COMGÁS
Natural

PERFORMANCE 2014

CENÁRIO DE OPORTUNIDADES

Com maior participação do gás na matriz energética de São Paulo, a Comgás contribui para o desenvolvimento do Brasil

MAIS CONEXÕES
Conquistas em 2014: mais de 12 mil km de rede atingidos, 1.454 novos comércios e mais de 69 mil clientes em novos prédios residenciais

EXCELÊNCIA PARA O CLIENTE
Com 1,4 milhão de clientes, a Comgás transforma sua cultura e fortalece o relacionamento

INVESTIMENTO EM ALTERNATIVAS
Projetos de cogeração e novas pesquisas trazem soluções mais eficientes

Sumário

PANORAMA

7

MARCA DE 1,4 MILHÃO DE CLIENTES



ESTRATÉGIA

13

MAIOR DISTRIBUIDORA DE GÁS DO PAÍS



OPORTUNIDADES

19

GÁS COMO VETOR DE DESENVOLVIMENTO



SEGURANÇA

23

MELHORIA CONTÍNUA DA GESTÃO



CLIENTES

31

CULTURA ORIENTADA PARA O CLIENTE



TECNOLOGIA

37

SOLUÇÕES EFICIENTES E MAIS LIMPAS



CARTA AOS LEITORES

Ao longo dos anos, a Comgás tem expandido sua rede de fornecimento de gás natural e contribuído para a melhoria da qualidade de vida das pessoas, além de apoiar o desenvolvimento econômico do Brasil. Benefícios como a geração de empregos nas regiões abastecidas, o ganho de eficiência nos negócios e a democratização desse importante insumo são o que nos move.

Nesta publicação, mostramos o que queremos – um futuro a gás natural. É por isso que, apesar de um cenário macroeconômico desafiador e que impacta o nosso mercado, conseguimos alcançar ótimos resultados de extensão de rede e de integridade de ativos, batendo recordes na adição de novos comércios, indústrias e residências.



Adicionamos 1.617 km de rede a um total que soma hoje mais de 12 mil km de extensão. Além disso, conectamos 1.454 clientes no segmento comercial, ligamos 78 novas indústrias e conquistamos mais de 69 mil novos clientes em prédios residenciais – números que vão além dos alcançados em 2013.

Pela primeira vez nos últimos anos, registramos um aumento de 18% na conversão de veículos para o uso do gás natural.

Essas e outras conquistas se devem à atuação em conjunto com diversos parceiros em São Paulo, trabalho que tem grande foco na diversificação da matriz energética do estado.

O crescimento da Comgás acontece assegurando a integridade dos ativos. Com foco em zero lesão e alta *performance*, realizamos cada vez mais pesquisas e desenvolvemos novos usos do gás, primando pela qualidade na prestação de serviços e pela superação de metas.

Essa forma de atuar nos fez chegar à marca de 1,4 milhão de clientes. Além de comemorarmos o número, celebramos um novo patamar na qualidade dos serviços, impulsionado pela intensificação dos treinamentos técnicos e pelo fortalecimento da cultura interna. Com isso, reduzimos em 14% a quantidade de reclamações registradas na base de clientes, que cresceu 8%.

Também mantivemos o mesmo volume distribuído em 2013: 5,5 bilhões de metros cúbicos de gás. Isso se deve a um ano caracterizado por uma baixa atividade industrial e uma crise hídrica em São Paulo, impactando também o nosso Ebitda normalizado, que caiu 2,4%, atingindo R$ 1,3 bilhão em 2014.

Essas e outras informações poderão ser lidas em detalhes nas páginas a seguir, em que apresentamos os movimentos realizados pela Companhia para gerar valor em longo prazo, garantindo a perenidade do negócio. Continuamos a transformar nossas atitudes em resultados para, assim, alcançar o objetivo de ser a empresa "número um" na prestação de serviços de energia em um Brasil cada vez melhor.

Boa leitura!

Luis Henrique Guimarães
Diretor-presidente da Comgás

SOBRE A PUBLICAÇÃO

Um importante guia para a seleção das informações apresentadas nesta publicação são os temas relevantes da Comgás, estabelecidos em 2013 por meio de um processo de materialidade que consultou diversos públicos de interesse a respeito da atuação e dos impactos da Companhia. Ciente da importância da interação com os públicos relacionados ao seu negócio, a Comgás realizou, em 2014, uma nova consulta, envolvendo os clientes e as empresas contratadas. O grupo foi ouvido em entrevistas individuais que trouxeram elementos quanto à percepção dos temas relevantes, que são:

- **Padrões de negócios elevados**: o gás como elemento de desenvolvimento para a sociedade
- **Interação com o governo e a sociedade**: a atuação da Comgás como prestadora de um serviço público e promotora, junto com entidades públicas e privadas, do desenvolvimento regional
- **Segurança**: trata da cultura e da manutenção de um consistente sistema de gestão da Companhia
- **Investimento e desenvolvimento de novas tecnologias**: atividades de pesquisa e desenvolvimento, com especial foco em novas aplicações no fornecimento de gás
- **Relacionamento com clientes**: foco na excelência do serviço prestado
- **Impactos socioambientais**: monitoramento das atividades desenvolvidas e gestão de impactos no meio ambiente e na sociedade
- **Relacionamento com as empresas contratadas**: relacionamento com fornecedores com sistemática evolução das práticas e das normas adotadas.

Os temas *segurança, interação com o governo e sociedade* e *padrões elevados de negócio* mantiveram seus patamares de relevância e evidência nas consultas de 2014, sendo também destaques nesta publicação. Confira nas próximas páginas!



Expediente

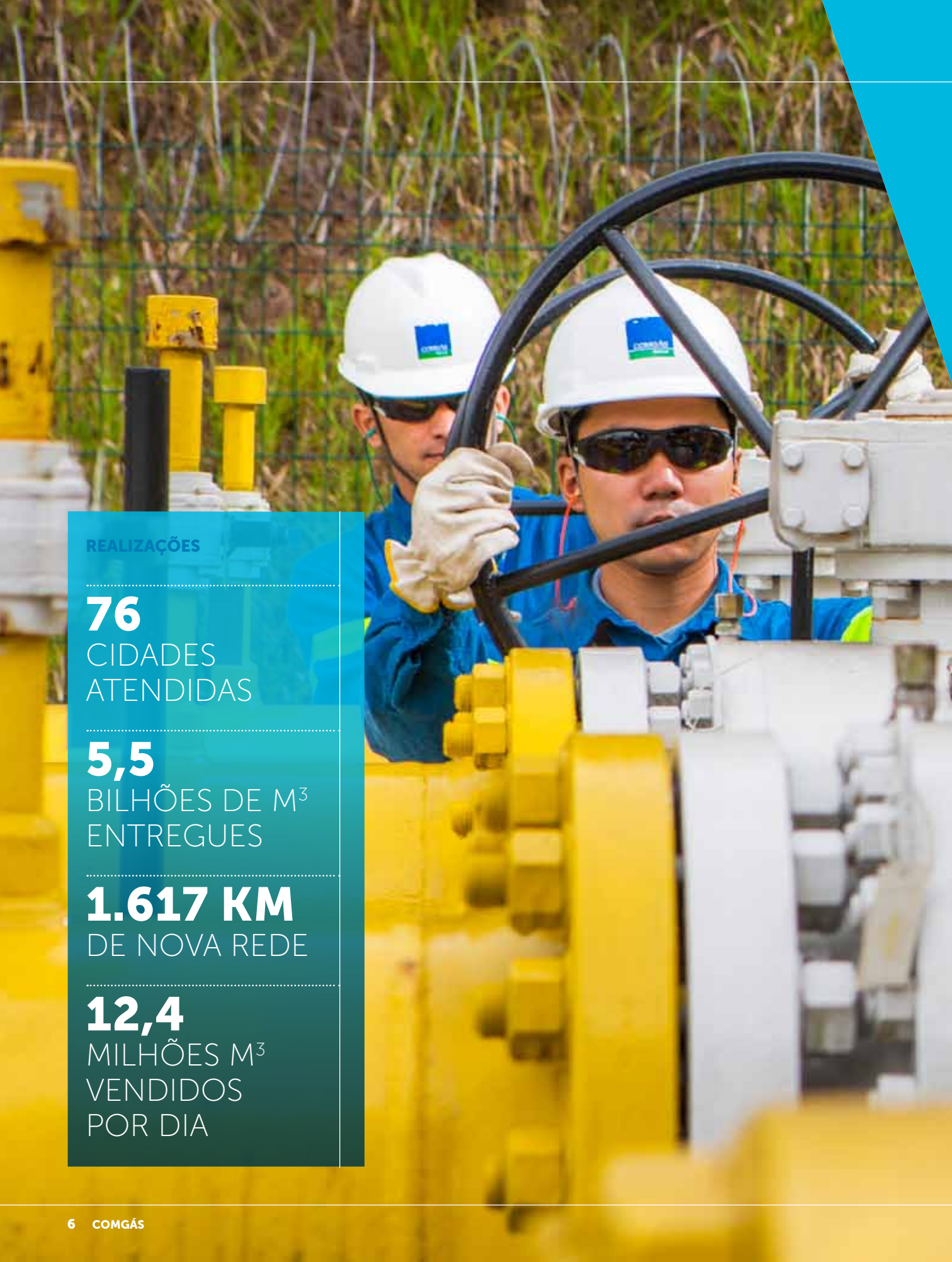
Edição executiva
Simone de Carvalho Soares
Camila Carolina Lourenço
Heloisa Sevilla Farras Ribeiro
Cecília Korber Gonçalves
Michelle Godoy de Oliveira

