

RELATÓRIO ANUAL

ANNUAL REPORT

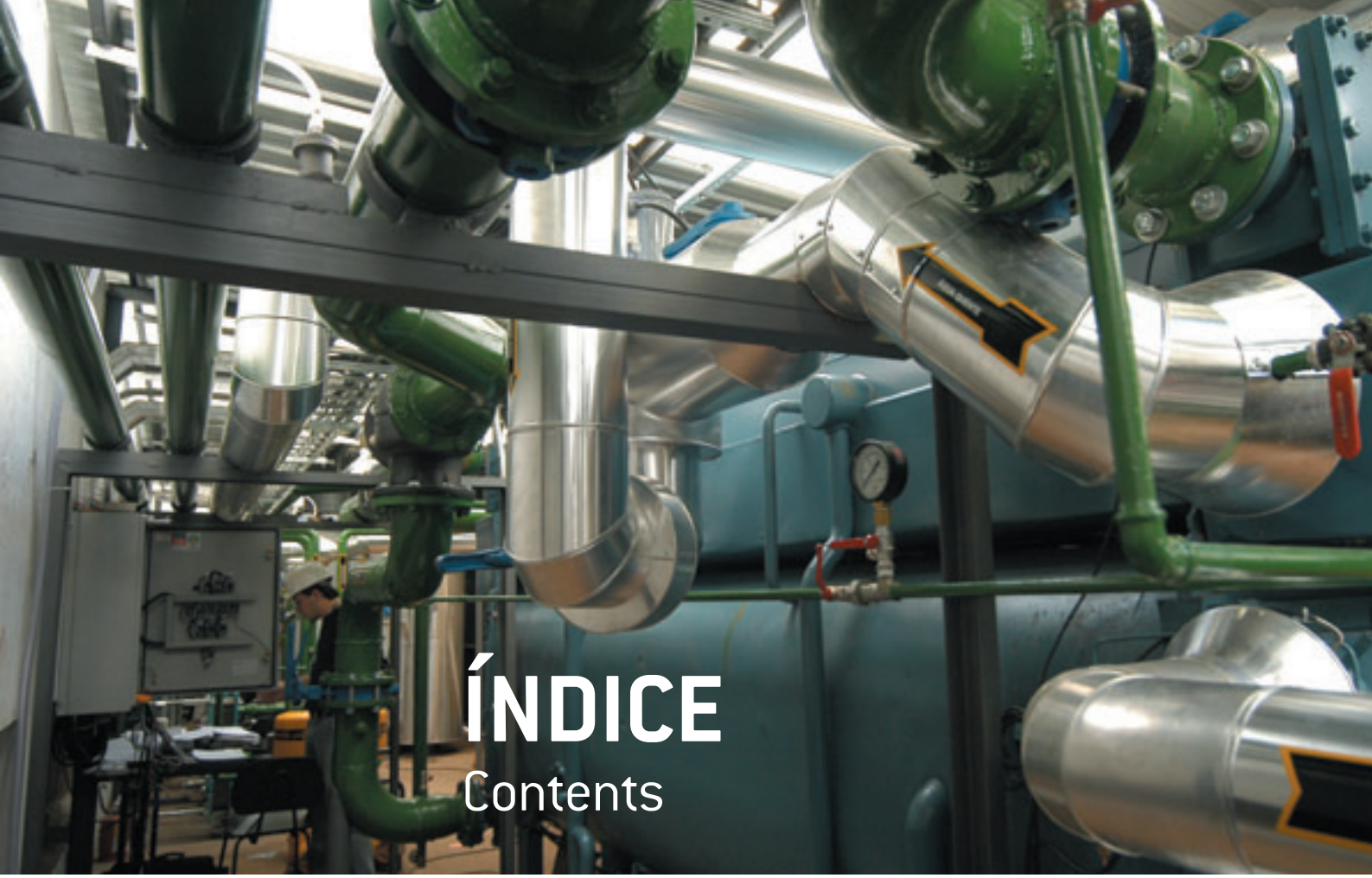
2004

COMGÁS Natural

RELATÓRIO ANUAL

ANNUAL REPORT

COMGÁS
Natural



ÍNDICE
Contents

04	Perfil	*Profile*
08	Destaques operacionais e financeiros	*Operating & Financial Highlights*
14	Mensagem do presidente	*Message from the President*
19	Linha do tempo	*Timeline*
24	Estratégia e objetivos	*Strategy & Objectives*
28	Desempenho do negócio	*Business Performance*
42	Desempenho econômico-financeiro	*Financial Performance*
52	Ativos intangíveis	*Intangible Assets*
62	Mercado de capitais	*Capital Market*
66	Investimentos e perspectivas	*Investment & Outlook*
70	Governança corporativa	*Corporate Governance*
80	Gestão de riscos	*Risk Management*
84	Relacionamento com públicos estratégicos	*Relationships with Strategic Publics*
90	Saúde, segurança, meio ambiente e qualidade	*Health, Safety, Environment & Quality*
94	Indicadores de desempenho social	*Indicators of Social Performance*
96	Informações corporativas	*Corporate Information*

01
PERFIL
PROFILE

A Comgás é a maior empresa de distribuição de gás natural do Brasil e sua área de concessão abrange 177 municípios das regiões metropolitanas de São Paulo e de Campinas, da Baixada Santista e do Vale do Paraíba, que, juntos, concentram cerca de 25% do Produto Interno Bruto (PIB) do país. Com uma rede de distribuição de 3,8 mil quilômetros, fornece, em média, 10,4 milhões de metros cúbicos de gás natural por dia a 451 mil clientes: 80% do segmento industrial, 15% residencial, comercial e veicular, 3% co-geração e 2% termogeração.

É uma prestadora de serviços públicos regulada pela Comissão de Serviços Públicos de Energia (CSPE), órgão do governo estadual de São Paulo. Em 2004, completou cinco anos de privatização com uma atuação marcada pela disseminação da cultura do uso do gás natural como recurso energético mais seguro, econômico e ambientalmente amigável em relação a outras fontes poluentes de energia.

A companhia encerrou 2004 com 667 empregados próprios e 1.982 contratados de terceiros, receita líquida de **R$ 2,2 bilhões**, 14,3% superior ao ano anterior e geração de caixa de R$ 548,9 milhões. Os investimentos no ano totalizaram **R$ 280 milhões**, destinados principalmente à expansão e à modernização da rede.

As ações da Comgás estão listadas na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa) desde 1997 e seus principais acionistas com capital votante são o Grupo BG, com 76% do capital votante, e a Shell, com 20%.



Comgas is the largest distributor of natural gas in Brazil. Its concession area comprises 177 cities in metropolitan São Paulo and Campinas, the coastal area around Santos and the Paraíba Valley, accounting for 15% of Brazil's gross domestic product. The company's 3,800-kilometre network distributes 10.4 million cubic metres of natural gas per day on average to 451,000 customers: 80% in the industrial segment, 15% in the residential, commercial and vehicular segments, 3% in cogeneration and 2% in thermal power generation.

As a public utility, Comgas is regulated by the Commission for Public Services in Energy (CSPE), an agency of the São Paulo State Government. In 2004, the company completed the first five-year period following privatisation, during which it strenuously promoted the use of natural gas as safer, more economical and cleaner than other energy sources.

At the end of the year Comgas employed 667 people directly and 1,982 people through contractors. Net sales totalled ***R$2.2 billion*** *in 2004, for an increase of 14.3% compared with the previous year. Cash generated from operations amounted to R$548.9 million and investments totalled* ***R$280 million****, mainly for expansion and modernisation of the gas distribution network.*

Comgas has traded on the São Paulo Stock Exchange (Bovespa) since 1997. Its majority voting shareholders are BG Group, with 76%, and Shell, with 20%.

VISÃO

Faremos da Comgás a maior distribuidora de gás natural, em volume, da América Latina, disponibilizando este insumo para tudo e para todos e seremos referência no mercado.

MISSÃO

Transformaremos a Comgás de forma a patrocinar um crescimento sustentado atendendo às expectativas dos acionistas quanto a resultados, adotando melhores práticas de gestão e cumprindo as obrigações regulatórias e legais.

Disponibilizaremos o gás natural com confiabilidade e segurança, em condições competitivas, oferecendo soluções que satisfaçam às necessidades dos clientes.

Trabalharemos com responsabilidade social e com respeito ao meio ambiente em um clima organizacional positivo, garantindo práticas seguras baseadas em valores e princípios éticos.



VISION

We will make Comgas the leading natural gas distribut or by volume in Latin America, delivering natural gas to everyone for everything, and we will be an industry benchmark.

MISSION

We will transform Comgas so as to foster sustained growth and achieve the results expected by shareholders, adopting best management practices and complying with regulatory and legal obligations.

We will distribute natural gas reliably, safely and on competitive terms, offering solutions designed to satisfy the needs of consumers.

We will be socially responsible and strive to protect the environment, operating in a positive organisational climate and guaranteeing safe work practices based on ethical values and principles.

VALORES

Ética – Agir com honestidade, integridade, transparência e profissionalismo em todas as nossas relações e atividades, dentro e fora da empresa.

Responsabilidade Social – Atuar com obstinação pela segurança, respeito ao meio ambiente e integração com as comunidades onde a companhia atua.

Orientação para o Cliente – Reconhecer que o cliente é a nossa razão de ser e focar nossas ações para superar suas expectativas.

Trabalho em Equipe – Atuar, entre áreas e pessoas, de forma integrada e cooperativa, com comunicação clara e transparente, visando à conquista dos objetivos organizacionais.

Inovação – Incentivar a geração e a implementação de novas idéias, desafiando as práticas atuais e buscando a melhoria contínua, de modo a gerar benefícios ao negócio e às atividades do dia-a-dia.

Compromisso com Resultados – Atingir as metas assumidas, de acordo com os padrões definidos de qualidade, prazo e custo.

Empowerment – Trabalhar em um ambiente onde a tomada de decisão é estimulada, com propriedade e responsabilidade, em clima de confiança, promovendo o envolvimento e comprometimento de todos com a empresa.

Respeito às Pessoas – Valorizar os indivíduos, suas diferenças e necessidades, reconhecendo suas contribuições e proporcionando uma relação de trabalho justa, desafiadora e favorável ao desenvolvimento pessoal e profissional.

Values

Ethics – *Act with honesty, integrity, transparency and professionalism in all relationships and operations, both inside and outside the company.*

Social Responsibility – *Unremittingly pursue safety, respect for the environment and integration with the community wherever the company operates.*

Customer Focus – *Recognise that the customer is the reason we exist and focus everything we do on exceeding customer expectations.*

Teamwork – *Strive to achieve the organisation's objectives through integration and co-operation among people and areas, alongside clear and transparent communication.*

Innovation – *Encourage the production and implementation of new ideas, the challenging of existing practices and the pursuit of continuous improvement so as to generate benefits for the business and for day-to-day activities.*

Commitment to Results – *Achieve the targets set in accordance with appropriate standards of quality, punctuality and cost.*

Empowerment – *Create and maintain a workplace atmosphere which fosters responsible decision-making in a climate of trust, encouraging every employee to feel engaged with and committed to the company.*

Respect for people – *Value individuals, respecting their differences and needs, recognising their contributions and fostering workplace relationships that are fair, challenging and conducive to personal and professional development.*

02

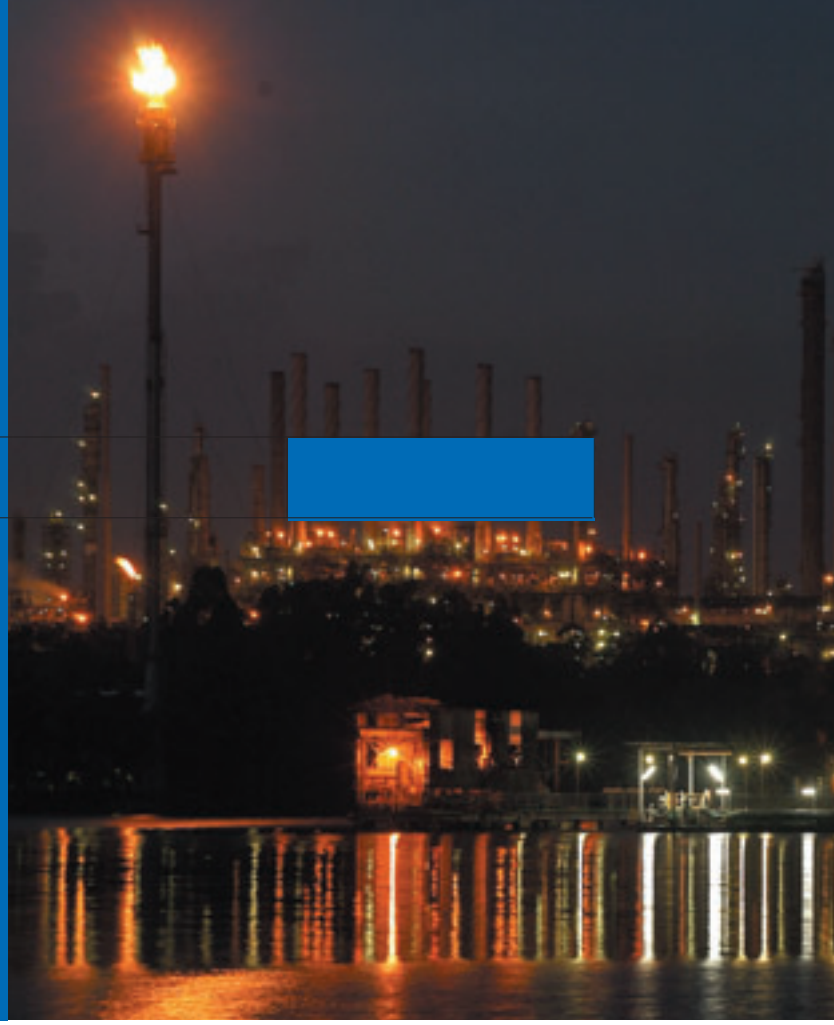
DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

OPERATING & FINANCIAL HIGHLIGHTS

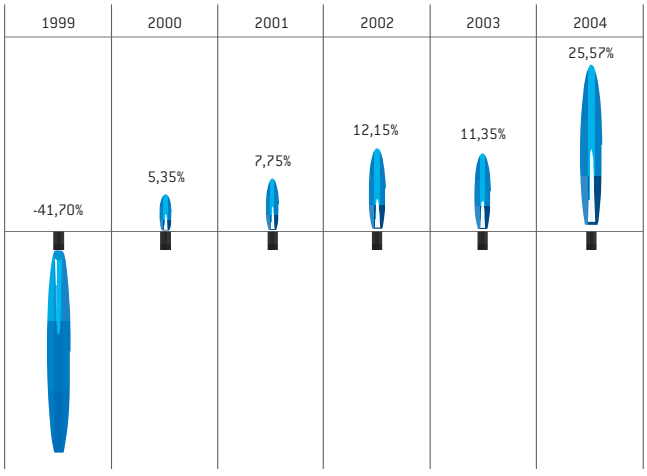


DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS / *OPERATING & FINANCIAL HIGHLIGHTS*

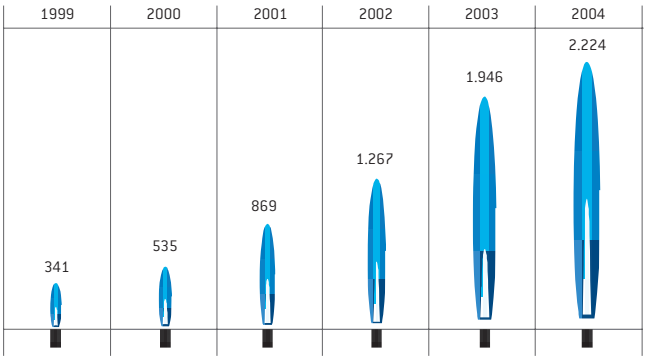
VENDAS (R$ milhões de m³)	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**
Volume total / *Total Volume*	1.325	1.676	2.243	2.952	3.418	3.812
Industrial / *Industrial*	1.164	1.381	1.675	2.175	2.690	3.048
Residencial, Comercial e Veicular *Res., Comm´l & Vehicular*	161	196	247	349	487	584
Termogeração / *Thermal Generation*	-	65	230	322	127	73
Co-geração / *Cogeneration*	-	33	91	106	114	107
Número de clientes (mil) *Nº of customers (000)*	314	329	345	378	416	451
RESULTADOS (R$ milhões) ***Results** (R$ million)*						
Receita Bruta / *Gross Sales*	408	636	1.018	1.485	2.326	2.633
Receita Líquida / *Net Sales*	341	535	869	1.267	1.946	2.224
Lucro Bruto / *Cross Profit*	163	216	313	518	499	780
Lucro Operacional / *Operation Prolif*	(93)	73	145	305	277	481
EBITDA / *EBITDA Margin*	(55)	107	177	347	330	549
Lucro Líquido / *Net Margin*	(117)	45	64	108	103	242
MARGENS (%) / ***Margins (%)***						
Margem Bruta / *Gross Sales*	48	40	36	41	26	35
Margem EBITDA / *Ebitda Margin*	(16)	20	20	27	17	25
Margem Líquida / *Net Margin*	(34)	8	7	9	5	11
AÇÕES / ***Equity***						
Lucro Líquido por Ação (R$/mil ações) *Earnings per share (R$ per 1.000 Shares)*	(9,75)	3,78	5,36	8,99	8,64	20,18
Dividendos (R$ milhões) Dividend (R$ million)	0	11	16	27	25	153
FINANCEIRO (R$ milhões)						
Ativo Total / Total Assets	611	1.317	1.718	2.204	2.245	2.245
Patrimônio Líquido / Net Worth	280	841	829	887	912	945
Liquidez Corrente / Current Ratio	0,5	0,6	0,9	1,0	1,0	0,9
Retorno sobre Patrimônio Líquido Return on Equity	(41,70%)	5,35%	7,75%	12,15%	11,35%	25,57%
Dívida Bruta / *Gross Debt*	172	210	507	675	702	543
Dívida Líquida / *Net Debt*	171	204	423	609	609	529
Dívida Líquida/Ebitda / *Net Debt/EVITDA*	(3,1)	1,9	2,4	1,8	1,9	1,0
Investimentos / *Investment*	54	103	229	201	236	280
Nº de Empregados Próprios *Nº. of employees*	644	601	570	615	632	667



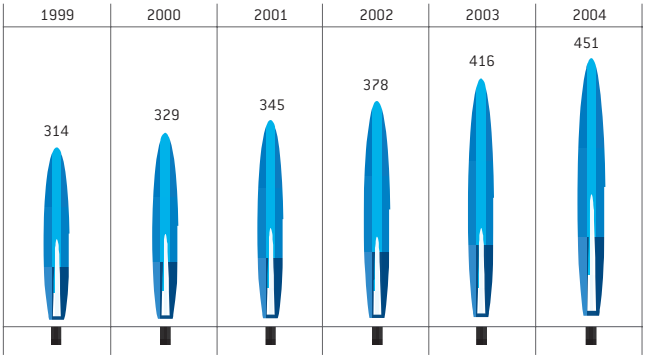
RETORNO SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO / *RETURN ON EQUITY*



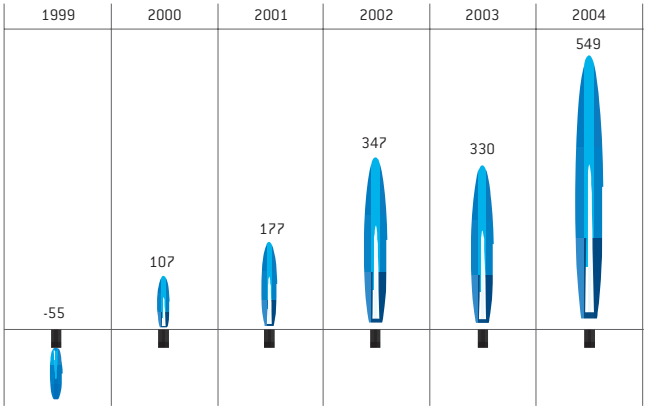
RECEITA LÍQUIDA (R$ milhões) / *NET SALES (R$ million)*



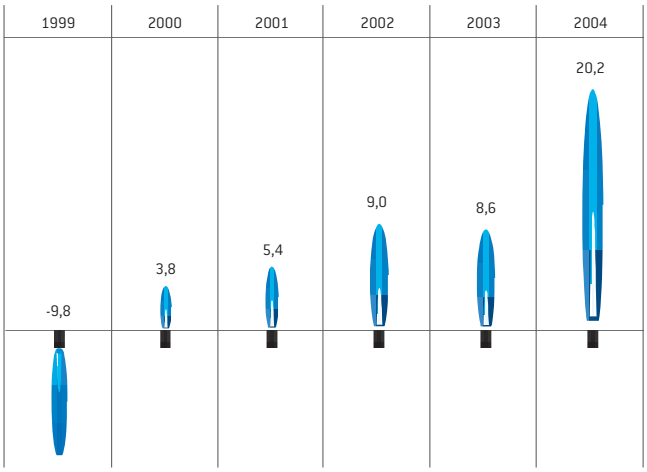
NÚMERO DE CLIENTES (mil) / *NUMBER OF CUSTOMERS (000)*



