

RELATÓRIO ANUAL

ANNUAL
REPORT







SUMÁRIO . CONTENTS

MENSAGEM DO PRESIDENTE . MESSAGE FROM THE CHIEF EXECUTIVE	4
1. A COMGÁS . ABOUT COMGÁS	
Maior distribuidora do País . Brazil's leading gas distributor	7
Governança corporativa . Corporate governance	17
Diferenciais de gestão . Changes in management systems	27
2. DESEMPENHO . ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE	
Mais um ano positivo . Another positive year	41
Rede em expansão . Network expansion	47
Manutenção da rede . Network maintenance	55
Gás para tudo . Gas for everything	57
3. ENVOLVIMENTO COM AS PARTES INTERESSADAS . STAKEHOLDER ENGAGEMENT	
Respeito a todos os públicos . Respect for all stakeholders	65
Acionistas e investidores . Investor relations	67
Clientes . Customers	71
Público interno . Internal stakeholders	73
Meio ambiente . Environment	95
Terceirizados e fornecedores . Contractors and suppliers	99
Comunidade . Community	103
Governo e sociedade . Government and society	109
4. METODOLOGIA E CONTEÚDO GRI . GRI METHODOLOGY & CONTENT	111
5. DIRETORIA . EXECUTIVE COMMITTEE	117
INFORMAÇÕES CORPORATIVAS . CORPORATE INFORMATION	119
CRÉDITOS . COLOPHON	119
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS . FINANCIAL STATEMENTS	

MENSAGEM DO PRESIDENTE. MESSAGE FROM THE CHIEF EXECUTIVE

ANO DE DESAFIOS E CONQUISTAS. A YEAR OF CHALLENGES AND ACHIEVEMENTS

ESTAMOS ORGULHOSOS de apresentar nosso Relatório Anual 2006. O ano foi repleto de desafios e de conquistas para a Companhia, que fortaleceu ainda mais a sua presença como prestadora de serviços de qualidade na cidade e em parte do estado de São Paulo.

Em 2006, ligamos nosso cliente de número 500 mil e fechamos o ano com 517.826 consumidores. No ano foram conectados 33.299 novos clientes, perfazendo 4,76 bilhões de m³ distribuídos, 9,65% a mais que em 2005. Isso demonstra não apenas o nosso comprometimento com o atendimento de consumidores residenciais e industriais nas áreas onde já estamos, mas também naquelas em que acabamos de chegar, é o caso do interior do estado, mais especificamente na região de Campinas.

Também em 2006, iniciamos a construção do nosso novo Centro Operacional da Região Metropolitana de São Paulo, no bairro do Brás. Dentro de pouco tempo,

WE ARE PROUD to present our Annual Report for 2006. The year abounded in challenges and achievements for Comgás, which strengthened its presence still further as a provider of quality services in a large part of São Paulo State including the capital city.

In 2006 we connected customer number 500,000 and ended the year with 517,826. The number of new customers connected in the year totalled 33,299. The volume of piped natural gas distributed was 4.76 billion cubic metres, 9.65% more than in 2005. This demonstrates our commitment to serving residential and industrial customers not only in areas already covered but also in those we have only just reached in the interior of the state, especially the Campinas region.

Another key milestone passed in 2006 was the start of construction of our new São Paulo Metropolitan Area



o local receberá todas as nossas atividades operacionais – até agora concentradas na unidade da Mooca –, incluindo a Sala de Controle de Operações, que foi modernizada para melhor atender nossos clientes.

A inauguração do Centro Operacional representará uma das melhores e mais modernas adequações dos espaços ao trabalho dos empregados. Além do uso mais racional e produtivo de recursos, o novo Centro também demonstra o respeito da Comgás à história da cidade e da própria Companhia.

Testemunha da evolução de São Paulo nos últimos 134 anos, o novo Centro Operacional foi reformado com o apoio e supervisão de órgãos de defesa do patrimônio

Operations Centre, located in the Brás district of the state capital. Coordination of all operational activities is soon to be transferred from Mooca to the new site, including the Operations Control Room, which has been modernised to upgrade the quality of services provided to customers.