Redação e edição
Report Sustentabilidade

Revisão
Assertiva Produções Editoriais

Projeto gráfico, diagramação e produção gráfica
Report Sustentabilidade

Fotos
Acervo Cosan/Comgás
Ricardo Teles



REALIZAÇÕES

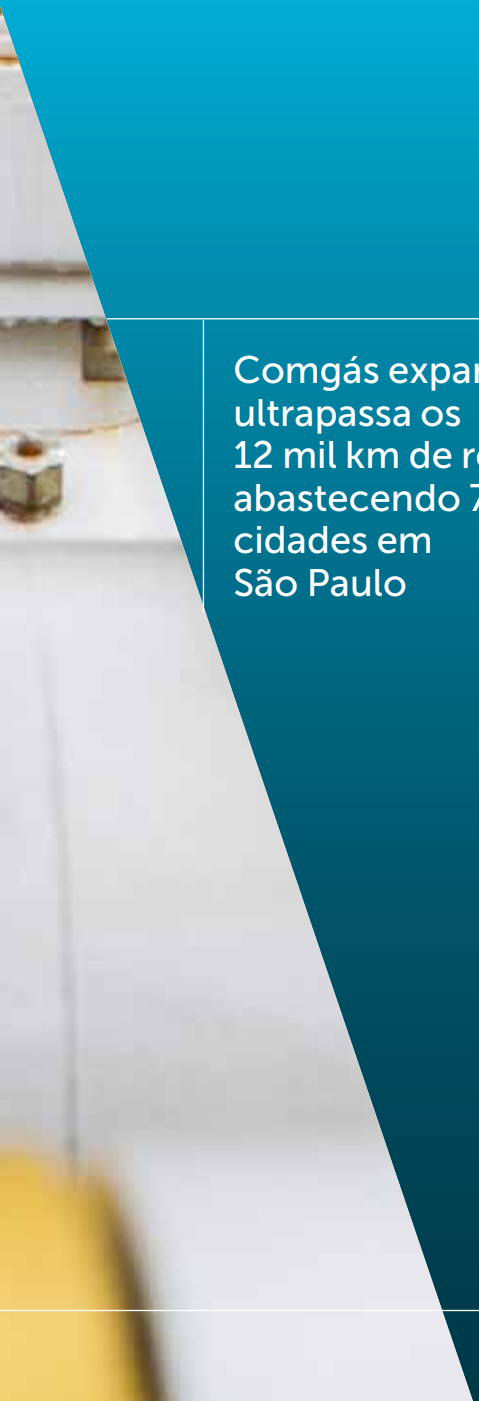
76
CIDADES ATENDIDAS

5,5
BILHÕES DE M³ ENTREGUES

1.617 KM
DE NOVA REDE

12,4
MILHÕES M³ VENDIDOS POR DIA

MARCA DE 1,4 MILHÃO DE CLIENTES



Comgás expande e ultrapassa os 12 mil km de rede, abastecendo 76 cidades em São Paulo

Atuante em uma área de concessão responsável por 27% do Produto Interno Bruto (PIB) e 35% do consumo de energia do País, a Comgás está presente em 76 cidades de São Paulo e atende os segmentos residencial, comercial, industrial, veicular, cogeração e termogeração. A área de concessão abrange 177 municípios, situados nas regiões metropolitanas de São Paulo, Baixada Santista, Vale do Paraíba e Litoral Norte, além da região administrativa de Campinas.

Para atender mais de 1,4 milhão de consumidores, a Comgás emprega recursos tecnológicos que permitem o desenvolvimento de sua rede de distribuição. Somente em 2014, foram 1.617 km adicionados. Investe, ainda, na melhoria constante do atendimento prestado. Em 2014, a base de clientes cresceu 8% e a redução de reclamações foi de 14%, um resultado que reflete processos e práticas mais inteligentes.

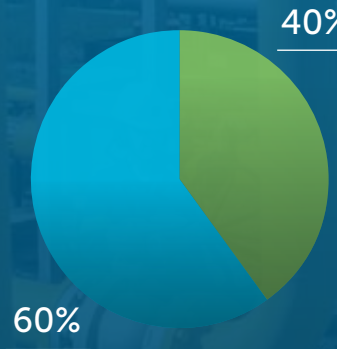
Em 2014, foram alcançados recordes de conexão, com mais 1.454 clientes comerciais conectados (41% superior na comparação com 2013), 78 novas indústrias ligadas (aumento de 24% em relação ao ano anterior) e 69 mil novos clientes atendidos em 586 condomínios residenciais. Além disso, registrou-se aumento de 18% na conversão de veículos para o uso do gás natural veicular (GNV) como combustível.

Atualmente controlada pela Cosan e pela Shell, a Comgás é constituída como uma empresa privada de capital aberto que possui a concessão para distribuir gás natural no estado de São Paulo até 2029. Suas ações estão listadas na Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros de São Paulo (BM&FBovespa).

GARANTIA DE SUPRIMENTO

As condições contratuais de fornecimento de gás com a Petrobrás garantem que, tanto pela sua vigência quanto pelo modelo de renovação, a disponibilidade do energético irá até 2019.

FONTE DO GÁS DISTRIBUÍDO*



ambos fornecidos pela Petrobras

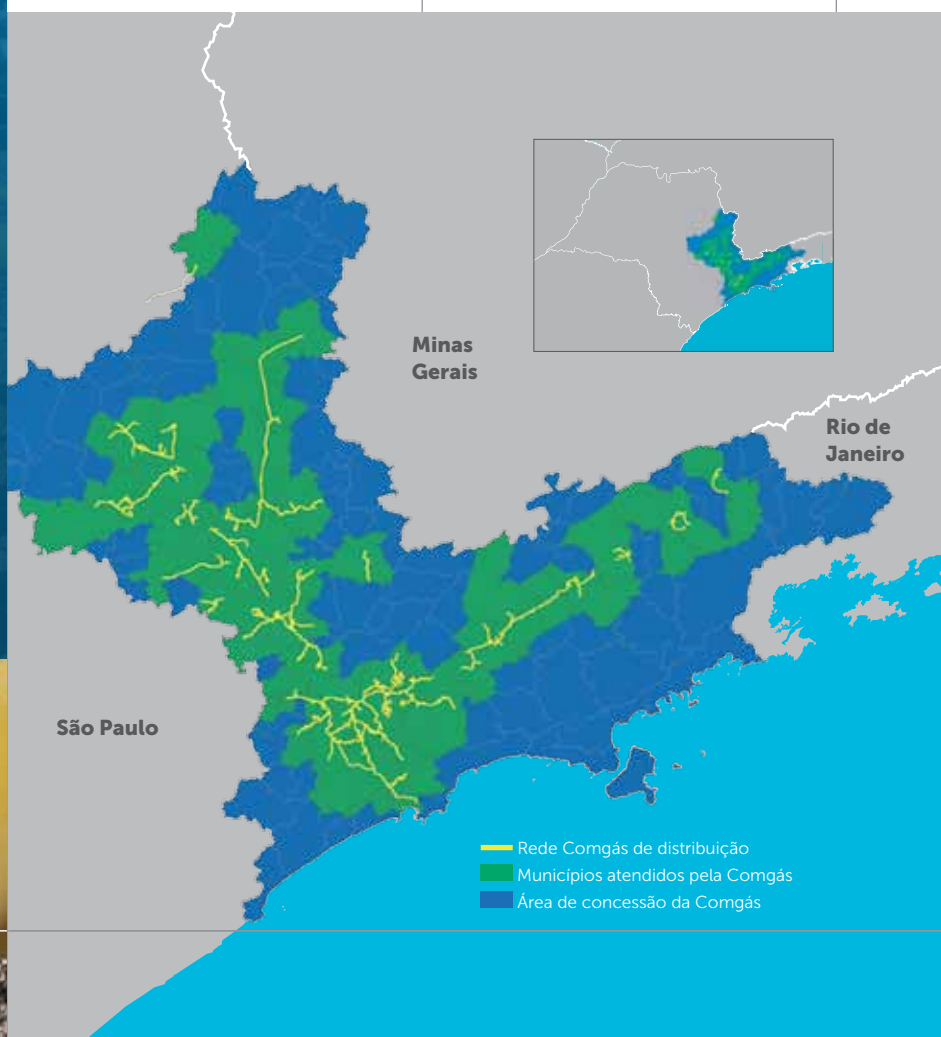
NEGÓCIOS COSAN E O PAPEL DO GÁS

Em 2014, a Cosan propôs uma reestruturação corporativa, com o objetivo de garantir o foco e a qualidade na gestão das empresas de seu portfólio. Dessa forma, as empresas da Companhia, dentre elas a Comgás, passam a ser divididas em três setores estratégicos para o desenvolvimento do País: Gás, Energia e Logística.

Para a Comgás, significa preparar-se para atender à duplicação da oferta doméstica de gás natural, reflexo da futura exploração das reservas do pré-sal, e aumentar a participação do gás natural como fonte de energia para o estado de São Paulo. A meta é saltar de 6,9% (2005) para 10,3%, em 2035.

A META PARA A PARTICIPAÇÃO DO GÁS NATURAL NA MATRIZ ENERGÉTICA DE SÃO PAULO É DE 10,3% ATÉ 2035

As oportunidades de crescimento incluem a abertura de espaço na estratégia da Comgás para as fontes renováveis de suprimento de gás, o desenvolvimento de novas aplicações e o surgimento de outros novos negócios.

