empresas que usam gás como matéria prima no estado de São Paulo.

Eu concordo plenamente com o que o Luis Guilherme falou aqui da Comgás, Luis Henrique, perdão, falou da Comgás, nós temos uma perspectiva enorme de aumentar esse volume com o pré-sal. A Abiquim acredita que o pré-sal trará um potencial inclusive para transformar aquele déficit que falei de 32 bi em investimentos produtivos para o país. Obrigada, desculpa se eu fui muito rápido.

**MC:**

Agora é Roland Veras da Abividro e depois Luis Sergio Assad da Sindienergia.

## **ROLAND VERAS, Abividro:**

Bom dia a todos, como a gente tem pouco tempo eu queria economizar nas preliminares. Estou aqui em nome da Abividro, em nome do Professor Roland Saldanha e estive há praticamente seis anos atrás em uma audiência pública também similar também com 5 minutos quando eu tive que me desculpar por trazer a tona o assunto do valor econômico mínimo. Dessa vez a gente lembra disso com uma outra perspectiva, comemorando o fato da agência reguladora ter mostrado uma pré-disposição a cumprir rigorosamente o contrato. Há interpretações diferentes do que seja o contrato ou não seja; a nossa é muito clara desde o início, nós temos fundamentação jurídica bastante sólida para entender o VEM está fora do contrato da Comgás especificamente e mais do que isso, a gente comemora também de incluir de uma maneira efetiva fator de carga, especialmente para a indústria vidreira que trabalha 24 horas por dia com os canos cheios, 365 dias por ano, com linhas de produção que chegam há quase 20 anos, é absolutamente essencial.

São oito pontos mas a gente pode resumir isso tudo em um só. O papel legal e técnico de uma reguladora é garantir que a regulação seja bem calibrada. E regulação bem calibrada gera incentivos de alta potência, no sentido de fazer a concessão ou as concessionárias obtendo a sua taxa de remuneração prevista em contrato, mas atuar de acordo com o que foi combinado no contrato com qualidade, com eficiência e de acordo com as indicações que a reguladora coloca. Com relação à reguladora, o que a gente precisa é um pouco mais de transparência para facilitar a participação dos usuários. Sabemos que é difícil, os recursos são poucos mas a gente fica sempre sofrendo com isso.

E a questão dos subsídios cruzados. Os industriais de gás estão financiando de uma forma bastante agressiva o consumo de gás de outras partes de usuários e quem está decidindo isso não é o poder concedente, não é a agência reguladora, é a própria concessionária exatamente porque, eu tenho que ser sintético, desculpa, porque a gente não está conseguindo impor um preço teto que seja próximo dos custos médios

permitidos à concessão. Os preços, o PR, isso é uma análise de monopólio, um gráfico simples de monopólio natural, uma curva de demanda negativamente inclinada, diria que inclusive com dificuldade de atingir os volumes prognosticados possa abaixar um pouco o preço para que as pessoas comprem mais gás.

É importante deixar claro: a Abividro está absolutamente alinhada com a Comgás e com as demais concessionárias na busca de molécula mais barata. Mas também está claro entre nós que precisamos cada um mostrar os argumentos para conseguirmos mais competitividade e mais emprego e desenvolvimento para o estado de São Paulo. Então, um monopolista escolheria aquela quantidade  $Q_m$ , cobraria o preço  $P_m$ , sem regulação. Com a regulação o que se espera é que o monopolista não fique livre, ele é um monopólio por concessão, tem privilégio legal então ele tem que segurar um pouco seus preços. Essa é a função da agência reguladora.

O que vem acontecendo é que a gente tem conseguido um preço máximo acima daquele que o monopolista cobraria sozinho. Isso, claro, é uma coisa esquematizada porque a gente está imaginando aqui só um preço e o monopolista pode escolher diferentes preços por classe de usuários e tem feito isso com bastante competência.

A gente fez aqui uma simulação rápida, não temos os dados ainda para essa revisão, para a revisão anterior a gente tinha aquele P0 de zero trinta cinquenta e dois com o VEM. Só mudando o WACC a gente já abaixaria para 0,2832, preços lá de trás, tá? Sem mudar nada, eu estou usando o plano de negócios lá de trás. Se tirarmos o VEM, a gente abaixaria o P0 para algo em torno de 0,21.

A Comgás obviamente não quer que o VEM deixe de ser contabilizado, que os ativos sejam valorados pelo VEM. Os ativos são ativos físicos, o critério de valorização é que está magnificado por, vamos dizer assim, essa idiosincrasia regulatória.

O resultado disso em função da premência do tempo, é que a gente observa esse tipo de comportamento eventualmente

esteja borrado. Esse é um gráfico de evolução das margens líquida médias por classe de usuário. A gente tem aquela curva de cima em verde são os industriais. Na série de 2000 até agora 2013 e a gente vê que os industriais que são 80% dos usuários Comgás, estão pagando sistematicamente mais do que as demais classes.

Isso não está vindo por uma deliberação da agência reguladora, isso está vindo por escolha da concessionária e como que esses preços muito elevados, com essa folga, consegue ela definir como é que vai ser o desenvolvimento e como é que ela vai expandir a sua meta. Nós estamos absolutamente ao lado, isso eu tenho autorização da Abividro para dizer, da Arsesp se houver judicialização desse assunto do VEM pode até ser interessante porque (incompreensível). O (incompreensível) que a agência reguladora agora está querendo incinerar e jogar ao mar para a gente nunca mais pensar nele, mas se voltar nós temos bastante coisas a dizer. Muito obrigado.

#### **MC:**

Luis Sergio Assad, na sequência Newton Jose Leme Duarte, da Cogem.

#### **LUIS SERGIO ASSAD, Sindienergia:**

Bom dia a todos, cumprimento o José Bonifácio e os demais componentes da mesa, os demais presentes. Eu represento o sindicato da indústria de energia do estado de São Paulo, é uma entidade que foi fundada em 1941 e congrega hoje 21 empresas associadas e um portfólio de 153 empresas contribuintes com o processo.

Eu não vou citar aqui a missão e visão, mas eu convido vocês a visitar nosso site e lá vocês encontrarão todas as nossas razões.

Todo processo de revisão tarifária traz um grande desafio tanto para o regulador quanto para os regulados e para a sociedade em geral. Mas eu quero destacar que esse processo em todos os segmentos de serviço público sempre carece de uma antecedência crucial. O papel importante do regulador é estabelecer o equilíbrio entre os interesses sejam eles da sociedade, do concessionário ou do próprio regulador. E eu destaco nessa questão da revisão tarifária desse terceiro ciclo que a nota técnica 02 mexeu em pontos que nós consideramos críticos, estratégicos para o equilíbrio econômico-financeiro das concessões. O que chama a atenção desse processo como um todo é que a presente nota técnica deixa de entrar e mostrar os detalhes. Ora, todos nós sabemos que um processo de revisão tarifária, a interpretação, a avaliação dos encargos é fundamental e crítico. E todos nós sabemos que o diabo mora nos detalhes. E lamentavelmente, por várias razões, quando se compara o material exposto e apresentado na audiência pública da atual revisão tarifária com as anteriores, 2004 e 2009, é muito ausente a explicação dos detalhes. O que chama atenção é que essa ausência de detalhes nos leva a prever uma grande polêmica em cima das interpretações. É preciso dar profundidade para aprofundar a discussão desse processo. E eu vou repetir dois exemplos que chama a atenção: o primeiro é a base de remuneração regulatória. No nosso entendimento pretende se mudar um critério que é consagrado no processo de privatização. E mais, pretende se mudar a curva de equilíbrio econômico-financeiro. A nota técnica cita que há um pleito da Comgás. O pleito da Comgás, também cita a nota técnica, foi encaminhado à Procuradoria Geral do Estado. O que causa surpresa é a singeleza com que esse assunto é tratado na medida em que o pleito é simplesmente desconsiderado no processo e a Arsesp impõe uma nova metodologia, uma nova interpretação de procedimento. Esse procedimento é no mínimo estranho.

Mais um exemplo, inexistência de tratamento dos pontos relevantes já comentados pelas concessionárias no que diz respeito do Fator K. Há inconsistências matemáticas no cálculo, é preciso ter clareza, precisamos entender como isso

funciona. Outra questão ainda ligada ao fator de carga, a metodologia não trata da reconciliação, das compensações quando o concessionário dá desconto regulatório ao seu consumidor. É preciso dar um tratamento para isso e a metodologia não cita. E a proposta de tratamento das concessões também entendemos que não resolve a situação. Então eu proporia aos presentes da mesa que considerando os aspectos que julgamos críticos ao processo, que se leve em consideração a possibilidade de tratamento da base de remuneração dos demais itens quando tivermos um posicionamento a respeito da questão do VEM.

Antes de finalizar eu só queria acrescentar, não está aqui nos slides, mas causou estranheza ao ler o documento, que a definição do Fator X existe um limite mínimo de 0,5 %. Não me parece, como já foi comprovado aqui, que o mercado de gás seja maduro. Não há justificativa para ter um limite mínimo de 0,5% do Fator X. Então consideraria mais essa sugestão a Arsesp para que reveja o valor mínimo do Fator X que não me parece compatível com o estágio atual de desenvolvimento da indústria de gás no Brasil e no estado de São Paulo. Muito obrigado.

#### **MC:**

Bom, agora o Sr. Newton da Cogen, só que ele vai trocar com o Prefeito de São José dos Campos, de Campos do Jordão, desculpa, que teve um imprevisto.

#### **FREDERICO SCARANELLO, Prefeito Campos do Jordão:**

Muito obrigado, boa tarde a todos e a todas. Eu gostaria de cumprimentar os integrantes da mesa, em nome de Luis Henrique Guimarães, presidente da Comgás, cumprimentar todas as concessionárias, senhoras e senhores presentes. Eu agradeço a quem me cedeu o horário, infelizmente eu tive um imprevisto, eu era o 24º a falar, eu agradeço pela

possibilidade de antecipar minha rápida fala, mas é uma mensagem diante de tudo que foi exposto em relação à questão da metodologia, questão tarifária, nós somos uma área de concessão da Comgás, um município de 50 mil habitantes, 198 quilômetros quadrados, dois terços da área do município de campos do Jordão é párea de preservação permanente ou área de preservação ambiental. O que nos leva a crer de maneira rápida que é o lugar ideal para que se implante o gás natural, tem tudo a ver com a questão de segurança, tem a ver com o desenvolvimento econômico sustentável numa cidade que não tem indústria, mas que vive do turismo, uma atividade econômica que precisa de investimento para desenvolver rapidamente. O gás abastece hospitais, residências, hotéis, restaurantes, bares. Nós funcionamos com abastecimento ponto a ponto. Vai o caminhão, abastece a central de gás de cada hotel, de cada restaurante, de cada casa, enfim, uma logística perversa, que é uma questão de mobilidade urbana, que assola o nosso município. Tenho certeza que o desenvolvimento, assim como outros municípios que o antecederam, que dentro dessa metodologia toda seja considerado o potencial e a capacidade de investimento das concessionárias para poder levar a todos os campos e a todas as cidades do estado de São Paulo a possibilidade da chegada do gás natural e esse desenvolvimento que é fundamental aos municípios, pensando também na questão da modernidade.