The new Operations Centre is a shining example of how to tailor workplace facilities to the needs of employees with cutting-edge technology and a more rational and productive use of resources. The new Centre also testifies to the respect in which Comgás holds the history of the city, and indeed that of the company itself. Exemplifying the evolution of

histórico e ambiental, mantendo sua identificação histórica com as demais construções da região. Também por esse motivo, a Comgás planeja fazer do novo Centro Operacional um canal de relacionamento com a comunidade, convidando-a a participar do dia-a-dia da Empresa e de suas atividades sociais.

Nossa interação com a sociedade foi uma das marcas do exercício de 2006, ano em que ampliamos nossa atuação social no interior e fortalecemos nossas atividades nas áreas em que já investíamos. Continuamos contribuindo para a formação de jovens talentos, com o Programa Aprendiz Comgás, e patrocinamos diversas atividades culturais, apoiando a construção de uma sociedade que propicie mais oportunidades de crescimento para todas as parcelas da população.

A atuação social é apenas uma vertente de nossas ações na área de responsabilidade socioambiental. A Companhia vem trabalhando arduamente para garantir retorno a seus acionistas, estabelecendo práticas de gestão e de operação mais eficientes, produtivas e, sobretudo, sustentáveis. Neste sentido, a busca contínua de segurança e qualidade de vida para os funcionários é um requisito fundamental, aliada à excelência na gestão ambiental e à busca do desenvolvimento social nas áreas em que atuamos, gerando não apenas

São Paulo in the last 134 years, the facility has been thoroughly refurbished with the support and supervision of the environmental and historic heritage protection authorities to preserve its harmony with other older buildings in the area. For the same reason Comgás plans to make the new Operations Centre a channel for community relations by inviting local residents to participate in the company's day-to-day activities and social programmes.

Our interaction with society was one of the hallmarks of 2006. During the year we further extended our social activities into the interior of the state and strengthened them in areas in which we already invested. We continued to contribute to education and training for talented young people through the Comgás Apprentice Programme and sponsored a range of cultural activities to support the construction of a society that offers all segments of the population more opportunities for development.

Social programmes are only one dimension of our activities in the sphere of social and environmental responsibility. Comgás has worked hard to guarantee returns to shareholders by establishing more efficient, productive and, above all, sustainable managerial and operating practices. In this context the continuous



riqueza, mas desenvolvimento para as comunidades como um todo.

No campo econômico, a situação positiva do País foi bastante favorável para a Companhia, que atingiu um resultado recorde no ano, com aumento de 25,32% na receita bruta, que atingiu R\$ 3,76 bilhões. O lucro líquido também foi, mais uma vez, recorde, chegando a R\$ 427 milhões, elevação de 33,86% em relação a 2005.

Nossos mercados mais uma vez registraram bons resultados, sendo que o industrial permaneceu como nosso maior consumidor de gás. Os 962 clientes do setor foram responsáveis por 78,71% do consumo

pursuit of employee safety and quality of life plays a crucial role, alongside excellence in environmental management and the pursuit of social development in the concession area, generating not only wealth but also development for the community as a whole.

In the economic sphere the improvement in Brazil's macroeconomic fundamentals was positive for Comgás, which achieved a record performance in 2006: gross revenue rose 25.32% in the year to R\$3.76 billion and net income rose 33.86% to R\$427 million.

All markets produced strong results, with industry once again leading the way in consumption volume.

total em volume de gás em 2006. A Comgás fechou o ano de 2006 com 369 postos de gás natural veicular (GNV) em operação dentro de nossa área de concessão.

Os mercados Residencial e Comercial também tiveram um ano promissor. No segmento residencial, iniciamos o programa Rede Integrada de Calçadas (RIC), que nos permite ampliar a rede em áreas nas quais a tubulação comum não seria viável. No Mercado Comercial, tivemos mais um ano de bom desempenho, com a ligação de clientes dos setores varejista e de shoppings. Para esses clientes, iniciamos um programa de apresentação de novas aplicações para o gás, como seu uso em equipamento de ar-condicionado ou mesmo na geração de energia.