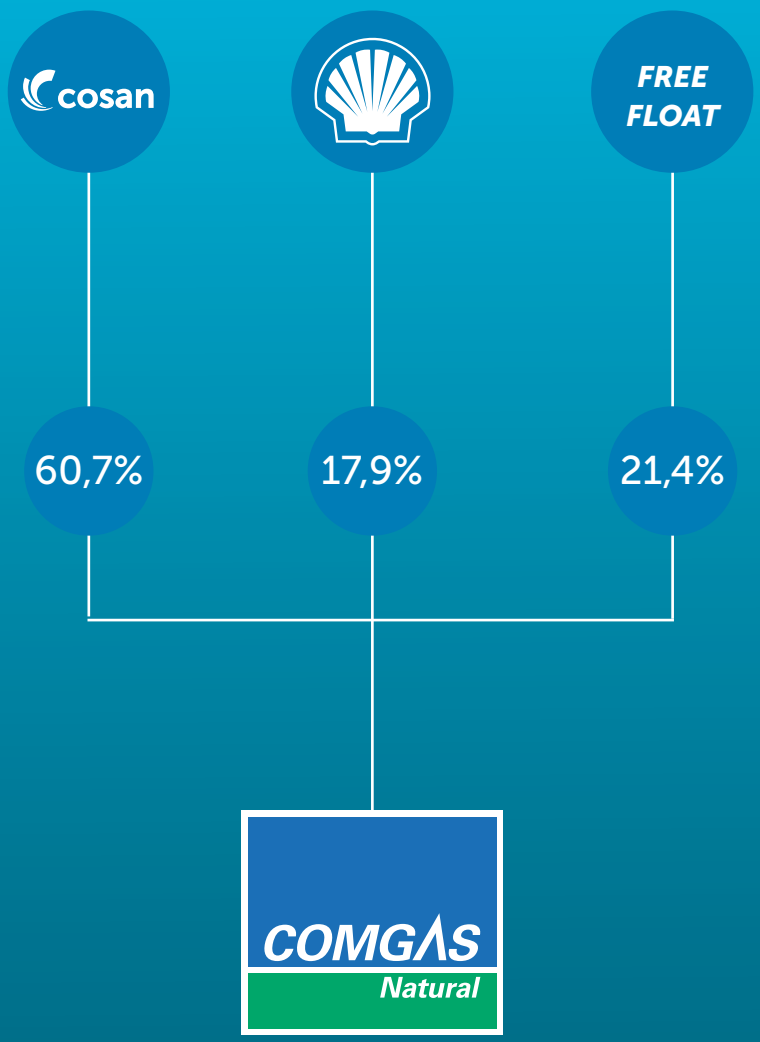


BALANÇO DO CICLO DE REVISÃO TARIFÁRIA

Ao longo do terceiro ciclo tarifário, a Comgás atingiu todas as metas determinadas, sendo a concessionária que mais investe em São Paulo. Nos últimos cinco anos, conectou mais de 560 mil clientes à rede de distribuição, superando em 26% o índice acordado com a Agência Reguladora de Saneamento e Energia do Estado de São Paulo (Arsesp). Ainda no último ciclo, foram construídos 5.591 km de rede, 13% acima do estabelecido pela reguladora.

A revisão para o quarto e novo ciclo, que ainda aguarda a definição de um cronograma oficial, é fundamental para garantir a adequação econômico-financeira da concessão e a manutenção dos investimentos, da qualidade, da confiabilidade e da segurança do serviço pelos próximos cinco anos.

ESTRUTURA ORGANIZACIONAL





CANAL DE ÉTICA

O contato está disponível para todos os profissionais da Comgás, clientes, fornecedores e comunidade. Por meio do telefone gratuito 0800 725 0039 e do *site* www.canaldeetica.com.br/comgas, são recebidos relatos de suspeitas de fraude, má conduta e qualquer fato contrário aos valores e princípios da empresa. O objetivo é garantir a transparência e o sigilo necessários. O canal é operado por uma empresa externa totalmente independente da Comgás. Todas as chamadas para o Canal de Ética são direcionadas ao Fraud Officer da Comgás, responsável pela verificação das informações recebidas e o seu devido encaminhamento.

GOVERNANÇA: BASE ÉTICA E INTEGRIDADE

A estrutura de governança da Comgás é composta de Assembleia Geral de Acionistas, Conselho de Administração, Conselho Fiscal, Comitê de Auditoria e Diretoria. Órgão máximo de deliberação, a assembleia se reúne uma vez ao ano e, extraordinariamente, sempre que necessário. É nessa instância que as propostas submetidas pela Diretoria são deliberadas, sob a orientação do Conselho Fiscal e de auditores externos. A assembleia é responsável ainda por eleger os membros do Conselho Fiscal e do Conselho de Administração.

Já o Comitê de Auditoria da Comgás é um órgão consultivo, de caráter permanente, destinado a prestar suporte ao Conselho de Administração no cumprimento de suas atribuições. Outros comitês não estatutários, fundamentais para a boa governança da Companhia, são:

- Comitê de Gerenciamento de Crise;
- Comitê Central de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade (SSMQ) e Integridade de Ativo;
- Comitê de Recursos Humanos;
- Comitê de Ética;
- Comitê Regulatório;
- Comitê de Normalização e Tecnologia do Gás;
- Comitê de Investimentos, Contratações, Provisões, Processo de Garantia de Valor e Gestão de Riscos;
- Comitê de Perdas e Comitê de Planejamento e Controle de Produção.

Gestão de riscos

Ferramenta central de apoio à governança, o Sistema de Gestão Integrado, implantado há mais de dez anos, possui metas de melhoria contínua, como a redução de incidentes operacionais e ocupacionais, abrangendo desde empregados e contratados até os clientes. Junto com diversos controles e políticas internas, o sistema identifica, mensura, controla e minimiza os principais riscos da Companhia, refletindo em informações e relatórios transparentes que apresentam a real situação da empresa.

AO ANTECIPAR O RISCO, CONVERTEMOS O IMPACTO EM OPORTUNIDADE DE MUDANÇAS, CONTRIBUINDO PARA O FORTALECIMENTO DA COMPANHIA E A ADIÇÃO DE VALOR AOS INVESTIDORES

Faz parte do sistema a ferramenta de gestão de riscos, responsável por mapear as ameaças e classificá-las em relação ao seu impacto operacional e financeiro, considerando ainda impactos de imagem e reputação. Após a identificação, são priorizadas as ações mitigatórias e otimizados os recursos necessários.

Dentre os riscos, um dos mais significativos são as perdas de produto decorrentes da atividade. Para sua gestão, a Unidade de Perda detecta, analisa e busca prevenir as vulnerabilidades internas e externas.





MERCADO DA COMGÁS

1,4 MILHÃO
DE UNIDADES DOMICILIARES

13.751
CLIENTES COMERCIAIS

1.056
CLIENTES INDUSTRIAIS

296 POSTOS
DE GNV

25 CLIENTES
DE COGERAÇÃO

2 PLANTAS
TERMOELÉTRICAS

MAIOR DISTRIBUIDORA DE GÁS DO PAÍS

A Companhia segue sua estratégia de expansão e atinge recordes em diversos segmentos, gerando bom caixa operacional



A missão da Comgás – levar o gás como energia que proporciona conforto e segurança às residências, desenvolvimento e eficiência para as indústrias e os estabelecimentos comerciais e economia para os veículos – mostrou-se bem-sucedida em 2014. Sua estratégia abrange também a universalização do insumo por meio de sua rede de distribuição, fazendo da Companhia uma disseminadora da cultura do gás, que conscientiza seus públicos quanto à sua importância para o meio ambiente e a sociedade.

Para o segmento **residencial** (novos empreendimentos imobiliários e casas e prédios habitados), a estratégia da Comgás é oferecer mais propostas de valor para os clientes, como novas aplicações em sistemas de aquecimento, lavanderias compartilhadas e outras. A expansão do segmento, que hoje tem um nível de conexão de 110 mil novos clientes ao ano, é impulsionada ainda pela qualificação de prestadores de serviço, gerando aumento da eficiência e da qualidade no atendimento.



Já no segmento **comercial**, a estratégia é conquistar os clientes a partir de novas aplicações de forno a gás, uso em sistemas de climatização, geração de energia e outros. Responsáveis pelo consumo de 2% do volume de gás distribuído pela Companhia no ano, este mercado teve um aumento de 41% nas conexões, com a adição de 1.454 clientes em 2014, resultando em mais de 13 mil no total. O segmento aumentou, ainda, seu consumo em 2% em relação a 2013, conduzido especialmente por clientes dos setores de gastronomia, supermercados e pequenos estabelecimentos. Já grandes comércios, como hospitais e lavanderias, sofreram uma redução, em decorrência, especialmente, do cenário de crise hídrica.

Com relação ao segmento **industrial**, que possui 1.056 clientes e consome 67% de todo o gás distribuído, o foco é conquistar novos clientes e fidelizar os atuais. Para isso, são desenvolvidas novas aplicações para o gás natural e a rede de distribuição deve ser expandida para novos municípios e distritos industriais, ampliando a base de clientes por meio da contratação de novas indústrias.

Sobre o **veicular**, em 2014 a Comgás chegou à marca de atendimento de quase 300 postos de combustíveis, consumidores de 4% do volume de gás total distribuído. O fato de ser um combustível econômico e de menor impacto ambiental (comparado a outros) é um argumento que a Comgás tem disseminado para estimular a conversão de veículos, além de buscar novos canais de vendas, como segmento de frotas, concessionárias, taxistas e parcerias com empresas conversoras. Ainda atua na defesa de incentivos fiscais para estimular o uso do GNV, debatendo com as esferas públicas a utilização do insumo no transporte público.

EM 2014, A COMGÁS BATEU RECORDE COM 117 NOVAS CONTRATAÇÕES DE CLIENTES INDUSTRIAIS DE PEQUENO, MÉDIO E GRANDE PORTE E, DENTRE ESSES, 78 NOVOS CLIENTES FORAM EFETIVAMENTE LIGADOS

Já no segmento de **cogeração**, alternativa que produz, de forma simultânea, energia térmica e elétrica a partir do gás natural, a Comgás contabilizou, ao fim de 2014, 25 clientes, grupo composto de grandes indústrias e edifícios comerciais. Para desenvolver essa linha de negócios, a Companhia estabelece parcerias com fornecedores, em busca de redução do custo de instalação, além de desenvolver plano de geração distribuída e avaliação para plantas de exportação de energia elétrica em clientes existentes. Atualmente, a geração distribuída representa 4% das vendas da Comgás, percentual que considera o mercado de cogeração.

Em relação à **termogeração**, segmento que produz energia a partir da queima do gás combustível em turbinas a gás, a Companhia renovou, até 2019, o contrato com a usina Fernando Gasparian (UTE).

MODELO DE NEGÓCIOS COMGÁS

REDE DE DISTRIBUIÇÃO MONITORADA

100% mapeada, a rede de distribuição é acompanhada por meio de um sistema de alta tecnologia que analisa volume, pressão e temperatura do gás, 24 horas por dia, 7 dias por semana.