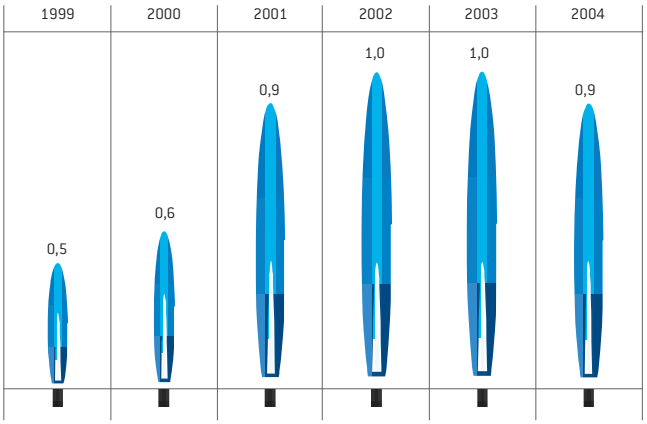
EBITDA (R$ milhões) / *EBITDA (R$ million)*



LUCRO POR AÇÃO (R$/mil) / *EARNINGS PER SHARE (R$ 000)*



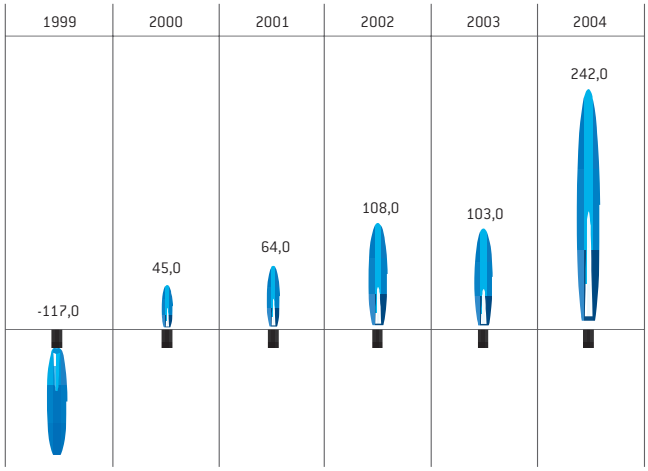
LIQUIDEZ CORRENTE / *CURRENT RATIO*





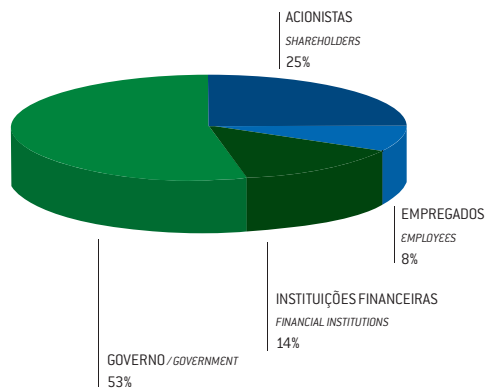


LUCRO LÍQUIDO (R$ milhões) / *NET INCOME (R$ million)*



DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO

DEMONSTRATION OF THE VALUE ADDED



03
MENSAGEM DO PRESIDENTE
MESSAGE FROM THE PRESIDENT

Ao assumir a presidência da Comgás, em abril de 2004, um de meus objetivos era dar continuidade ao ritmo de crescimento apresentado nos últimos cinco anos. Com resultados significativos e importantes conquistas, o ano de 2004 foi ainda melhor que 2003 para a companhia. A retomada da economia brasileira teve reflexos diretos no desempenho da Comgás. Registramos recorde de vendas no volume de gás distribuído, que cresceu 12%, passando de 3,4 bilhões de metros cúbicos em 2003 para **3,8 bilhões** em 2004.

O incremento no volume destinado ao mercado industrial foi fundamental para o alcance dessa marca. Além disso, construímos **343,9 quilômetros** de novas tubulações no ano. O desempenho do segmento veicular também foi decisivo na composição dos resultados globais. Com preço médio mais competitivo que o dos outros combustíveis (gasolina, álcool e diesel), o gás natural consolidou-se como uma alternativa viável para o segmento, encerrando o ano com 94,2 milhões de metros cúbicos comercializados por dia. No mercado residencial, além do foco na expansão – 34.047 novos clientes conectados –, também registramos aumento de 12% no consumo, fruto de ações de *marketing* e da redução nas tarifas de 80% dos consumidores.

Essas conquistas tiveram reflexo direto no desempenho financeiro da companhia, que encerrou o ano com receita líquida de R$ 2,2 bilhões, 14% maior que em 2003, e lucro líquido de R$ 241 milhões, 133% acima do ano anterior. Além disso, confirmam a solidez financeira da companhia, capaz de obter os recursos necessários ao cumprimento de seu plano de expansão e acompanhar a retomada do mercado.

Promovemos um importante processo de reestruturação da dívida, com alongamento de prazo e troca de dívida antiga por novos empréstimos contratados com taxas de juros mais baixas. Associado ao efeito da valorização do real, esse movimento permitiu reduzir a dívida bruta em R$ 158,6 milhões. Além disso, com o aumento da geração de caixa, a relação dívida líquida/EBITDA caiu de 1,9 vez em 2003 para 1,0 vez ao final de 2004.



On taking office as chief executive of Comgas in April 2004, one of my objectives was to ensure that the company continued to grow at the same pace as in the previous five years. With significant results and important achievements, 2004 was even better than 2003 for the company. The Brazilian economy's recovery directly fed into the performance of Comgas. Sales reached a new high in volume terms, growing 12% from 3.4 billion cubic metres in 2003 to ***3.8 billion*** *cubic metres in 2004.*

This performance owed much to growth in the volume delivered to the industrial segment. In addition, we built ***343.9 kilometres*** *of new pipelines in the year, and the vehicular segment (NGV) also made a key contribution to the overall results. More attractively priced than competing fuels (petrol, ethanol and diesel oil), natural gas strengthened its position as a viable alternative for the industrial market, with sales averaging 94.2 million cubic metres per day in 2004. In the residential segment, where we continued to focus on expansion and connected 34,047 new customers, we achieved a 12% increase in consumption thanks to effective marketing and a tariff reduction for 80% of all residential customers.*

The company's financial results directly reflected this growth, with net sales of R$2.2 billion, up 14% in the year, and net income of R$241 million, up 133%. These results express financial solidity and will enable Comgas to raise the funds necessary to carry out its expansion plan in step with rising demand due to the economic recovery.

We completed an important debt restructuring to extend average maturity and swap old debt for new loans at lower rates of interest. In conjunction with the effects of local currency appreciation, this reduced gross debt by R$158.6 million. In addition, rising cash from operations reduced the ratio of net debt to EBITDA from 1.9 in 2003 to 1.0 at the end of 2004.

Avançamos também em nossos processos de governança corporativa, com destaque para a adequação à Lei *Sarbanes-Oxley*, que estabelece novos padrões de controles internos das empresas em busca de maior transparência.

Todos esses ganhos foram possíveis graças ao comprometimento e ao trabalho desenvolvido por uma equipe afinada, que busca a excelência na realização do seu trabalho, seguindo sempre os mais rígidos princípios de segurança e excelência operacional.

A busca incessante pela qualidade na prestação de serviço também demonstra que estamos no caminho certo. Segundo resultados da pesquisa anual de satisfação de clientes realizada por exigência de nosso órgão regulador, a Comissão de Serviços Públicos de Energia (CSPE), **89% dos consumidores de gás natural estão satisfeitos** com a Comgás.

Ao completar, em 2004, o primeiro ciclo de cinco anos pós-privatização, a companhia também passou pelo processo de revisão tarifária, que determinou a estrutura tarifária que vigorará até abril de 2009. Além de respeitar as necessidades dos consumidores, da sociedade e da empresa, o resultado desse processo comprovou o respeito aos compromissos assumidos pela companhia e pelo órgão regulador, que reconheceu o esforço e os investimentos promovidos nesse período.

Esse cenário nos dá mais força e segurança para continuar promovendo o desenvolvimento do setor de gás canalizado em nossa área de concessão. Em 2004, construímos 343,9 quilômetros de novas tubulações. No *Business Plan* Regulatório estão previstos **R$ 940 milhões** em investimentos para os próximos cinco anos direcionados especialmente à expansão e modernização da rede de distribuição.

Outra conquista importante do ano foi o nivelamento dos estoques de *take-or-pay* e *ship-or-pay*, graças às mudanças promovidas na administração dos contratos, que permitiram otimizar esse processo. Pela primeira vez, a Comgás retirou o volume integral do gás contratado, o que a coloca num patamar mais cômodo para enfrentar o futuro, que, em nossa visão, é muito promissor.



We also made substantial progress in corporative governance, especially compliance with the Sarbanes-Oxley Act, which establishes new standards of internal control, accountability and disclosure to assure greater transparency.

All these achievements were made possible by the dedication and hard work of our employees, who are profoundly committed to excellence in every aspect of their day-to-day activities and consistently conform to the strictest standards of safety and quality.

This incessant pursuit of quality in service provision has demonstrably borne significant fruit. According to the customer satisfaction survey carried out each year as required by CSPE, our regulator, ***89% of natural gas consumers*** *are* ***satisfied*** *with Comgas.*

On completing the first five-year cycle since privatisation in 2004, Comgas also underwent the first tariff review process. The new tariff structure remains in force until April 2009. Besides respecting the needs of consumers, society and the company, the outcome of this process demonstrated respect for their respective commitments by Comgas and the regulator, which recognised the investments and other efforts made in the period.

This setting gives us renewed strength and confidence to continue promoting the development of the piped gas sector in our concession area. We built 343.9 kilometres of new pipelines in 2004. The regulatory business plan calls for investment of ***R$940 million*** *over the next five years, mainly to expand and upgrade the distribution network.*

Another important achievement in 2004 was the levelling of take-or-pay and ship-or-pay inventories thanks to changes made to contract management with the aim of optimising the process. For the first time ever, Comgas took the full amount of gas contracted for, positioning the company more comfortably for the future, which in our view is extremely promising.

A descoberta de uma reserva de gás natural na Bacia de Santos – próxima à nossa área de concessão – certamente será um dos fatores que contribuirão para a consolidação do gás natural na matriz energética do Brasil para os próximos anos.

Por tudo isso, o ano de 2004 representa um marco na trajetória da Comgás. Em um primeiro momento, nossa atuação visava basicamente a alcançar as metas estabelecidas pelo órgão regulador e à rápida expansão dos mercados de alta pressão (indústrias). A partir deste ano, as prioridades foram revistas. Para garantir a continuidade de resultados excepcionais e o **crescimento contínuo**, foi detectada a necessidade de revisão da cadeia de valor e de conseqüentes ajustes de processos internos da organização, de forma a atingir nossos principais objetivos estratégicos – expansão da rede de baixa pressão e aumento do volume de vendas por cliente – e a maximizar a geração de valor ao acionista nos próximos anos.

Nosso desafio atual é preparar a companhia para essa nova fase que se inicia. Começamos por uma reorganização interna, para que a gestão dos negócios seja sustentada pelas melhores práticas do mercado. Esse processo culminou com a revisão da Visão, Missão e Valores, hoje alinhados à estratégia de universalização dos serviços de distribuição de gás natural, cujo ponto principal envolve o conceito "gás para tudo e para todos", que passa a ser o novo lema da companhia.

Por isso, reconhecemos o esforço de nossos empregados – diretos e indiretos – e reafirmamos a importância de sua participação para que possamos continuar fazendo da Comgás uma empresa vencedora e pronta para encarar o futuro. Ao mesmo tempo, agradecemos a confiança dos clientes e o apoio dos acionistas, que têm nos permitido buscar novas oportunidades de melhorias permanentes na qualidade dos serviços e nos resultados da companhia.

Luis Domenech
Presidente



Discovery of a large natural gas reserve in the Santos Basin near our concession area will certainly help, among other factors, to increase the significance of natural gas in the Brazilian energy balance over the coming years. For all these reasons, 2004 was a milestone in the history of Comgas. In the first five-year period we focused basically on meeting the targets set by the regulator and expanding rapidly in high-pressure markets (industry).

The priorities have now changed. ***To continue growing*** *and achieving an exceptionally strong performance, we must review the value chain and make corresponding changes to our internal processes. This will enable us to meet our key strategic objectives – expansion of the low-pressure network and higher sales per customer – while maximising shareholder value in the years ahead.*

Our challenge now is to prepare the company for this new stage. We have already made a start on internal reorganisation, making sure that management of the business is grounded in best practice and revising our Vision, Mission and Values. These are now in line with the strategy of universal natural gas distribution in accordance with the company's new slogan: "Gas for everyone and for everything".

We recognise the dedication of our people, employees and contractor personnel alike, and reaffirm the importance of their participation so that together we can continue to make Comgas a winning player ready to tackle the future. Our thanks to customers for their trust and to shareholders for their support, enabling us to seek new opportunities for permanent improvements in quality of service and corporate performance.

Luis Domenech, President

LINHA DO TEMPO 1999

Desde sua privatização, em 1999, a Comgás tem apresentado sólidos resultados financeiros e desempenho significativo no mercado, pautando sua atuação pelo profissionalismo e pela busca constante de padrões de excelência. Nesse primeiro ciclo de cinco anos, a companhia registrou expressivo crescimento na extensão de sua rede, no volume de gás distribuído e na base de clientes, fatores decisivos para consolidar sua posição como a maior empresa de distribuição de gás natural do Brasil.

O encerramento do primeiro ciclo da Comgás culminou com o processo de revisão tarifária, que definiu o nível e a estrutura das tarifas para o ciclo que vai de maio de 2004 a abril de 2009. Os resultados desse processo – conduzido pelo órgão regulador, a Comissão de Serviços Públicos de Energia (CSPE) – preservou o equilíbrio entre as necessidades das diversas partes envolvidas: consumidores atuais e futuros, concessionária e sociedade.

As novas tarifas em vigor permitirão que a Comgás continue a estimular o uso do gás natural, viabilizando a expansão dos serviços para que uma parcela cada vez maior da sociedade possa se beneficiar das vantagens deste energético. Ao mesmo tempo, a companhia terá condições de dar continuidade à execução de seu plano de negócio, priorizando as oportunidades de investimento.

Since privatisation in 1999, Comgas has presented solid financial results and a strong market performance thanks to a high level of professionalism and an unremitting pursuit of excellence. This first five-year cycle has seen significant expansion of the distribution network, rising volume sales and steady growth of the customer base. These factors combined have assured the company's position as the leading natural gas distributor in Brazil.

The end of the first cycle culminated with tariff review, which set a new tariff level and structure for the cycle that runs from May 2004 until April 2009. The outcome of the process, regulated by the Commission for Public Services in Energy (CSPE), preserved a balance between the needs of the various parties involved: current and future consumers, the utility, and society

The new tariff structure in force will enable Comgas to continue fostering the use of natural gas and driving expansion of services to an ever-larger proportion of society so that the benefits of this energy source can be more widely disseminated. At the same time the company will be in a position to proceed with the execution of its business plan and prioritise investment opportunities.

1999

A Comgás é privatizada em 31 de maio de 1999. Suas novas controladoras – Grupo BG e Shell – assumem o contrato de concessão, válido até 2029.

- Ampliação da rede (km): 134,3
- Consumo médio diário (m^3): 3,6 milhões
- Número total de clientes: 314 mil
- Receita: R$ 341 milhões
- Investimentos: R$ 54,3 milhões

Comgas is privatised on May 31, 1999. Its controlling shareholders, BG Group and Shell, sign a concession agreement that remains in force until 2029.

- *Network expansion (km): 134.3*
- *Average daily consumption (m^3): 3.6 million*
- *No. of customers: 314,000*
- *Sales: R$ 341 million*
- *Investment: R$ 54.3 million*



O contrato de concessão prevê metas ambiciosas: alcançar 70 mil novos clientes em cinco anos e 200 mil em dez anos, e substituir parte da rede de distribuição e dos medidores de consumo. Em seu primeiro ano de operação, a Comgás registra resultados significativos rumo ao crescimento de suas operações.

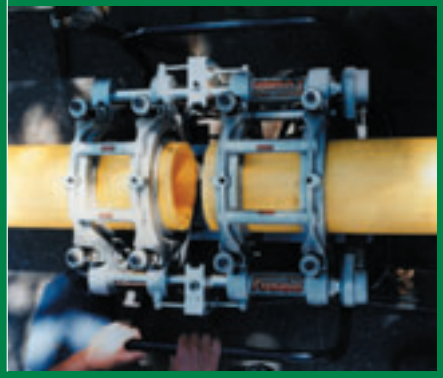
- Ampliação da rede (km): 109,8
- Consumo médio diário (m^3): 4,6 milhões
- Número total de clientes: 329 mil
- Receita: R$ 535 milhões
- Investimentos: R$ 103,3 milhões

The concession contract sets ambitious goals. The company must add 70,000 new customers in five years and 200,000 in ten years. Part of the distribution network and many consumption meters must be replaced. The first year of operations achieves major progress towards these goals.

- *Network expansion (km): 109.8*
- *Average daily consumption (m^3): 4.6 million*
- *No. of customers: 329,000*
- *Sales: R$ 535 million*
- *Investment: R$ 103.3 million*



2000



2001

A expansão da Comgás acontece tanto na área residencial e comercial quanto no segmento industrial. Além de ampliar o acesso do gás natural entre os consumidores residenciais, a empresa também incentiva seu uso como uma opção energética mais barata e ambientalmente mais atrativa entre os clientes industriais.

- Ampliação da rede (km): 252,1
- Consumo médio diário (m^3): 6,1 milhões
- Número total de clientes: 345 mil
- Receita: R$ 869 milhões
- Investimentos: R$ 229,4 milhões

Comgas expands in the residential and commercial segments as well as the industrial segment. Besides increasing access to natural gas for residential consumers, the company also encourages its use in industry as a cheaper and cleaner energy source than other options.

- *Network expansion (km): 252.1*
- *Average daily consumption (m3): 6.1 million*
- *No. of customers: 345,000*
- *Sales: R$ 869 million*
- *Investment: R$ 229.4 million*

Mesmo diante das incertezas do ambiente econômico nacional, a Comgás continua a apresentar bons indicadores globais de desempenho, com melhoras significativas em relação aos anos anteriores.

- Ampliação da rede (km): 235,8
- Consumo médio diário (m^3): 8,1 milhões
- Número total de clientes: 378 mil
- Receita: R$ 1,26 bilhão
- Investimentos: R$ 201,3 milhões

Despite acute economic uncertainty in Brazil, Comgas continues to present good global performance indicators with significant improvements compared with previous years.

- *Network expansion (km): 235.8*
- *Average daily consumption (m3): 8.1 million*
- *No. of customers: 378,000*
- *Sales: R$1.26 billion*
- *Investment: R$ 201.3 million*



2002



2003

Neste ano, a Comgás apresenta seus melhores resultados, com a superação de diversas metas e a conquista de sucessivos recordes.

- Ampliação da rede (km): 302,8
- Consumo médio diário (m^3): 9,4 milhões
- Número total de clientes: 416 mil
- Receita: R$ 1,94 bilhão
- Investimentos: R$ 235,8 milhões

The best year yet for Comgas, which outperforms several targets and sets several new records.

- *Network expansion (km): 302.8*
- *Average daily consumption (m^3): 9.4 million*
- *No. of customers: 416,000*
- *Sales: R$ 1.94 billion*
- *Investment: R$235.8 million*



04
ESTRATÉGIA E OBJETIVOS
STRATEGY & OBJECTIVES

Com a consolidação do primeiro ciclo qüinqüenal, que culminou com o processo de **revisão tarifária**, a Comgás redefiniu as diretrizes que nortearão sua atuação nos próximos anos. Esse novo posicionamento estratégico está diretamente relacionado à nova Visão da companhia: "Faremos da Comgás a maior distribuidora de gás natural em volume da América Latina, disponibilizando este insumo para tudo e para todos e seremos referência no mercado".

Denominada *Projeto Evolução*, a iniciativa prevê a discussão da cadeia de valor e dos macroprocessos atuais. O objetivo é definir um modelo operacional de gestão a partir de uma estrutura adequada. Aprovado pela diretoria executiva, ele está sendo disseminado entre todos os empregados da organização e prepara a Comgás para um novo estágio de crescimento com nova cultura empresarial.

A definição de um modelo operacional e de gestão e a elaboração de um plano de mudança permitirão à Comgás manter o **histórico de sucesso** e partir em busca de seus principais objetivos estratégicos para os próximos anos: expansão da rede de baixa pressão e aumento do volume de vendas por cliente.