O desempenho sólido levou à expansão da nossa área de Relações com os Investidores, devido, principalmente, ao aumento na procura de informações sobre nossas ações por analistas e administradores de fundos – brasileiros e estrangeiros.

Em 2006, investimos R\$ 426 milhões na expansão e no desenvolvimento de nosso negócio. Mantivemos, dessa forma, o compromisso de investir fortemente no aumento da rede, na criação de novas soluções e serviços para melhor atender nossos consumidores, respeitando o meio ambiente e as comunidades e, assim, dando retorno sustentável a nossos acionistas.

Obrigado a todos os colaboradores, clientes e fornecedores que fizeram de 2006 mais um ano de sucesso para a Comgás. Com a sua parceria, esperamos repetir o mesmo desempenho em 2007.

LUIS DOMENECH
presidente

The company's 962 industrial customers accounted for 78.71% of the total volume of gas consumed in 2006. There were 369 filling stations selling NGV (natural gas for vehicles) in the concession area at the end of the year.

The residential and commercial markets also performed well last year. In the residential segment the Integrated Pavement Network programme enabled us to expand the network of gas mains installed under pedestrian pavements rather than in the roadway, since the latter option is not feasible in some areas. In the commercial segment we had another good year, connecting retailers and shopping malls. For these customers we began a programme of new gas application presentations highlighting the use of natural gas in air conditioning equipment and even to generate power.

This solid performance led to the expansion of our Investor Relations Department, owing mainly to an increase in demand for information about our shares from analysts and fund managers in Brazil and abroad.

In 2006 we invested R\$426 million in expanding and developing the business. In this way we continued to fulfil our commitment to invest strongly in network expansion and in innovation through the creation of new solutions and services to meet the needs of customers, while respecting the environment and local communities and providing a sustainable return to our shareholders.

I want to thank all our employees, customers and suppliers who made 2006 yet another year of success for Comgás. With your valuable collaboration we expect to repeat this performance in 2007.

LUIS DOMENECH
CEO





A COMGÁS . ABOUT COMGÁS

MAIOR DISTRIBUIDORA DO PAÍS. BRAZIL 'S LEADING GAS DISTRIBUTOR

A COMPANHIA DE GÁS DE SÃO PAULO (Comgás) é a maior empresa de distribuição de gás natural do Brasil em volume distribuído. Em 2006, a Empresa forneceu 4,76 bilhões de m³ de gás a seus mais de 517 mil usuários residenciais, comerciais e industriais.

Operando em 60 municípios das Regiões Metropolitanas de São Paulo e Campinas e das regiões do Vale do Paraíba e da Baixada Santista, a Comgás marca presença em uma região que representa cerca de um quarto do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro.

COMPANHIA DE GÁS DE SÃO PAULO (Comgás) is the largest distributor of natural gas in Brazil as measured by volume sales. In 2006 it supplied 4.76 billion cubic metres of natural gas to more than 517,000 residential, commercial and industrial customers.

Operating in 60 municipalities in metropolitan São Paulo, metropolitan Campinas, the coastal area around Santos (Baixada Santista) and the Paraíba Valley, Comgás is a major presence in a region that accounts for roughly a quarter of Brazil's gross domestic product (GDP).

Regulada pela Comissão de Serviços Públicos de Energia (CSPE), do governo do estado de São Paulo, a Companhia comercializa e distribui gás natural, considerado a fonte energética mais amigável ambientalmente entre os combustíveis fósseis. Privatizada pelo governo estadual em 1999, a Empresa é hoje uma sociedade anônima (S/A), com ações na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa). Seus principais acionistas são o Grupo BG (antiga British Gas), com participação de 62,7%, e a Shell, com 15,6%.