Residencial

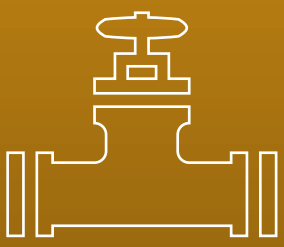

Comercial


Industrial


GNV (gás natural veicular)

ABASTECIMENTO CONTÍNUO

o gás natural é canalizado e, portanto, seu abastecimento é contínuo, o que contribui para a diminuição de custos de operação e manutenção em relação a outros combustíveis.



ATENDIMENTO

os clientes contam com assistência 24 horas, todos os dias, disponível também *online*. Em caso de suspeita de vazamento, as equipes atuam imediatamente em bases de operação estrategicamente distribuídas na área de concessão.



COMGÁS 24 HORAS



CONSUMO DE GÁS EM 2014

210,6 MILHÕES DE M³ ENTREGUES NO RESIDENCIAL

121,6 MILHÕES DE M³ ENTREGUES NO COMERCIAL

3.667 MILHÕES DE M³ ENTREGUES NO INDUSTRIAL

220,6 MILHÕES DE M³ DE GNV DISTRIBUÍDOS

Comgás tem Ebitda normatizado de R$ 1,3 bilhão

Apesar das circunstâncias desafiadoras de mercado em 2014, o resultado financeiro da Companhia apresentou receita bruta de R$ 7.840 milhões, número 1,1% superior ao verificado em 2013. O Ebitda normalizado pela conta corrente regulatória[1] foi de R$ 1,3 bilhão em 2014, 2,4% menor na comparação com 2013, e o lucro líquido, de R$ 546 milhões no ano, resultado 9% inferior ao de 2013.

A receita líquida de vendas e de serviços totalizou R$ 6.387 milhões, aumento de 0,8% em relação a 2013.

As despesas e receitas operacionais, por sua vez, totalizaram R$ 842 milhões em 2014, contra R$ 708 milhões em 2013, um aumento de 18,9%. Essa variação foi impactada pela maior amortização dos ativos ao longo de 2014 e pela venda da sua antiga unidade operacional, localizada no bairro da Mooca, na capital, a qual gerou um impacto positivo de R$ 65 milhões no ano de 2013.

Os investimentos somaram R$ 662 milhões, montante 22,4% abaixo se comparado aos valores desembolsados em 2013, de R$ 852 milhões. Essa variação pode ser explicada pela finalização dos altos investimentos no projeto de reforço da rede tubular de alta pressão (Retap) em 2013, que reforçou o abastecimento de gás canalizado para a Região Metropolitana de São Paulo.

IMPORTANTE ALTERNATIVA ENERGÉTICA, O GÁS NATURAL EMITE MENOS POLUENTES EM COMPARAÇÃO COM OUTROS COMBUSTÍVEIS FÓSSEIS E CONTRIBUI PARA A DIVERSIFICAÇÃO DA MATRIZ

[1]conta corrente regulatória: é o acúmulo das diferenças entre o custo de gás pago aos fornecedores (que varia mensalmente ou trimestralmente, dependendo da origem) e o custo de gás contido nas tarifas da Comgás. O repasse aos clientes é calculado em reais por metro cúbico durante os reajustes tarifários anuais, conforme determinação do regulador (Agência Reguladora de Saneamento e Energia do Estado de São Paulo – Arsesp)



5.459 MILHÕES
DE M³ DE GÁS NATURAL DISTRIBUÍDOS

Destaques financeiros	2013	2014
Número de medidores	966.327	1.038.466
Volume total*	5.456.952	5.458.697
Receita líquida	6.336.641	6.387.103
Ebitda	1.403.249	1.434.668
Margem Ebitda	22,1%	22,5%
Ebitda normalizado	1.335.707	1.303.234
Lucro líquido	618.911	611.601
Capex	852.259	661.544
Dívida líquida	2.095.899	1.829.541

**em milhares de m³*


CRM'S
Alarmes
Configurações
Apresentações
Jeronimo
07/04/2015
10:02:15
Sistema de Distribuição de Gás Natural na Área de Concessão da Comgás
Estação - GBD - Tambaú
CG - Rio Claro
CG - Limeira
CG - Americana
CG - Jaguariúna
CG - Sumaré
CG - Guaratinguetá
CG - Cruzeiro
CG - Lorena
CG - Pindamonhangaba
CG - Bragança Paulista
CG - Caçapava
CG - Taubaté
CG - São José
CG - Guararema
CG - Suzano
CG - Capuava
CG - Riacho Grande
CG - Riacho
CG - Cubatão
Desenhos:
Principais Rodovias
Vazão Instantânea
Indicações:
Principais Rodovias
Navegação:
Tela Resp

GÁS COMO *VETOR DE DESENVOLVIMENTO*



Essencial para o desenvolvimento social e urbano, o gás natural tem à frente diversas possibilidades

O gás natural no Brasil tem grande potencial de crescimento, tendo em vista fatores como a expectativa de duplicação da oferta doméstica de gás natural para os próximos anos, o incentivo global a novas aplicações a gás, as oportunidades de expansão geográfica da rede de distribuição e a perspectiva de aumento da participação de fontes renováveis de suprimento de gás, como o biogás.

Em São Paulo, a demanda por energia faz com que o estado seja grande importador e tenha potencial de atuação nos mercados de biomassa e biogás. Ciente dessa realidade, a Secretaria de Estado de Energia tem reforçado a necessidade de infraestrutura para a distribuição do gás. A expectativa é que o período de 2014 a 2019 seja crucial para implementar os projetos de expansão da rede. A proposta é que as três distribuidoras paulistas – Comgás, Gás Brasiliano e Gás Natural Fenosa – invistam cerca de R$ 6 bilhões na expansão ao longo dos próximos cinco anos. A proposta ainda será avaliada pela Arsesp.

O objetivo da secretaria é criar demanda para o gás do pré-sal (vindo da Bacia de Santos) e estimular a entrada de novos fornecedores no mercado e, com isso, reduzir a dependência do gás boliviano.

APOIO À FRENTE PARLAMENTAR

A Comgás apoia iniciativas como a Frente Parlamentar do Gás Natural, lançada em 2013 na Assembleia Legislativa de São Paulo. Em 2014, a frente atuou no desenvolvimento das políticas de incentivo a cogeração, climatização e geração distribuída.

Em um fórum promovido no mês de março de 2014, representantes da Comgás participaram da discussão com a Frente Parlamentar sobre as barreiras que impedem a expansão do segmento. Entre as propostas está a redução da carga tributária sobre o insumo, posição fortemente apoiada pela Comgás. A medida permite reduzir o impacto no custo da produção, favorecendo a expansão do consumo residencial e industrial.



INCENTIVO À DIVERSIFICAÇÃO

A diversificação que o gás natural traz para a matriz energética do estado é cada vez mais reconhecida, principalmente devido ao Plano Paulista de Energia (PPE), lançado em 2012 pelo governo de São Paulo. O objetivo é mudar a composição da matriz, que, atualmente, é formada por 55% de energias limpas. O objetivo é que em 2020 esse número se eleve a 70%.

Para atingir a meta, o PPE estimula o crescimento econômico com base em políticas públicas para induzir uma oferta de energia menos agressiva ao meio ambiente. Assim, é possível contribuir para o cumprimento dos objetivos e da meta da Política Estadual de Mudanças Climáticas (PEMC), que prevê a redução de 25% das emissões geradas no estado até 2020. O PPE também trabalha para promover a eficiência energética, ampliar o uso de energias renováveis e fomentar o desenvolvimento de tecnologias mais eficientes, garantindo melhor qualidade de vida à sociedade.

INVESTE SP ATRAI INDÚSTRIAS

A Agência Paulista de Promoção de Investimentos e Competitividade (Investe SP) é uma iniciativa idealizada em 2008 pela Secretaria de Desenvolvimento do Estado de São Paulo (atualmente Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Inovação) e pelo Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT) com objetivo de elaborar mecanismos para o fortalecimento da economia regional.

A Investe SP atua como uma porta de entrada para as empresas que pretendem se instalar no estado ou expandir seus investimentos – gerando emprego e renda. São oferecidas informações estratégicas que ajudam as empresas e os investidores a encontrar os melhores locais para iniciar os negócios. É aí que se estabelece uma ponte com a Comgás, parceira da Investe SP, que facilita o diálogo e o relacionamento das empresas com as concessionárias de serviços públicos.

Por meio dessa parceria, diversas indústrias foram atraídas para o estado, a exemplo da fábrica de papéis Klabin e da produtora de sucos de laranja Sucorrico. Para fechar os contratos, a Comgás garantiu a disponibilidade da equipe para orientar os clientes e viabilizar a instalação no estado de São Paulo, e conseguiu entregar, em tempo recorde, as licenças para obras e as aprovações ambientais.

GÁS IMPULSIONA INTERIOR DE SÃO PAULO

A facilitação do acesso ao gás tem contribuído para o desenvolvimento econômico de várias cidades do interior paulista. Em 2014, a Comgás deu início à construção de um novo *city-gate* (ponto de acesso do gás à cidade), em Itirapina. A estrutura permitirá o fornecimento de gás à fábrica da Honda Motor Company no município, servindo também como âncora para levar o insumo a outros clientes e cidades vizinhas.

Casos como esse têm impulsionado a expansão da Companhia no estado. Em Iracemápolis, por exemplo, a primeira cliente é a Mercedes-Benz. A fábrica da montadora alemã, que deve ser inaugurada em 2016, contará com o fornecimento de gás para sua estufa de pintura e para cogeração. Os contratos com a Comgás possibilitarão estender o atendimento para outros clientes da localidade.

Já a montadora Chery negociou, durante três anos, a sua vinda para o mercado brasileiro. A disponibilidade de gás em Jacareí, a tarifa competitiva da Comgás e a presença de infraestrutura para fornecimento ininterrupto foram fatores que pesaram na decisão de investimento. e instalação da fábrica.

AS MONTADORAS HONDA, MERCEDES E CHERY TÊM IMPULSIONADO A EXPANSÃO DA COMGÁS E O DESENVOLVIMENTO DO INTERIOR PAULISTA



50,84 KM

DE REDE RENOVADOS

(TUBO DE POLIETILENO INSERIDO NOS ANTIGOS RAMAIS DE FERRO FUNDIDO)

MELHORIA CONTÍNUA DA GESTÃO



Elemento-chave na cultura Comgás, a segurança é inegociável em todos os processos e amplamente disseminada

A atuação da Comgás está pautada no lema zero lesão e alta *performance*, um direcionador da prioridade da Companhia no gerenciamento de riscos e no zelo pela segurança dos empregados (próprios e contratados), dos clientes e da sociedade.