Having consolidated its position in the first five-year cycle, which culminated with ***tariff review****, Comgas redefined its business guidelines for the coming years. The new strategy relates directly to the company's Vision Statement: "We will make Comgas the leading natural gas distributor by volume in Latin America, delivering natural gas to everyone for everything, and we will be an industry benchmark."*

Project Evolution, as the initiative is called, engages a discussion of the existing value chain and macro-processes. The aim is to define an operating and management model based on the appropriate structure. It has been approved by the Executive Committee and is now being disseminated to all employees, enabling Comgas to prepare for a new stage of growth with a new corporate culture.

Definition of an operating and management model, in conjunction with a change plan, will ensure that the company can continue its ***success story*** *while pursuing the strategic objectives set for the coming years, especially expansion of the low-pressure network and growth of sales per customer.*

Os objetivos estratégicos específicos de cada área da companhia também foram adaptados para sustentar o novo direcionamento:

OPERAÇÕES

- Garantir o suprimento de gás de forma contínua, confiável e segura;
- Viabilizar a execução do plano de expansão da companhia;
- Buscar as melhores e mais adequadas práticas de engenharia e tecnologia da indústria do gás;
- Estar direcionada ao atendimento e à satisfação do cliente, interno ou externo;
- Seguir rígidos padrões de saúde, segurança e meio ambiente.

INDUSTRIAL

- Crescer geograficamente;
- Capilarizar a rede de distribuição de gás;
- Investir continuamente em busca de novas aplicações para os clientes industriais.

RESIDENCIAL

- Aumentar a presença em outras regiões e captar novos clientes;
- Conectar o maior número de clientes localizados próximos à rede já existente;
- Adensar, com forte investimento na conexão de casas;
- Buscar o aumento de consumo pela introduçãode novas tecnologias e equipamentos, especialmente para o aquecimento de água;
- Reter os clientes que já estão na base, com programas de marketing direcionados à sua fidelização.

The specific strategic goals set for each area of the company have also been adapted to support the new overall direction:

OPERATIONS

- *Guarantee a continuous, reliable and safe supply of gas;*
- *Lay a sound basis for execution of the company's expansion plan ;*
- *Implement best practices in gas industry engineering and technology;*
- *Focus on internal and external customer care and satisfaction;*
- *Enforce strict standards of health, safety and environmental protection;*

INDUSTRIAL

- *Expand geographically;*
- *Diffuse the gas distribution network;*
- *Invest continuously in pursuit of new applications for industrial customers.*

RESIDENTIAL

- *Increase presence in other regions and capture new customers;*
- *Connect as many customers as possible located near the existing network;*
- *Increase density by investing heavily in connection of residential consumers;*
- *Seek to raise consumption by introducing new technology and equipment, especially for hot water;*
- *Retain existing customer base through marketing programmes designed to build customer loyalty.*

COMERCIAL

- Expandir geograficamente, acompanhando o nível de crescimento do mercado residencial;
- Incentivar o aumento de consumo por cliente com a introdução de novas aplicações;
- Conectar clientes do segmento comercial que estejam próximos à rede, mas ainda não conectados.

COMMERCIAL

- *Expand geographically in step with growth of residential market;*
- *Drive increase in consumption per customer by introducing new applications;*
- *Connect commercial consumers located near the network but not yet connected.*



CO-GERAÇÃO E TERMOGERAÇÃO

- Atuar como facilitador no processo de desenvolvimento de projetos de co-geração;
- Criar uma base de sustentação regulatória e político-institucional para o desenvolvimento do setor de co-geração e geração, distribuída como fonte complementar para o atendimento das necessidades elétricas do estado de São Paulo;
- Desenvolver-se tecnologicamente, com o objetivo de materializar o potencial existente pela cooperação com fabricantes de equipamentos investidores e com outras distribuidoras de gás natural, de forma a obter ganhos de escala;
- Adotar uma postura mais reativa, na área de termogeração, devido à limitada capacidade das distribuidoras de gás de atuarem como agentes de atração de novas unidades.

COGENERATION & THERMAL GENERATION

- Act as facilitator of cogeneration project development;
- Lay foundations for regulatory and politico-institutional support of cogeneration and thermal generation development as a complementary source for meeting the electricity supply needs of São Paulo State,
- Develop technologically to realise the potential for co-operation with equipment vendors, investors and other natural gas distributors, with the aim of achieving scale economies,
- Take a more reactive stance in thermal generation owing to limited capacity of gas distributors to be proactive in attracting investment in new plants.



VEICULAR

- Expandir geograficamente, com a abertura de novos postos de abastecimento de gás natural;
- Participar ativamente em programas de conscientização, para que cada vez mais pessoas façam a conversão para gás natural;
- Acompanhar novas tecnologias relacionadas à eficiência do uso do carro a gás;
- Conscientizar as autoridades públicas e os empresários do setor sobre os benefícios da conversão dos ônibus a diesel para gás natural;
- Incentivar a conversão de caminhões para gás natural.

VEHICULAR

- *Expand geographically by opening new natural gas filling stations;*
- *Participate actively in programmes to educate the general public on the benefits of converting to natural gas;*
- *Monitor new technology related to efficient use of gas-powered vehicles;*
- *Educate public authorities and fleet owners on the benefits of converting buses from diesel to natural gas;*
- *Encourage haulage firms to convert trucks to natural gas.*



06
DESEMPENHO DO NEGÓCIO
BUSINESS PERFORMANCE

A Comgás distribui gás natural aos mercados industrial, residencial, comercial, veicular e de co-geração e termogeração em sua área de concessão: regiões metropolitanas de São Paulo e Campinas, Vale do Paraíba e Baixada Santista.

Em 2004, a companhia registrou volume recorde de vendas de gás natural: **3,8 bilhões de metros cúbicos**, incremento de 12% em relação ao ano anterior (3,4 bilhões de metros cúbicos). No mesmo ritmo, o número de clientes cresceu 8,4%, saltando de 416 mil em 2003 para **451 mil** em 2004.

Os principais fatores que contribuíram para esse desempenho foram os investimentos para incrementar o volume de gás consumido pelos clientes industriais e a retomada da economia brasileira, que possibilitou o aquecimento do setor produtivo nacional. O processo de revisão tarifária, que definiu o nível e a estrutura das tarifas para os próximos cinco anos, deu segurança para a continuidade do programa de investimentos com a manutenção da margem bruta.

Na área de suprimentos de gás, dois importantes acontecimentos destacaram-se no ano.
Um deles foi a manutenção dos preços do gás natural, apesar do aumento dos preços internacionais do petróleo, o que conferiu maior competitividade em relação aos outros tipos de combustíveis. Outra conquista foi o equilíbrio nos contratos de *take-or-pay* e *ship-or-pay* que permitiram à Comgás recuperar parcialmente os estoques relativos ao gás boliviano, diminuindo as penalidades decorrentes dos contratos.



Comgas distributes natural gas to the industrial, residential, commercial, vehicular, cogeneration and thermal generation markets in its concession area, which comprises metropolitan São Paulo and Campinas, the Paraíba Valley and the Baixada Santista region.

In 2004, volume sales totalled ***3.8 billion cubic metres****, an all-time high for Comgas and 12% more than in 2003 (3.4 billion cubic metres). The customer base grew 8.4% to* ***451,000****, from 416,000 in 2003.*

The main drivers of this performance were: investment to increase the volume of gas consumed by industrial customers; and the domestic economic recovery, which fuelled an expansion of industrial production. The tariff review process, which set the tariff level and structure for the next five years, provided a sound basis for the company to continue investing while maintaining its gross margin.

On the supply side, purchasing of gas was affected by two key factors during the year. One was the stability of natural gas prices despite a surge in international oil prices, enhancing the competitiveness of natural gas compared with other fuels. The other was equilibrium between take-or-pay and ship-or-pay contracts, enabling Comgas partially to recoup inventories of Bolivian gas and mitigate contractual penalties.

Em 2004, foram construídos 343,9 quilômetros de novas tubulações, que permitiram à rede atingir uma extensão total de 3,8 mil quilômetros.

OPERAÇÕES

A Comgás manteve o ritmo de expansão da rede, que, em 2004, apresentou crescimento significativo no interior e na Região Metropolitana de São Paulo. O destaque do ano foi a pesquisa e o desenvolvimento de **novas tecnologias** permitindo, dessa forma, uma atuação mais capilarizada da companhia, principalmente ao conectar novos clientes residenciais em redes já existentes, com redução de custos. Também foi iniciada a construção de um importante sistema no interior direcionado ao mercado industrial que abrange as cidades de Itupeva, Jundiaí, Cajamar, Caieiras e Cabreúva. Na Região Metropolitana foram iniciados três sistemas: Itaquera, Taboão e Cubatão.

A modernização da rede teve continuidade com o crescimento do uso de polietileno em relação aos anos anteriores, produto que confere maior segurança e durabilidade ao sistema. Esse ritmo permitiu atingir, em maio de 2004, a meta de renovação da rede de ferro fundido, com a marca de 248 quilômetros renovados desde a privatização, em 1999. A companhia também bateu novo recorde, com 100% dos chamados de emergência para rede e 97,41% de clientes atendidos em uma hora, prazo estipulado no contrato de concessão da CSPE.



In 2004, Comgas built 343.9 kilometres of new pipelines, extending its distribution network to a total of 3,800 kilometres.

OPERATIONS

Comgas continued to expand at a rapid pace in 2004, extending its distribution network to several new parts of the interior of São Paulo State and the metropolitan area. The highlight of the year was research and development relating to ***new technology****, which boosted the company's ability to enhance its coverage, mainly by connecting new residential customers to the existing network and thus reducing the cost of new connections. Work also began on an important system in the interior for the industrial market, covering the cities of Itupeva, Jundiaí, Cajamar, Caieiras and Cabreúva. In the metropolitan area, work began on three systems, for Itaquera, Taboão and Cubatão.*

Modernisation and upgrading of the network proceeded with increased use of polyethylene, a material that enhances pipeline safety and durability. The fast pace of this work enabled Comgas to achieve the target for replacement of cast iron piping in May 2004, with 248 kilometres renewed since privatisation in 1999. A new record was also set by responding to 100% of network emergency calls and to 97.41% of customer queries within 60 minutes, well within the standards stipulated in the concession agreement with CSPE.

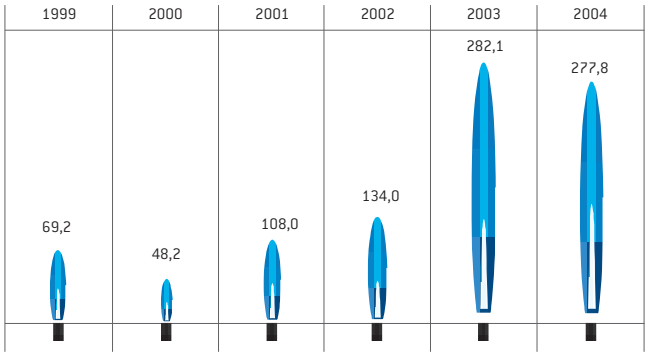




A Comgás investiu ainda no desenvolvimento de nova tecnologia para executar derivações em tubulação de polietileno, o que reduziu em 70% o tempo de execução do trabalho de derivação. Além disso, a companhia consolidou-se como a maior contratante nacional de furo direcional, que permite expandir sua rede sem intervenções agressivas na superfície, beneficiando a população e a cidade.

Comgas also invested in the development of new technology to use polyethylene in branch lines, thereby reducing branch line construction time by 70%. In addition, the company strengthened its position as the largest Brazilian user of directional drilling, which enables the network to expand without constantly making holes in the road or pavement, with benefits for the population and city.

CRESCIMENTO DE REDE DE POLIETILENO* */ EXPANSION OF POLYETHYLENE PIPING**
(000/KM)



* jun/99 a dez/2004 * jun/99 to dec/2004




1073



O volume de gás distribuído ao mercado industrial cresceu 13,3% em relação a 2003, totalizando 3 bilhões de metros cúbicos. A receita bruta foi de R$ 1,94 bilhão, aumento de 12% em relação ao ano anterior, e respondeu por 74% do total da companhia. O número de clientes industriais apresentou crescimento expressivo em 2004: de 767 para 840.

INDUSTRIAL

Diretamente beneficiado pela retomada da economia brasileira, o segmento industrial registrou desempenho significativo em 2004, com reflexos positivos para o resultado global da companhia.

O grande ponto positivo é que a maioria dos novos clientes foi conectada ao longo da rede existente, o que representa o forte trabalho de **consolidação da rede**. Outro aspecto positivo foi o crescimento da demanda nos clientes existentes, acompanhando a maior atividade econômica.

Atenta ao desempenho futuro do mercado, a empresa iniciou um trabalho de prospecção com os clientes com base na nova onda de projetos e investimentos que começaram a ser desenhados pelas indústrias em 2004 e terão impacto nos próximos anos. Com essa iniciativa, em parceria com a indústria, a Comgás passa a atuar desde o início dos projetos de expansão, o que permitirá um melhor dimensionamento futuro das necessidades de seus clientes.

Como o gás natural vem consolidando-se como fator de diferenciação para os municípios, foram iniciados **projetos de expansão** da rede para diversas cidades localizadas na área de concessão da Comgás, onde o gás natural servirá como vantagem competitiva e de atração da indústria para o município – Tambaú, Araras, Leme, Caieiras, Cajamar, Cabreúva, Itupeva, Pedreira, Amparo, Bragança Paulista, Barueri, Taboão da Serra e Itaquaquecetuba. Além disso, serão concretizados projetos de expansão em municípios já atendidos pelo gás, como por exemplo o *Projeto Itaquera*, no município de São Paulo.

The volume of gas distributed to the industrial market increased 13.3% in 2004 compared with the previous year, totalling 3 billion cubic metres. Gross industrial sales amounted to R$1.94 billion, up 12% year over year and accounting for 74% of total sales. The number of industrial customers rose significantly in 2004, from 767 to 840.

INDUSTRIAL

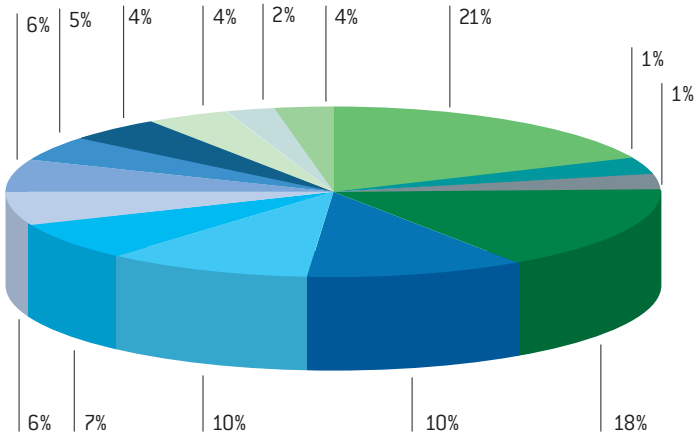
The industrial segment benefited directly from the domestic economic recovery, performing strongly in 2004 and boosting the company's overall results. The key point is that most new customers were connected to the existing network, thus ***consolidating the distribution system****. Another highlight was growth of demand from existing customers in step with the economic recovery.*

To prepare for future market developments, the company began prospecting customers based on the new wave of industrial investment projects that were announced in 2004 and will come on stream in the coming years. Comgas is partnering with industry in this initiative and will be involved from the start of expansion projects so as to assure accurate assessment of customers' future needs as early as possible.

As natural gas becomes an increasingly important differentiator for more and more cities, ***network expansion projects*** *have been extended to various new parts of the concession area, where natural gas will provide a competitive advantage in attracting industry into the area. The cities benefited include Tambaú, Araras, Leme, Caieiras, Cajamar, Cabreúva, Itupeva, Pedreira, Amparo, Bragança Paulista, Barueri, Taboão da Serra and Itaquaquecetuba. The network will also be expanded in cities already covered, such as São Paulo itself with Project Itaquera.*

SEGMENTOS DE MARKETING INDUSTRIAL

INDUSTRIAL MARKETING



- Químico / Petroquímico */ Petrochemicals*
- Cerâmica */ Ceramics*
- Papel e Celulose */ Pulp & Paper*
- Siderurgia */ Steel*
- Vidros / Cristais */ Glass*
- Automotivo / Pneumático */ Automotive / Tyres*
- Ind. Química */ Chemicals/*
- Têxtil / Lavanderia / Tinturaria / Textile / Laundries */ Dry Cleane*
- Bebidas / Alimentos */ Drinks/Food*
- Metais */ Metals*
- Outros (fertilizante, cimento,etc) */ Others (fertilizing, concrete, etc)*
- Indústria de Borracha */ Eraser Industry*
- Indústria Metalúrgica */ Metalurgy Industry*
- Indústria Automobilística */ Motoring Industry*

RESIDENCIAL

A Comgás continuou investindo na expansão da base de clientes residenciais, a exemplo de anos anteriores, com um diferencial importante. Em 2004, teve início o processo de mudança no perfil sócio-econômico dos novos clientes, com ênfase para o atendimento à população de outras classes sociais. Alinhado a essa estratégia foi criado o ***Projeto Casas***, projeto piloto focado em conquistar e conectar clientes de casas, a custos compatíveis, quebrando um paradigma interno de que apenas edifícios seriam economicamente viáveis para a Comgás e abrindo um mercado com potencial de **5 milhões** de consumidores em sua área de concessão. A iniciativa conta com o apoio de novas soluções e tecnologias desenvolvidas especialmente para tornar o gás natural acessível para esses novos consumidores, com custos de instalação reduzidos e um pacote que inclui fogão e aquecedor de água, garantindo um alto consumo de gás.

O novo posicionamento também implicou mudanças no eixo de desenvolvimento geográfico da companhia, que, em 2004, concentrou a ampliação da rede nos 34 municípios da Região Metropolitana de São Paulo. Também foram iniciados estudos de conhecimento e viabilidade de expansão do mercado residencial para outras regiões do estado, especialmente Campinas e Baixada Santista.

Outro foco foi a busca por redução do custo de conexão do cliente, a partir da modificação de conceitos de engenharia que facilitem as novas ligações. A Comgás também dedicou-se a conhecer de forma cada vez mais apurada o perfil sócio-comportamental dos clientes, com o auxílio de especialistas como sociólogos, urbanistas etc., para que a companhia possa oferecer produtos e soluções adequadas às necessidades e aos interesses específicos de cada cliente.

Para alcançar o aumento no volume consumido de gás natural, foram desenvolvidos programas de incentivo ao uso de aquecedores de água nas residências. Em 2005, o foco desse trabalho será a substituição do chuveiro elétrico, com ênfase para os benefícios de redução de custos que essa alternativa pode trazer ao consumidor.

Em 2004, as vendas para o segmento residencial cresceram 12,2% em comparação a 2003, totalizando volume de 105,1 milhões de metros cúbicos de gás natural, correspondente a 2,76% do volume total da companhia. Ao longo do ano, 34 mil novos clientes foram conectados à rede, número recorde para a companhia.

Sales to the residential segment rose 12.2% year over year in 2004, totalling 105.1 million cubic metres or 2.76% of total sales. The number of new customers connected during the year totalled 34,000, a record for Comgas.





RESIDENCIAL

Comgas continued to invest in expansion of its residential customer base, as in the previous year, but with an important difference. In 2004 the socio-economic profile of new customers began to change and emphasis was placed on extending service to new social segments. As part of this strategy the company created ***Project Houses****, a pilot project that aims to capture and connect potential consumers who live in houses at an affordable cost. This breaks the internal paradigm according to which only apartment or office buildings were considered economically viable for*

Comgas, opening up a market with ***5 million*** *prospective customers in the concession area. The project is backed by new solutions and technologies developed specially to make natural gas affordable for these new customers, requiring a small installation charge and an all-in package for cooking and hot water to guarantee high levels of gas consumption.*

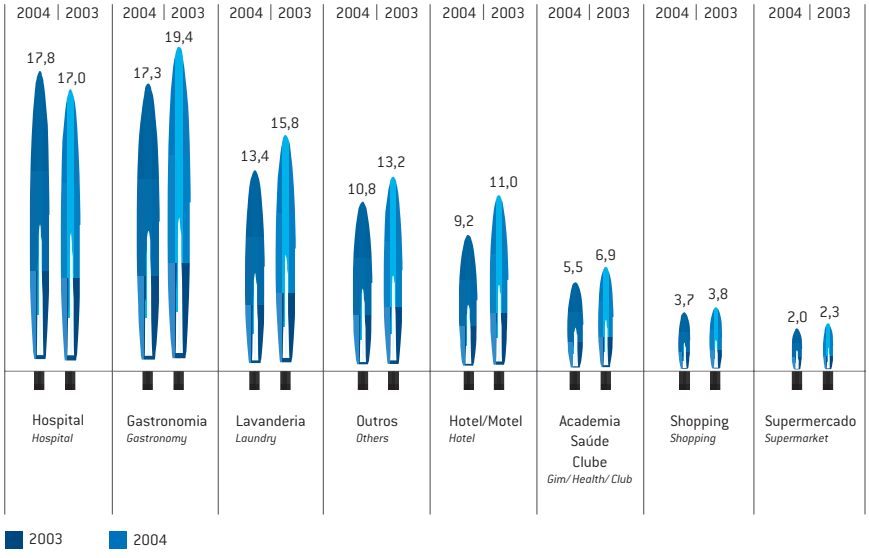
The new positioning strategy also calls for changes in the direction of geographic expansion, which in 2004 focused on 34 municipalities in metropolitan São Paulo. Surveys were conducted to collect data for use in analysing the feasibility of expanding the residential market into new regions of the state, especially Campinas and the coast (Baixada Santista).