O Grupo BG, que atua no mercado global de energia em mais de 20 países, trouxe para a Comgás sua grande experiência em todos os pontos da cadeia do gás, da exploração à distribuição. Já a Shell, presente em mais de 140 países e mais conhecida por sua atuação no setor petroquímico, agregou à Comgás grande conhecimento na área de comercialização de combustíveis.

As a public utility, Comgás is regulated by the Commission for Public Services in Energy (CSPE), an agency of the São Paulo State Government. The company markets and distributes natural gas, considered a more environmentally friendly alternative to other fossil fuels.

Privatised by the state government in 1999, Comgás is now a public company and trades on the São Paulo Stock Exchange (BOVESPA). Its majority shareholders are BG Group, with 62.7%, and Shell, with 15.6%.

BG Group is a leading player in the global energy market with operations in over 20 countries. It brings to Comgás vast experience in natural gas encompassing the entire value chain from exploration to delivery to the consumer. Shell is a global group of energy and petrochemicals companies, operating in more than 140 countries and territories. Its contributions to Comgás include outstanding expertise in fuel marketing and distribution.



Mudança de foco

A PARTIR DE SUA PRIVATIZAÇÃO, em 1999, a Comgás concentrou esforços no fornecimento de gás natural para as indústrias. Com movimentação de grandes volumes de gás, o setor era o ideal para consolidar o negócio da Companhia e assegurar a base para o crescimento em outros segmentos do mercado.

Isso permitiu, já em 2006, que a empresa modificasse seu foco de atuação principal para o segmento de consumidores residenciais e de pequeno comércio. Esse setor

é muito mais pulverizado, oferecendo um número de clientes bastante superior ao do segmento industrial. O volume de gás demandado por cliente, porém, é bastante inferior e, por isso, as redes têm de ser adequadas, evitando ociosidade e desperdício de capacidade. Atualmente, a Companhia dedica grande parte de sua força de trabalho à implementação do sistema de Rede Integrada de Calçadas (RIC), que permite o acesso a áreas residenciais e comerciais com mais eficiência.



Change of focus

WHEN COMGÁS WAS PRIVATISED in 1999, it focused on supplying natural gas to industry. This sector of the economy consumes large volumes of gas and was therefore ideal to strengthen the company's business as a foundation for growth in other market segments.

In 2006 management decided it was time for a change of focus. From now the company will prioritise expansion of supply to residential customers and small retailers. This is a scattered market with many more customers than in the industrial segment

but with far lower consumption per customer. As a result, networks of gas mains and supply lines must be properly laid out in order to avoid idle capacity and waste. Comgás is currently allocating a significant proportion of its workforce to the implementation of an Integrated Pavement Network (local acronym RIC) to give more efficient access to homes, shops and small businesses.

Arquivo lin

inha do tempo

SISTEMA DE DISTRIBUIÇÃO DE GÁS NATURAL NA ÁREA DE CONCESSÃO DA COMGÁS

GAS DISTRIBUTION SYSTEM IN COMGÁS CONCESSION AREA



Aumento de consumo

MAIS DE 95% DO GÁS NATURAL distribuído pela Comgás é fornecido pela Petrobras, vindo, em sua maioria, pelo gasoduto Brasil-Bolívia. Com os recentes acontecimentos envolvendo os dois países em relação a essa linha de transmissão, a Petrobras decidiu aumentar o ritmo de prospecção e preparação para explorar as reservas de gás descobertas em território nacional, nas Bacias de Campos (RJ), de Santos (SP) e no litoral do Espírito Santo.

As projeções da Comgás indicam aumento no consumo de gás natural no País nos próximos anos. A principal razão para esta expansão é que, cada vez mais, as vantagens ambientais, de segurança e de comodidade – aliadas à expansão das redes do setor – tendem a pesar na tomada de decisões em relação à matriz energética a ser utilizada.

Growth in consumption

MORE THAN 95% OF THE NATURAL GAS Comgás distributes is supplied by Petrobras, mostly via the Bolivia-Brazil pipeline. In response to recent events involving the two countries in connection with this pipeline, Petrobras decided to intensify prospecting and preparations for development of the gas reserves discovered inside Brazil, more specifically in the offshore basins of Campos, Santos and Espírito Santo.