Eu queria deixar aqui um apelo à Arsesp. O Governo do Estado de São Paulo tem um plano de desenvolvimento, um plano de atuação e um plano de expansão já pré-ordenado e cidades como a nossa que já têm fixado pré-ordenadamente o acordo de receber o gás natural, no meu caso com a concessionária Comgás, deixar aqui o nosso apelo para que a Arsesp olhe com carinho esse plano de desenvolvimento para que essas autorizações e essas aprovações possam efetivamente chegar às nossas cidades e beneficiar o consumidor final e a população, no nosso caso, a população de Campos do Jordão. Nós não temos condição inicial de ter o gasoduto levando, que está dentro do plano de expansão, mas com certeza uma central de

abastecimento e distribuição beneficiaria cerca de um milhão e meio de pessoas que visitam uma cidade como a nossa, ao longo de um ano.

Essas são as palavras que eu queria deixar, nossa mensagem, muito obrigado pela gentileza de ocupar o tempo antecipadamente. É essa a contribuição que nós queríamos deixar, um olhar carinhoso e específico da agência reguladora para essas cidades que já estão prontas para receber, como é o caso de Campos do Jordão. Muito obrigado e uma boa tarde de trabalho a todos.

### **MC:**

Após o Newton agora, que vai falar da Cogen, a gente tem o Adriano José Pires do Centro Brasileiro de Infraestrutura.

### **NEWTON JOSÉ DUARTE, Cogen:**

Boa tarde senhores, Muito obrigado pela oportunidade de estarmos falando sobre um tema extremamente relevante, justamente ligado ao gás natural, que é a cogeração, principalmente nas grandes cidades. Quando lembramos em cogeração, aqui temos uma foto de Nova Iorque, depois aqui o furacão Sandy, o que aconteceu para aqueles que tinham a cogeração. Puderam continuar a viver normalmente e os demais não.

Na Cogen somos 92 membros, ligados a todos os ramos, fabricantes, empresas de engenharia, concessionárias de gás, usinas de açúcar e talco, empresas de serviços, comercializadores de energia, todos envolvidos com a cogeração de energia, o fomento dela.

Aqui as empresas de alto impacto e importância para o cenário brasileiro, nossos efetivos, bem como as empresas colaboradoras.

A cogeração vem tendo um desenvolvimento importante no país, é importante dizer que a nossa cogeração teve um significado de 11 pontos percentuais a favor de (incompreensível) dos nossos reservatórios, não fossem as cogedoras instaladas e gerando nesse momento, os nossos reservatórios ao invés de 19 estariam com 8% do sudeste, isso muita gente se esquece. O fato é que ela tem importância capital, e em função das nossas capacidades regionais, a parte da biomassa é preponderante, que o gás natural a seguir com quase 1400 megawatts instalados de cogeração.

Cogeração e a geração distribuída estão tendo impacto fabuloso para o setor elétrico, para que possamos ter bom acesso a energia elétrica, com fantásticas qualidades e importância para o nosso setor elétrico.

Sem falar também que a geração distribuída tem um impacto fabuloso na diminuição dos custos, na modicidade sim, seja do capital investido, também como o custo de energia. Temos excelentes exemplos nesse momento para fortificar, para expandir a nossa cogeração gás natural especialmente nos grandes centros, aqui no exemplo, em construção do parque das cidades aqui na zona sul de São Paulo. Existem como essas torres, nesse momento, 88 torres em construção no centro-sul de São Paulo, 88 torres que vão demandar energia elétrica, que vão demandar energia elétrica, demandar ar condicionado, por tanto defeitos para ser desenvolver (incompreensível) que a melhor maneira é fazer uso do gás natural.

Então a Cogen em conjunto com a Comgás desenvolvendo projetos, procurando buscar formas de desenvolvermos a geração distribuída. Temos um excelente exemplo aqui, que é do Rochaverá, que é um dos melhores exemplos do país, o bom uso do gás natural desenvolvendo energia elétrica, produzindo água gelada e água quente e com isso conseguindo um efeito sustentável e fantástico para as nossas cidades, com reduções de emissão de CO2 e etc.

Há questão de dois anos desenvolvemos um trabalho que chamamos de Masterplan, conduzido pela Comgás em

parceria com uma serie de empresas e nós nesse trabalho pudemos então desenvolver um quadro de como essa expansão poderia se dar com grandes vantagens para o uso do gás natural, e aqui algumas questões que são fundamentais para que a gente possa desenvolver esse processo.

Então a expansão da demanda existe com essas 88 torres em construção. Ela é absolutamente clara, as redes de distribuição elétricas estão saturadas, nós precisamos do gás natural então eu peço que nesse processo de reavaliação sejam levados em conta a importância do gás natural e o acesso que devemos ter. Há um propósito claro das companhias de gás, distribuidoras de gás, a exemplo da Comgás, e estamos certos que vamos expandir esse processo. Muito obrigado.

#### **JOSÉ BONIFÁCIO AMARAL FILHO:**

Eu queria anunciar a chegada do Dr. Marco Antonio Mroz, que é o Secretário de Energia do Estado de São Paulo, que estava em um compromisso externo e nos honra com sua presença e no final eu passo para falar umas palavras. Obrigado.

#### **MC:**

Adriano agora e depois o Jean Williams da Petrobras.

#### **ADRIANO JOSÉ PIRES RODRIGUES, Centro Brasileiro de Infraestrutura:**

Bom, boa tarde a todos. É um prazer estar aqui em mais uma audiência pública de revisão tarifária de gás. Minha apresentação vai focar em cima de uma das maiores barbeiragens de política energética que o governo cometeu

nos últimos quatro anos que é a falta de uma política de preços relativos. Essa falta de política de preços relativos desorganiza todo o mercado, não só o mercado de gás como o mercado de energia elétrica, de etanol, de gasolina. É interessante observar nesse gráfico que o gás natural em particular é o grande prejudicado por essa falta de política de preços relativos. A gente vê na curva lá de cima, a gente está vendo o gás natural sem desconto e o gás natural importado e as outras fontes em baixo. Sempre brinco que o governo resolveu nos últimos quatro anos também dividir o mercado de energia em dois. Aquelas energias que parece que ele gosta mais e as que ele gosta menos. Então, ele gosta muito de gasolina, porque ele subsidia gasolina; ele gosta de energia elétrica, porque dá esse desconto de 20% quando o custo da energia está crescendo e não gosta muito, parece, de gás e também não gosta de etanol, por exemplo. É curioso que vai na contramão da história, ele penaliza exatamente as fontes de energia que são mais modernas no sentido de que são as fontes que vão fazer a transição para a economia mais limpa. O gás natural com desconto que está por debaixo, mas também outra anomalia que existe no mercado porque não tem indústria nem distribuidora que possa se planejar através de uma política de desconto de gás. Desconto é uma coisa que você vai e tira, então você pode dormir com desconto e acordar sem o desconto. É bom? É bom, mas não dá consistência, não é uma medida estrutural, sem tirar o desconto, logicamente é muito pior, mas o desconto não é a verdadeira política que se precisa implantar no setor. Na realidade esse preço do gás com desconto deveria ser o preço do gás. E também a questão do gás boliviano, deveria se olhar isso com mais detalhe, porque acaba prejudicando, principalmente no caso da Comgás, que tem 60% da sua oferta de gás vinda da Bolívia. Então você também cria dois tipos de distribuidoras no Brasil, aquelas que estão na política do gás nacional puro e simples e aquelas que não estão na política do gás nacional, que mistura com o gás boliviano.

Eu trouxe um exemplo de GLP que é uma coisa muito interessante, o GLP tem uma distorção enorme, você vê que a questão do P13 tem uma política de subsídio desde 2003,

desde janeiro de 2003 o GLP não tem aumentos na refinaria a Petrobras. A alegação evidentemente é que tem o cunho social. Ninguém vai negar isso, mas talvez na política adequada ao fazer esse tipo de subsídio, você desloca, você dá o sinal econômico errado tanto para o consumidor quanto para o investidor e você acaba mais uma vez prejudicando essa universalização do gás natural nas residências.

Nesse gráfico outra vez a gente está vendo a distorção de preço de gás no mercado internacional e no mercado nacional. Vocês vejam que essa política, por exemplo, ela tem prejudicado a geração de caixa da Petrobras. Se você pegas nos últimos quatro anos em função de defasagem de preço de gasolina de diesel, e de GLP, a Petrobras já perdeu algo em torno de oitenta bilhões de reais. Não é a toa que hoje a empresa tem a maior dívida de petroleira do mundo, 114 bilhões de dólares ou 300 bilhões de reais, porque ela tem o ambicioso programa que ela tem que realizar de investimento que é o pré-sal. Como o governo não deixa gerar caixa, ela tem que endividar e acaba distorcendo todo o mercado.

Aqui você vê como é que acontece em outros países, o GLP sempre mais caro que o gás natural em qualquer país desenvolvido.

Só para terminar, o recado que eu gostaria de deixar, é central do que já foi dito aqui: distribuição de gás natural é um monopólio, não é um monopólio clássico natural, ele ainda não é. Por que não é? Porque, outra vez, ele ainda não está maduro. Não é o fato, como foi dito aqui, de você estar na metade da concessão que representa que o mercado está maduro. Ele não está maduro. E pelo fato dele ser um monopólio não clássico, natural, o que acontece? Você passa a ter uma vantagem ruim para ele em função da política de preços relativos inadequada. Acontece que a distribuidora para ganhar mercado é obrigada a reduzir margem, quer dizer, abrir mão de margem da política do desconto, quando ela faz isso afeta a rentabilidade dela, ao afetar a rentabilidade dela, ela acaba prejudicando o seu

plano de investimento. Isso é muito importante de ser ter em conta na hora em que você vai olhar uma revisão tarifária de distribuidoras de gás.

Última frase: me chamou muita a atenção, fiquei muito surpreso com a agência reguladora de São Paulo ter colocado um WACC para a Comgás, para as distribuidoras de gás, inferior ao da empresa de saneamento. Como a gente sabe são coisas muito distintas e precisa ter cuidado com esse tipo de colocação. Obrigado.

### **MC:**

Agora passo a palavra para Jean Williams da Petrobras e logo após Diego Rojas da Novix SA.

### **DEAN WILLIAMS CARMEIS, Petrobras:**

Muito boa tarde senhoras e senhores, os diretores, em nome da Petrobras eu agradeço a oportunidade de estar aqui e a nossa apresentação aqui foca na questão do autoprodutor e autoimportador de gás natural, questão do artigo 46 da Lei do Gás.