Efforts were also made to reduce the cost of connecting new customers by changing the engineering approach to this operation. Comgas also devoted resources to finding out more about the social and behavioural profile of its customers with the help of sociologists, town planners and other experts, so as to be able to tailor its products and solutions to the specific needs of each consumer.

Programmes were developed to foster an increase in the volume of gas consumed by encouraging residential consumers to use water heaters. In 2005, these programmes will focus on replacement of electric shower heads, emphasising the cost savings made possible for consumers who choose natural gas instead of electricity for hot water.



VOLUME (000 m³)





COMERCIAL

A grande ação de 2004 no segmento comercial foi o trabalho de **especialização** dos consultores de vendas por setor de atuação. Ao transformar esses profissionais em profundos conhecedores do negócio do cliente, a Comgás pôde entender melhor as necessidades e características específicas de cada tipo de segmento, oferecendo, dessa forma, um serviço de maior valor agregado, com soluções adequadas para cada perfil.

Paralelamente, foram realizadas **parcerias** com outras áreas da companhia para o desenvolvimento de soluções sofisticadas de co-geração utilizadas em sistemas de ar-condicionado.

A retomada da atividade econômica, que trouxe reflexos na microeconomia, com a recuperação do poder de renda da população, trouxe impactos positivos para o segmento comercial, que registrou um incremento no volume destinado a alguns setores. Os destaques foram saúde pública (24%), hotéis e motéis (19%) e gastronomia (13%).

O segmento comercial registrou, em 2004, expansão de 13,3% no volume de gás natural, que encerrou o ano em 91,7 milhões de metros cúbicos. A receita líquida atingiu R$ 102,9 milhões, com evolução de 17,9% em relação a 2003, e o número de clientes passou de 7.911 para 8.123.

Volume delivered to the commercial segment increased 13.3% in 2004, totalling 91.7 million cubic metres for net sales of R$102.9 million, up 17.9% compared with 2003. The number of commercial customers rose from 7,911 to 8,123.

*In 2004, the main focus in the commercial segment involved **upskilling** the company's sales consultants. By enabling these professionals to develop an in-depth understanding of the customer's business, Comgas acquires detailed knowledge of the specific needs and characteristics of each segment, and is better equipped to offer value-added services including customised solutions.*

*At the same time, **partnerships** were set up with other areas of the company to develop sophisticated cogeneration solutions for use in air conditioning applications.*

The economic recovery in Brazil had a positive microeconomic impact, triggering an improvement in purchasing power for the mass of consumers and boosting the performance of the commercial segment, which saw an increase in volumes delivered to some business sectors. The highlights were public health (24%), hotels (19%) and restaurants (13%).

No segmento de Gás Natural Veicular, a Comgás registrou volume de 387,5 milhões de metros cúbicos, encerrando o ano com crescimento de 23,9% ante 2003. A receita líquida foi de R$ 153,1 milhões, superando em 35,4% o resultado do ano anterior.

Volume delivered to the vehicular segment (NGV) totalled 387.5 million cubic metres in 2004, for year-over-year growth of 23.9%. Net sales amounted to R$153.1 million, up 35.4% in the year.



VEICULAR

Em 2004, a malha de distribuição de postos de abastecimento foi consolidada. A companhia encerrou o ano com **256 postos** em **32 municípios** distribuídos por toda a área de concessão. O número de veículos convertidos cresceu 29,6%, passando de 164.667 em 2003 para **213.353** em 2004.

O gás natural manteve preço médio anual mais competitivo, consolidando-se como uma alternativa viável para o segmento veicular. Além do aumento na motivação dos consumidores em converter seus carros a gasolina para gás natural, foi detectada uma mudança no perfil dos usuários, que deixou de ser exclusivamente formado por carros de frotas e vem ganhando cada vez mais adeptos entre os proprietários de carros particulares.

No decorrer do ano foram firmados convênios com a Prefeitura de São Paulo, o Governo do Estado de São Paulo e a Petrobras para promover uma mudança cultural entre as empresas transportadoras que utilizam ônibus a diesel e incentivá-las a fazer a conversão para gás natural.

VEHICULAR

*The network of NGV filling stations was consolidated in 2004, totalling **256** in **32 municipalities** throughout the concession area at the end of the year. The number of vehicles converted to NGV rose 29.6% from 164,667 in 2003 to **213,353** in 2004.*

Natural gas remained competitively priced on average during the year, strengthening its position as a viable alternative for vehicles. Consumers were seen to be more motivated to convert their cars from petrol to NGV. A change in the profile of NGV users was detected as more and more owners of private cars joined the market, hitherto made up exclusively of fleet owners.

During the year Comgas signed agreements with the São Paulo City Government, the São Paulo State Government and Petrobras to campaign for a culture change among bus companies and persuade them to use NGV instead of diesel.

O segmento de co-geração apresentou decréscimo de 6% em volume, com uma receita bruta de R$ 59,9 milhões, 4% inferior à registrada no ano anterior. O volume de termogeração foi 42% inferior a 2003 e a receita bruta encerrou 2004 em R$ 34,9 milhões, com uma variação negativa de 42%.

Volume delivered to the cogeneration segment fell 6% in 2004 and gross sales amounted to R$ 59.9 million, down 4% year over year. In thermal generation, volume fell 42% cand gross sales also fell 42% to R$ 34.9 million.

CO-GERAÇÃO E TERMOGERAÇÃO

Para os mercados de co-geração e termogeração, o ano de 2004 foi tão incerto quanto 2003, mas com perspectivas mais **otimistas**. O período foi marcado pelo excesso da oferta de energia elétrica, que implicou a manutenção de preços baixos para este insumo e inibiu o desenvolvimento de projetos de geração termoelétrica a gás natural e co-geração (que possibilita a produção simultânea de duas ou mais formas de energia a partir de um único combustível, no caso, o gás natural).

Embora seja mais atrativa em curto prazo, a energia hidrelétrica ainda causa insegurança no setor quanto à garantia futura de suprimento, o que não acontece com os projetos que utilizam o gás natural como insumo básico. Um fator decisivo foi a definição de um novo modelo para o setor elétrico brasileiro, cujo marco de implantação mais importante em 2004 foi a realização de um leilão de energia, quando foram comercializados basicamente os excedentes não-contratados. Nesse sentido, a tendência de preços indica o reconhecimento pelo mercado e a percepção de que não está assegurado o atendimento da demanda de médio prazo.

Para incentivar e disseminar aplicações do gás natural foram desenvolvidos **projetos de geração de frio** no segmento industrial, que permitem às empresas produzir a energia elétrica que vai alimentar seus equipamentos de ar-condicionado a partir da utilização de gás natural. A iniciativa já está em funcionamento em hospitais, hotéis, supermercados, *shopping centers*, escolas, escritórios, etc.

Foi iniciado também um trabalho de aproximação com empresas especializadas no aluguel de equipamentos de co-geração, a fim de incentivar o uso e simplificar a operação oferecida aos clientes, com o objetivo comum de desenvolver esse mercado.

COGENERATION & THERMAL GENERATION

*The year 2004 was as full of uncertainty for the cogeneration and thermal generation markets as the previous year had been, but the outlook was at last more **optimistic**. Oversupply kept electricity prices low and inhibited the development of gas-fired thermal generation projects as well as cogeneration involving the concurrent production of two or more forms of energy from a single fuel, in this case natural gas.*

Although hydropower is more attractive in the near term, it still causes insecurity in the sector as regards guaranteed future supply. This is not the case with projects that use natural gas as a basic input. A milestone in 2004 was the definition of a new model for the Brazilian electricity sector, inaugurated with an auction at which mainly non-contract surpluses were traded. This fact and the prices bid reflected market perceptions that demand may not be met in the medium term.

***Cold generation projects** were developed in the industrial segment to enable firms to use natural gas to produce their own electricity for air conditioning. Many such projects are already functioning in hospitals, hotels, supermarkets, shopping malls, schools and offices, among others.*

Work also began on partnerships with firms that specialise in leasing cogeneration equipment to develop ways of encouraging and simplifying its use, thereby developing the market for the benefit of all parties.

07

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO
ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

RECEITA OPERACIONAL

A receita operacional bruta em 2004 foi de **R$ 2.632,8 milhões**, superando em 13,2% o desempenho do ano anterior. A evolução reflete o aumento do volume de gás distribuído e o repasse às tarifas das variações dos preços de compra e transporte do gás.

O volume de gás natural distribuído cresceu 11,5% ao ano, totalizando 3,8 bilhões de metros cúbicos, ante 3,4 bilhões de metros cúbicos em 2003.

Foi registrado incremento no volume distribuído para os segmentos residencial, comercial, industrial e automotivo (GNV). O realinhamento das tarifas dos diferentes segmentos, a partir da revisão tarifária em maio, permitiu a continuidade do programa de investimentos com a manutenção da margem bruta. A ampliação da rede de distribuição em 343,9 quilômetros no decorrer do ano contribuiu para ampliar a base de clientes e elevar o consumo total.

O destaque de vendas foi do segmento industrial, com crescimento de 13,3% no volume, em razão do programa de investimentos e da retomada da atividade econômica. O setor industrial paulista registrou um processo de reposição de capacidade, notadamente no segundo semestre do ano, e a Comgás esteve presente atendendo à maior demanda.



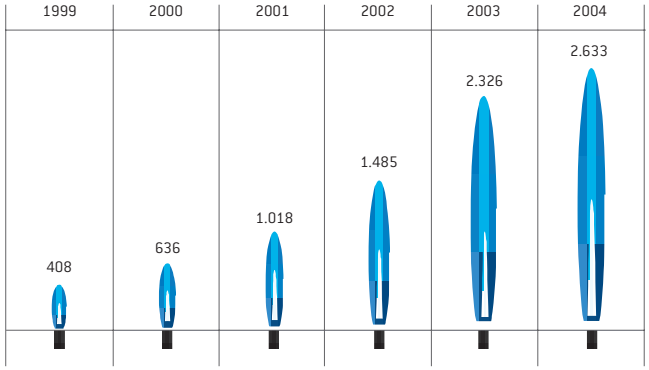
OPERATING REVENUE

Gross operating revenue totalled ***R$2,632.8 million*** in 2004, for year-over-year growth of 13.2% reflecting the rise in volumes of gas distributed and pass-through to customers of variations in gas prices and transport costs.

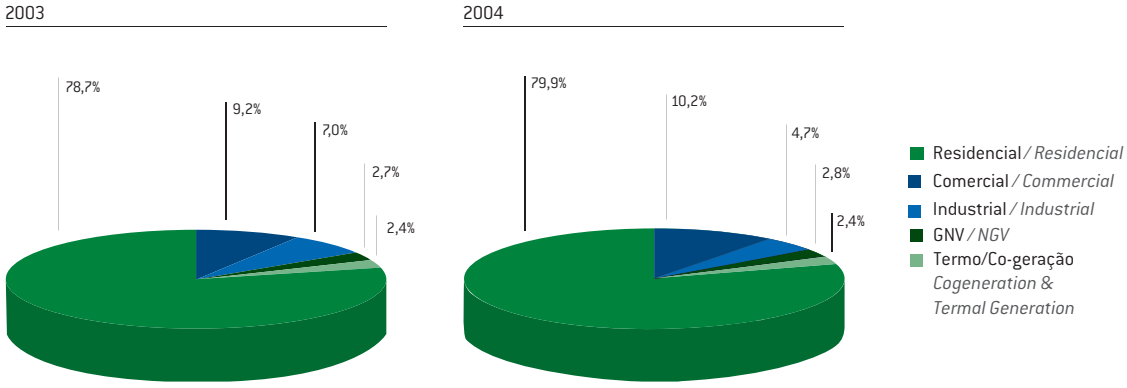
The volume of natural gas distributed rose 11.5% to 3.8 billion cubic metres, from 3.4 billion cubic metres in 2003. Volume rose in the residential, commercial, industrial and automotive (NGV) segments. Tariff realignment across all segments as of the tariff review completed in May assured continuity of the investment programme without affecting gross margin. Expansion of the distribution network by 343.9 kilometres in the year contributed to growth of the customer base and rising total consumption.

The sales ranking was headed by the industrial segment with volume growth of 13.3%, which reflected the company's investment programme and the Brazilian economic recovery. Industry in São Paulo State began rebuilding capacity in 2004, especially in the second half, and Comgas proved capable of keeping pace with rising demand.

RECEITA BRUTA / *GROSS OPERATING REVENUE*
(R$ milhões) / *(R$ million)*



SEGMENTAÇÃO DAS VENDAS DE GÁS NATURAL / *SEGMENTATION OF NATURAL GAS SALES*



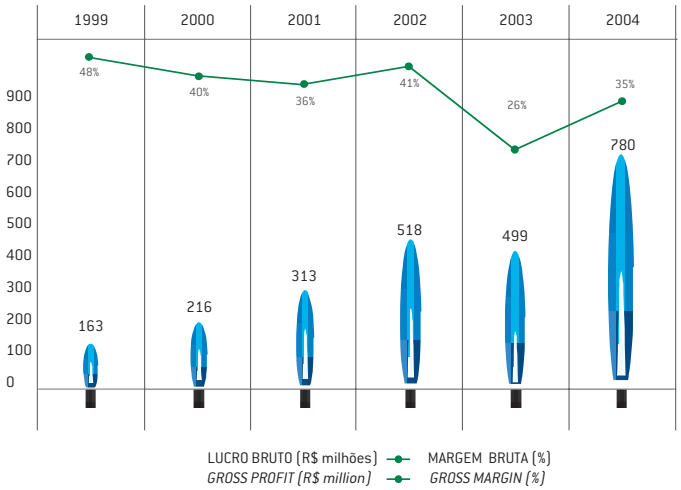
LUCRO BRUTO

A estabilidade do custo total (custo do gás e do transporte) no decorrer do ano minimizou eventuais pressões temporárias em razão do descasamento entre o aumento do custo e o repasse nas tarifas. Contribuiu para essa estabilidade a valorização de 8% do real diante do dólar norte-americano. Com o crescimento da receita e a estabilidade dos custos, o lucro bruto foi de R$ **779,7 milhões**, com crescimento de 56,1%, e margem bruta de 35% (26% em 2003). O desempenho foi também influenciado pela alteração das práticas contábeis a partir da mudança da legislação, que determinou o registro contábil de PIS e Cofins como Impostos a Compensar no Ativo Circulante e não mais como Custos de Bens Vendidos.

GROSS PROFIT

Stability of total cost (cost of gas plus transport) during the year minimised the common problem of temporary pressures due to a mismatch between cost increases and pass-through to consumer prices. This stability partly reflected 8% local currency appreciation against the US dollar in 2004. Thanks to revenue growth with stable cost, gross profit rose 56.1% in the year to ***R$779.7 million****, and gross margin rose to 35%, from 26% in 2003. Another influence was a change in accounting practices due to new legislation determining recognition of payroll tax (PIS) and profit surtax (Cofins) as "taxes offset against current assets" rather than "cost of goods sold".*

RENTABILIDADE BRUTA / GROSS PROFIT
(R$ milhões) / *(R$ million)*



RESULTADO OPERACIONAL

As despesas com vendas gerais e administrativas totalizaram **R$ 298,4 milhões** no ano, com aumento de 34,1% em relação ao ano anterior. Como percentual da receita líquida, as despesas passaram de 11,4% em 2003 para 13,4%.

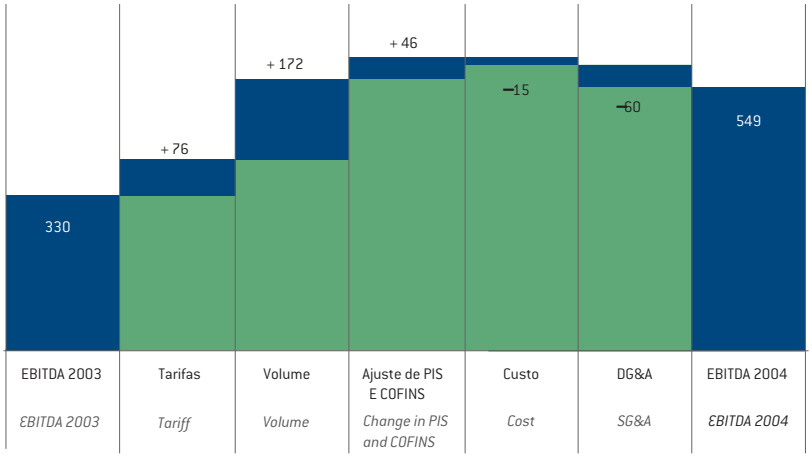
A evolução das despesas, adicionada ao ganho de margem bruta no exercício, proporcionou um crescimento de 74,0% no lucro operacional antes das despesas financeiras (EBIT), que atingiram R$ 481,3 milhões em 2004. O desempenho representa margem EBIT de 21,6%, com ganho de 7,4 pontos percentuais sobre o ano anterior.

OPERATING RESULTS

Selling, general and administrative expenses totalled ***R$298.4 million*** in 2004, for a year-over-year increase of 34.1%. In proportion to net sales, these expenses rose to 13.4%, from 11.4% in 2003.

The evolution of expenses in conjunction with the rise in gross margin led to an increase of 74.0% in earnings before interest and taxes (EBIT), which totalled R$ 481.3 million in 2004. EBIT margin was 21.6%, up 7.4 percentage points in the year.