Projections by Comgás show that gas consumption in Brazil will rise over the coming years. The main drivers of this growth are the advantages of natural gas, especially eco-friendliness, safety and convenience, alongside expansion of distribution networks. All these factors play an increasingly important part in energy use decisions.

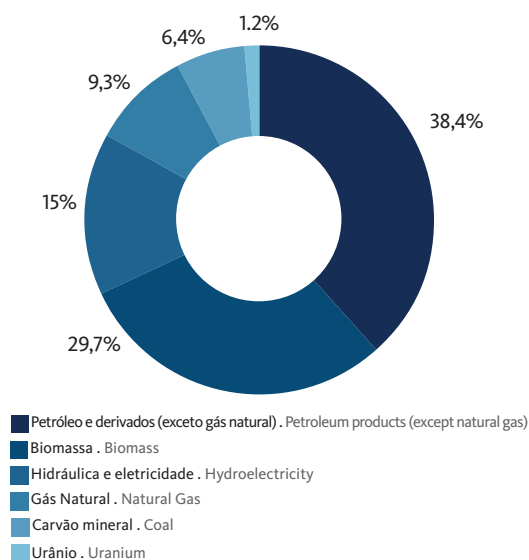
PRINCIPAIS INDICADORES . KEY INDICATORS	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Cientes . Customers (x1000)	345	378	416	451	484	518
Empregados . Employees	570	615	632	667	735	794
Liquidez corrente . Current ratio	0,9	1	1	0,9	0,7	0,8
Retorno sobre patrimônio líquido (%) . Return on equity (%)	7,75	12,15	11,35	25,57	36,2	40,7
Dívida líquida/LAJIDA . Net debt/EBITDA	2,4	1,8	1,9	1	1,04	1,13
Margem bruta (%) . Gross margin (%)	36	41	26	35	36	37
Margem LAJIDA (%) . EBITDA margin	20	27	17	25	27	29
Margem líquida (%) . Net margin (%)	7	9	5	11	13	14
Lucro líquido por ação (R\$/mil ações) . Earnings per share (R\$/1000 shares)	5,36	8,99	8,64	20,18	26,63	35,67

O CONSUMIDOR DE GÁS . WHO CONSUMES OUR GAS

SEGMENTO . SEGMENT	VOLUME DE GÁS* VOLUME*	% DO TOTAL % TOTAL
Industrial . Industrial	3,747	78,70
Residencial, comercial e veicular . Residential, commercial, NGV	747	15,69
Co-Geração . Cogeneration	210	4,41
Termogeração . Thermal generation	57	1,2
Total . Total	4,761	100

*em milhões de m³ . *million cu.m.

ESTRUTURA DA OFERTA DE ENERGIA NO BRASIL - MATRIZ ENERGÉTICA . BRAZIL'S ENERGY SUPPLY



Fonte: BEN (Balanço Energético Nacional) - resultados preliminares ano base 2005
Source: Ministry of Mines & Energy, Balanço Energético Nacional - preliminary results for 2005



Centro Operacional da RMSP

EM 2006, A COMGÁS INICIOU a construção de sua nova unidade de operações, no bairro do Brás, em São Paulo. O novo Centro Operacional da Região Metropolitana de São Paulo é a concretização de um projeto iniciado em 2005, quando houve a necessidade de a empresa adequar as instalações ao crescimento de suas atividades, trazendo benefícios também para a comunidade do bairro.

Por se tratar de uma área em processo de tombamento, com prédios industriais do século XIX que retratam a arquitetura característica daquela época, a obra foi realizada de acordo com orientações de órgãos de preservação do patrimônio histórico e ambiental. Tal atitude demonstra o compromisso da Comgás com a valorização e o resgate do centro histórico da cidade de São Paulo, bem como com a valorização da própria trajetória da empresa.