A cultura se traduz em práticas e é disseminada por todas as áreas por meio de normas e procedimentos, a exemplo da **Política de Saúde, Segurança Meio Ambiente e Integridade de Ativos**. Aplicável a todos os empregados da Comgás, além de fornecedores, contratadas e partes interessadas, a política garante o compromisso com a execução das atividades.

Em primeiro lugar, é feito o mapeamento de todas as atividades, processo que garante a antecipação de riscos e de impactos que possam ser gerados, como lesões pessoais, vazamento de odorante e gás e geração e descarte de resíduos. Para cada uma das situações, existem processos e soluções que visam minimizar os danos.

Para evitar lesões, há um processo robusto de levantamento de riscos e suas consequências que descreve instruções de trabalhos seguros, treinamentos técnico-operacionais com foco em segurança e os devidos equipamentos.

Com relação aos vazamentos de odorantes, a Comgás desenvolveu, em parceria com fornecedores, um sistema usado nos *city-gates* denominado Circuito Fechado. Já os resíduos gerados nas atividades da Comgás passam pelo processo de coleta seletiva e destinação correta.

Os vazamentos de gás podem ocorrer por causa de danos à rede ou corrosão, trincas e degradação da tubulação. Para minimizar esse impacto, a Comgás possui o **Plano de Renovação de Rede**, que substitui os antigos ramais de ferro. O método consiste em inserir um tubo de polietileno dentro da antiga rede de ferro fundido, procedimento largamente utilizado na renovação de redes e que permite que o tubo inserido seja protegido pela rede antiga. O resultado é um aumento da pressão e a redução do risco de interrupção não planejada do fornecimento de gás aos consumidores. Isso significa maior confiabilidade no serviço prestado, com menor custo tecnológico.



A renovação de rede do sistema de ferro fundido para polietileno é elaborada com base em critérios e normas técnicas da Comgás/Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), em busca da perfeita operacionalidade e distribuição do gás natural. Esse trabalho é realizado desde maio de 1999.

A própria expansão da rede Comgás – e não apenas a renovação da malha – é realizada a partir de métodos mais seguros e de menor impacto possível, como o método não destrutivo (MND), chamado também de perfuração horizontal direcionada. A técnica minimiza o impacto para os moradores da região e garante mais segurança para todos os envolvidos na operação.

Além de atender às normas e adotar processos seguros, as ações corporativas de conscientização reforçam a cultura preventiva. Um exemplo é o Dia da Segurança, em que toda a Companhia dedica-se a refletir sobre condutas seguras e preventivas. Existe ainda uma campanha interna – chamada de Missão Possível – que está em sua segunda etapa em 2015. O objetivo é estimular os empregados a serem agentes, por meio de metas organizacionais determinadas para garantir a superação de resultados.

Cultura de prevenção

As redes de distribuição de gás natural estão localizadas no subsolo urbano, o que faz com que compartilhem espaço com outras infraestruturas de serviços públicos, como distribuição de água, captação de esgoto e fornecimento de energia elétrica e de serviços de telecomunicações.

A COMPANHIA PROMOVE, DESDE 2003, O PLANO DE PREVENÇÃO DE DANOS (PPD) PARA ESTIMULAR UMA CULTURA DE PREVENÇÃO

Essa característica – e o comprometimento da Comgás de contribuir para a boa convivência das infraestruturas, fundamentais para o funcionamento adequado das cidades – faz com que, desde 2003, a Companhia promova o **Plano de Prevenção de Danos** (PPD). A iniciativa tem como principal objetivo promover uma cultura conjunta de prevenção, reunindo concessionárias de serviços públicos e os demais agentes.

Dentre as principais ações realizadas, destacam-se treinamentos sobre os cuidados necessários para escavações próximas às redes de gás. Promovidas pela Comgás, as atividades divulgam os procedimentos necessários para execução das obras e instruem os participantes a ler os cadastros de rede fornecidos pela Comgás. Em 2014, foram capacitados 2.642 trabalhadores de concessionárias e órgãos públicos, abrangendo equipes

próprias e terceirizadas, em toda a área de concessão.

Também são executadas, no âmbito do PPD, ações para a prevenção de danos nas instalações internas dos clientes, com ações que vão desde a divulgação de alertas nas contas até o treinamento de zeladores, nas dependências do Centro Operacional da Região Metropolitana de São Paulo (Cormsp). Em 2014, 743 zeladores foram treinados em cursos promovidos em parceria com o Sindicato dos Trabalhadores em Edifícios Comerciais e Residenciais de São Paulo (Sindifícios).

Adicionalmente, a área de Inspeção de Rede promoveu, em 2014, 12.548 orientações técnicas. Dessas, 769 se destinaram a obras de grande porte e extensão, sendo acompanhadas presencialmente por técnicos da Comgás em suas atividades de alto risco.

Ação imediata na gestão de crise

Em agosto de 2014, a Comgás foi notificada sobre um vazamento de gás no bairro da Sé, em São Paulo. Em ação imediata, como parte do Plano de Gestão de Crise, a Companhia enviou uma equipe técnica ao local. Na sequência, foi registrada uma explosão, que resultou em nove feridos, e uma vítima fatal.

O incêndio foi controlado em menos de uma hora, com eliminação total do risco e continuidade do monitoramento por equipes da Comgás. Além de apoiar a investigação do caso, a Companhia prestou toda a assistência aos feridos e atingidos por meio de um grupo de trabalho com assistentes sociais, psicólogos e outros profissionais para dar suporte e acompanhar o quadro de saúde das pessoas.



TAXA DE LESÕES (LTIF)

0,17

O NÚMERO SUPERA A META DE 0,20 ESTABELECIDA PARA 2014 E RESULTA DAS AÇÕES DE FORTALECIMENTO E INTERNALIZAÇÃO DA CULTURA DE SEGURANÇA, ALÉM DA REVISÃO DE PROCESSOS

CASE

FOCO NA GESTÃO DE FORNECEDORES

Ser um fornecedor da Comgás compreende observar e concordar com as políticas da Companhia, os procedimentos e o código de conduta. No ato da contratação, as empresas passam por uma triagem, ocasião em que são verificadas a saúde operacional, a capacidade financeira e as competências técnicas exigidas. São observados ainda critérios da legislação trabalhista, como registro em carteira e demais obrigações, cumprimento das normas regulamentadoras, procedimentos de subcontratação e condições laborais, profissionais e de competências.

Na etapa de pré-qualificação, são considerados aspectos de saúde, segurança, meio ambiente e qualidade (SSMQ). Ao longo dos contratos, os fornecedores são monitorados e avaliados por auditorias técnicas e visitas e recebem treinamentos para se desenvolverem juntamente com a Companhia.

Há, também, atenção a questões relacionadas à gestão ambiental. A Comgás realiza periodicamente a avaliação dos impactos ambientais gerados por seus principais fornecedores, além de estabelecer práticas que auxiliam na melhoria contínua dos processos, como a avaliação de riscos e os treinamentos operacionais com os empregados próprios e das contratadas.

As empresas que tiveram o melhor desempenho durante o ano no Programa de Monitoramento de Fornecedores da Comgás foram reconhecidas e homenageadas durante o Prêmio Parceiro Comgás 2014. Em sua quinta edição, a iniciativa buscou estreitar o relacionamento com fornecedores e valorizar as boas práticas e atitudes relacionadas ao desempenho e à segurança das empresas.



TREINAMENTOS 2014

3 HORAS
POR EMPREGADO (EMPRESAS CONTRATADAS)

17 HORAS
POR EMPREGADO (PRÓPRIOS)

TOTAL DE
13 MIL HORAS
NAS CONTRATADAS

TOTAL DE
25 MIL HORAS
NA COMPANHIA



CASE

CONTRATOS E *CHECKLISTS* MAIS EXIGENTES

Novos indicadores foram incorporados ao processo de avaliação dos fornecedores para garantir um monitoramento mais eficiente e, assim, uma melhor gestão de riscos

Em 2014, uma das empresas fornecedoras apresentou dificuldades em seu desempenho, problema identificado durante o monitoramento realizado em campo pela Comgás. Houve um agravamento das relações trabalhistas em decorrência da deterioração da empresa quanto a sua capacidade financeira, gerando consequentes atrasos nos pagamentos dos empregados e não pagamento de verbas rescisórias, entre outros itens.

Esse e outros problemas que ocorrem com os fornecedores impulsionam a Comgás a buscar melhorias no seu sistema de avaliação. Além do processo já instaurado de triagem e análise, incluindo as questões trabalhistas e o cumprimento de normas regulamentadoras (NRs) aplicáveis, a Comgás dispõe de um *checklist* que foi aprimorado em sua metodologia, incorporando indicadores que trazem mais eficácia ao monitoramento e à gestão de riscos das contratadas.



CERTIFICAÇÃO DIGITAL GARANTE MAIS SEGURANÇA

Por meio de um sistema de certificação digital dos fornecedores, a Comgás conseguiu reduzir de 20 dias para quatro horas o tempo médio para fechamento de contratos. O projeto, que teve início em 2013, gerou uma redução de 61% nos custos destinados a esse tipo de operação, melhorando sua eficácia e o aumento da segurança.

Com a certificação digital, foram eliminadas atividades operacionais ligadas ao tratamento dos documentos físicos, permitindo, por exemplo, que o tempo antes dedicado ao processo burocrático passasse a ser usado na melhoria da gestão de contratos e na realização de melhores negociações com os fornecedores.