EVOLUÇÃO DO EBITDA */ CHANGE IN EBITDA*
(R$ milhões) */ (R$ million)*

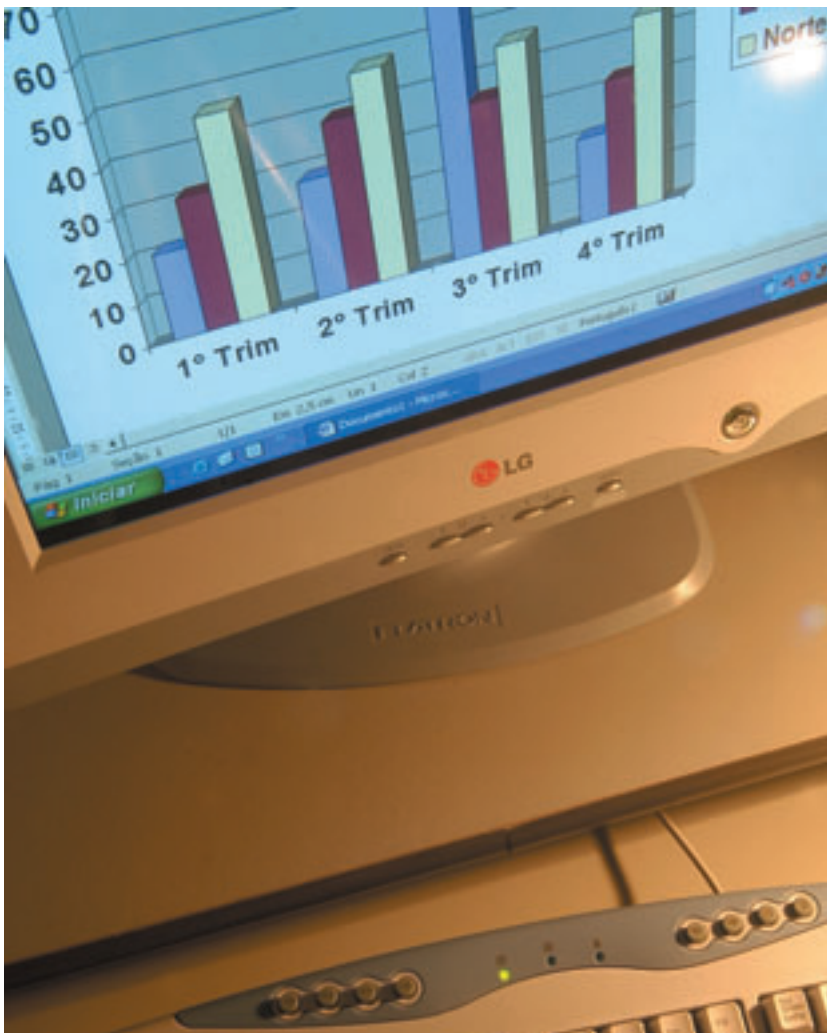


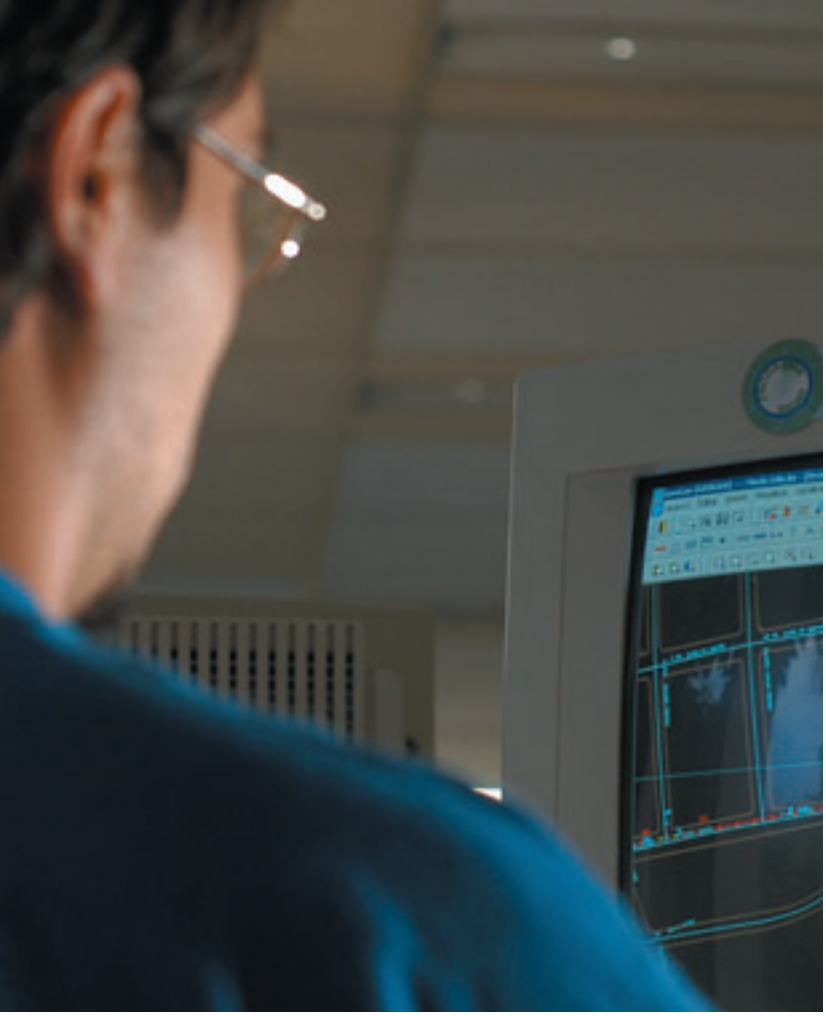
GERAÇÃO OPERACIONAL DE CAIXA EBITDA

A soma dos fatores operacionais favoráveis com o aumento do volume distribuído, realinhamento das tarifas, estabilidade dos custos, controle sobre as despesas, além do efeito da mudança no registro contábil de PIS e Cofins, levou a Comgás a registrar EBITDA de **R$ 548,9 milhões** em 2004, um incremento de 66,5% ante 2003.

EBITDA

EBITDA rose 66.5% in the year to ***R$ 548.9 million*** *thanks to favourable operating factors such as increased volume sales, tariff realignment, cost stability and control of expenses, as well as the effect of changes in the law regarding recognition of PIS and Cofins.*



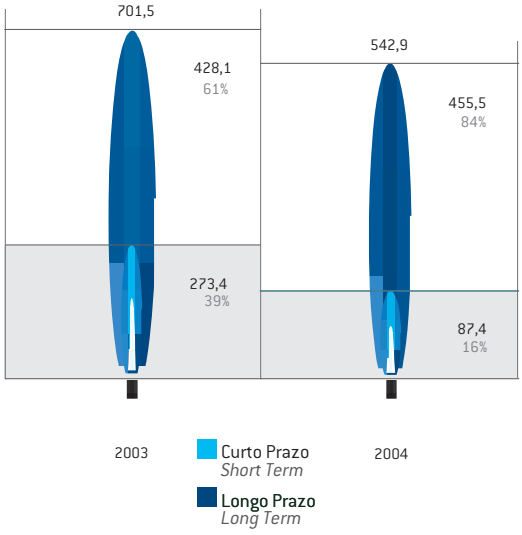


RESULTADO FINANCEIRO E ENDIVIDAMENTO

A reestruturação da dívida e o efeito positivo da valorização de 8% do real em relação ao dólar norte-americano levaram a uma redução de **R$ 17,6 milhões** nas despesas financeiras líquidas de 2004 em relação a 2003.

A despesa financeira líquida, excluídos os efeitos da variação cambial, foi de **R$ 117 milhões**, 22% inferior ao resultado líquido de 2003, como reflexo da troca de dívida antiga por novos empréstimos contratados com taxas de juros mais baixas. Os efeitos líquidos da variação cambial, isoladamente, foram negativos em R$ 15 milhões.

DÍVIDA BRUTA / *GROSS DEBT*
(R$ milhões) / (R$ million)



FINANCIAL RESULTS & DEBT

Debt restructuring and the positive effect of 8% local currency appreciation led to a year-over-year reduction of ***R$17.6 million*** in net financial expense in 2004.

Net financial expense excluding the effects of exchange-rate variation was ***R$117 million***, down 22% year over year, thanks to the replacement of old debt with new loans at lower interest. The net effect of exchange-rate variation in isolation was minus R$15 million.



Houve uma redução de R$ 158,6 milhões da dívida bruta, que encerrou o exercício de 2004 em R$ 542,9 milhões. Foi também obtido um alongamento do perfil, com a substituição de parte do endividamento por empréstimos contratados a prazos mais longos. Do total da dívida bruta, R$ 357,3 milhões (65,8%) são referentes a empréstimos em moeda estrangeira. A Comgás mantém *hedge* financeiro sobre quase a totalidade de sua dívida vinculada ao dólar.

A Comgás mantém um adequado grau de alavancagem financeira. Com o aumento da geração de caixa e a redução do montante em reais da dívida líquida, o indicador dívida líquida/EBITDA caiu de 1,9 vez em 2003 para 1,0 vez ao final de 2004.

A Comgás negociou uma operação de financiamento no valor de US$ 90 milhões com o *IFC (International Finance Corporation)*, em junho, e avançou nas negociações com o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social) para captação de outros R$ 428 milhões com taxas de juros competitivas, já que contratados em instituições de fomento. Os recursos serão utilizados prioritariamente para a ampliação da rede de distribuição de gás natural e poderão ser sacados no decorrer dos anos de 2005 e 2006.

Gross debt fell by R$158.6 million to R$ 542.9 million. The maturity profile was extended by substituting longer-term loans for part of the existing debt. A large proportion of the total — R$ 357.3 million or 65.8% — comprises loans denominated in foreign currencies. Comgas hedges all its debt denominated in dollars or linked in some way to the dollar.

Gearing remained satisfactory in 2004. Rising cash generation and falling net debt in local currency reduced the ratio of net debt to EBITDA to 1.0, from 1.9 in 2003.

Comgas negotiated a financing transaction worth US$90 million with the International Finance Corporation (IFC) in June and made progress in negotiations with BNDES, Brazil's national development bank, for an additional R$ 428 million. Both development agencies lend at relatively low interest rates. The funds thus raised will be available for drawdown in 2005-2006 and will be used mainly to expand the natural gas distribution network.





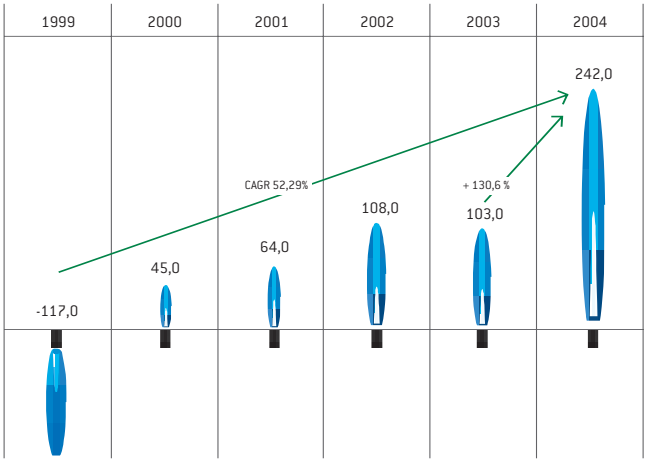
LUCRO LÍQUIDO

O lucro líquido do exercício de 2004 foi de **R$ 241,8 milhões**, com retorno sobre o patrimônio líquido (ROE) de 26%. O resultado do ano foi 133,6% superior ao de 2003, refletindo o crescimento do volume do gás natural distribuído combinado com margens consistentes, firme controle das despesas operacionais e ajustes no perfil do endividamento, levando a um menor custo financeiro.

NET INCOME

*Net income totalled **R$ 241.8 million** in 2004, for a year-over-year increase of 133.6%. Return on equity was 26%. The improvement reflected rising volume sales in conjunction with consistent margins, firm control of operating expenses and lower cost of debt due to restructuring.*

LUCRO LÍQUIDO / *Net Income*
(R$ milhões) / (*R$ million*)



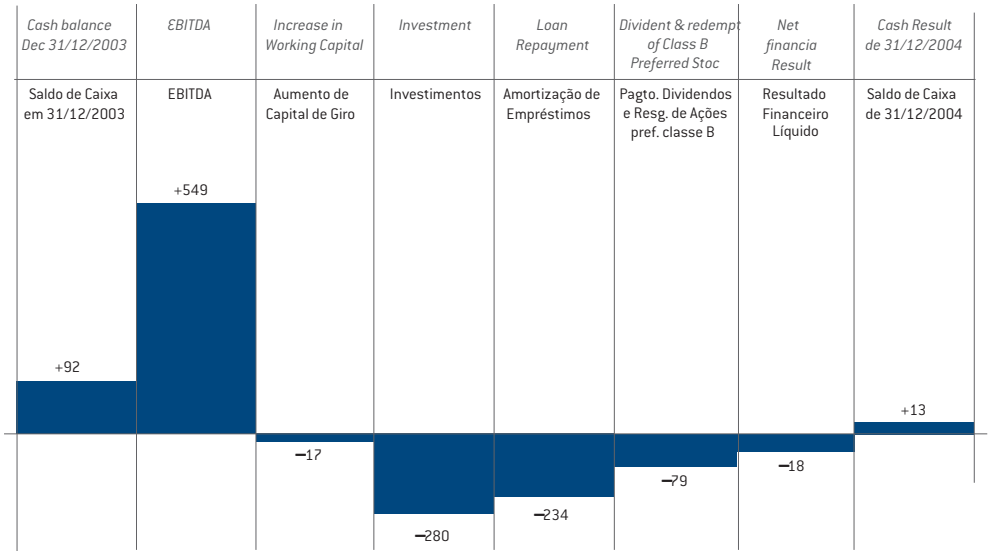
FLUXO DE CAIXA

O saldo de caixa ao final de dezembro de 2004 era de **R$ 13,6 milhões**, com diminuição de R$ 78,7 milhões em relação à posição no encerramento de 2003.

CASH FLOW

*The year-end cash balance was **R$13.6 million**, down R$ 78.7 million compared with December 2003.*

FLUXO DE CAIXA - DEZ./2003 A DEZ./2004 */ CASH FLOW - DEC./2003 - DEC./2004*
(R$ milhões) */ (R$ million)*







08
ATIVOS INTANGÍVEIS
INTANGIBLE ASSETS

Para sustentar seu crescimento e diferenciar-se no mercado, a Comgás investe no **desenvolvimento de novas habilidades** e na aplicação das melhores práticas empresariais, que, ao se transformarem em importantes diferenciais competitivos, capacitam a companhia para a criação de valores que possam ser percebidos por seus diferentes públicos de relacionamento: acionistas, investidores, empregados, clientes, parceiros e a comunidade.

In order to sustain growth and build market differentiation, Comgas invests in ***development of new skills*** *and applications of best business practices, which are transformed into competitive advantages that enable the company to add value in ways clearly visible to all stakeholders, from customers and partners to shareholders, investors, employees and the broader community.*

FERRAMENTAS DE GESTÃO

Contrato de performance – Permite o alinhamento da estratégia à ação através do estabelecimento de objetivos específicos dentro dos temas: SSMQ, Financeiro, Volumes, Custos, Projetos, Adição de Valores, Governança e Controle, Pessoas e Cultura. Essa ferramenta é utilizada em todas as áreas da companhia para garantir que todos os empregados estejam envolvidos em objetivos comuns e orientados para o resultado.

SAP – Sistema corporativo que engloba as melhores práticas de mercado em cada um dos módulos implementados na companhia: financeiro, compras, manutenção e projetos. Na Comgás, o sistema controla cerca de 600 projetos e são realizadas mais de 2,1 mil requisições e 1,2 mil pedidos de compras por mês. Atualmente, 280 empregados são usuários do sistema.

MANAGEMENT TOOLS

Performance Contracts *– Used in all areas of the company to align strategy and action by setting specific goals for HSE&Om finance, volume, cost, projects, value added, governance and control, people, and culture. Keeps employees focused on results and committed to shared goals.*

SAP *– Enterprise system embodying best market practices in each of the modules implemented by the company: financial, purchasing, maintenance and projects. At Comgas, the system controls some 600 projects, processing more than 21,000 requests and 1,200 purchase orders per month. Currently 280 employees are users of the system.*





Fatgás – A gestão dos contratos de fornecimento de gás é garantida por uma ferramenta inédita na América Latina – denominada Fatgás – implantada na empresa durante o ano de 2004. Trata-se de um novo sistema de faturamento, aprovado internacionalmente pela indústria de serviços públicos, adaptado à legislação brasileira e às normas de regulação da CSPE (Comissão de Serviços Públicos de Energia), que tem permitido maior controle na gestão de negócios da Comgás e atendimento rápido da demanda dos clientes.

Geomarketing e Business Intelligence – Trata-se de um sistema de georreferenciamento *(GIS – Geographical Information System)* que auxilia na realização de estudos mercadológicos para identificar as regiões mais atrativas da área de concessão para o mercado de gás natural. Este sistema, integrado ao Geogás (georreferenciamento da rede), oferece suporte ao processo de prospecção de clientes e de expansão da rede.

Gestão Integrada de SSMQ – A Comgás conta com um sistema de gestão integrada, responsável pelo gerenciamento da área de Saúde, Segurança, Meio Ambiente e Qualidade. Em 2004, para apoiar sua implementação, foi instalado um *software* com funcionalidades desenvolvidas internamente. Com o aplicativo, é possível fazer o controle de inspeções de obras, dos planos de ação corretiva e preventiva, que até então eram realizados em planilhas de cálculo. A expectativa com a nova ferramenta é reduzir o índice de não-conformidades da companhia.

Mapa de risco – Essa ferramenta, aplicada em todas as operações da empresa, permite aferir os riscos de segurança, saúde e ambiente, servindo de subsídio para os trabalhadores que vão atuar na obra. O mapa de risco resulta de pesquisas minuciosas feitas para identificar os riscos das obras. Antes do início dos trabalhos, o local é visitado por engenheiros e técnicos, que fazem o diagnóstico das condições locais.

Fatgas – *Gas supply contracts are managed by a tool called Fatgas, unique in Latin America and implemented by Comgas in 2004. This is a new billing system internationally approved by the public utility industry, adapted to Brazilian law and the regulatory standards applied by CSPE (Comissão de Serviços Públicos de Energia). It enhances the company's ability to control and manage its business and speeds up response time to demand from customers.*

Geomarketing & Business Intelligence – *Geographical information system (GIS) used to process input for marketing surveys that identify the most attractive parts of the concession area from the standpoint of natural gas distribution. Integrated with Geogas (network GIS) to provide support for customer prospecting and network expansion.*

HSE&Q Integrated Management System – *Comgas has an integrated system for the management of Health, Safety, Environment & Quality. An in-house software program was installed to support implementation in 2004. This application is used to control inspection of civil works and corrective and preventive action plans, replacing the spreadsheets used hitherto. The new tool is expected to reduce the company's non-conformity rates.*

Risk Mapping – *This tool is used in all the company's operations to measure health, safety and environmental risks and assist personnel employed on civil works. Risk maps are based on painstaking research into every aspect of risk in a civil works project. Before work begins, the site is visited by engineers and technicians to diagnose local conditions.*



TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

As aplicações e soluções tecnológicas empregadas pela Comgás estão alinhadas às suas **diretrizes estratégicas** e permeiam todas as áreas da companhia, buscando agregar valor ao negócio.

No início do 2004, foi promovido o *upgrade* do ambiente interno da Comgás para a solução *Windows Server* 2003. Essa migração envolveu 16 servidores, além do correio eletrônico da empresa, e não provocou interrupção dos serviços prestados. No decorrer do ano também foi realizado um teste de recuperação dos principais sistemas corporativos da Comgás, que envolveu 45 profissionais. O resultado foi positivo e mostrou que, diante de algum problema, a empresa tem condições de colocar seus sistemas corporativos de volta à normalidade em apenas 30 horas.

Projeto INDEX – O objetivo principal desse projeto é simplificar o processo de agrupamento de informações captadas internamente em mais de 150 fontes distintas e que servem de base para a formação dos 20 indicadores enviados mensalmente à CSPE (Comissão de Serviços Públicos de Energia). Com o Index, a Comgás conseguiu atingir um patamar de segurança e controles que supera a expectativa do órgão regulador e, ao mesmo tempo, torna o processo mais transparente.

Projeto Compacto – Também denominado de Compromisso de Atendimento ao Cliente Total, o projeto busca a unificação e migração de soluções departamentais para o sistema corporativo (Vantive) utilizado pela Comgás. Em 2004, foram implantados os módulos de *Marketing*, Vendas e Ligação de Clientes.

Geogás – É um sistema de georreferenciamento de rede de distribuição *(GIS – Geographical Information System)* que permite à Comgás visualizar em detalhes bairros, ruas e regiões inteiras da Grande São Paulo com dados atualizados sobre a rede, como pressão do gás e diâmetro da tubulação. Também oferece informações adicionais que contribuem para o planejamento de negócios futuros da companhia, como mapeamentos de áreas entre outros dados. Com esses recursos, o Geogás proporciona aumento da agilidade operacional e mais segurança nos dados fornecidos, atendendo às exigências do órgão regulador.





INFORMATION TECHNOLOGY

The applications and technological solutions used by Comgas are appropriate to its ***strategic guidelines*** *and permeate all areas of the company in pursuit of value added.*

The internal environment was upgraded to Windows Server 2003 at the start of the year. This migration involved 16 servers and the email system. It was completed without any interruption to the services provided. A disaster recovery test was performed on the main corporate systems during the year, involving 45 professionals. The results were positive, showing that normal operations can be restored after a serious IT incident in only 30 hours.

Project INDEX. The main aim of this project is to simplify the grouping of information captured internally from more than 150 different sources and used to compute the 20 indicators filed each month with the regulator, CSPE.

Project INDEX *– has enabled Comgas to achieve a level of security and control that exceeds the regulator's expectations while at the same time making the process more transparent.*

Project Compact *– Also known as Commitment to Total Customer Service, this project aims to unify and migrate departmental solutions to the corporate system (Vantive) used by Comgás. Marketing, sales and customer connection modules wee implemented in 2004.*

Geogas *– This is a geographical information system (GIS) for distribution networks that gives Comgas detailed views of streets, neighbourhoods and entire regions of metropolitan São Paulo with up-to-date data on gas pressure, pipeline diameter etc., as well as the information needed for planning future business activities including maps of new areas. Geogas also enhances operating agility and data reliability in accordance with the regulator's requirements.*



CLIENTES

Para a Comgás, manter um bom relacionamento duradouro com seus clientes é um importante **diferencial competitivo**. Por isso, a empresa investe no desenvolvimento de ações e programas para conhecer cada vez mais o perfil e as necessidades dos consumidores – industriais, residenciais, comerciais, veicular – e, dessa forma, atender da melhor maneira possível às suas necessidades e expectativas.

Para identificar as especificidades dos clientes residenciais, conta com trabalhos de pesquisa que possibilitam conhecer o perfil de cada microrregião inserida em sua área de concessão e desenvolver serviços e produtos ajustados aos interesses de cada cliente.

No segmento industrial, mantém uma equipe técnica de atendimento, cuja filosofia de trabalho prevê o relacionamento mais estreito com as indústrias e às características específicas de cada negócio.

CUSTOMERS

For Comgas, cultivating long-term customer relationships assures an important ***competitive edge.*** *The company invests in actions and programmes designed to find out as much as possible about the needs of natural gas consumers in the industrial, residential, commercial and vehicular markets, so that it can be increasingly effective in meeting their expectations.*

Surveys are conducted to identify the characteristics of residential customers in each micro-region of the concession area. The findings are used to tailor products and services to the interests of each customer.