Muito bem, só pra fazer uma pequena contextualização, existem hoje seis estados com a regulação de autoprodutor e autoimportador funcionando e uma regulação eficiente e adequada. O pioneiro foi São Paulo, seguido do Espírito Santo, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Pernambuco e Ceará. Rio de Janeiro tem regulação de autoprodutor e autoimportador também só que funcionar, não funciona. Do jeito que está colocada a coisa lá hoje, nenhum agente que conseguir trazer seu próprio gás produzido ou importado vai conseguir aproveitar como autoprodutor.

E aqui vamos começar a nossa apresentação com um pequeno diagrama para mostrar a diferença do que

consideramos como uso específico da rede. O que acontece? Dois casos aqui. O primeiro caso mostrado à esquerda é um agente autoprodutor que utiliza seu próprio gás diretamente de um duto de transporte. Aquele quadrinho está hachurado ali porque é uma instalação do transportador. Ali o agente está fora da malha distribuidora e um ramal específico e dedicado é servido. O caso do lado direito é o caso onde o agente ou produtor está dentro da malha da distribuidora, então ali tem a distribuidora, o transportador entregando direto para a distribuidora e o agente autoprodutor pegando esse gás dentro da malha distribuidora. Qual a diferença desses dois casos aqui? No caso da direita a gente está na malha da distribuidora e aí sim paga, é solidário aos custos, paga mais à distribuidora, com exceção da taxa de comercialização porque o gás é dele próprio então não tem relação de compra e venda de gás. No caso da esquerda não. É um ramal específico, sem qualquer conexão com a malha distribuidora então não faz sentido ali haver o pagamento de margem porque a distribuidora vai prestar um serviço específico, num ramal que, em muitas vezes, foi construído pelo distribuidor.

Então, o que acontece? Aqui em São Paulo, resultado pioneiro né, foi criado a TUSD-E, chamada TUSD específica, para o usuário que for atendido por ramal específico. Então nesse caso, voltando à questão da figura anterior, há duas distinções aqui em São Paulo, os dois ativos da Petrobras, um na malha, que a UTE Fernando Gasparian, localizada em Interlagos, em São Paulo, essa UTE aqui paga mais, e a localizada lá em Cubatão, a Euzébio Rocha paga a TUSD-E, foi a primeira TUSD-E do estado de São Paulo. Bom, são casos diferentes.

O que aconteceu aqui em São Paulo? Na TUSD-E, como ela foi estabelecida durante o ciclo tarifário, o que foi feito? Como o ramal foi construído pela própria Petrobras não houve investimento da concessionária, a Arsesp zerou a parte de CAPEX e manteve o OPEX, um selo de OPEX aplicado nessa tarifa para Euzébio Rocha. Foi essa especificidade criada aqui no estado de São Paulo para o autoprodutor. Então o que acontece? Essa especificidade gerou alguma

distorção porque a térmica passou a pagar um selo de O&M da concessionária por volume consumido. E esse volume nós vamos ver mais pra frente, causa uma distorção porque é um volume muito grande a UTE consume um milhão e trezentos mil metros cúbicos por dia, e faz com que o valor pago seja muito maior que o próprio custo do TUSD. Então, por que nós estamos aqui? Porque nos saudamos a proposta da Arsesp, essa proposta de buscar especificidade no OPEX é muito boa porque vai retratar exatamente o que está previsto na lei do gás, então nós apoiamos e isso já foi feito no estado do Ceará, que é outro estado que tem tarifa específica. O Ceará pegou todos os custos da concessionária e ponderou por extensão da rede. É um custo fixo, independente do uso ou não do ramal, é o que se paga.

Além disso, procedimento da termelétrica, é o caso da Fernando Gasparian que está na malha, é necessária adequação do volume, o volume considerado está muito inferior ao que atualmente é consumido. Hoje só a Fernando Gasparian recuperou mais que o dobro da receita prevista pela Arsesp, o volume lá previsto de 300 milhões, hoje está, em 2014, 677 milhões, mais que o dobro, e, além disso, o segmento termelétrico não possui termo de ajuste K, então tudo o que vai para a concessionária não volta mais para o segmento termelétrico, esse é o segundo ponto, e, além disso, como nós estamos pagando uma tarifa provisória, é muito importante que seja feita a compensação dessa tarifa no final, porque se for provada mesmo a TUSD específica proporcional pelo valor bruto do ativo dedicado, vai haver uma necessidade de reposição e nós pedimos que a tarifa seja repostada, compensada para o agente que pagou essa tarifa. O tempo acabou aqui, obrigado pela atenção.

## **MC:**

Agora passamos a palavra a Diego Rojas da Novix SA e logo na sequência Pedro Luiz da Skopos.

## **DIEGO ROJAS, Novix SA:**

Bom dia, eu sou Diego Rojas e estou representando a firma Novix, nós somos uma construtora e estamos apoiando no processo de revisão tarifária do quarto ciclo de gás.

Eu vou tentar falar de cinco pontos, primeiramente a base da remuneração regulatória inicial, depois algumas considerações do mercado, TUSD-E e descontos, principalmente focado nos descontos aos usuários livres, e se alcançar o tempo vou falar também de monitoramento, investimento e Termo de Ajuste K.

Com relação à Base da Remuneração Regulatória, vemos que a Nota Técnica modifica a metodologia da revisão periódica. A fórmula proposta vocês tem ai, a gente manifesta que no caso da Gás Brasileiro e também do Gás Natural São Paulo Sul o valor início da concessão é zero. Nós consideramos que esse argumento não tem fundamento legal. (INCOMPREENSÍVEL) que de alguma forma o desembolso inicial de adjudicatários.

O desembolso do montante oferecido de adjudicatário não foi uma decisão arbitrária da empresa, foi uma exigência do poder concedente. O contrato de concessão, por outra parte, também não exclui de forma nenhuma o desembolso do montante dentro da base de ativos. Fala de os objetivos apresentados pela concessionária para garantir que somente sejam incluídos ativos relacionados com a prestação de serviço, ou seja, não menciona um ativo específico, menciona ativos em geral, não menciona ativo físico, por exemplo, a única restrição que se estabelece é que fossem ativos relacionados a uma prestação de serviço.

Claramente o desembolso do montante da oferta é um requerimento para prestar o serviço. Ou seja, está relacionado diretamente com a prestação de serviço.

Este conceito, por outra parte, esteve sempre presente nas decisões da Arsesp nas revisões tarifárias anteriores, onde a Base Remuneratória inicial sempre criou os ativos mais abrangentes do que os ativos físicos. Por essa razão,

solicitamos então que a Arsesp mantenha a metodologia da revisão anterior.

Com relação a projeção do mercado é um elemento que tem muito impacto no cálculo da margem máxima das empresas. Então é importante no cálculo que os critérios sejam objetivos e fundamentados na projeção. Ou seja, deixar de lado desvios arbitrários e discricionais por parte do regulador é muito importante para a sustentabilidade das empresas e conseqüentemente para o bem estar do usuário.

Na Nota técnica fala a estimativa será calibrada considerando informação sobre o consumo de combustíveis concorrentes no estado de São Paulo e na área de concessão, a experiência de evolução do gás natural em outros países da América Latina e no âmbito nacional. No caso da Gás Brasileiro onde o mercado é bem específico pela existência da biomassa, é feita muita competitividade, biomassa tem o custo bem inferior ao gás natural, não é possível a comparação com o mercado de outros países, e mesmo com as outras demais áreas de concessão do estado de São Paulo. Então o que solicitamos ai é que considere como fator relevante a situação particular do mercado de cada concessionária.

Com relação aos descontos, principalmente vou falar aqui dos descontos associados à TUSD dos usuários livres, a possibilidade de praticar descontos é uma decisão da concessionária para manter o seu mercado. Ou seja, uma política comercial. Não pode a Arsesp obrigar ou mesmo sugerir à concessionária praticar uma tarifa inferior à que ela regular. Por outra parte os descontos são determinados de acordo com a competitividade de gás natural, em usuários regulados tem a margem mais commodities, em usuários livres que tem outro supridor, só temos o custo da margem de função, ou seja, não são situações similares. Então não são comparáveis e então entendemos que não tem porque ser com desconto calculado de uma situação a outra. Não é possível. Obrigado.

## **MC:**

É Pedro Luiz agora, da Skopos, e na sequência Walter Gonçalves, procurador de Mairiporã.

## **PEDRO LUIZ CERIZE, Skopos:**

Bom, eu vim aqui para falar uma coisa e ouvi de todo mundo e acabei até mudando um pouco o script do que eu ia falar. Luis Henrique, daí ouvi um pouco as produtoras de vidro, cerâmica, a indústria química, já conversei com o José Bonifácio uma vez, então vamos começar pelas más notícias. Primeiro, se a gente vai quebrar ou não vai quebrar contrato. A Arsesp já quebrou contrato esse ano. Só para deixar claro com todo mundo, um sinal para investidores, a Arsesp quando não praticou o IGPM integral retroativo e disse que pela mudança do prazo ela ia aplicar somente proporcional o futuro, ela já quebrou. Então não precisa mais discutir se quebrou ou não, não teve judicialização quando a escolha das empresas que não queria criar tumulto no ano de revisão tarifária. Isso aqui qualquer advogado vai saber claro, era direito claro e passado.

Quanto à questão do VEM. Meus amigos, quando você tem uma regra que diz que você compra e paga pela concessão e amortiza a concessão, está claro no momento que você comprou, senão você pagaria outro preço. Esse é o ponto. A ideia, no dia da compra, o contrato é isso, eu compro e amortizo, se eu não amortizo, eu pago outro preço.

É claro. Você montou uma fábrica e você vai ser ressarcido, você coloca isso. Se lá na frente alguém diz que você mudou sua regra, pode mudar, todo mundo está certo aqui. Mas os investidores estão dando um sinal, o sinal é que nesse país – não é só nesse país – nesse estado também se quebra regra. E ninguém fala, fica todo mundo aqui se poupando. E vocês todos aqui estão brigando entre si. Eu fico triste. As indústrias de cerâmica eu tenho certeza que estão passando muitas dificuldades com a importação de chinês, mas seu inimigo

não é a Comgás ou a Gás Brasileiro, o teu inimigo é a Petrobras. Qual o estado que está representado aqui que fica com a maior parcela? Eu fiz uma conta simples, aqui ó: se a Comgás ganhar zero a tarifa dos ceramistas cai 1,7%. A Comgás deixa de existir em alguns anos e vocês ceramistas serão salvos por uma redução de custo de 1,7%. Então, ao invés de todo mundo se juntar aqui para brigar contra a Comgás, para brigar contra o regulador, para brigar judicialmente entre si, tente buscar quais são os fatores que vão fazer com que todo mundo ganhe aqui. A Comgás não quer a tarifa alta, a Arsesp muito menos, ela quer uma tarifa baixa, mas como você chega nisso? Não é botando a rentabilidade do menor item que é 6% da receita a zero. Isso simplesmente vai matar o futuro, vai matar a oferta nova, os prefeitos que vieram aqui não vão ter suas cidades ligadas.