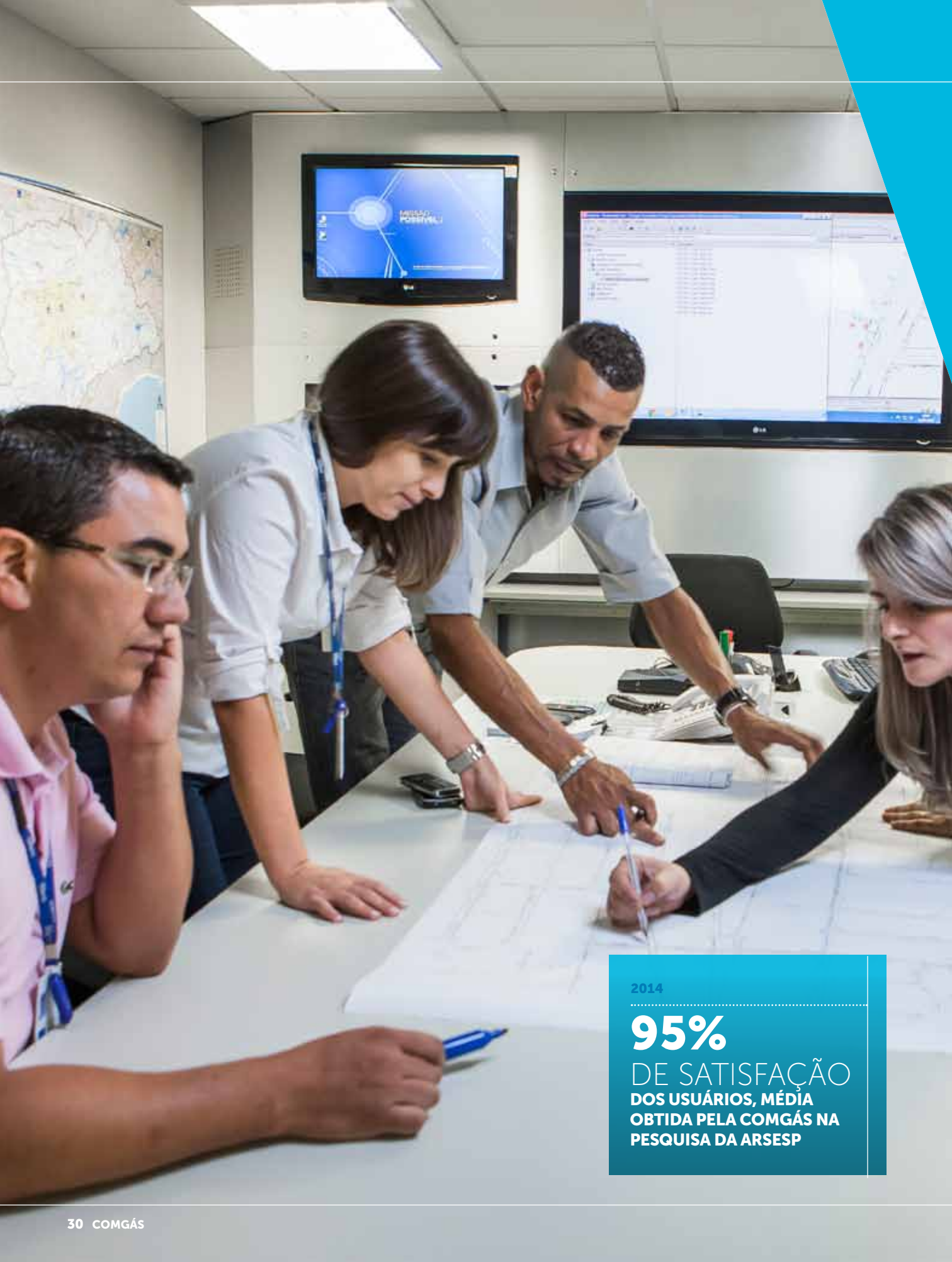
Os resultados obtidos fizeram com que a experiência fosse eleita *case* de sucesso no II Seminário Nacional de Certificação Digital, organizado pela Associação Brasileira das Empresas de Tecnologia em Identificação Digital (Abrid).

Atualmente, a assinatura digital já é usada na área de Compras e será estendida para outros departamentos da Companhia, como Jurídico, implementando as procurações eletrônicas, as licenças e as autorizações.

61%

DE REDUÇÃO NOS CUSTOS EM OPERAÇÕES RELACIONADAS AO FECHAMENTO DE CONTRATOS, APÓS A CERTIFICAÇÃO DIGITAL





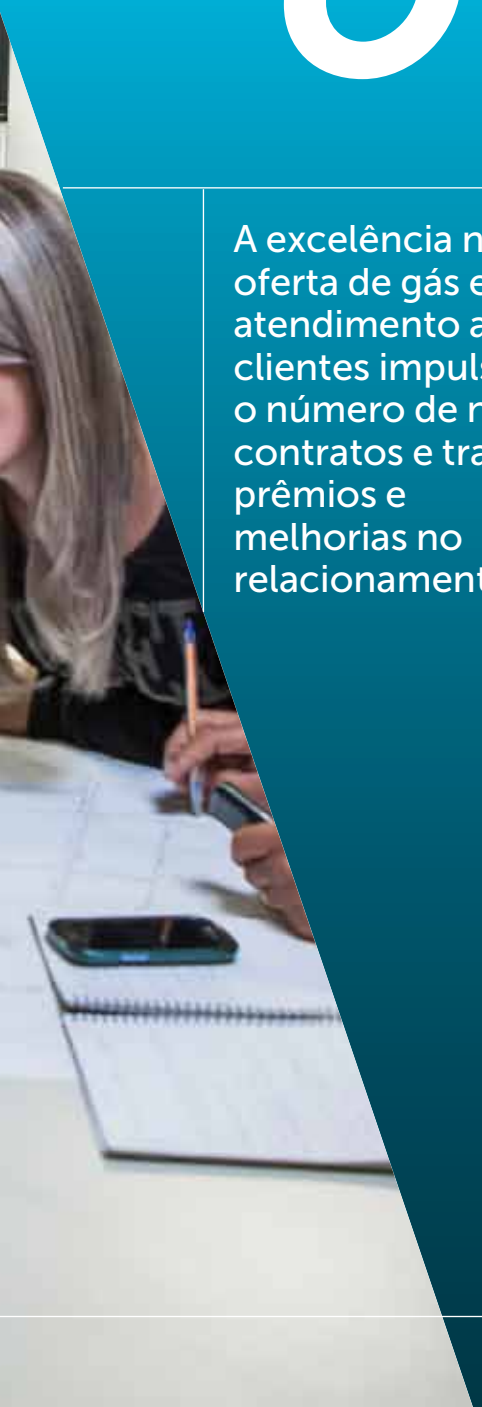
2014

95%

DE SATISFAÇÃO

DOS USUÁRIOS, MÉDIA OBTIDA PELA COMGÁS NA PESQUISA DA ARSESP

CULTURA ORIENTADA PARA O CLIENTE



A excelência na oferta de gás e no atendimento aos clientes impulsiona o número de novos contratos e traz prêmios e melhorias no relacionamento

Em 2014, a Comgás continuou investindo na construção de uma cultura orientada para o cliente. Para isso, a orientação e os treinamentos internos focaram o engajamento dos empregados para atuar e tomar decisões com base no impacto para o cliente.

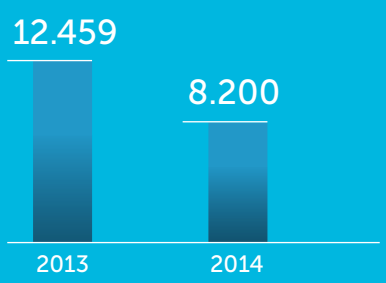
Com base no respeito ao cliente em todas as etapas do relacionamento – da prospecção à fidelização –, o atendimento prestado pela Companhia funciona 24 horas por dia, 7 dias por semana. Outras apostas para ampliar o contato com os consumidores são a multicanalidade (usando mais os canais virtuais) e a mobilidade.

O ano também foi de forte trabalho para melhoria do tempo de resposta aos clientes, chegando à redução do prazo de atendimento para uma média de sete dias. Ações como essa contribuíram para a redução das reclamações, que, mesmo com o crescimento da base de clientes, caiu 14%. A queda no número de chamados à Ouvidoria, que atua no tratamento de reclamações em segunda instância, é ainda mais significativa: 34%.

Internamente, ações de engajamento e conscientização do público reforçaram a importância da interface com os consumidores. Sob esse aspecto, a Companhia lançou o programa *Experiência do Cliente*, que promoveu visitas à central de atendimento. Cerca de 250 profissionais de diferentes áreas da Comgás e das contratadas participaram das visitas.

A Comgás também aderiu, de forma voluntária, ao portal Consumidor.gov, plataforma da Secretaria Nacional do Consumidor para receber reclamações. Por ser uma importante iniciativa de relacionamento, a Companhia reforça seu compromisso de transparência com os consumidores.

REDUÇÃO DE REGISTROS NA OUVIDORIA



SUCESSO NA PROSPECÇÃO

A Comgás consolidou, em 2014, uma estrutura interna para atuar na prospecção de empresas e na expansão do gás natural em municípios que ainda não estão na sua rede. Para isso, são desenvolvidos projetos de infraestrutura para o abastecimento de gás com duração de um a três anos. Com essas ações, na lista de clientes da Comgás passaram a figurar as indústrias Procter Gamble, em Louveira, e Tetra Pak, em Montemor.

Já no segmento comercial, intensificou-se a busca por novas empresas localizadas onde a rede de gás já existe ou foi conectada recentemente. Como um dos resultados dessa estratégia foi a conquista da rede hoteleira do município de São José dos Campos (SP). Em 2014, oito dos 42 hotéis da cidade passaram a utilizar o gás natural como fonte de energia. A aplicação do gás na rede hoteleira abrange o ar-condicionado, o abastecimento da cozinha e o aquecimento da água nos chuveiros dos apartamentos, nas lavanderias e nas secadoras.



CASE

PESQUISA ANUAL AVALIA SATISFAÇÃO DE USUÁRIOS DE GÁS

A Arsesp realiza anualmente uma pesquisa de satisfação dos usuários de gás canalizado. Abrangendo diferentes setores (residencial, comercial, industrial e GNV), a pesquisa aborda questões transversais e específicas, avaliando a satisfação dos clientes tanto em relação ao fornecimento de gás quanto ao atendimento prestado. A nota média dada para a Comgás em 2014 foi de 95% de satisfação.