For the industrial segment, Comgas has a technical assistance team that cultivates close relations with customers and acquires detailed knowledge of their business activities.



GESTÃO DO CONHECIMENTO

O conhecimento acumulado por seus empregados, sob diferentes aspectos – tecnologia, engenharia, sociologia, *marketing* de produtos, comunicação, economia, estatística, entre outros – é um importante diferencial competitivo da Comgás. Responsáveis por reter a memória dos processos, desde sua concepção até a implementação, os **profissionais são valorizados** pela companhia, que investe no compartilhamento de informações e na troca de conhecimentos entre as diversas áreas.

KNOWLEDGE MANAGEMENT

The knowledge accumulated by employees in technology, engineering, sociology, product marketing, communication, economics and statistics, among other areas, gives Comgas a key competitive advantage. The ***company values its professionals*** *highly for their ability to safeguard the memory of processes from conception to implementation and invests in knowledge sharing among its various departments.*

.

RECONHECIMENTOS

O comprometimento da companhia com a inovação e com o aperfeiçoamento contínuo da qualidade dos serviços prestados é amplamente reconhecido pelo mercado, como demonstram as **premiações** – nacionais e internacionais – recebidas em 2004:

- Dois prêmios do *BG Innovation Awards* na categoria *General Business Development* (Desenvolvimento do Negócio), com os projetos *Business Intelligence*, da área Residencial (1º lugar) e *Pressure Reduction Installations*, de Operações (3ª colocação).
- Segundo lugar na premiação da *Gimor (Grupo del Interésse Modelado Y Operación de Rede)*, da Argentina, com o trabalho *Lost Unacounted Gas Study*.
- Primeiro lugar no prêmio de desenvolvimento tecnológico – oferecido pelo BG Group, em que concorreram 130 projetos de empresas pertencentes ao grupo em todo o mundo – com o desenvolvimento de tecnologia na área de *Geo Marketing Telebusiness Intelligence.*

Iniciativas na área social também foram premiadas durante o ano:

- *Programa Aprendiz Comgás* – Finalista, na categoria Educação, do Prêmio ECO, promovido pela Amcham, menção no *Guia Exame da Boa Cidadania Corporativa* e destaque no livro *Histórias de Mobilização Juvenil,* promovido pela organização não-governamental Aracati e Fundação Kellog.
- *São Paulo 450 Anos Luz* – 3º lugar na categoria Didático e Paradidático do Prêmio Jabuti, concedido pela Câmara Brasileira do Livro, pelo livro *São Paulo 450 Anos Luz*, finalista na categoria Responsabilidade Histórica e Memória Empresarial do Prêmio Aberje e menção no *Guia Exame da Boa Cidadania Corporativa.*





RECOGNITION & AWARDS

The company's commitment to innovation and continuous improvement of the quality of the services it provides is widely recognised by the market, as evidenced by the ***awards*** *won nationally and internationally in 2004:*

- *Two BG Innovation Awards for General Business Development, won by a business intelligence project for the residential segment (1st place) and a pressure reduction installation project developed by Operations (3rd place).*
- *Second place in awards made by Gimor (Grupo de Interés en Modelado y Operación de Redes y Ductos, Society of Petroleum Engineers, Argentina Section) for Lost & Unaccounted-For Gas Study.*
- *First place in technological development awards made by BG Group, for a geomarketing and telebusiness intelligence project adjudged best of 130 projects submitted by group companies around the world. Initiatives in the social area also won awards in 2004:*
- *Comgas Apprentice Programme – Finalist in Education category, ECO Awards, American Chamber of Commerce, São Paulo; mentioned in Exame CSR Guide; highlighted in Histórias de Mobilização Juvenil, a book on youth protagonism published by Aracati and Kellogg Foundation.*
- *São Paulo 450 Anos Luz ("São Paulo 450 Light Years" book) – Honourable Mention in Textbook category, Jabuti Award, Brazilian Book Chamber; ABERJE award; mentioned in Exame CSR Guide.*

09

MERCADO DE CAPITAIS
CAPITAL MARKET

A Comgás é uma empresa de **capital aberto** desde julho de 1996, quando realizou a colocação de debêntures conversíveis em ações preferenciais. Os papéis da companhia começaram a ser negociados na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa) em setembro de 1997, possibilitando aos investidores tornarem-se acionistas com direito à participação nos lucros da empresa.

As ações da Comgás registraram em 2004 uma **valorização de 47,5%** na Bolsa de Valores de São Paulo, cotadas a R$ 264 por lote de mil ações, enquanto o Ibovespa apresentou uma variação de 17,8% no mesmo período. Os papéis da Comgás foram negociados em 100% dos pregões, com um volume médio de R$ 2,774 mil/dia. A média diária de ações negociadas foi de 13,7 milhões (16,8 milhões em 2003), totalizando um volume de R$ 690 milhões no ano (R$ 384,6 milhões no ano anterior).

No final de 2004, o valor de mercado da companhia era de R$ 2,459 milhões (R$ 264/mil ações PNA e R$ 189,01/mil ações ON).



Comgas has been a ***public company*** *since July 1996, when it issued and placed debentures convertible into preferred stock. It began trading on the São Paulo Stock Exchange (Bovespa) in September 1997, enabling the investing public to become shareholders in the company.*

The price of Comgas ***stock gained 47.5%*** *in local currency in 2004, ending the year on R$ 264 per 1,000 shares, compared with a 17.8% gain for the Bovespa Index in the same period. It traded in every single session during the year, with average daily volume of R$ 2.77 million, or 13.7 million shares per day (16.8 million in 2003). The total traded in 2004 was R$ 690 million (R$ 384.6 million in 2003).*

Year-end market cap was R$ 2.459 billion (R$ 264 per 1,000 preferred shares and R$189.01 per 1,000 voting shares).

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

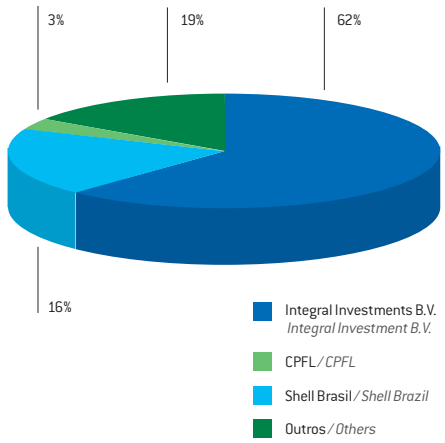
O capital social da Comgás é constituído por **11.982.280 mil ações**, sendo 9.391.090 ordinárias (ON) e 2.591.190 preferenciais classe A (PNA). Desse total, 62% pertence aos acionistas controladores (Integral Investments B.V.) e 19% estão disponíveis para o mercado (*free floating*).

OWNERSHIP STRUCTURE

*The equity of Comgas comprises **11,982,280,000 shares** of which 9,391,090,000 are common shares with voting rights (ON) and 2,591,190,000 are nonvoting class A preferred shares (PNA). Control is held by Integral Investments BV with 62% of the total and 19% is traded in the market (free float).*



COMPOSIÇÃO ACIONARIA / *OWNERSHIP STRUCTURE*



CAMPO 1 - ACIONISTAS/QUOTISTAS *SHAREHOLDER*		ORDINÁRIAS *COMMON*		PREFERENCIAIS PNA *PREFERRED PNA*		TOTAL *TOTAL*	
	A/C *A/C*	Em milhares *Thousands*	% *%*	Em milhares *Thousands*	% *%*	Em milhares *Thousands*	% *%*
INTEGRAL INVESTMENTS B.V.	C	7.146.560	76,10	364.906	14,08	7.511.466	62,69
SHELL BRASIL LTDA.	A	1.864.898	19,86			1.864.898	15,56
CIA. PAULISTA FORÇA E LUZ CPFL	A	369.121	3,93			369.121	3,08
OPP I FIA	A			217.430	8,39	217.430	1,81
OPPORTUNITY LOGICA II FIA	A			210.382	8,12	210.382	1,76
Outros / *Other*	A	10.511	0,11	1.798.472	69,41	1.808.983	15,10
		9.391.090	100,00%	**2.591.190**	100,00%	**11.982.280**	100,00%



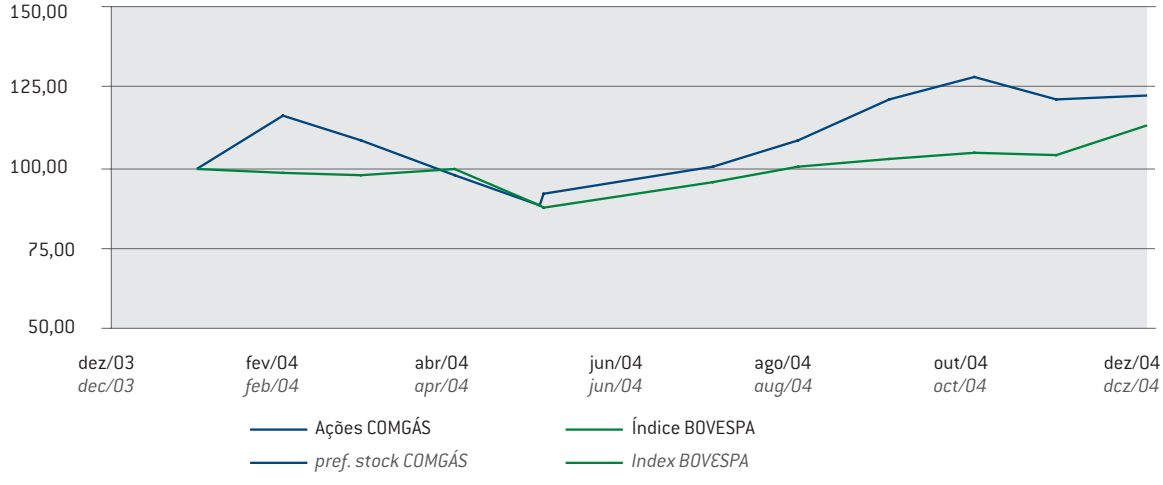
REMUNERAÇÃO AOS ACIONISTAS

A partir do lucro líquido de **R$ 241,8 milhões** registrado em 2004, o Conselho de Administração da Comgás aprovou o pagamento a seus acionistas de dividendos no valor total de R$ 153 milhões, o equivalente a R$ 12,537 por lote de mil ações ordinárias e de R$ 13,791 por lote de mil ações preferenciais.

REMUNERATION OF SHAREHOLDERS

Based on net income of ***R$ 241.8 million*** in 2004, the Board of Directors approved a dividend of R$ 153 million, equivalent to R$12.537 per 1,000 common shares and R$ 13.791 per 1,000 preferred shares.

COMGÁS PNA *VS* IBOVESPA (base 100 = 31/DEZ/2003)



10
INVESTIMENTOS E PERSPECTIVAS
INVESTMENT & OUTLOOK

O montante investido pela Comgás durante o ano foi de **R$ 280 milhões**, volume 19% superior ao de 2003 (R$ 236 milhões). A expansão da rede de distribuição recebeu a maior parcela dos investimentos: R$ 184 milhões. Para a manutenção e segurança da rede, a companhia destinou R$ 73 milhões. Divididos por segmento de mercado, os investimentos foram de R$ 72 milhões (industrial), R$ 73,7 milhões (residencial), R$ 11,3 milhões (comercial), R$ 11,2 milhões (veicular) e R$ 18,4 milhões (co-geração e termogeração).

Os recursos para financiar o crescimento da empresa são obtidos com instituições idôneas de crédito e financiamento. Em 2004 a Comgás negociou uma operação de financiamento no valor de **US$ 90 milhões** com o *IFC (International Finance Corporation)* e avançou nas negociações com o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social) para captação de outros **R$ 428 milhões** que garantirão flexibilidade na administração de recursos de longo prazo e permitirão à empresa sustentar seu crescimento.

Seguindo as expectativas de crescimento da economia brasileira – em sintonia com a retomada já presenciada em 2004 –, a Comgás espera registrar crescimento significativo em 2005, resultado principalmente da ampliação de capacidades esperada no segmento industrial e que trará impacto direto na demanda por gás natural.



Comgas invested ***R$280 million*** *in 2004, for a year-over-year increase of 19% (2003: R$236 million). Network expansion accounted for R$184 million, and network maintenance and safety for R$73 million. The breakdown of investment by market segment was as follows: industrial R$72 million, residential R$73.7 million, commercial R$11.3 million, vehicular R$11.2 million, cogeneration and thermal generation R$18.4 million.*

Growth was financed with lines of credit and loans extended by financial institutions of the highest standing. In 2004, Comgás negotiated a loan of ***US$90 million*** *from the International Finance Corporation (IFC) and made progress in negotiations with BNDES, Brazil's national economic development bank, for an additional* ***R$428 million****, which will guarantee flexible management of long-term funding and enable the company to continue expanding.*

In step with expectations of economic growth at home, following the onset of a strong recovery in 2004, Comgas will expand significantly in 2005, mainly as a result of installed capacity expansion and hence rising demand for natural gas in the industrial segment.



No segmento industrial, vai fortalecer o relacionamento com os clientes para poder acompanhar com antecedência os investimentos previstos por eles em suas unidades. Com essa iniciativa, aperfeiçoará sua capacidade de gerenciar os aspectos de antecipação e previsão da demanda de gás, podendo, inclusive, controlar o potencial e o impacto de novos projetos.

Para o mercado residencial, a expectativa é dar continuidade à estratégia de expansão que, a partir de 2005, será mais capilarizada, seguindo o conceito de universalização do gás natural: "gás para tudo e para todos". Também investirá na substituição dos equipamentos movidos a energia elétrica por outros a gás natural, especialmente para o aquecimento de água, mudando o sentido de orientação dos clientes sob os pontos de vista de *marketing* e de formação de uma nova cultura.

No segmento comercial, a expectativa é que a recuperação da economia também proporcione um incremento real de volume por cliente. Além disso, a empresa vai incentivar o aumento de consumo de sua base, com a introdução de novas aplicações, e investir na ligação de novos clientes localizados próximos à rede, mas que ainda não estejam conectados.

Para o mercado veicular, o ano de 2005 continuará focado na expansão geográfica, com a abertura de novos postos de abastecimento de gás natural, e no desenvolvimento de programas de incentivo à conversão de veículos (carros, ônibus e caminhões) para gás natural.

Nos segmentos de co-geração e termogeração, a expectativa é que os benefícios reconhecidos pela nova regulação do setor elétrico sejam traduzidos em incentivos econômicos para permitir o desenvolvimento desses setores nos próximos anos.

Relationships with industrial customers will be strengthened to ensure Comgas knows about their investment plans well in advance and can reliably forecast demand for gas, thus controlling and planning for the impact of new projects.

In the residential segment, Comgas plans to continue expanding in 2005, moving further towards the goal of universal coverage under the slogan "Gas for everyone and for everything". The company will also continue to invest in education and marketing to encourage residential customers to replace electrical equipment with natural gas-fired equipment, especially for hot water.

In the commercial segment, consumption per customer is expected to rise in real terms as the economic recovery proceeds and in response to the stimulus provided by Comgas through the introduction of new applications and investment in connection of new customers located near the existing network.

The focus for the NGV market in 2005 will remain on geographic expansion, through the opening of new filling stations, and on development of programmes to encourage conversion of cars, trucks and buses to natural gas.

In cogeneration and thermal generation, the benefits of the new regulatory framework for the electricity sector are expected to translate into economic incentives for the development of generation projects using natural gas in the coming years.

11

GOVERNAÇA CORPORATIVA
CORPORATE GOVERNANCE

A Comgás baseia sua atuação em valores como ***ética, transparência e segurança na divulgação de informações.*** Em linha com as melhores práticas de governança corporativa, garante a igualdade de direitos entre acionistas minoritários e majoritários e adota procedimentos internos – amplamente disseminados entre todos os seus empregados – que buscam garantir a máxima eficácia e controle de suas operações.

POLÍTICA DE SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO

A Comgás reconhece que a segurança na circulação da informação é fundamental para o sucesso e a continuidade do negócio. Por isso, conta com uma política de segurança da informação, amplamente divulgada entre seus empregados, que procura proteger todas as informações da companhia contra qualquer tipo de dano.



Comgas is committed in everything it does to ***ethics, transparency, accountability, information security and proper disclosure****. In accordance with best practice in corporate governance, it guarantees equal rights for minority and majority shareholders and adopts internal procedures designed to maximise effective control of its operations. All employees are thoroughly informed of these procedures and trained to use them appropriately.*

INFORMATION SECURITY POLICY

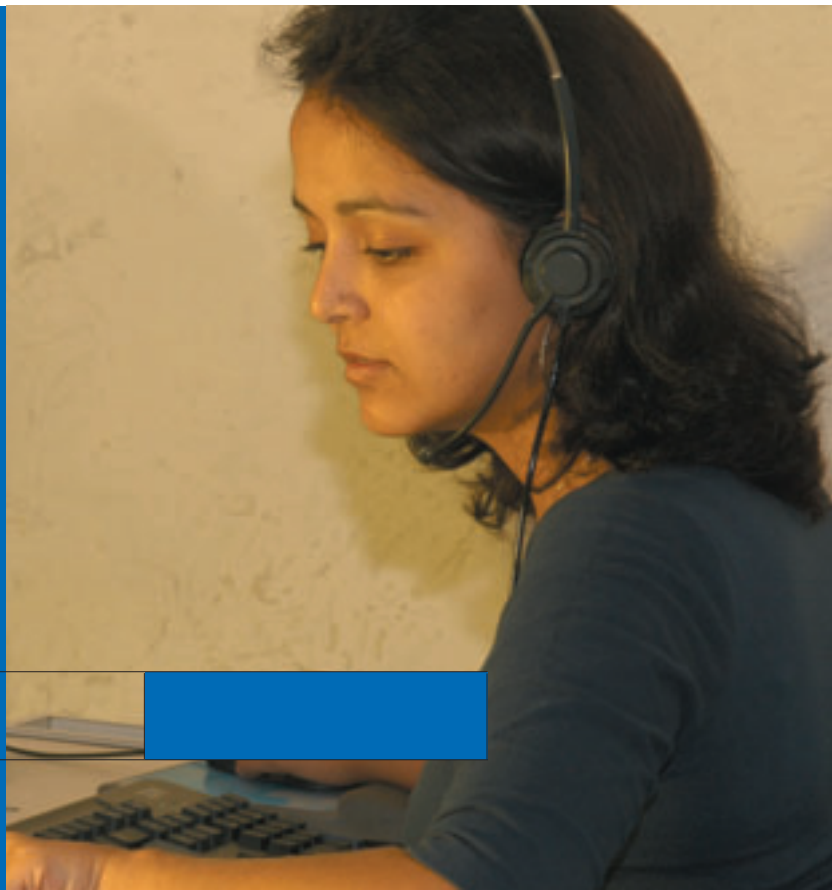
Comgas recognises that information security is fundamental to the success and continuity of its business. All employees are educated and trained to apply the company's Information Security Policy, which is designed to protect all information held by Comgas from damage of any kind.

Suas principais diretrizes são:

- Segurança da informação como responsabilidade de todos;
- Ética no trato das informações da companhia, clientes, fornecedores e terceiros;
- Definição e execução de procedimentos específicos para assegurar a confidencialidade, a disponibilidade e a integridade da informação;
- Melhoria contínua de processos e procedimentos, por meio da gestão de segurança da informação;
- Capacitação e qualificação técnica constante das pessoas no trato da informação;
- Busca constante das melhores práticas de segurança com base nas normas e legislação vigente;
- Identificação e avaliação constante de ameaças e riscos;
- Consideração da segurança em todos os aspectos de operações e de planejamento de negócios;
- Introdução e manutenção de programas ativos para desenvolver a consciência e a responsabilidade da segurança entre os empregados e contratados.

The main guidelines are as follows:

- *Everyone is responsible for information security;*
- *Ethical treatment of information held by customers, suppliers and third parties as well as Comgas itself;*
- *Definition and execution of specific procedures to assure the confidentiality, availability and integrity of information;*
- *Continuous improvement of processes and procedures through effective information security management;*
- *Constant education, training and upskilling of personnel in information handling;*
- *Unremitting pursuit of best practice in information security and compliance with the relevant laws and regulatory standards;*
- *Identification and regular assessment of threats and risks;*
- *Information security to be taken into account in all aspects of operations and business planning;*
- *Introduction and maintenance of active programmes to develop information security awareness and responsibility among employees and contractors.*



RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Por meio de sua área de Relações com Investidores, a Comgás também procura manter um **relacionamento amplo e transparente** com o mercado. Em seu *website* (**www.comgas.com.br**), divulga informações financeiras detalhadas para os investidores e mantém um canal de comunicação exclusivo por e-mail (**investidores@comgas.com.br**). Em 2004, realizou diversas reuniões com analistas e profissionais do mercado de capitais e participou de vários encontros e eventos promovidos por instituições financeiras (*small caps*). Para 2005, a expectativa é ampliar sua participação em reuniões e conferências com os *stakeholders*.