Quando se fala de modicidade tarifária se fala de teto de rendimento. Não quero saber da metodologia, você acha de 2009 para cá o Brasil merece uma queda de risco de 9,5 para 8? Eu não sei qual a metodologia, tenho certeza que está errada, porque o Brasil não é menos arriscado hoje do que há cinco anos atrás. Eu não preciso convencer ninguém aqui disso. É claro, por que brigar por filigranas? A solução é o seguinte, modicidade tarifária é como reduzir a tarifa final. Faça essa pergunta para quem pode responder. Talvez a Comgás, talvez outros concessionários que tem experiências no mundo inteiro diga: olha, se a gente trazer gás de Santos a gente consegue ter um retorno, não sei qual que é, com uma tarifa mais barata.

Eu acho que cada um aqui está cumprindo o seu papel, mas tem que sair um pouco dessa caixa, de ficar tomando um dinheiro do outro. Bom, o cara do vidro, que disse que está subsidiando a expansão do residencial, para com isso! Você abaixa sua tarifa. Menos mesquinha, vamos andar para frente. Não é a Comgás que vai salvar você, não é o VEM que vai salvar você, o VEM vai dar um sinal ruim, um sinal que regra não vale. Que regra não vale é outro sinal, nos últimos dois anos a Comgás distribuiu 25% do lucro, porque ela tinha um investimento altíssimo e ficou lá brigando, cadê meu dividendo? Cadê meu dividendo? Temos que investir, temos

que investir! E é isso o que você tem no final, no futuro é muito mais fácil, eu invisto menos e pago 100% dividendo e aí no futuro ninguém tem gás. Obrigado.

## **MC:**

Agora nós passamos a palavra para Walter, procurador de Mairiporã e o próximo é Antonio Zorato Sanvicente, por favor.

## **WALKER GONÇALVES, procurador de Mairiporã:**

Bom dia a todos os representantes da Arsesp, das concessionárias de gás canalizado, prefeitos de municípios da região, secretário e demais autoridades. Bom, para quem não conhece Mairiporã, é um município que dista 30 quilômetros da capital, está na região da Grande São Paulo, tem áreas de interior, tem uma população pelo último censo de 92 mil quinhentos e poucos, em torno de 100 mil habitantes, 85% do território de Mairiporã, que é um dos maiores municípios do estado de São Paulo em termos territoriais, 85% está localizado em região de APM, área de proteção aos mananciais, também tem áreas de APP, área de preservação permanente, APA, área de proteção ambiental, e esses 15% remanescentes que não estão em área de APM corresponde basicamente ao distrito industrial de Terra Preta, que é justamente o motivo aqui da minha solicitação a todos os envolvidos nesse processo de expansão do sistema de gás canalizado, estender esse sistema de gás canalizado pelo menos ao distrito industrial de Terra Preta, de deve estar a cerca de 40 quilômetros da Capital.

Mairiporã tem 3.673 empresas cadastradas, eu levantei esse dado ontem no nosso departamento de receitas mobiliárias, 3.673 empresas em Mairiporã, das quais 173 são indústrias, praticamente todas nesse distrito industrial de Terra Preta. Reforço aqui a nossa solicitação, que fique registrado formalmente o nosso pedido para o município de Mairiporã,

hoje o prefeito nosso é o Dr. Marcio Pampuri, para que seja incluído o distrito de Terra Preta no plano de expansão do sistema de gás canalizado e dentro da possibilidade também o restante do município, considerando restrições ambientais, mas esse é o nosso pedido e que seja tratado com carinho e avaliada essa possibilidade. Muito obrigado.

### **MC:**

Agora passamos a palavra para o Sr. Antonio Zoratto Sanvicente da Escola de Economia de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas.

### **ANTONIO ZORATTO SANVICENTE, Escola de Economia de São Paulo, fundação Getúlio Vargas:**

Boa tarde a todos, agradeço pela oportunidade à Arsesp. Atualmente sou professor titular da Fundação Getúlio Vargas, essa é a minha terceira encarnação acadêmica, fui professor da FEA USP. Entretanto nessas três encarnações eu tenho me dedicado a acompanhar e fazer trabalhos sobre o que na revisão tarifária atual se refere ao cálculo do WACC, custo médio ponderado de capital, que é um item que foi mencionado em algumas apresentações aqui, mas pouco discutido até agora. Meu primeiro trabalho publicado foi à época ainda dos processos de privatização de empresas estatais do governo federal até o final da década de 90, esse trabalho foi publicado em 92 na Revista de Estudos Econômicos, da FEA USP, nesse meio tempo eu fui também consultor da Artesp, agência do Estado para os transportes e o seu congênere no estado do Paraná, também em relação ao mesmo assunto. Meu trabalho mais recente metodologia de estimação de WACC foi um artigo publicado na Revista de Administração da USP em 2012, sobre a metodologia da Agência Nacional de Transportes Terrestres.

Bom, em relação à Nota Técnica que estamos discutindo, no caso específico de cálculo de WACC, eu tenho os seguintes comentários a fazer: primeiro que no caso do cálculo de custo de capital, nós vamos lá naquela equação, que ele é igual a taxa livre de risco mais o beta alavancado vezes o risco de prêmio da carteira de mercado, mais dois prêmios por risco país e risco tamanho. E enquanto a gente ver que o preço de mercado é multiplicado por fator beta automaticamente se percebe que outros fatores de risco esses betas são iguais a 1 e no caso de uma empresa grande o último fator é multiplicado por um beta igual a zero. Isso é arbitrário e se impõe nessa metodologia.

Entretanto é possível calcular. Se pegar, por exemplo, o caso da Comgás, porque ela tem ações em bolsa e estimar da maneira usual, em beta, se tem 1,80 de índice de risco país, o mesmo usado na nota técnica, e um beta de 0,73 de índice de risco tamanho local, usando o índice calculado pela BM&F Bovespa desde 2008. E, portanto não só o beta em relação ao risco país é maior do que um, que é o que se considera, como o beta em relação ao risco tamanho é maior do que zero. E se a gente incluir os outros dados que aparecem na nota técnica esses resultados no cálculo de risco de capital próprio nós chegamos a 17,61% em lugar de 13,99.

Isso tudo usou um beta de 0,71, um beta alavancado que vem de um beta desalavancado de 0,39 para empresas do mesmo setor na Grã-Bretanha com o argumento de que o risco relatório é o mesmo porque o regime é o de preço teto.

A história da estimação de WACC nas agências no Brasil tem origem na Aneel, parafraseando o Sadan Houssein a Aneel criou a mãe de todas as metodologias de cálculo de WACC, com os vícios técnicos que todas as outras importaram e é só lembrar que a Aneel chegou a calcular uma vez uma metodologia sofisticadíssima um prêmio por risco regulatório separadamente do prêmio por risco de mercado ou do beta da ação da empresa. E de um certo ano ela resolveu dispensar o prêmio, jogou fora o risco num documento que

tinha apenas uma frase que dizia que isso já está refletido no beta da ação.

A mesma coisa aconteceu com o risco cambial, a Aneel também estimava um risco cambial que caiu fora com uma frase só num certo documento que diz que isso já está no risco país. É assim que essas metodologias “evoluem”.

Bom, mas a questão é se o risco regulatório no Brasil é mesmo idêntico ao da Grã-Bretanha por um setor e eu tenho exemplos de duas intervenções recentes em outros setores por causa de energia elétrica. Uma intervenção é a decisão de impor renegociação de prazos de concessões. Quando isso aconteceu a média dos betas das ações do setor, ações lançadas na Bovespa subiu de 0,29 para 0,66.

E no caso da Sabesp, a simples prorrogação da revisão tarifária levou o beta da ação, também negociada na Bovespa, de 0,39 para 0,67 e isso não inclui o período em que a crise causada pela estiagem se formou. Acabou o tempo. Então, se poderia afirmar sem exagero que o beta apropriado seria 0,30 maior do que aquele que foi utilizado. Obrigado.

#### **MC:**

Rodolfo da Gás Brasil e na sequência Paulo Pedrosa da Abrace.

#### **RODOLFO ZAMIAN DANILAW, Mais Gás Brasil:**

Boa tarde a todos, em nome do projeto Mais Gás Brasil eu agradeço à Arsesp pela oportunidade de contribuir com essa audiência pública. Na agenda era uma apresentação de 10 minutos, mas é possível encaixar nos cinco minutos.

Antes quero explicar aqui que o projeto Mais Gás Brasil é uma iniciativa da indústria, é um projeto patrocinado por uma série de indústrias e de associações do setor industrial. Surgiu da realização de que o gás natural é um componente muito importante para a competitividade da indústria energo-intensiva.

Bom, o primeiro item da agenda é a questão da avaliação do plano de investimentos para o quarto ciclo. A gente considera que a avaliação desse tema tem que ser feito de forma muito próxima da análise da estrutura tarifária e da projeção de volumes. No caso de São Paulo, com a regulação existente, a gente entende que há um incentivo para que pela desistência da regulação do price cap e a cobrança dos investimentos antes da realização dos investimentos ao longo do ciclo em análise, existe um incentivo para que a concessionária proponha plano maior do que sua real expectativa de investimentos ou então ela sobrevalorize o plano de investimentos visando obter a maior receita.

E esse incentivo pode colocar a modicidade tarifária em risco para os consumidores e a gente entende que é necessário elevado esforço regulatório pela agência, um acompanhamento muito próximo para contrapor esse incentivo de fazer ajustes nas propostas que receberem. Para isso são essenciais regras claras de fácil acompanhamento pelo mercado, pelos consumidores.

As nossas propostas para esse tema são de considerar a rentabilidade, prudência, economicidade, viabilidade econômico-financeira de cada investimento devidamente comprovado e apresentado os agentes e uma preocupação grande, agora se misturando também com a estrutura tarifária, é que investimentos em cada categoria de consumidor não devem prejudicar sua modicidade tarifária, sua competitividade, muito menos criar subsídios cruzados para outras categorias de consumidores, para poder viabilizar tais investimentos. Deve considerar apenas custos eficientes em comparação com benchmarks e considerar a capacidade de inclusão de novos clientes. Para o caso

específico da indústria, a gente concorda com a proposta da Arsesp, mas no caso específico da indústria também deve ser considerado a competitividade do gás no Brasil com a competitividade do gás em outros países aonde estão as indústrias que competem com as indústrias aqui no Brasil.

Nosso próximo tema é estrutura tarifária. Como visão geral, a gente entende que a condição presente do mercado de São Paulo também cria um incentivo que pode levar ao maior foco na expansão do mercado residencial e comercial. Isso porque se o mercado industrial está perto da sua saturação de número de clientes ou mesmo capacidade de consumir gás natural devido a problemas de competitividade do gás e elevados preços, o regulador deve garantir que a estrutura tarifária não crie subsídios cruzados nem descategorize o consumo de forma a viabilizar a expansão que não seja eficiente. Existe um limite de eficiência para cada categoria que deve ser respeitada. Como proposta, as margens da cada categoria devem considerar os ativos à disposição, os custos para entender essa categoria sem criar subsídios cruzados. A gente entende que vamos criar um sinal eficiente para a expansão da malha de distribuição.