Em um total de 10 pontos, os segmentos de GNV e industrial receberam nota 8,2, enquanto o comercial obteve 8,3 e o residencial, 8,6. Os clientes mais satisfeitos com o atendimento são os industriais (93%), seguidos de GNV (89%), comercial (83%) e residencial (73%).

Acesso e inclusão

A Comgás dialoga com construtoras, arquitetos e projetistas para ofertar o gás já na concepção dos empreendimentos destinados para as classes populares. Além disso, a diversificação do seu uso têm sido incentivada por meio de ações para adesão e aumento do consumo do gás pelos moradores.

Um exemplo é o pacote de benefícios para conjuntos habitacionais, que inclui facilitação da compra de equipamentos a gás, assistência técnica aos serviços de conversão de equipamentos e instalação de medidores individuais nas residências. A Comgás iniciou a conversão de 340 prédios em julho de 2010 e, ao fim de 2014, cerca de 70% das unidades já haviam recebido infraestrutura e medidores individuais de consumo.

Dentro do pacote está a *venda facilitada de aquecedores de banho* que resultou em 2 mil equipamentos já instalados nos apartamentos do Conjunto Habitacional Artur Alvim, permitindo que os moradores utilizem o gás natural em chuveiros e torneiras, de forma segura, prática e moderna.

Já o *Programa Com Mais Desconto*, direcionado para condomínios residenciais habitados (exceto os localizados na Baixada Santista), oferece também uma tarifa de gás diferenciada aos consumidores, após uma avaliação das condições de instalação interna do condomínio.

COMÉRCIOS

Micros e pequenos estabelecimentos do comércio passaram a ter, em 2014, uma iniciativa específica para receber os serviços da Comgás. O *Programa Micro Comércio Comgás* – voltado a clientes com consumo médio estimado de 50 m^3 até 200 m^3 – prevê a construção de infraestrutura de até 20 metros e conversão de até dois equipamentos para o gás natural canalizado.

Com a mudança, o empresário ganha praticidade, uma vez que não precisa fazer a gestão dos botijões, e garante versatilidade, desocupando espaços antes destinados a estoques. Inicialmente, o programa foi lançado em Guarulhos (SP) e, depois, estendido a Jundiaí (SP).

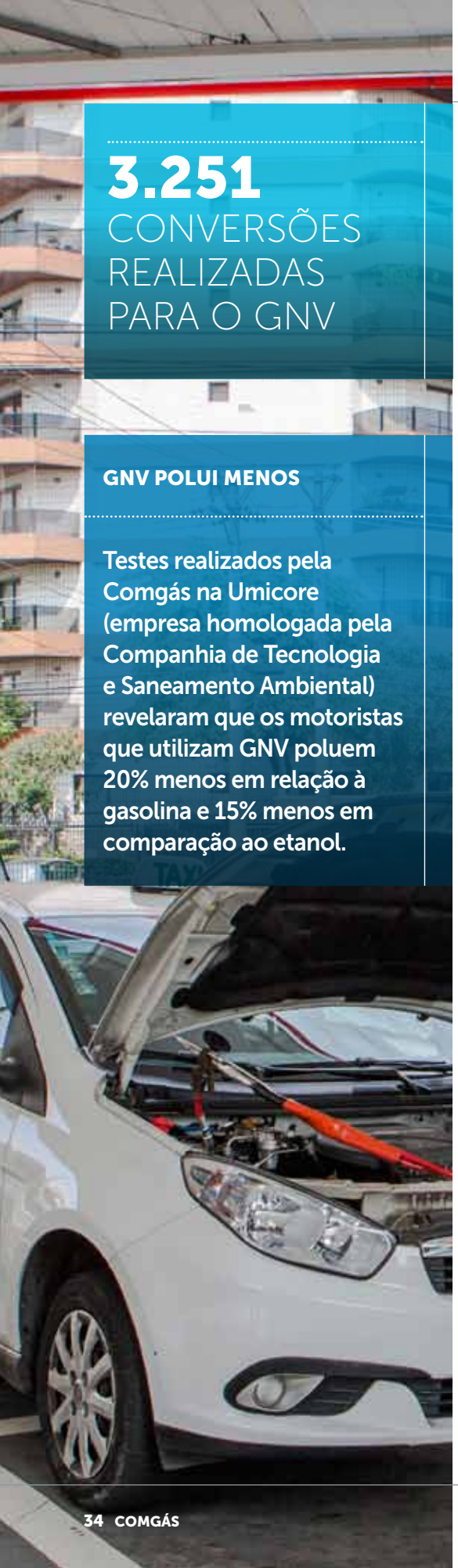
55 EMPRESAS, ENTRE LANCHONETES, BARES E PEQUENOS RESTAURANTES, JÁ CONTRATARAM O *PROGRAMA MICRO COMÉRCIO COMGÁS*. A META É ALCANÇAR 500 EMPRESAS EM 2015

CASE

CONTA DE GÁS VIRTUAL

A Comgás disponibilizou, em 2014, o envio de fatura por *e-mail*, visando proporcionar praticidade, segurança e mobilidade aos clientes. Aqueles que optarem por receber as contas no formato *online* precisam se cadastrar por meio dos canais de atendimento.
A fatura, que ainda pode ser enviada pelo Correio, ganhou um novo *layout*, mais leve e amigável, além de uma linguagem menos técnica, facilitando o entendimento. Os campos que trazem informações sobre a conta foram agrupados com temas em comum, e os trechos mais importantes ganharam cor, para chamar a atenção e melhorar a experiência do cliente.





3.251
CONVERSÕES REALIZADAS PARA O GNV

GNV POLUI MENOS

Testes realizados pela Comgás na Umicore (empresa homologada pela Companhia de Tecnologia e Saneamento Ambiental) revelaram que os motoristas que utilizam GNV poluem 20% menos em relação à gasolina e 15% menos em comparação ao etanol.

Outra ação da Comgás tem foco na promoção da melhoria da competitividade do uso de equipamentos de ar condicionado a gás natural, o Gas Heat Pump (GHP). Em 2014, foi realizada uma parceria com os fabricantes LG e Toyota Tsusho (representante da marca Yanmar) que resultou na redução do custo dos aparelhos em aproximadamente 30% em relação ao modelo elétrico. Para a instalação dos modelos a gás, o investimento em infraestrutura foi 70% inferior.

Buscando parcerias em toda a cadeia, a Comgás procurou instaladoras e agentes líderes do segmento de climatização. A iniciativa de expandir o uso do gás para essa finalidade tem como foco clientes nos segmentos de comércio e serviços, como prédios de escritório, universidades, hospitais, hotéis, academias e outros. O próximo segmento a receber o benefício será o mercado residencial de alto padrão. Nessa alternativa, os equipamentos consomem 90% menos energia elétrica, considerando que 40% a 50% do consumo de um empreendimento comercial estão relacionados ao sistema de ar condicionado.

Algumas funilarias também passaram a utilizar gás como fonte de alimentação para as cabines de pintura, em substituição a diesel, GLP (gás de botijão) e eletricidade. A Frisontech Serviços Automotivos, localizada na capital paulista, é um exemplo. Atenta ao novo nicho de mercado, a Comgás tem investido no setor, oferecendo parceria para as empresas que se interessam em realizar a conversão de seus equipamentos.

Outra solução é a lavagem automotiva a vapor com o uso de gás natural fornecido pela Comgás. Um dos clientes da Companhia, um lava a jato localizado em Mogi das Cruzes (SP), desenvolveu, em parceria com uma empresa de equipamentos, uma máquina geradora de vapor de água a gás natural para limpeza automotiva. O equipamento contribui para a preservação do meio ambiente, em comparação aos demais sistemas, pois utiliza menos de seis litros de água por lavagem e dispensa o uso de produtos químicos, sendo eficiente na ação desengordurante para a limpeza.

AUMENTAM AS CONVERSÕES PARA O GNV

Pela primeira vez nos últimos anos, a Comgás observou um aumento na conversão de veículos para o uso do GNV. Foram 3.251 conversões somente em 2014, número 18% acima do verificado em 2013. O total de postos de gás veicular é de 296 na área de concessão.

Para impulsionar o consumo do combustível, a Companhia busca incentivos fiscais e participa de discussões com o governo do estado sobre a utilização da alternativa no transporte público. Outra frente para impulsionar o GNV é a divulgação de informações sobre as vantagens de sua utilização. Com esse objetivo, a Comgás participou do 2º Rally da Economia de Combustíveis, evento promovido pela Associação dos Taxistas de São Paulo (Atasp), mostrando avaliações sobre a *performance* e o custo do GNV em relação a outros combustíveis.

A experiência de destaque durante o *rally* foi a condução, por três taxistas, de carros do mesmo modelo e características, porém, cada um deles abastecido com diferentes combustíveis: gasolina, etanol e GNV. Durante oito horas, os motoristas rodaram por alguns dos principais pontos turísticos da capital paulista, em um percurso de 102 km. Ao fim do percurso, foi constatado que o GNV apresentou 61,1% a mais de economia do que a gasolina e 59% em relação ao etanol.

CASE

AUTOMAÇÃO E MOBILIDADE NO ATENDIMENTO

Projetos como primeira ligação de comércio, *new housing* (novos prédios residenciais), indústrias, residências já habitadas, religação, desligamento, execução de serviços e atendimento em garantia aboliram o uso de ordens de serviços (OS) em papel. Os formulários impressos foram substituídos por eletrônicos, em dispositivos móveis. A ação busca prestar atendimento cada vez melhor aos clientes, reflexo da maior segurança nos trâmites com informações, de modernidade e de agilidade.

O time de Emergência, por exemplo, levava, em média, 5,8 dias para encerrar uma OS. Hoje, o processo é concluído automaticamente.

A área de Assistência Técnica também já adotou a solução. A meta é reduzir em 80% o tempo para a conclusão dos atendimentos, chegando a 1,2 dia, em média.

O projeto mobilidade será levado para a equipe de Expansão (vendas e ligação) e para todos os gasistas da Assistência Técnica, que atendem, por mês, a cerca de 25 mil ordens de serviço.