LEI *SARBANES-OXLEY*

Por ser uma empresa ligada ao Grupo BG, no Reino Unido, que é listado na Bolsa de Valores de Nova Iorque, em 2004 a Comgás concentrou esforços na adequação às normas internacionais da Lei *Sarbanes-Oxley* (aprovada pela *Securities & Exchange Commission* – SEC, dos Estados Unidos, em julho de 2002), que visam a aumentar o nível de governança corporativa, constituído por normas e controles como transparência, prestação de contas e responsabilidade pelos resultados das empresas.

A empresa, que já atendia a algumas exigências da lei e possuía comitês de Auditoria e de Ética, direcionou mais sua atuação para a parte de **controles internos**. Em consonância com as diretrizes de suas controladoras, Grupo BG e Shell, a Comgás promoveu uma série de medidas para assegurar a efetividade de seus controles, que foram auditados, no mês de outubro, pela *PriceWaterhouseCoopers*, os mesmos auditores do Grupo BG.

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Responde pela orientação geral dos negócios e fiscaliza a gestão da Diretoria Executiva. É composto por oito membros – com um representante dos empregados –, todos acionistas da companhia, eleitos em Assembléia Geral, com mandato de três anos e possibilidade de reeleição. Em 2004, o Conselho reuniu-se sete vezes.

INVESTOR RELATIONS

*Comgas works hard to achieve **transparency and comprehensive disclosure** in investor relations. The company's website (**www.comgas.com.br**) offers detailed financial information for investors as well as an exclusive channel for communication via email (**investidores@comgas.com.br**). In 2004, management met several times with analysts and capital market professionals to discuss performance and prospects. The company also participated in a number of events held by financial organisations (small caps). Its plans for 2005 include increased participation in meetings and conferences with stakeholders.*

SARBANES-OXLEY

Sarbanes-Oxley compliance is particularly important for Comgas because of its affiliation to BG Group, which is listed on the New York Stock Exchange. Corporate governance has now been fully aligned with the standards of financial control, transparency, accountability and liability introduced by the Sarbanes-Oxley Act, signed into law in July 2002, and the SEC's supporting rules and regulations.

*In 2004, these efforts focused on **internal controls** since the company already complied with international standards and had already set up audit and ethics committees. In accordance with guidelines issued by BG Group and Shell, Comgas introduced a number of measures to assure the effectiveness of its controls, which were audited in the month of October by PricewaterhouseCoopers, also responsible for auditing BG Group.*

BOARD OF DIRECTORS

The Board oversees management of the company in general and the Executive Committee in particular. It has eight members including an employee representative, elected by general meeting for a three-year term with the possibility of re-election. The Board met seven times in 2004.

CONSELHO FISCAL

Formado por cinco membros efetivos e cinco suplentes, todos eleitos em Assembléia Geral Ordinária, com mandato de um ano e possibilidade de reeleição. Suas principais atribuições são rever as diretrizes determinadas pelo Conselho de Administração, acompanhar o trabalho dos auditores independentes e analisar as demonstrações financeiras da empresa.

DIRETORIA EXECUTIVA

A diretoria executiva da Comgás é composta por nove membros, sendo um presidente e oito diretores, um deles não-estatutário. Os diretores-executivos têm mandato de três anos, com possibilidade de reeleição. A diretoria é responsável por seguir as deliberações definidas pelo Conselho de Administração e que envolvem a gestão direta dos negócios da companhia.

COMITÊ DE AUDITORIA

Órgão formado por três membros, com representantes dos acionistas controladores e o presidente da companhia como membro fixo. Sua principal atribuição é assegurar a eficácia da estrutura de controle interno da empresa. Reúne-se quatro vezes ao ano para, entre outras atividades, avaliar e validar o plano de auditoria anual e avaliar o trabalho dos auditores externos, que permite controlar sistematicamente os processos da companhia.

COMITÊ DE ÉTICA

É composto pelos principais diretores-executivos da empresa e os superintendentes de Auditoria e Recursos Humanos. Reúne-se apenas em situações específicas envolvendo questões éticas e tem como documento-mestre a Declaração de Princípios da companhia.

Supervisory Board

The Supervisory Board comprises five members with their respective alternates, all elected by general meeting for a one-year term with the possibility of re-election. Its main duties are to oversee the policies and strategic guidelines laid down by the Board of Directors and the work done by independent outside auditors. It also examines the company's financial statements on its own account.

Executive Committee

The Executive comprises nine directors including the President (one non-statutory) who serve a three-year renewable term. It is responsible for carrying out the decisions of the Board of Directors in the day-to-day management of the company.

Audit Committee

The three-member Audit Committee comprises two representatives of the controlling shareholders plus the President of the company. Its main job is to assure the effectiveness and efficiency of internal controls. It meets at least four times a year to assess and validate the annual audit plan and to oversee the work of outside auditors, among other activities.

Ethics Committee

The Ethics Committee comprises the executive directors of Comgas and the Heads of Auditing and Human Resources. It meets only when convened to examine specific ethical issues and bases its decisions on the company's Statement of Business Principles.

PERFIL DOS CONSELHEIROS E DIRETORES

Oscar Alfredo Prieto – Presidente do Conselho de Administração. Engenheiro Elétrico pela Universidade Nacional de Rosário, Argentina. Contratado pela BG em 1998, havia sido vice-presidente corporativo da AES Corporation, diretor-geral da Light e diretor da Dow Química. Foi presidente da Comgás até abril de 2004, quando assumiu as operações da BG Group no Egito.

***Oscar Alfredo Prieto** – Chairman of the Board. Graduated in electrical engineering from Universidad Nacional de Rosario, Argentina. Joined BG in 1998, after serving as corporate vice-president of AES Corporation, managing director of Light and a director of Dow Química. President of Comgas until April 2004. Currently CEO of BG Group's Egyptian subsidiary.*

Artur Risso Neto – Conselheiro. Representante dos empregados no Conselho de Administração, está na companhia desde 1992, tendo atuado na área de Recursos Humanos até 1999, quando se afastou do dia-a-dia para exercer seu papel de representante dos empregados.

***Artur Risso Neto** – Employee representative on the Board of Directors. Joined Comgas in 1992, working in Human Resources until 1999, when he took up his current position full time.*

Sylvia Figueiredo Sacco – Conselheira. Advogada pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro, é Gerente Jurídica da *Shell Southern Gas & Power*. Também foi assessora jurídica da Secretaria de Planejamento do Estado do Rio de Janeiro e chefe da assessoria jurídica da Codin (Companhia de Distritos Industriais do Estado do Rio de Janeiro).

***Sylvia Figueiredo Sacco** – Board member. Graduated in law from Rio de Janeiro State University. Legal manager at Shell Southern Gas & Power. Formerly a legal advisor in the Rio de Janeiro State Department of Planning and head of the legal department at Companhia de Distritos Industriais do Estado do Rio de Janeiro (CODIN).*

Luiz Carlos de Lemos Costamilan – Conselheiro. Engenheiro Mecânico e Mestre em Ciências em Engenharia de Petróleo pelo *Colorado School of Mines* (Estados Unidos). Ingressou no BG Group em 1999, como vice-presidente para o Cone Sul e encarregado pelos principais investimentos da empresa fora da Grã-Bretanha. Com longa carreira na Petrobras, foi superintendente do Gasoduto Brasil-Bolívia e vice-presidente executivo da Braspetro.

***Luiz Carlos de Lemos Costamilan** – Luiz Carlos de Lemos Costamilan – Board member. Graduated in mechanical engineering from Colorado School of Mines, USA. Master's degree in petroleum engineering from same school. Joined BG Group in 1999 as Vice-President of Southern Cone in charge of the group's main investments outside the United Kingdom. Served for many years with Petrobras, where he was managing director of the Bolivia-Brazil Gas Pipeline and executive vice-president of Braspetro.*

Paul John Vincent Trimmer – Conselheiro. Físico e Bacharel em Ciências da Computação pela *York University* (Inglaterra). É executivo do grupo *Royal Ducht Shell.*

***Paul John Vincent Trimmer** – Board member. Graduated in physics and computer science from University of York, UK. Executive of Royal Dutch Shell.*

Armando de Azevedo Henriques – Conselheiro. Gerente-comercial para a América do Sul do Grupo BG, é presidente do Conselho de Administração do *Gasoducto Cruz Del Sur*, na Argentina, e membro dos Conselhos de Administração da Metrogas e da TBG.

***Armando de Azevedo Henriques** – Board member. Sales manager of BG Group for South America. Chairman of Gasoducto Cruz del Sur, Argentina. Board member of MetroGAS and TBG.*

Graham John Cockroft – Conselheiro. Mestre em Comércio pela Universidade de Otago, Nova Zelândia, e Mestre em Finanças pela *London Business School* (Inglaterra). Juntou-se ao BG Group em 1990, inicialmente na área de Tesouraria, focando projetos financeiros internacionais e transações de M&A. É membro do Conselho de Administração da Metrogas.

***Graham John Cockroft** – Board member. Master's degree in commerce from the University of Otago, New Zealand. Master's degree in finance from London Business School, United Kingdom. Joined BG Group in 1990, working initially in treasury on international finance and M&A. Board member of MetroGAS.*

Richard Warner Williams – Conselheiro. Advogado pela *South Texas College of Law* (Estados Unidos). Atua na área de Energia como advogado e negociador há 23 anos e como advogado do Grupo BG há 10 anos. Também é membro do Conselho de Administração da TBG.

***Richard Warner Williams** – Board member. Graduated in law from South Texas College of Law, USA. Energy lawyer and negotiator for 23 years. Lawyer with BG Group for ten years. Board member of TBG.*

Luis Domenech – Presidente. Formado em Administração de Empresas pela Universidade de Buenos Aires e pós-graduado pelo *Instituto de Altos Estudios Empresariales (IAE)*, Buenos Aires, cursou também o Programa Executivo da Escola de Administração da Universidade de Michigan (EUA). Foi presidente da Metrogas S.A., maior distribuidora de gás natural da Argentina, também pertencente ao Grupo BG e, em abril de 2004, assumiu a presidência da Comgás.

***Luis Domenech** – President of Comgas. Graduated in business management from the University of Buenos Aires. Post-graduate studies at Instituto de Altos Estudios Empresariales (IAE), Buenos Aires. Executive Program, University of Michigan Business School, USA. President of MetroGAS S.A., Argentina's leading natural gas distributor and a subsidiary of BG Group. Took office as President of Comgas in April 2004.*

Paulo César Nunes de Souza – Diretor-Administrativo. Formado em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário Celso Lisboa (Rio de Janeiro). Pós-Graduado em Finanças. Trabalhou na Light S.A. e na Companhia Siderúrgica Nacional. Está na Comgás desde 1999.

***Paulo César Nunes de Souza** – Administrative Director. Graduated in accountancy from Centro Universitário Celso Lisboa, Rio de Janeiro. Post-graduate studies in finance. Worked at Light S.A. and Companhia Siderúrgica Nacional. Joined Comgas in 1999.*

Carlos Eduardo de Freitas Bréscia – Diretor de Assuntos Regulatórios e Institucionais. Engenheiro Elétrico e Administrador de Empresas pela Universidade Mackenzie (São Paulo), com mestrado em Energia pela Universidade de São Paulo. Contratado pela Comgás em 1999, foi diretor da Companhia Energética de São Paulo (CESP).

***Carlos Eduardo de Freitas Bréscia** – Director of Regulatory Affairs & Institutional Relations. Graduated in electrical engineering and business management from Universidade Mackenzie, São Paulo. Master's degree in energy from the University of São Paulo. Former director of Companhia Energética de São Paulo (CESP). Joined Comgas in 1999.*

Roberto Collares Lage – Diretor de Finanças e Relações com Investidores. Formado em Economia pela Faculdade de Ciências Políticas e Econômicas Candido Mendes (Rio de Janeiro), com especialização em *Business Administration no INSEAD* – França. Com uma carreira focada em finanças e administração, trabalhou por 14 anos na Shell Brasil.

***Roberto Collares Lage** – Chief Financial Officer & Director of Investor Relations. Graduated in economics from Faculdade de Ciência Políticas e Econômicas Candido Mendes, Rio de Janeiro. Specialisation in business administration at INSEAD, France. Worked at Shell Brazil for 14 years, focusing on finance and administration.*

Luis Antonio de Mello Awazu – Diretor de *Marketing* Residencial, Comercial e Veicular. É diretor eleito da FIESP e membro conselheiro da CNI. Contratado pela Comgás em 2000, foi CEO da ECR/Resicontrol e secretário de Desenvolvimento Econômico de Sorocaba.

Luis Antonio de Mello Awazu *– Director of Residential, Commercial & Vehicular Marketing. Elected director of São Paulo Federation of Industry (FIESP). Board member of National Confederation of Industry (CNI). Former CEO of ECR/Resicontrol and former Secretary for Economic Development of Sorocaba City. Joined Comgas in 2000.*

Marcelo Menicucci Esteves – Diretor de Suprimentos e Projetos de Energia. Engenheiro Mecânico pela Universidade Federal de Minas Gerais, Bacharel em Administração de Empresas pela União de Negócios e Administração de Minas Gerais e MBA pela PUC-RJ. Trabalha há 17 anos para o Grupo Shell, tendo exercido nesse período diversas funções no Brasil, Cone Sul da América Latina e Europa. Está na Comgás desde março de 2004.

Marcelo Menicucci Esteves *– Director of Procurement & Energy Projects. Graduated in mechanical engineering from Federal University of Minas Gerais. Bachelor's degree in business management from União de Negócios e Administração de Minas Gerais. MBA from Catholic University of Rio de Janeiro (PUC-RJ). Worked for 17 years at Shell, serving in various positions in Brazil, Southern Cone of South America and Europe. Joined Comgas in March 2004.*

John Costin – Diretor de Operações. Engenheiro Químico pela Universidade de *Sheffield* (Reino Unido) e MBA pela *Durham University Business School.* Presidente do Instituto de Engenheiros e Gerentes de Gás (IGEM) na Seção Sul-americana. Foi contratado pelo BG Group em 1975, tendo trabalhado em vários países, como Indonésia, Índia e Reino Unido. Está na Comgás desde 1999.

John Costin *– Director of Operations. Graduated in chemical engineering from University of Sheffield, UK. MBA from Durham University Business School. President of South America Section, Institute of Gas Engineers & Managers. Joined BG Group in 1975, working in several countries including Indonesia, India and UK. Joined Comgas in 1999.*

André Lopes de Araújo – Diretor de *Marketing* Industrial. Engenheiro Químico pela Universidade Federal do Rio de Janeiro, trabalha há 21 anos para o Grupo Shell, tendo assumido nesse período diferentes cargos no Brasil, América Latina e Europa. Está na Comgás desde 2002.

André Lopes de Araújo *– Director of Industrial Marketing. Graduated in chemical engineering from Federal University of Rio de Janeiro. Worked for 21 years at Shell, serving in various positions in Brazil, Latin America and Europe. Joined Comgas in 2002.*

Leonardo Serra Netto Lerner – Diretor-Jurídico. Advogado formado pela Universidade de São Paulo. Ingressou em 2000 na Comgás e, antes, atuou como Diretor-Jurídico da ABB – *Asea Brown Boveri* e coordenador do Conselho Legal da ABDIB.

Leonardo Serra Netto Lerner *– Legal Director. Graduated in law from University of São Paulo. Former legal director of ABB – Asea Brown Boveri and former coordinator of ABDIB legal council. Joined Comgas in 2000.*



12

GESTÃO DE RISCOS
RISK MANAGEMENT

Desde 2001, a Comgás conta com uma política de gestão de riscos própria, construída a partir das diretrizes dos acionistas controladores e adaptada ao seu negócio e às características do mercado brasileiro. Ela abrange todas as operações da empresa e prevê as **prioridades** e o **impacto** de cada risco para o sucesso do negócio, assegurando também conformidade às legislações internacional, ambiental e regulatória. Amplamente disseminada entre os empregados, a cultura de gestão de risco está direcionada para sustentar o crescimento da companhia.

A exemplo de seus acionistas controladores, a Comgás gerencia os riscos que envolvem o seu negócio, o que na prática significa implementar ações que mitiguem o efeito deles para que suas metas sejam atingidas. Ao estabelecer seus objetivos de negócio, a companhia identifica os principais riscos para seu alcance e no dia-a-dia monitora as atividades priorizando ações que neutralizem ou atenuem eventual efeito desses riscos.

Para a Comgás, os riscos são divididos em dois tipos: de negócio e de Saúde, Segurança, Meio Ambiente e Qualidade (SSMQ). O primeiro caso envolve todos os riscos inerentes à operação (contratos, de capacidade de crescimento, de integridade de ativos, de ordem regulatória etc.) e o segundo diz respeito às conseqüências das operações para a comunidade (riscos de instalação, de segurança e integridade física e material, de rede etc.).



Comgas has had its own Risk Management Policy since 2001. Albeit based on the guidelines adopted by the controlling shareholders, the policy is tailored to the natural gas distribution business and the characteristics of the Brazilian market. It covers every aspect of operations, forecasting ***priorities*** *and the* ***impact*** *of each risk on the business, while also assuring compliance with international and national law, environmental requirements and regulatory standards. The company has disseminated a risk management culture to all employees in such a way as to sustain the growth of its operations over the long haul.*

Like its controlling shareholders, Comgas manages the risks that affect its business by implementing processes and procedures designed to mitigate these risks while enhancing its ability to succeed in achieving its strategic objectives. The main risks associated with these objectives are identified in the business plan and monitored on a day-to-day basis so that action can be taken swiftly to neutralise or attenuate any adverse developments.

Comgas classifies risks into two main groups: business risks, and risks to health, safety, the environment and quality (HSE&Q). The former comprise all risks inherent in operations (contract risk, growth capacity risk, asset integrity risk, regulatory risk etc). The latter relate to the effects of its operations on the community (installation risk, safety and physical integrity risk, network risk etc).

Entre as principais ferramentas utilizadas para auxiliar na gestão de riscos está o *Balanced ScoreCard,* que permite a **avaliação contínua** de indicadores de performance nas perspectivas financeira, de mercado, de processos internos e de aprendizado e conhecimento. A Comgás também conta com instrumentos próprios de gestão de risco, que identificam ameaças e riscos, bem como as ações de mitigação e acompanhamento, tanto no âmbito de seus processos internos como no aspecto estratégico. Conta ainda com uma política de SSMQ, especialmente criada para atender e abrandar os efeitos dos riscos de suas operações, interna e externamente.

A Comgás também está sujeita a riscos financeiros inerentes a qualquer tipo de negócio.

Câmbio – Para se proteger das variações cambiais, a Comgás efetua contratos de *hedge* que cobrem quase a totalidade dos financiamentos contratados em moeda estrangeira.

Crédito – A companhia mantém relacionamento com instituições financeiras de primeira linha, com bancos de desenvolvimento e agências multilaterais de crédito. O índice de alavancagem da empresa corresponde a 1,0 vez a geração de caixa.

Juros – Para se proteger do impacto das oscilações e elevações nas taxas de juros, a companhia faz uso de fundos derivativos, que permitem rentabilidade superior ao CDI.

Liquidez de mercado – O índice de liquidez da Comgás é de 0,9, o que indica uma proporção confortável entre ativo e passivo circulantes. A companhia utiliza instrumentos que proporcionam uma análise minuciosa, com informações detalhadas sobre as instituições que concedem crédito e financiamentos à empresa.



Among other risk management tools, Comgas uses the Balanced Scorecard for ***continuous measurement*** *of performance indicators in relation to markets, internal processes, learning and knowledge. The company has developed other tools in house to monitor risks and plan mitigating actions for internal processes and strategic decision making. It also has a tailor-made HSE&Q policy to deal with external and internal operating risks.*

Like any other business, Comgas is subject to a number of intrinsic financial risks:

Exchange-rate risk *– Para Comgas hedges almost all its foreign-currency liabilities against exchange-rate fluctuations.*

Credit risk *– Comgas works with top-tier financial institutions, development banks and multilateral lenders. The ratio of bank debt to EBITDA is 1.*

Interest-rate risk *– Comgas uses derivatives funds with a yield in excess of the interbank rate (CDI) to hedge against interest-rate fluctuations.*

Market liquidity risk *– Comgas has a current ratio of 0.9, indicating an acceptable balance between current assets and current liabilities. The company manages market liquidity risk by analysing lenders in painstaking detail.*



13

RELACIONAMENTO COM PÚBLICOS ESTRATÉGICOS

RELATIONSHIPS WITH STRATEGIC PUBLICS





PÚBLICO INTERNO

Dos **2.649** postos de trabalho com os quais a Comgás encerrou o ano, 667 são próprios e 1.982 contratados de terceiros.