Mais uma vez a metodologia deve ser transparente, cobertura total dos dados na próxima etapa da revisão tarifária.

Terceiro item, os investimentos do terceiro ciclo. Então olhando um pouco para o passado naturalmente aqueles investimentos foram realizados conforme plano de expansão e conforme os custos projetados na época devem ser incluídos à base, a gente concorda com a proposta da Arsesp de fazer correções quando for necessário investimentos não eficientes, não razoáveis, não a inclusão na base de investimentos que não cumprem o critério de prudência e utilidade, mas um ponto que a gente chama atenção, que sentimos falta de maior detalhamento é dos investimentos que possivelmente não tenham sido realizados e constantes no plano de investimentos da revisão anterior. Nesse caso é gerado um saldo financeiro em posse das distribuidoras, que foi transferido a elas pelos consumidores ao

longo do terceiro ciclo. Esse saldo tem que ser devolvido aos consumidores através das tarifas, antes corrigido adequadamente.

E desse caso específico que a gente ergue aqui, o risco do desvio do ocorrido em relação ao planejado tá 100% com os consumidores. O não investimento traz um custo de improbidade para o consumidor e a gente acha que isso tem que ser compartilhado com as concessionárias através de um mecanismo de incentivo regulatório.

Último ponto para fechar, Fator X, a gente sugere a exclusão do limite teto de 2% porque a justificativa apresentada de criar um desincentivo aos ganhos de produtividade, a gente entende o contrário, o Fator X bem equacionado para trazer um incentivo de ganho de eficiência pela concessionária para que ela não perca a margem aprovada. Então, que seja eliminado o limite máximo de 2% do Fator X. Obrigado.

#### **MC:**

Passamos a palavra agora para Paulo Pedrosa da Abrace, lembrando que a gente está no número 22, temos mais dez expositores.

#### **PAULO PEDROSA, Abrace:**

Bom eu to dentro da apresentação, eu avanço no tema, são cinco minutos para tentar fazer em menos. Dá para passar duas ideias em cinco minutos e a primeira delas é uma ideia de reconhecimento. O diretor Boni e Betiol, Anton, secretário Marco Antonio, São Paulo é benchmark no mundo do gás. Nós da Abrace olhamos para o Brasil e vemos dificuldades gigantescas em outras áreas. Aqui nós estamos talvez questionando o WACC de 8%, em outros estados há um WACC garantido depois do pagamento de imposto de renda de 20%. Então num processo como esse, uma audiência

pública aberta com considerações de muita qualidade técnica, isso precisa ser reconhecido. É importante também reconhecer a qualidade das distribuidoras de gás natural do estado de São Paulo. Qualidade técnica e o fato de que nós estamos junto com as empresas em grandes questões nacionais. A gente percebe uma intenção, um reconhecimento sincero do problema da competitividade da indústria e uma busca de soluções, como por exemplo, a criação do mercado livre, livre acesso aos gasodutos, a diversidade de players no mercado. Isso é o primeiro ponto.

Agora o segundo ponto é o momento do conflito. Se nós convergimos no conjunto de visões, esse é o momento de conflito e nós entendemos que vocês do Estado de São Paulo, da Arsesp, tem total condição técnica e conhecimento para arbitrar as questões conflituosas colocadas aí. Em relação a uma delas é que eu trago um ponto bastante enfático, que é a questão da base de remuneração, que junto com o custo operacional, o WACC, são fundamentais para a definição do custo da energia. E se vocês aqui em São Paulo são benchmark, é fato também que o custo de distribuição de gás de São Paulo é próximo ao valor que alguns competidores nossos pagam por todo o gás colocado para produção na fábrica. Então, há, de fato, espaço para evolução. O nosso entendimento é o entendimento de apoiar a melhoria que a Arsesp está implementando e nós estamos apoiando apenas o postar dos resultados. Estamos apoiando porque temos muita convicção de que é a melhor solução técnica. Olhando o contrato de concessão com o suporte de consultores jurídicos de muita qualidade, que olham não só o contrato, mas o edital, e a resposta é um conjunto de perguntas feitas no edital, dão muita solidez a esse avanço na metodologia e acho até mais ainda, acho que é uma posição madura da indústria entender que esta é uma evolução, que nós estamos olhando para o futuro. De certa forma demonstra um amadurecimento de não querer questionar o passado e retroagir para rediscutir tudo o que aconteceu lá atrás porque isso de fato traria alguma instabilidade regulatória. Mas não avançar em relação ao futuro seria, no nosso entendimento, grave e vulnerável a questionamentos muito

fortes, muito sólidos por parte dos agentes do mercado. Nós não só apoiamos totalmente a implementação proposta pela Arsesp, que vinha sendo praticado e trazia um ganho, um benefício adicional à concessionária, é o momento de aperfeiçoar, de capturar isso. Nós até achamos que para o quinto ciclo tem que se começar a discutir já, agora, a adoção do valor novo de reposição e não apenas do custo contábil, para incorporar um drive de eficiência adicional na base da concessionária. E lembramos aqui que essa é uma discussão antiga em outros campos da regulação. No caso do setor elétrico distribuidoras de energia elétrica que questionaram e continuam questionando na justiça o direito não só do valor mínimo do processo de licitação, mas como questionam até a incorporação da tarifa no ágio pago nos processos de compra. Cria uma profecia auto realizável, eu pago o ágio que quiser porque depois aquele valor vai ser incorporado na tarifa, portanto não há risco por parte do empreendedor apenas o processo de uma profecia que se confirma por si só.

Então todo esse material, sólida base jurídica em todo case gerado nos processos do regulador, nós apresentamos a agência de São Paulo como suporte à decisão que nos parece que sabiamente está sendo conduzida aqui no estado. Muito obrigado.

#### **MC:**

Agora passamos a palavra a Zevi Kann da Zenergás e na sequência José Roberto Ferreira Savoia da Fundação Instituto de Administração.

#### **ZEVI KANN, Zenergás:**

Boa tarde a todos. Bom, queria cumprimentar a mesa, demais reguladores, Boni, Anton, Genésio e dizer da minha satisfação retornando a uma audiência pública aqui da Agência depois

de três anos e meio de quarentena voluntária para discutir um tema relevante. Poderia escolher vários temas em discussão na questão metodológica porque são as grandes diferenças entre as revisões é você aprender nos cinco anos, ver o que está dando certo e o que não está dando certo e fazer os aperfeiçoamentos metodológicos. Isso é da essência dos processos tarifários e para isso que é feito, vamos dizer, a revisão tarifária. Afinal seria muita pretensão se pensar num congelamento da metodologia durante 30 anos de concessão com tantas vicissitudes de mercado.

### **(PAUSA POR PROBLEMAS NO MICROFONE)**

#### **MC:**

Para antecipar, porque ele não vai fazer apresentação nem nada, o Sidney Monteiro Fontes da Agência de Desenvolvimento vai dar uma palavrinha.

#### **SIDNEY MONTEIRO FONTES, Agência de Desenvolvimento Regional:**

##### **(áudio comprometido pela falta de microfone)**

Espero que todos me ouçam, vou tentar falar sem microfone. Eu represento a Agência de desenvolvimento Regional da região dos municípios que já se apresentaram aqui. O motivo de nossa vinda é exatamente para fazer um apelo para que essa expansão contemple a nossa região. Já foi dito anteriormente, praticamente dois terços da nossa região está inserida em áreas consideradas APP, área de proteção permanente, consideradas APM, proteção de mananciais, ou simplesmente áreas de proteção ambiental. O fato é que nas últimas décadas nós temos tido uma redução enorme quanto ao desenvolvimento, principalmente quanto ao desenvolvimento voltado para a indústria. E também no desenvolvimento da agricultura, que era o forte da região,

quando antes da reservação do sistema Cantareira. Então o motivo da nossa presença aqui é exatamente esse, fazer um apelo para que esse processo de expansão contemple aquela região. Porque quando se fala do sistema Cantareira, todo mundo vê aquelas enormes caixas d'água que suprem algo em torno de 50% da região metropolitana de São Paulo.

Isso é traduzido, em termos de habitantes, é algo em torno de 10 milhões de habitantes que bebem aquela água. Eu iria um pouquinho mais longe. Se a região metropolitana de São Paulo responde por 20% do PIB nacional, o que é 1 trilhão de reais, aquela água que vem do sistema Cantareira responde pela produção de 500 bilhões de reais, que é 10% do PIB nacional. E não é só o reservatório que é significativo naquela região, na realidade o mais importante é que das 16 cidades, 12 ou 13 são aquelas que são as produtoras de água do sistema Cantareira. O sistema Cantareira na realidade, aquelas caixas d'água, que hoje estão meio vazias, estariam muito mais vazias se a região fosse degradada. O desenvolvimento descontrolado, não bem orientado, pode levar à degradação daquela região, prejudicando sensivelmente a produção de água que ocorre lá. Então reforço esse apelo no sentido de que a expansão contemple aquela região para que a gente possa no mínimo manter as condições ideais de produção de água, que é o que nós fazemos em nossa região naturalmente. Nós temos uma clara definição regional de desenvolver hortas sustentáveis. Não porque seja mercadologicamente bonito, não porque seja moda, e não porque isso vá atrair A ou B. É porque é essencialmente necessário para a região. Com uma atenção mais focada com a preservação e não só por parte do município e população, mas por parte da estrutura toda do Estado. Obrigado.

### **ZEVI KANN, Zenergás:**

Cumprimentando a mesa, cumprimentando nosso secretário Mroz, e dizer da satisfação de voltar aqui numa audiência pública após três anos e meio de quarentena voluntária. A

minha contribuição aqui é relativo à metodologia da adequação do termo de ajuste K.

Vistoriando aqui já que temos testemunhas oculares, como o Sergio Assad, na época o Sergio Assad, eu e a Mercedes também, que não está aqui, buscamos metodologias na área de gás canalizado que propiciasse para a condição brasileira expansão a partir de um mercado inicial e com grandes perspectivas de crescimento rápido. Logicamente as metodologias do setor elétrico eram totalmente inadequadas, existiam os contratos de concessão, mas o setor elétrico já tinha, vamos dizer um índice de universalização elevado, não cabia aplicar a mesma metodologia.

Buscamos um price cap, podendo praticar descontos e buscamos uma forma de limitação em eventuais desequilíbrios nas projeções de volume ou no atendimento usuários/segmentos. E não existia metodologia no mundo para atender essa questão. Acabamos achando no México, foi uma curiosidade que acho que é a primeira vez que eu falo. No México existia já há dois ou três anos essa experiência que era por Fator K, tanto é que até hoje, vamos dizer, só o estado de São Paulo aplica o Fator K na regulação do gás, visando justamente limitar eventuais ganhos excessivos decorrentes de um price cap com desbalanço entre os segmentos e os volumes, sendo que nos dois primeiros ciclos existe na metodologia uma possibilidade de compensar para um lado ou para o outro esses desequilíbrios. A partir do terceiro ciclo, ele passa a ser sempre do lado do consumidor. E aí que vimos, nesse terceiro ciclo, o desbalanço que aquela metodologia bastante interessante passou a ocorrer. E aí nós buscamos as nossas fontes e as nossas fontes, curiosamente, são as mexicanas. Fomos ver o que eles fizeram e se não tinha ocorrido um problema semelhante aos ocorridos aqui no estado de São Paulo, para os consumidores lá, são cerca de 20 distribuidoras, também todas elas em fase de grande expansão, várias delas greenfield como o estado de São Paulo, e já tinham a experiência alguns anos sempre na frente de nós.