60%
DE ECONOMIA
NO CONSUMO DE DIESEL APÓS A CONVERSÃO DE MOTOGERADORES PARA BICOMBUSTÍVEL (GÁS/DIESEL)

SOLUÇÕES EFICIENTES E MAIS LIMPAS



A Comgás aposta na cogeração e em alternativas menos poluentes por meio de projetos que aumentam a eficiência e reduzem os impactos

Diante da escassez das chuvas, do baixo nível dos reservatórios de água e do aumento dos custos com a distribuição de energia no atual modelo hídrico brasileiro, o uso de novas fontes vem ganhando mais espaço nas discussões sobre o desenvolvimento da matriz energética do País.

Por se tratar de um combustível confiável e com alta disponibilidade, o gás natural pode ser utilizado tanto para abastecer grandes centrais termoelétricas quanto pequenas usinas de geração de energia localizadas próximo dos centros de consumo, como comércios e indústrias. Com essas alternativas, o consumo se dá junto com a geração, evitando perdas com transporte e distribuição energética.

Após comparar os custos de consumo de energia elétrica *versus* gás, algumas empresas têm optado por gerar sua própria energia ou mesmo realizar mudanças que signifiquem redução do custo operacional. A Karina Pisos e Revestimentos, cliente Comgás, identificou os benefícios do gás natural em seu processo de produção e passou a alimentar os motogeradores da fábrica (antes totalmente movidos a diesel) com o energético, que substitui em até 60% o consumo de diesel. Os sistemas dos motogeradores foram convertidos por meio da instalação do sistema bicombustível, que torna a operação de geração de energia elétrica mais confiável, menos poluente e mais econômica.

Cogeração em expansão

A cogeração é uma alternativa vantajosa em decorrência da diminuição de perdas e da maior segurança no abastecimento, à medida que a energia é gerada no mesmo local em que é consumida, sem transitar pelos fios das redes de transmissão. Enquanto o fornecimento de energia elétrica sofre interrupções provocadas por fortes chuvas e ventos, a tubulação de gás não está sujeita a esses riscos.

Outro diferencial é a alta eficiência, já que pode atingir até 80% de rendimento, enquanto uma termoelétrica tem uma média de 40%. Além disso, reduz em até 33% a emissão de gás carbônico, índice que contribui significativamente para a diminuição do aquecimento global.



CASE

EFICIÊNCIA NA CONVERSÃO DE GERADORES

Em 2014, a Comgás instituiu um projeto-piloto com empresas paulistas para a conversão de geradores a diesel para diesel/gás natural, operando principalmente em horário de pico (das 17h30 às 20h30). A iniciativa garante mais segurança energética e competitividade às empresas, já que, nessa faixa de horário, o custo da energia elétrica é mais do que o dobro do aplicado ao restante do dia.

O consumo total dos três motogeradores convertidos é de aproximadamente 20.460 m^3 de gás natural por mês, o que se reverte em economia estimada na ordem de 25% a 50%, dependendo da tecnologia aplicada e da região geográfica. Além do rápido retorno de investimento, a tecnologia bicombustível garante flexibilidade, redução de armazenamento de diesel, diminuição da emissão de poluentes e melhoria na logística, pois o gás não requer estoque.

A cogeração pode ser aplicada tanto por indústrias como por comércio e serviços. No primeiro caso, é geralmente utilizada para gerar energia elétrica e vapor no processo produtivo, como nos setores de alimentos e bebidas, têxtil, farmacêutico, papel e celulose e produção de borracha.

No comércio e em serviços, o uso é destinado para produção de energia elétrica e ar condicionado, como em *shopping centers*, hipermercados, edifícios comerciais, hotéis, clubes, hospitais, aeroportos e outros. Exemplos bem-sucedidos estão nas aplicações no Shopping Interlagos, no Hotel Sofitel, no Shopping Center Vale e no Centro Empresarial Rochaverá Corporate Towers (que conseguiu a autossuficiência energética por meio de um sistema próprio de cogeração de energia elétrica, suprindo 100% da demanda interna e, ainda, alimentando os sistemas de climatização e de energia de forma ininterrupta).

O laboratório brasileiro Blanver apostou na solução para atender a fábrica de Itapevi (SP). Com o aporte de quase R$ 6 milhões, a Comgás garantiu ao cliente 80% da energia demandada pela unidade. Esses recursos foram investidos na compra de um gerador a gás natural, que poderá gerar economia anual de R$ 4,5 milhões. Essa estimativa considera o custo de R$ 190 por megawatt-hora (MWh) com a geração própria e o preço do insumo no mercado.

INOVAÇÃO NA COMGÁS

Ao longo de dez anos do seu Programa de Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico, a Comgás investiu cerca de R$ 38,5 milhões em projetos de pesquisa e desenvolvimento (P&D). Foi desenvolvido um total de 147 projetos, sendo 55 de pesquisa e desenvolvimento e 92 de conservação e racionalização – desses 34 são de eficiência energética. Os valores investidos refletem aportes anuais da Companhia equivalentes a 0,25% da margem de distribuição total alcançada durante o ciclo de referência. Tais valores são fixados pela Arsesp.

Em 2014, para estabelecer a cultura de inovação na Comgás de forma estratégica e independente da agência reguladora, com orçamento próprio para a execução de projetos-chave, foi criada a Superintendência de Desenvolvimento e Inovação, que incorporou a realização de projetos de P&D. A iniciativa reforça ainda mais a atenção dada ao tema da inovação no dia a dia da Companhia.

A expectativa é ter projetos estruturados que atendam às demandas de curto, médio e longo prazo e que potencializem o resultado do negócio, gerando um maior número de aplicações e patentes.

R$ 38,5
MILHÕES
INVESTIDOS EM PESQUISA E DESENVOLVIMENTO (P&D) EM DEZ ANOS



ESTUDOS E AVANÇOS EM P&D



A Unidade de Medição Integrada gerencia e facilita a leitura simultânea de água e gás por unidade de consumo

A Comgás criou uma solução para medir o consumo de gás por apartamento, em vez de medir por condomínio. A partir dessa demanda, foi criado um conceito inovador: a Unidade de Medição Integrada (UMI). Instalada nos *halls* dos edifícios, consiste em um espaço técnico de integração das unidades de medição de água e gás, facilitando a leitura do consumo por apartamento, para emissão de conta individualizada.

A inovação já foi adotada por algumas construtoras, como a Gafisa. Na nona edição do Prêmio MasterInstal, promovido pelo Sindicato da Indústria de Instalação de São Paulo e pela Associação Brasileira pela Conformidade e Eficiência de Instalações, a UMI foi reconhecida com o Ouro na categoria Tecnologia Aplicada na Execução de Instalações. O projeto foi realizado em parceria com a Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (Poli-USP), a Fundação para o Desenvolvimento Tecnológico da Engenharia (FDTE), a Sabesp e a Tecnologia e Consultoria de Sistemas em Engenharia (Tesis).

RESPONSABILIDADE AMBIENTAL

Em iniciativa pioneira, a Comgás, por meio das áreas de Saúde, Segurança e Meio Ambiente e de Serviços Gerais, apoiou o desenvolvimento de fornecedores para realizar a correta destinação de resíduos usados nas tubulações internas de gás (que ligam o aquecedor a gás às duchas e às torneiras), material formado por polietileno e alumínio (tubos multicamadas). Até então, o descarte era feito em aterro, sem possibilidade de reaproveitamento, em decorrência da dificuldade de sua separação.

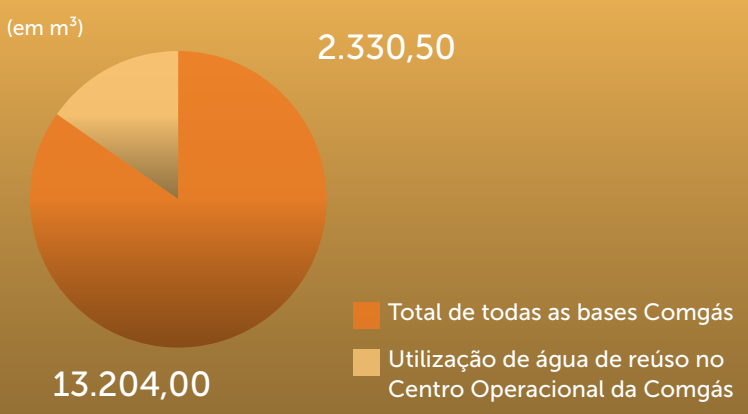
Diante do desafio e do compromisso com uma melhor gestão ambiental, a Comgás identificou fornecedores para atuar em conjunto, e foi criada uma solução para reaproveitar os materiais, separando as camadas do resíduo após moagem, separação por granulometria e lavagem.

A parceria foi feita com o grupo 3E Reciclagem, tecnicamente apto e atestado pelas certificações NBR ISO 9001 e NBR ISO 14001, e a Multilixo, atual gestora dos resíduos da Comgás. A partir de março de 2014, a empresa passou a realizar a destinação final do resíduo dentro de um processo ecoeficiente e sustentável, visando à melhoria contínua do sistema de gestão ambiental.

Desde a implementação do processo, sem custo adicional, a Comgás deixou de enviar para aterro 1,4 tonelada desse resíduo.

EM 2014, 244 TONELADAS DE RESÍDUOS GERADOS NAS UNIDADES E OPERAÇÕES DA COMGÁS FORAM RECICLADAS, REUTILIZADAS OU RECUPERADAS

CONSUMO DE ÁGUA E REUTILIZAÇÃO EM 2014



A COMGÁS FOI ELEITA, PELA DÉCIMA VEZ CONSECUTIVA, A EMPRESA DO SETOR COM O MELHOR RECONHECIMENTO POR PARTE DO CLIENTE NO PRÊMIO AS EMPRESAS QUE MAIS RESPEITAM O CONSUMIDOR NO BRASIL. TAMBÉM RECEBEU O PRÊMIO CONSUMIDOR MODERNO DE EXCELÊNCIA EM SERVIÇOS AO CLIENTE, NA CATEGORIA DISTRIBUIDOR DE GÁS




COMGAS
Natural