Para revisar seu plano estratégico, e adequá-lo ainda mais ao novo ciclo de expansão previsto, a Comgás promoveu a segunda pesquisa de clima organizacional, que envolveu todos os profissionais diretos, com o objetivo de detectar o grau de satisfação em relação ao modelo de gestão. Os resultados alcançados em 2004, em comparação aos de 2002, demonstram uma melhora na avaliação, com crescimento dos níveis de satisfação geral de 50% para **54%**.

INTERNAL PUBLIC

*At the end of 2004, Comgas directly and indirectly employed **2,649** people, of whom 667 were its own staff and 1,982 were employees of third parties.*

*In preparation for a strategic review to adapt its business plan still further to the new cycle of expansion, Comgas conducted its second workplace climate survey involving all direct employees. The object of the survey was to measure employee satisfaction with the management model in place. Compared with the previous survey, held in 2002, the 2004 findings showed an improvement in overall satisfaction ratings, from 50% to **54%**.*

Remuneração
O modelo de remuneração da Comgás, aplicável a todos os empregados, prevê o pagamento de salários fixo e variável. Em 2004, o total desembolsado para Remuneração do Trabalho (salário, décimo terceiro, benefício e encargo) foi de **R$ 78 milhões** e outros **R$ 8,6 milhões** foram direcionados ao pagamento da remuneração variável.

Desenvolvimento e Capacitação
Em 2004, a companhia investiu R$ 1,8 milhão no desenvolvimento profissional de seus empregados, por meio da promoção de **44.054 horas de treinamento**, direcionadas a diversas áreas. Além disso, deu continuidade a duas ações que buscam ampliar o aperfeiçoamento de seus empregados: a concessão de bolsas de estudos, que beneficiou 18 pessoas; e o *Programa de Estágios*, que envolveu 44 profissionais, 11 deles incorporados ao seu quadro de pessoal próprio.

CONSUMIDORES E CLIENTES

A Comgás investe continuamente no aperfeiçoamento de suas práticas e sistemas de relacionamento com clientes e consumidores. No segundo semestre do ano foi realizada uma grande reestruturação na área de relacionamento com o cliente, que passou a contar com tecnologias e instalações mais modernas para oferecer atendimento personalizado e de qualidade superior.

A Ouvidoria é um canal de comunicação que possibilita ao público se manifestar, enviando sugestões, críticas, questionamentos e elogios sobre a qualidade dos serviços e atendimentos prestados à comunidade. As manifestações recebidas são instrumentos importantes para o monitoramento da satisfação do cliente, além de possibilitar à companhia rever e corrigir procedimentos e aperfeiçoar os serviços. Em 2004 a Ouvidoria recebeu **2.821 ligações**, uma redução de 34% em relação ao ano anterior (3.777), decorrente das ações de melhoria adotadas. No ano, o tempo médio de solução das reclamações recebidas foi de seis dias.



Pay

All employees are paid salaries with a fixed and variable component. In 2004, the aggregate fixed component (salaries, annual bonuses, benefits, taxes and contributions) amounted to **R$87,9 million**, *with variable compensation comprising a further* ***R$8.6 million***. *Another R$18 million were destined to investment projects.*

Professional Development & Training

In 2004, Comgas invested R$1.8 million in professional development, including ***44,054 hours*** *of training for staff in all departments. It also maintained two education and training programmes: bursaries to finance the studies of 18 people, and the Trainee Programme involving 43 people, of whom 11 were taken on as full-time employees.*

CUSTOMERS

Comgas invests in continuous improvements to its customer relationship systems and practices. In the second half of 2004 the customer relationship unit was restructured and equipped with state-of-the-art technology to offer better services more tailored to customer needs.

The Ombudsman Service is a communication channel for use by the general public to criticise, complain, make suggestions and express positive feedback on the quality of the services Comgas provides. It conveys important information for the company, not least in its efforts to measure customer satisfaction, review procedures and make any necessary corrections in order to assure continuous improvement. In 2004, the Ombudsman Service received ***2,821 calls,*** *down 34% compared with the previous year (3,777) as a reflection of the actions taken to enhance the quality of service. The average time taken during the period to resolve a complaint was six days.*



FORNECEDORES

Para que seus fornecedores também abordem os conceitos de responsabilidade corporativa, a Comgás procura investir em programas de **inspeção de qualidade e treinamentos** direcionados aos cerca de 2 mil profissionais terceirizados que integram sua cadeia produtiva. Além disso, exige das empresas que os contratam uma postura ética em relação ao cumprimento das obrigações previdenciárias e trabalhistas, e checa constantemente o grau de adoção desse comportamento.

Além de disseminar os princípios da Comgás, essa forma de se relacionar com os fornecedores contribui para a formação de uma cultura empresarial que implica adoção de controles, gestão de pessoas e aperfeiçoamento da qualidade dos serviços prestados. Com isso, em relação a 2003, o índice de reclamações dos clientes em relação aos serviços prestados pela Comgás e suas empresas terceirizadas apresentou uma redução de 21%. O nível de satisfação dos consumidores, apontado na pesquisa da CSPE, foi de 89%



SUPPLIERS

To ensure that suppliers share its principles of corporate responsibility, Comgas invests in ***quality inspection and training programmes*** *for some 2,000 professionals employed by contractors and suppliers in its production chain. It also requires contractors to enforce ethical standards with regard to social security and other labour-related obligations, regularly verifying the effectiveness of such conduct.*

Besides disseminating the company's values and principles, this approach to supplier relationships helps build a business culture grounded in controls, people management and continuous improvement of the quality of service. This explains the 21% year-over-year drop in the number of customer complaints about services provided by Comgas and its contractors in 2004. The level of customer satisfaction found by the CSPE survey was 89%.

COMUNIDADE

Para se transformar em uma grande incubadora de tecnologias sociais inovadoras, a Comgás desenvolveu, em 2004, uma série de ações no âmbito de quatro projetos – *Programa Aprendiz Comgás, Voluntariado, São Paulo 450 Anos Luz e Educação Ambiental* – que demandaram recursos de R$ 1,7 milhão. Essas iniciativas estão alinhadas à Política de Investimento Social da companhia, criada em 2000, e à sua estratégia de negócios, na medida em que enfatizam a saúde e o meio ambiente – temas relacionados aos negócios da empresa – e envolvem diretamente as comunidades com as quais ela se relaciona.

COMMUNITY

Aiming to become a major incubator of innovative social technology, Comgas proceeded in 2004 with four important programmes — Comgas Apprentice, Volunteering, São Paulo 450 Light Years and Environmental Education. These initiatives, in which the company invested R$1.7 million, are in line with the Social Investment Policy introduced in 2000 and with Comgas's business strategy insofar as they emphasise health and the environment (both closely related to the company's business) and directly involve the communities in which it operates.

GOVERNO E SOCIEDADE

A Comgás mantém um estreito relacionamento com o poder público, cuja base vai muito além do cumprimento da legislação e do pagamento de tributos. Em **parceria** com o governo do estado de São Paulo, prefeituras da capital e de várias cidades do interior e entidades sintonizadas com os interesses da sociedade, a companhia promove diversas iniciativas.

O destaque em 2004 foi o início das atividades de revitalização do **Parque Villa-Lobos**, em São Paulo, que incluiu serviços de drenagem, recuperação da vegetação e substituição dos equipamentos danificados e demandou investimentos de **R$ 570 mil**. A empresa também concentrou esforços, em 2004, para consolidar o uso do gás natural nos ônibus. Para isso, firmou convênios, visitou prefeituras e promoveu uma série de seminários para debater o tema.

Mais informações no Balanço Social, publicado como peça separada.



GOVERNMENT & SOCIETY

Comgas cultivates close relationships with all levels of government, in ways that extend far beyond compliance with the law and payment of taxes. It has developed a number of initiatives in ***partnership*** *with the São Paulo State and City Governments, as well as municipal administrations throughout the concession area and civil society organisations, industry associations and other social groups.*

The highlight in 2004 was the start of work to revitalise ***Parque Villa-Lobos****, a park in the city of São Paulo, including drainage, restoration of plant cover and replacement of damaged equipment. Comgas invested* ***R$570,000*** *in this project. Another focus in the year was a campaign to foster the use of natural gas to fuel buses throughout the concession area. This involved bilateral agreements, visits to municipal administrations and a series of seminars to discuss the subject.*

For more information, please see Comgas's Social & Environmental Report, published separately.



14
SAÚDE, SEGURANÇA, MEIO AMBIENTE E QUALIDADE
HEALTH, SAFETY, ENVIRONMENT & QUALITY

Para garantir segurança aos empregados e às pessoas envolvidas em suas obras e operações, a Comgás mantém uma política corporativa que integra segurança à saúde e qualidade ao meio ambiente (SSMQ). Em 2004, a política de treinamento de SSMQ passou por uma modificação: em vez de cumprir carga horária, os empregados participam de cursos desenvolvidos e realizados com base na análise de carreira e competência.

Os treinamentos têm um formato mais dinâmico e os cursos ministrados passaram a estar disponíveis na intranet da companhia. No ano, foram desenvolvidas **129 seções de treinamento** em saúde, segurança e meio ambiente, que envolveram **1,5 mil profissionais**. No âmbito do *Programa de Redução de Infrações*, foram realizados outros treinamentos de direção defensiva, dos quais participaram mais de 50 pessoas de diversas áreas, especialmente Operações e *Marketing*.



To safeguard the health and physical integrity of its employees and all other personnel engaged in operations and civil works, Comgas has an integrated policy for health, safety, environment and quality (HSE&Q). Training in HSE&Q was reformulated in 2004 so that employees take courses based on career- and competency-based priorities rather than simply completing a required number of classroom hours.

The format of training courses is more dynamic and their content is posted on the intranet. During the year, ***129 health, safety and environment training sessions*** *were held involving* ***1,500 professionals****. Other sessions held under the Violations Reduction Programme focused on defensive driving, with more than 50 attendees from various departments, especially Operations and Marketing.*

MEIO AMBIENTE

Pela própria natureza de seu negócio, a Comgás contribui para a preservação do meio ambiente. O gás natural é considerado um dos mais promissores energéticos por ser uma fonte de energia econômica, confiável e versátil. Também chamado de **combustível verde**, é uma matriz energética limpa e ambientalmente correta, que auxilia na eliminação de gases poluentes na atmosfera, e com grandes reservas mundiais, superiores às de petróleo.

Além do Sistema de Gestão Integrada, responsável pelo gerenciamento da área de Saúde, Segurança, Meio Ambiente e Qualidade, a empresa possui a certificação **ISO 14001**, que atesta a conformidade de seus processos com normas de preservação ambiental.

Para envolver seus empregados no compromisso com a proteção do meio ambiente, a empresa mantém um programa de coleta seletiva de lixo, em que todo o material recolhido é vendido para uma empresa, que, por sua vez, o repassa às fábricas que utilizam materiais recicláveis como matéria-prima.

ENVIRONMENT

Comgas contributes to environmental conservation thanks to the very nature of its business: besides being economical, reliable and versatile, natural gas is ***one of the most attractive "green" fuels*** *available today because it produces virtually no atmospheric pollution. It is also abundant, with larger global reserves than petroleum.*

The company has an integrated management system (IMS) for HSE&Q, and ***ISO 14001*** *environmental certification for all its operations.*

Employee engagement in environmental protection is fostered through a selective waste collection programme through which all waste collected on the premises is sold to a recycling firm which in turn sells the recycled waste as raw material to manufacturers.



Essa preocupação com a redução dos impactos ambientais está disseminada também entre seus fornecedores, que, antes de serem contratados, têm de comprovar o cumprimento da legislação referente ao tema e a origem dos insumos que pretendem fornecer.

Mais informações no Balanço Social, publicado como peça separada.

Comgas also encourages suppliers to commit to environmental conservation. Before signing a contract with the company, each supplier or contractor must prove compliance with environmental legislation in every respect, including the origin of any materials they plan to supply.

For more information, please see Comgas's Social & Environmental Report, published separately.



15

INDICADORES DE DESEMPENHO SOCIAL

INDICATORS OF SOCIAL PERFORMATION



BASE DE CÁLCULO / *BASIS*	**2003 (R$ 000)**	**2004 (R$ 000)**
Receita Líquida (RL) / *Net revenue (NR)*	1.946	2.224
Resultado Operacional (RO) / *Operating profit (OP)*	146.546	368.593
Folha de Pagamento Bruta (FPB) / *Gross payroll (GP)*	57.157	53.802

INDICADORES SOCIAIS INTERNOS / *INTERNAL SOCIAL INDICATORS*	**(R$ 000)**	**% sobre FPB**	**% sobre RL**	**(R$ 000)**	**% sobre FPB**	**% sobre RL**
Alimentação / *Meals*	3.169	5,54	,16	0566	3 6,63	,1
Encargos Sociais Compulsórios / *Mandatory charges & contributions*	4.984	26,22	0,77	17.302	32,16	0,7
Previdência Privada / *Pensions*	4.478	7,83	,23	0 .697	2 5,01	,1
Saúde / *Healthcare*	4.134	7,23	0,21	5.989	11,13	0,2
Segurança e Medicina no Trabalho / *Industrial health & safety*	38	0,07	,00	0 83	0,15	,0
Educação / *Education*	0	0,00	0,00	0	0,00	0,0
Cultura / *Culture*	0	0,00	0,00	0	0,00	0,0
Capacitação e Desenvolvimento Profissional / *Training & professional development*	808	1,41	0,04	1.811	3,35	0,0
Creches ou Auxílio-Creche / *Childcare or childcare allowance*	46	0,08	0,00	46	0,09	,0
Participação nos Lucros ou Resultados / *Profit sharing*	9.516	16,65	0,49	10.837	20,14	0,4
Outros / *Others*	340	0,59	,02	0 411	0,76	,0
Total - Indicadores Sociais Internos / *Total - internal social indicators*	37513	65.63	1,93	42,742	79.44	1,9

INDICADORES SOCIAIS EXTERNOS / *EXTERNAL SOCIAL INDICATORS*	**(R$ 000)**	**% sobre RO**	**% sobre RL**	**(R$ 000)**	**% sobre RO**	**% sobre RL**
Educação / *Education*	2.318	1,58	,12	.157	0 1 ,31	,0
Cultura / *Culture*	475	0,32	0,02	1.036	0,28	0,0
Saúde e Saneamento / *Public health*	0	0,00	0,00	0	0,00	0,0
Esporte / *Sports*	15	0,01	0,00	0	0,00	0,0
Combate à Fome e Segurança Alimentar / *War on poverty & food security*	235	0,16	,01		0 ,00	0,0
Outros / *Others*	0	0,00	0,00	0	0,00	0,0
Total das Contribuições para a Sociedade / *Total contribution to society*	3.043	2,08	0,16	2.193	0,59	,1
Tributos (Excluídos Encargos Sociais) / *Taxes (excl. social charges)*	0	0,00	0,00	0	0 ,00	0,0
Total - Indicadores Sociais Externos / *Total - external social indicators*	3.043	2,08	0,16	.193	2 0,59	,1

INDICADORES AMBIENTAIS / *ENVIRONMENTAL INDICATORS*	**(R$ 000)**	**% sobre RO**	**% sobre RL**	**(R$ 000)**	**% sobre RO**	**% sobre RL**
Investimentos Relacionados com a Produção / Operação da Empresa / *Investments relating to company production/operations*	322	,22	0,02	2760	0,07	,0
Investimentos em Programas e/ou projetos externos / *Investments in external programms/projets*	454	0,31	0,02	771,2	0,21	0,0
Total dos Investimentos em Meio Ambiente / *Total environmental investments*	776	0,53	,04	1.047,2	0 0,28	,0
Quanto ao Estabelecimento de "Metas Anuais" para Minimizar Resíduos, o Consumo em Geral na Produção / Operação e Aumentar a Eficácia na utilização de recursos naturais da empresa. / *With regard to annual targets for reduction of waste, general savings in production/operations, and efficient use of the company´s natural resources.*	(x) cumpre de 0 a 50%			*(x) fulfils 0-50%*		

INDICADORES DO CORPO FUNCIONAL / *WORK FORCE INDICATORS*		
Nº de Empregados(as) ao Final do Período / *Employess at end of period*	632	667
Nº de Admissões Durante o Período / *Hirings during period*	83	105
Nº de Empregados(as) Terceirizados(as) / *Outsourced employees*	1.759	1.982
Nº de Estagiários(as) / *Trainees*	31	44
Nº de Empregados(as) acima de 45 anos / *Employess aged over 45*	128	146
Nº de Mulheres que Trabalham na Empresa / *Female employess*	145	157
% de Cargos de Chefia ocupados por Mulheres / *Management jobs held by women (%)*	16,8	18,6
Nº de negros(as) que trabalham na Empresa / *Black employess*	17	17
% de Cargos de Chefia Ocupados por Negros(as) / *Management jobs held by blacks (%)*	0	0
Nº de Portadores(as) de Deficiência ou Necessidades Especiais / *Employees with desability or special needs*	4	9

INFORMAÇÕES RELEVANTES QUANTO AO EXERCÍCIO DA CIDADANIA EMPRESARIAL / *CORPORATE CITIZENSHIP*	**2004**	**Metas / *Target* 2005**
Relação Entre a Maior e a Menor Remuneração na Empresa / *Ratio of highest to lowest salary*	43,08	56,47
Número Total de Acidentes de Trabalho com Afastamento / *Total number of work-related accidents with lost time injury*	1	0

* Os valores apresentados na tabela não foram auditados / * *The sheet values weren´t auditted*

16

INFORMAÇÕES CORPORATIVAS
CORPORATE INFORMATION

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
BOARD OF DIRECTORS

Oscar Alfredo Prieto
Presidente / ***Chairman***

Arthur Risso Neto
Armando de Azevedo Henriques
Graham John Cockroft
Luiz Carlos de Lemos Costamilan
Richard Warner Williams
Sylvia Figueiredo Sacco

CONSELHO FISCAL
SUPERVISORY BOARD

Paulo Sérgio Prada Domingues
Dilma Rosa Lopes de Mendonça Silva
Rubens Calixto Abreu
Carlos Eduardo Mariano da Silva Junior
Márcio Luciano Mancini

DIRETORIA EXECUTIVA / *EXECUTIVE COMMITTEE*

Luis Domenech
Presidente / ***President***

André Lopes de Araújo
Diretor de Marketing Industrial / ***Director, Industrial Marketing***

Carlos Eduardo de Freitas Bréscia
Diretor de Assuntos Regulatórios e Institucionais
Director, Regulatory & Institutional Affairs

John Costin
Diretor de Operações / ***Director, Operations***

Leonardo Serra Netto Lerner
Diretor Jurídico / ***Legal Director***

Luis Antonio de Mello Awazu
Diretor de Marketing Residencial, Comercial e Veicular
Director, Residential, Commercial & Vehicular Marketing

Marcelo Menicucci Esteves
Diretor de Suprimentos e Projetos de Energia
Director, Procurement & Energy Projects



Paulo César Nunes de Souza
Diretor-Administrativo
Administrative Director

Roberto Collares Lage
Diretor de Finanças e Relações com Investidores
Chief Financial Officer & Director, Investor Relations

RELAÇÕES COM INVESTIDORES / *INVESTOR RELATIONS*

Roberto Collares Lage
Diretor / ***Director***

Rua Augusta, 1.600 – 9º andar
01304-901 – São Paulo – SP – Brasil
Tel.: (55 11) 3177-5040
Fax: (55 11) 3177-5027
e-mail: investidores@comgas.com.br

Código de Negociação na Bovespa
Stock Symbol on Bovespa
CGAS

Auditores Independentes
Independent Auditors
Ernst & Young Auditores Independentes S.S.

COMGÁS

Rua Augusta, 1.600
01304-901 – São Paulo – SP – Brasil
Tel.: (55 11) 3177-5000
www.comgas.com.br

CRÉDITOS / *CREDITS*

Coordenação Geral / ***General Coordination***
Superintendência de Comunicação
Office of Corporate Communications
Diretoria Administrativa
Administrative Department

Coordenação de Conteúdo e Redação
Production
Editora Contadino

Supervisão do Balanço Social
Supervision of Social & Enviroment Report
Report

Coordenação de Design e Produção / ***Design***
LEN Design Comunicação

Fotos / ***Photographs***
Rogério Montenegro

Fotolitos e Impressão / ***Printers***
Biograf – Gráfica Vida Ltda.

Tiragem / ***Print Run***
700 exemplares

100% RECICLADO / Recycled
75% pré-consumo / pré-consume
25% pós-consumo / post-consume

Este miolo é impresso em papel 100% reciclado A Comgás também contribui para a preservação do meio ambiente, usando produtos reciclados e ecologicamente corretos e evitando desperdício de recursos naturais, porque acredita que isso é importante para a sociedade em que atua.

Reports printed (not including the outercover) on 100% recycled paper. Comgas also contributes to environmental preservation using recycled products and avoiding the waste of natural resources, because it believes that is important to society at large.

Este conteúdo está disponível no
site www.comgas.com.br
The content of these reports is also available at
www.comgas.com.br