O que está acontecendo? Você define um plano de negócios para cinco anos e passa a aplicar o termo de ajuste K cada ano. Cada ano acaba acontecendo uma situação casuística, porque você fecha uma parte do plano, uma parte do segmento daquele plano de cinco anos com alguns volumes e de repente um ano dá um K positivo e no outro ano dá um K negativo. Às vezes uma diferença de um mês, se fizesse ao invés de doze meses, fizesse treze meses, você já virava o número. E você penaliza sempre a concessionária quando ele passa e ele é neutro quando fica positivo.

Então, é um problema matemático, não é um problema de regulação. É um problema de inconsistência matemática. Um descasamento entre a regra do plano de negócios e a regra de aplicação do K, não o cálculo, o cálculo é perfeito. Só que a aplicação tem que ser a cada cinco anos para que você tenha a compatibilidade dos modelos.

Aí nós entramos no site da Comisión de Regulación do México e encontramos desde 2007 eles perceberam que a partir do terceiro ciclo estava totalmente errada a aplicação da metodologia. Consertaram, fizeram as regrinhas, fizeram o recálculo e está sendo aplicado, não para uma concessionária, mas para vinte. Igual essa que está colocada aqui, a número 68, tem a 69, tem 70 e muitas outras. E ela detectou uma instabilidade nas tarifas – estou tentando fazer tradução simultânea do espanhol – um desincentivo para a conexão de novos usuários em função dos desequilíbrios do K quando ele é aplicado anualmente não seguindo um plano quinquenal.

Em vista disso, todos os contratos quando é feita a revisão quinquenal, deixa muito claro que em função de tudo isso, em virtude do exposto, se adote procedimentos que o K calculado anualmente atualizado e depois de cinco anos ele é aplicado, compatível plenamente com o plano de negócios.

Para encerrar aqui dentro dos cinco minutos, então gostaria de dizer que essa inconsistência é uma questão metodológica que precisa ser corrigida para que se chegue

ao conceito do K original, se resgate o verdadeiro valor dessa metodologia. E também aproveitar e dizer que algumas outras questões relacionadas ao K também merecem, como algumas já foram colocadas adequadamente na metodologia, com os ajustes, mas outros aqui, por exemplo, a questão de desconsiderar os benefícios concedidos no alto fator de carga, na apuração da margem e também os desbalanços de volume já são uma punição quando é para menos, o volume atingido é menor que aquele do plano de negócios, a concessionária já é atingida pela redução do volume. É dupla penalização quando o K também incide sobre a penalização do volume. Então são esses pontos que eu queria levantar, muito obrigado pela atenção.

**MC:**

Vamos dar continuidade José Roberto Ferreira Savoia da Fundação Instituto de Administração. Logo após José Luis Cavallo da BBP.

**JOSÉ ROBERTO FERREIRA SAVOIA, Fundação Instituto de Administração:**

Boa tarde a todos. Gostaria de cumprimentar a Arsesp, o secretário Marcos Antonio e todas as autoridades presentes, o Dr. Zevi e a todas as empresas e senhoras e senhores presentes.

Eu queria me apresentar, meu nome é José Roberto Savoia, sou professor da FIA USP e nós estamos trazendo algumas contribuições para o processo de cálculo da WACC.

Então, a nossa visão do processo é que dentro da formulação da WACC a Arsesp trabalhou de forma diligente, porém há alguns procedimentos metodológicos incorretos, há alguns em que houve uma certa discussão precipitada, mas principalmente houve uma desconsideração da evolução do

calculado da WACC (incompreensível) das demais revisões tarifárias.

É óbvio que nós sabemos que o processo de regulação é um processo contínuo, acumulativo porque vão se trazendo experiências anteriores, mas principalmente nós temos que avaliar que tipo de experiências são essas. Muitas vezes nós temos um complexo de Macunaíma, de buscar soluções em países desenvolvidos que não estão propriamente adequadas para o nosso caso. Em algumas vezes houve isso, mas é tempo de se aprimorar e existem soluções que foram dadas por diversos de nossos colegas, apontaria aqui o Prof. Sanvicente, apontaria o Prof. Adriano.

Então na nossa discussão, a primeira delas que salta aos olhos é a alavancagem. A alavancagem é uma coisa muito clara, definida desde os primórdios de finanças. Porém quando nós introduzimos o capital regulatório, a Arsesp vai trocando o critério da alavancagem ao longo de várias Notas Técnicas, vai se utilizando de uma Nota Técnica do setor de saneamento e aí aplica algo semelhante para o setor de gás e aí existe um erro muito sério: setores de energia, embora possam parecer todos muito semelhantes, mas eles não são. A regulação de gás, a regulação de água, a regulação de energia seguem características totalmente diferentes e se fosse para adotar um princípio só, o país considerado referência na regulação, que é a Inglaterra, não teria agências distintas para fazer esse trabalho. Simplesmente economizaria e criaria uma agência só.

Bom, nós não podemos usar experiências que não são transplantadas porque nós temos empresas em estágios diferentes, com necessidades diferentes, e mercados que sofrem ações diferentes. Eu queria comentar em relação à alavancagem que há a necessidade de se definir a priori o que vai ser a alavancagem tanto para termos de contabilização como para efeitos de cálculo do capital. Senão as empresas não podem se preparar para isso.

São colocadas aqui algumas inovações, como o cálculo da inflação americana, que são pouco discutidas, onde nós

temos diversos modelos, na nossa Nota Técnica nós podemos apresentar, e serão numa inflação da ordem de 1,74, meio ponto inferior àquela que foi calculada pela Arsesp.

Já foi comentado aqui que o risco país hoje não é igual ao de quatro anos atrás e nós estamos talvez numa visão bastante otimista dizendo que esse risco país melhorou.

Mas por último eu queria dizer que há a necessidade de se incorporar o risco adicional. O professor Adriano mostrou o risco que nós estamos sujeitos devido às políticas de preço praticadas pelo governo federal, e que tornam o preço do gás uma coisa sem sentido quando comparado a outros. Por isso senhores nós estamos sofrendo sim a concorrência de outras fontes de energia e que incorporam o risco. Então desconhecer ou desconsiderar esses riscos regulatórios é muito ruim. Estou finalizando. Nós chegamos a um WACC nominal da ordem de 10% e um real de 8%. Esse WACC real de 8%, nos anos precedentes, quando o governo federal quis iniciar novas concessões, ele não conseguiu trazer interessados.

Então nós temos que pensar muito bem o que nós estamos propondo e há tempos sem dúvida existem uma série de pessoas dispostas a colaborar para o aprimoramento desse cálculo. Muito obrigado.

#### **MC:**

Agora é José Luiz da BBP e na sequência Jorge Douglas da Abegás.

#### **JOSÉ LUIZ CAVALLO, BBP:**

Boa tarde a todos, eu gostaria de agradecer a agência pela oportunidade, agradecer a Comgás pelo convite e dizer que nosso pleito é um pleito altamente justificado. O grupo BBP faz parte da região que acho foi a maior caravana que teve

aqui nesse dia de hoje. Os municípios que tivemos aqui três prefeitos e dois secretários, que é dos municípios de Mairiporã até Bom Jesus dos Perdões, passando por Atibaia e Jarinu. Nós somos um condomínio industrial. A localização, a gente entende que é uma das melhores localizações do estado, e conseqüentemente do país, nós estamos na beira da rodovia Dom Pedro, quase cruzamento com a Fernão Dias, no tão chamado corredor de desenvolvimento do Estado e com o duto do gás passando por dentro da nossa área, infelizmente não temos conseguido trazer o gás encanado para as empresas que ali estão estabelecidas.

Se não bastasse isso, outras tantas e por fala dos prefeitos, nós perdemos indústrias na região porque infelizmente o gás não é uma matriz disponível numa região que é tão próxima do grande centro que é São Paulo. Hoje nós temos nada mais, nada menos do que 12 milhões de metros quadrados e estamos concretizando até o final desse ano, aproximadamente quatrocentos mil metros quadrados de área de construção, vamos chegar a 4 milhões de área construída nessa região e infelizmente a esperança é a última que morre. Então a gente espera que a gente consiga no final do nosso trabalho de desenvolvimento regional, consiga trazer o gás para as indústrias que ali se estabelecerem.

Eu acho que o nosso pleito é um pleito justo e eu peço para a agência, para o governo do estado, para as concessionárias, que olhem com um pouquinho mais de carinho para nossa região. Para terem uma ideia, aqui fomos representados por cinco municípios da região, mais o deputado Beto Tricoli que falou em nome da região, e mais o Sidnei, que é o companheiro da Unidades, uma agência de desenvolvimento e mais nós falando através do BBP. Não estamos pedindo absolutamente nada e sim a possibilidade de ser atendido pelo gás encanado. Queria estar aqui hoje discutindo a tarifa, mas nem isso eu posso, pois nós somos aliados de poder discutir tarifa, porque nem atendidos nós somos. Obrigado a todos.

## **MC:**

Jorge Douglas da Abegas e na sequência Damian Halabi da Quantum SA.

## **JORGE DOUGLAS, Abegás:**

Boa tarde, meu nome é Jorge Douglas e vou falar em nome da Abegás. O processo de revisão tarifária é a pedra fundamental da indústria de distribuição de gás canalizado. Porque ele estabelece o objetivo central da agência reguladora, permitir ao concessionário obter a receita para atender todos os custos que a agência julga justos e razoáveis.

Este equilíbrio no marco de concessão não só está estabelecido antes do momento de determinar a tarifa, como também no momento de atualizar a tarifa por conta do IGPM.

O que vou falar hoje é do lado esquerdo da equação de equilíbrio, ou seja, tanto do volume quanto como das tarifas praticadas. Na verdade o volume tem inveja da WACC. A WACC tem audiência pública própria, tem metodologia, tem tudo e o volume, mesmo tendo uma importância quatro, cinco vezes maior no impacto que tem na tarifa, não teve esse mesmo tratamento no passado.

Então, sendo assim e considerando essa importância, é que a gente celebra os princípios mencionados na nota técnica. Quer dizer que será considerado a competitividade de gás, o andamento da economia, a história de projeção do consumo para projetar o volume para o próximo ciclo. Mas o que a Nota Técnica não fala é que metodologicamente como que esses conceitos serão incorporados para gerar uma projeção robusta sem viés, e para que o processo de determinação de volumes seja tão colaborativo assim como é o processo de determinação da WACC.

Então, que coisa podemos aprender do acontecido na revisão tarifária passada. Em azul tem as projeções das concessionárias, em vermelho o que foi a projeção do regulador. O primeiro ponto é que sistematicamente as concessionárias foram mais precisas na hora de projetar o volume, o que não deveria ser uma surpresa, elas conhecem muito bem o mercado, então tem capacidade de ir além do que uma equação captura, eles conhecem os caos um por um.

O segundo ponto é que se um resultado muito melhor tiver acontecido se por acaso tiver sido considerado uma ponderação entre a projeção feita pelo regulador e pelas concessionárias na hora de determinar as tarifas.

E o terceiro ponto, do lado direito se vê o impacto que tem acontecido na Gás Brasileiro.

**(NÃO FOI GRAVADO O FINAL DA EXPOSIÇÃO DO SR. JORGE DOUGLAS)**

**(NÃO FOI GRAVADO O MESTRE DE CERIMÔNIAS CHAMANDO O SR. DAMIÁN HALABI, DA QUANTUM SA, SEQUER O INÍCIO DE SUA EXPOSIÇÃO)**

.....

Acho muito importante entender a primeira contribuição, a contribuição que é geral, que surge da análise conjunta entre o cálculo do Fator X e o cálculo do P0. Vamos demonstrar rapidamente porque existe uma duplicidade dos efeitos da produtividade, como está sendo proposto agora.

Já depois vamos trabalhar sobre as contribuições particulares que vamos destacar no final da apresentação.

Rapidamente, existe duas metodologias para o cálculo do Fator X. Uma primeira é a metodologia da produtividade de total fatores, um índice tal que está sendo proposto agora. Esta metodologia avalia a evolução histórica dos insumos e

produtos para prever o futuro. Então está supondo que o passado reflete corretamente o futuro.

Existem outras metodologias que são, por exemplo, do fluxo de caixa descontado, onde são metodologias que fazem projeções de mercado, projeção dos custos operacionais, projeção dos investimentos e se faz o cálculo de um X, tal que o resto desse fluxo seja igual a taxa de custo capital que está sendo reconhecida pela agência.

Por que é importante fazer duas metodologias? A proposta do cálculo do Fator X se faz a partir de uma proposta em duas etapas, e se opta pela primeira alternativa, ou seja, no cálculo da produtividade total dos fatores. Já na segunda etapa se faz um ajuste pela elasticidade de escala que depois vamos mencionar.

Então, a metodologia para induzir à eficiência sem pressa está sendo incorporar a metodologia por produtividade de total fator, mas agora como é a metodologia de cálculo da tarifa média?

A equação do fluxo de caixa, não é importante a equação, é importante aqui ver, definir e conhecer quais são os critérios que estão sendo colocados em cada uma das variáveis que intervêm no fluxo de caixa. Então fica claro que nós somos marcados, senão também o OPEX e também os investimentos, que está sendo colocado já o critério de eficiência, comparação dos custos médios, estão sendo incorporadas ideias de produtividade, de range de escala, na definição, como falava do OPEX e dos investimentos também.

Então, quando na Nota Técnica se fala que os custos operacionais já incluem a redução do range de escala, portanto deve ser deduzido do fator X, podemos concluir que essa afirmação é incompleta porque não só se está incorporando o range de escala, se não também está incorporando critérios de eficiência e produtividade. E não só sobre os custos operacionais, se não também sobre os investimentos. Conclusão: poderíamos dizer que o P0 ou tarifa

média já está incorporando um compartilhamento do range de produtividade.

Então, isso eu acho que é muito importante ver a vinculação entre as duas metodologias.

Em relação à metodologia geral, à contribuição geral, vamos dizer do Fator X que já está implícito no cálculo do P0. Quanto às contribuições particulares da metodologia, que está sendo proposto, podemos dizer que como estamos utilizando, se está propondo calcular a produtividade a partir do QTF, qualidade total dos fatores em uma análise histórica, seria correto – é importante mencionar isso – no setor de gás como já foi mencionado que ainda não é maduro, a produtividade histórica provavelmente, com certeza, não reflete a produtividade futura.

Portanto, um ajuste que pode ser feito seria aplicar a metodologia (incompreensível), mas pegando também os dados, não só os históricos, mas também os dados projetados. O mesmo aconteceria com o ajuste de elasticidade de escala.

Só para finalizar, a definição dos pesos dos diferentes produtos, que agora é de forma arbitrária, poderia ser feito de uma forma muito simples, a partir de uma análise de regressão que nós fizemos para uma série de empresas, e a regressão vai dizer não somente quais são as áreas mais representativas, estatisticamente significativas, senão também qual o peso dessas variáveis.

Para fechar, estabelecer um limite no Fator X, não tem evidência empírica, a teoria não fala disso. Existem casos, muitos casos onde o fator chegou a ser até negativo, então não teria consistência para descer a esse nível. Muito obrigado.

## **MC:**

Jeremias da Novix e na sequência Vitor Gomes da Baggio e Costa filho.

### **JEREMIAS ULTRERA, Novix Consultoria:**

Boa tarde a todos, sou da Novix Consultoria, estamos trabalhando com a São Paulo Sul nessas contribuições sobre a metodologia.

O objetivo agora é me focar em alguns dos pontos das contribuições que temos feito, principalmente naqueles que achamos que estão prejudicados com o nível econômico-financeiro.

O primeiro ponto que vim falar hoje é sobre a mudança da metodologia para Base de Remuneração Regulatória, achamos dois problemas com a proposta feita. O primeiro é o fundamento para assumir maturidade, que estranhos estão um pouco débil em torno, tendo em conta que o principal fundamento para essa mudança. E o segundo lugar é o problema que propõe deixar de remunerar ativos necessários para a prestação do serviço.

A definição de maturidade é uma definição difícil, mas vamos vê-la desse mesmo ponto de vista que a Arsesp apresentou, tendo em conta a porcentagem do prazo de concessão transcorrido, evolução do mercado e evolução dos ativos.

Com relação ao prazo de concessão, a definição de maturidade é 50% do prazo de concessão representa esse conceito. Se isso fosse assim e a concessão fosse estendida por 20 anos, faltariam ainda 10 anos para a maturidade, isso está até previsto no contrato. Ou pelo contrário, outro exemplo seria que se fosse de 10 anos o prazo de concessão as concessionárias já seriam maduras. O conceito em si não resiste com uma análise profunda. Achamos que o prazo de concessão não é um bom indicador de maturidade.

No seguinte caso de penetração do mercado. Olhando o caso São Paulo Sul vamos ver que tendo em conta o total de habitações da área de concessão, só 5% das habitações são atualmente clientes. Mesmo com 50% deles com acesso à rede. É difícil imaginar que esse mercado, nessa situação, pode ser considerado maduro.

E a relação aos ativos, que é o último ponto que apresenta a própria Arsesp é, na definição, fizemos uma análise de uma variável que poderia ilustrar o que acontece com a carga negativa de depreciados que tem, como é próximo do nível de crescimento, o nível de antiguidade da rede. Nesse caso vemos que Brasileiro e São Paulo Sul tem valores muito menores do que outras empresas do Brasil, com mais anos no mercado e mesmo ainda pior com confronto com empresas semelhantes de mercados mais antigos como pode ser a Colômbia ou Argentina.

Por isso a questão da maturidade, achamos, não está bem definida e muito menos para fundamentar uma alteração de metodologia para um grande tão importante como está sendo proposto.

Com relação ao cumprimento do contrato de concessão, não quero me estender aqui, foi muito falado, simplesmente dizer que não foi uma decisão arbitrária, foi uma exigência do concedente que até aqui sempre foi reconhecido e que a mudança implica em uma mudança nas regras do jogo e compromete o desenvolvimento que está até sendo implantado como estratégico para o Estado.

Aqui passa um outro ponto que foi mencionado um pouco. Achamos que é muito importante, principalmente nas pequenas distribuidoras do Estado e tem que ver com o cumprimento das metas físicas, o monitoramento dos investimentos mal feitos no passado. Propositamente estamos de acordo e achamos que temos muito para dizer.

Mas existem alguns campos metodológicos, aplicação, que não respondem por aquilo que está explicitado na metodologia. Primeiro ponto tem que ver com o cálculo do

diferencial do P0 que é utilizado para a apuração da redução da receita pelos investimentos mal feitos.

A metodologia é muito clara quando descreve o processo. Por uma implementação no passada, no último ciclo, observamos uma aplicação arbitrária que teve como ponto principal uma aplicação projeto por projeto do P0 referencial, ainda excluindo os projetos que tem impacto positivo. O resultante dessa arbitrariedade na aplicação metodológica foram 30 milhões a mais de penalidade por esse conceito. Quase o CAPEX de um ano. Foi acrescentado muito por algo que não está explícito na metodologia e seria bom pelo menos conhecer qual foi o fundamento disso.

Último ponto, muito curto, tem a ver com algo que foi mencionado pela pessoa da Mais Gás, que é a composição financeira para os usuários pelo fato de ter desvios. No caso dos investimentos é utilizar a WACC e o IGPM, quando outros desvios da concessão, como são os desvios por custo de gás, os desvios pelo próprio ajuste do termo K, são autorizados pela (incompreensível) que realmente reflete o que acontece com esse dinheiro que por uma questão de decisão deficiência da concessionária não foi investido. Então fez a WACC e o IGPM foi acrescentar a penalidade sem uma justificativa clara que seria bom pelo menos incluir. Obrigado.

### **MC:**

Vitor Gomes, agora, da Baggio e na sequência a Maria Edna da Prefeitura de Mococa.

### **VITOR GOMES, Baggio e Costa Ltda:**

Boa dia a todos, boa dia a mesa diretora, todos os participantes dessa audiência pública. Meu nome é Vitor Gomes, eu sou advogado da Baggio Costa Filho Advogados e nossa apresentação aqui vai ser focada em uma

apresentação a pedido da Abrace, oriundo de um parecer da Abrace, é focada nos aspectos jurídicos relacionados à definição da base de remuneração regulatória.

Pois bem, nos últimos dois ciclos de revisão tarifária periódica da Comgás foi utilizado o VEM, valor econômico mínimo, oriundo do edital de privatização para definição dessa base de remuneração.

Já nesse terceiro, como todos sabem, a proposta da Arsesp é a utilização da base de ativos real em serviço nessa terceira revisão tarifária. Então o que a gente vai analisar hoje aqui é se é viável do ponto de vista jurídico regulatório a modificação da metodologia de cálculo da base de remuneração regulatória. Uma pergunta muito simples a ser respondida.

Vamos direto no contrato de concessão em si, antes eu ia fazer um contexto normativo mas não vai dar tempo. O contrato de concessão da Comgás não garante um retorno mínimo para o concessionário. Ele, em alguns momentos fala em rentabilidade apropriada e rentabilidade razoável. Então o que se pergunta aqui, qual que é o instrumento nesse contrato dessa rentabilidade razoável? A resposta está na cláusula 13ª, sexta subcláusula, que é o WACC, o custo médio ponderado de capital, como todos conhecem aqui.

A pergunta que se faz é sobre qual base que esse WACC é aplicado. A resposta também está no contrato de concessão, lá na cláusula 13ª, sexta subcláusula, que é o valor da base de ativos da empresa de acordo com o plano de contas a ser publicado pela CSPE. E também, reforçando na cláusula 13ª, oitava subcláusula que diz que a CSPE revisará a base de ativos apresentada pela concessionária para garantir que somente sejam incluídos ativos relacionados a prestação de serviços. Ou seja, qual que é a interpretação que se faz disso? É que a base de remuneração é a base real e não há garantia nenhuma no contrato de concessão de que a base vai ser maior que a real. Não há garantia nenhuma no contrato de concessão que a base vai ser o VEM. O que acontece, quais são as

consequências de considerar o VEM como a base de remuneração? A primeira consequência, a remuneração em cima da base de ativos vai ser maior que o WACC. Qual a consequência disso? Se o WACC é a remuneração justa, que está no contrato a remuneração adequada, se considerar o VEM como base é mesma coisa do que do ponto de vista jurídico conceder uma remuneração maior do que a adequada para a Comgás, sem qualquer eficiência ou esforço do empreendedor.

Mas a gente não pode deixar de ignorar, de outro lado, a pergunta 98 lá do edital de privatização. Aparentemente ela traz um direito à concessionária de que sua base não será nunca menor do que o VEM. Isso é só aparência. Por quê? Porque o contrato de concessão, como os senhores viram, e outras perguntas do mesmo edital dizem totalmente o contrário. Ou seja, o consumidor tem o direito e sua base de remuneração vai ser calculada de acordo com a realidade dos ativos.

Vou transcrever a pergunta 131, que é exatamente o contrário da 98. No nosso entender a CSPE considerará dentro dos ativos a diferença existente entre o valor econômico mínimo da Comgás e o seu patrimônio líquido na data de assinatura do contrato. Resposta, não está correta a afirmação. Embaixo dessa resposta a comissão de licitação explicou que é a base real de ativos. Ou seja, há uma contradição evidente entre a pergunta 98 e todo o resto da legislação. Todo o contexto normativo, todos os princípios de regulação econômica, todas as demais disposições do contrato e as outras perguntas do edital. Ou seja, são duas coisas colidentes, não dá para conviver no mundo jurídico essa contradição. Ou seja, tem que ser feito uma interpretação sistemática e por essa interpretação sistemática a única conclusão que se chega é que uma pergunta isolada não pode invalidar a lei, não pode invalidar as cláusulas do contrato, não pode invalidar o direito do consumidor de ter uma tarifa adequada, que está também escrito por contrato.

Então nossa confusão é a seguinte: a primeira é que o contrato não garante retorno mínimo ao concessionário a segunda é que o contrato dispõe que o concessionário auferirá um retorno justo e razoável que é o WACC a ser calculado em conjunto com a base real de ativos dos concessionários colocados em serviço. E a terceira, que é uma resposta muito direta àquela pergunta do primeiro slide é que alista qualquer metodologia de cálculo de base de remuneração que seja compatível com as disposições do contrato, ou seja, que tenha por objetivo o objetivo de mensurar a base real de ativos colocada em serviço. Muito obrigado.

**MC:**

Agora a prefeita Maria Edna.

**MARIA EDNA, prefeita de Mococa:**

Inicialmente cumprimento a mesa diretora da Arsesp, o Secretário, a todos e a todas boa tarde, já estamos no boa tarde, né?

Vou ser rápida, logo será boa noite. Vou ser rápida enquanto a maioria aqui falou da regulação, eu venho como outros colegas prefeitos que aqui falaram da importância para ao meu município que a Comgás, Gás Natural chegue ao meu município.

É muito importante, como já falaram, reitero aqui a importância para desenvolvimento socioeconômico. O gás natural é importante além de ser um desenvolvimento sustentável, de importância para a competitividade industrial no nosso município. Nosso município que carece de indústrias, perdemos algumas como alguém já falou aqui, perdemos algumas por causa do gás natural. Hoje realmente é um fator essencial na competitividade. Agradeço a

Comgás, que tem ido ao nosso município, reitero que ele está muito próximo do nosso município, então em um pulinho a mais chega à grande Mococa.

Então agradeço mais uma vez e reitero para que a agência reguladora coloque Mococa também nessa competitividade industrial. Muito obrigada, boa tarde a todos.

### **MC:**

Bom, as apresentações estão encerradas, passamos agora para a mesa, para as considerações finais. Por favor, que não assinou a nossa lista de presença, ela está lá fora ainda para, por favor, assinar. Obrigada.

### **JOSÉ BONIFÁCIO AMARAL FILHO:**

Eu vou passar ao Secretário de Energia do Estado de São Paulo, depois eu faço o encerramento.

### **MARCO ANTONIO MROZ, Secretário de Energia do Estado de São Paulo:**

Boa tarde a todos, eu vou ser bastante breve. Cheguei atrasado porque estava representando a secretaria e o Governo do Estado de São Paulo num evento da FIESP de óleo e gás, em Campinas, e tínhamos que estar na mesa de abertura e a volta foi extremamente difícil em função das condições de estrada.

Mas eu queria dizer algumas coisas que acho que são importantes nesse processo. Primeiro eu fiquei bastante – como poderia dizer – impactado pela qualidade das intervenções, ou seja, cada qual com as suas razões e tentando se colocar de uma maneira bastante técnica, outras políticas, outros com seus interesses e todos são

legítimos. Segundo, constatar aqui como secretário, a demanda dos prefeitos são absolutamente diárias, não há dia que você não receba prefeito dizendo: “olha, eu quero gás no meu município”. Em suma, é real porque o gás é um insumo energético hoje competitivo e decisivo para alguns investimentos. Outros até para a sobrevivência desses investimentos. Então, o que eu queria na realidade ressaltar, além da importância do gás como energético, é que desta vez o Estado de São Paulo, por reconhecer a importância do gás natural como energético, assumiu algumas posições que são importantes. Junto com o Desenvolve São Paulo a gente fez uma projeção de demanda, cidade por cidade, segmento industrial, enfim, uma metodologia que eu espero que se a gente tiver que fazer uma audiência pública, com certeza seremos contestados, mas é basicamente dizer que há uma expectativa muito grande de demanda no Estado de São Paulo.

Isso posto, nós temos hoje um único fornecedor que é a Petrobras, empresa que detém o monopólio do processo, e de que não mostrar segurança para o estado de São Paulo, isso é fácil de você colocar e refletir a respeito nos últimos 6/8 anos, onde por motivos geopolíticos ou políticos ou puramente de interesses outros, o Estado de São Paulo foi prejudicado no que tange à questão do gás.

Por isso, esse estudo que fizemos conjuntamente com o Invest São Paulo, fica claro que o estado de São Paulo quer mais gás para o Estado de São Paulo. Isso no sentido de trazer o gás para São Paulo, com segurança energética de um insumo estratégico para o desenvolvimento de São Paulo e tem sido negligenciado por vários interesses, que fica claro dentro do processo político e isso é normal, mas o Estado de São Paulo não pode, pela grandeza que tem, ficar fora desse processo.

Nesse sentido nós refletimos bastante e vimos com muita clareza que olhando a Petrobras é um olhar nacional. Com essas influências geopolíticas que estão consolidadas nas atitudes e nas políticas da Petrobras nos últimos 10/20 anos. Muda o governo, mudam os interesses, mudam as coisas.

Nesse sentido, acho que é importante São Paulo ter essa segurança e respeitar o olhar da Petrobras, mas construir uma terceira possibilidade, que é o olhar do Estado de São Paulo para isso. Nós desejamos mais gás no Estado de São Paulo, trabalhamos em algumas linhas do biogás, vimos com muita boa vontade a possibilidade contra outros fornecedores de gás ou outra possibilidade de gás se você pegar os três gasoduto hoje, dois são para o Rio de Janeiro e um para São Paulo. Nós temos 50 milhões de metros cúbicos passando por São Paulo e recebemos negativas de uso de gás dentro do estado de São Paulo. Isso não é razoável para um Estado como São Paulo. Então, não querendo me alongar muito, dizer que é importante essa audiência pública, é importante e nós colocamos com a Arsesp, como Estado, preservando obviamente a autonomia da Arsesp, uma agência reguladora, a possibilidade de que nós queremos mais gás no Estado de São Paulo, tem algumas maneiras de obtê-lo, mas para isso precisamos criar uma demanda maior ainda para que ter segurança para as três concessionárias e maior investimento no Estado de São Paulo. Agradeço a presença de todos, desculpem o meu atraso e, Boni, vocês têm bastante trabalho aí para as próximas duas horas para resolver.

### **JOSÉ BONIFÁCIO AMARAL FILHO:**

Até o fim da tarde mando a resposta para os senhores, fiquem tranquilos.

Eu queria então agradecer a oportunidade. Audiência pública é sempre uma boa oportunidade de ouvir contribuições, reflexões, estímulos às ideias etc.

Ubiratan, eu não vou me furtar de fazer um reparo, que é com relação ao WACC da Sabesp e da Comgás. Quando foi fixado o WACC da Sabesp em 2012 em 8,06, o WACC da Comgás era o do ciclo 2009/2014 era 9,54. Isso é uma coisa que a gente tem que falar porque é importante, para não achar que foi feito no mesmo momento.

De qualquer modo estou convencido, eu trabalhei muito tempo na CPFL, também diretor de regulação e eu dizia isso à Aneel, eu estou convencido do seguinte, é mais que audiência pública, mais do que consulta pública. A gente tem que fazer, o regular tem que chamar os concessionários, o pessoal de instituições independentes, pessoal da universidade quando tiver o conhecimento e expertise para fazer seminários e discutir coisas, pontos temáticos. Esses pontos temáticos ajudam a refletir de uma maneira mais aprofundada e até, eu diria, construtiva.

Eu acho que essa ideia de começar a regulação dois anos antes também é absolutamente necessária. Precisa fazer as coisas com calma, com discussão, inclusive acho importante você ter realmente você ter uma antevisão e a concessionária ir documentando aquelas coisas que ela vai avançando e de achar aquilo documentado. Isso é seguro para todos, é seguro para a concessionária, é seguro para o usuário, é segurança também para o regulador e vai se fazendo então avanços progressivos.

Eu queria mais uma vez agradecer a todos vocês pela disposição de virem aqui dar suas opiniões, são agora duas e meia da tarde. Em nome da Arsesp peço desculpas por algum atraso, por algumas coisas que aconteceram e que provocaram atraso, mas acho que esse é um bom debate, um debate civilizado, um debate que todos nós gostaríamos de ver o tempo todo acontecer na sociedade brasileira. Em nome da Arsesp muito obrigado a todos, uma boa tarde, nós vamos analisar, processar e dar respostas à sociedade e a todos vocês. Muito obrigado.

#### **MC:**

Senhores a Arsesp ainda está recebendo hoje até às 18 horas contribuições à consulta pública no e-mail [consultapublica@arsesp.sp.gov.br](mailto:consultapublica@arsesp.sp.gov.br). Obrigada.