Ressalta também o interesse da Comgás por sua própria história como empresa. O terreno onde está sendo construído o novo centro operacional é propriedade da Companhia há mais de 100 anos e funcionava, entre outras coisas, como local de armazenamento e distribuição de gás. Até poucos anos ainda operavam no terreno dois balões de armazenamento de gás, hoje integrados às novas instalações.

São Paulo Metropolitan Area Operations Centre

IN 2006 COMGÁS BEGAN building its new Operations unit in the Brás district of São Paulo. Planning for the new São Paulo Metropolitan Area Operations Centre began in 2005 when it became clear that the company needed a new facility to keep pace with the expansion of its operations. The local community will also benefit.

Because Brás is in the historic city centre and has several 19th-century industrial buildings listed for preservation, the facility is being designed and built in accordance with guidelines from the environmental and heritage protection authorities to assure a harmonious fit with the neighbourhood. This attitude demonstrates Comgás's commitment to the revitalisation of central São Paulo and its pride in the history of the company itself.

The land on which the new Operations Centre is being built has belonged to Comgás for over 100 years and has served as a gas storage and distribution site, among other things. Only a few years ago two gasometers still operated there, and these fine specimens of Victorian technology have been integrated into the new facility.

Operações sustentáveis

CONSTRUÍDO DENTRO DO CONCEITO de *greenbuilding*, o Centro Operacional incorpora a seu projeto equipamentos, processos e sistemas que minimizam os efeitos da atividade da empresa no meio ambiente e na comunidade. Ao final das obras, todos os edifícios da unidade contarão com sistemas

de tratamento de água e esgoto, bem como com programas de reutilização de água.

A geração de energia para a unidade será feita a partir da queima do gás, mantendo a oferta regular de energia elétrica como alternativa. Para exercer sua função principal, de centro



de operações da Companhia, as novas edificações foram projetadas para atender as necessidades específicas de cada colaborador, melhorando a qualidade de vida no ambiente de trabalho para os empregados.

A unidade do Brás também servirá como um ponto de interação da Comgás com a comunidade. O objetivo será promover

a integração entre os funcionários da Companhia e a sociedade. No novo Centro Operacional será instalada uma exposição permanente sobre a história do gás, além de um auditório para eventos, um anfiteatro e um *showroom*, visando promover o melhor relacionamento da empresa com os consumidores. No local, serão demonstradas as principais aplicações do gás natural no dia-a-dia da cidade e de seus habitantes.



Sustainable Operations

DESIGNED ACCORDING TO the concept of green building, the Operations Centre will have equipment, processes and systems that minimise the impact of the company's activities on the environment and the local community. When construction is complete, every building in the facility will have its own wastewater and sewage treatment plant

as well as water reuse programmes. Power will be generated by burning gas but a regular supply of electricity will be maintained as an alternative. The buildings have been designed to perform their main function as an Operations Centre bearing in mind the specific needs of each employee while also assuring a high level of workplace quality.

O GÁS NATURAL . NATURAL GAS

Mistura de gases normalmente encontrados de forma isolada ou associados a petróleo, o gás natural é composto basicamente por metano (entre 90% e 95% do total). Também fazem parte de sua composição outros gases como nitrogênio, etano, gás carbônico, butano e propano.

Quando queimado, o gás natural apresenta índice menor de emissão de poluentes em comparação a outros combustíveis fósseis, como petróleo e carvão. Suas propriedades químicas permitem o uso em praticamente todos os segmentos da economia, atendendo as determinações ambientais e contribuindo, assim, com a geração de energia confiável e versátil, de forma eficiente, eficaz e ambientalmente sustentável.

Natural gas is a mixture of gases normally found in isolation or together with petroleum. Its main ingredient is methane, which accounts for 90%-95%. Other components may include nitrogen, ethane, carbon, butane and propane.

Burning natural gas causes less pollution than other fossil fuels such as petroleum and coal. Its properties enable unrestricted use in most economic segments. It complies with environmental protection laws and makes an effective and efficient contribution to the environmentally sustainable generation of reliable, versatile energy.

A COMGÁS. ABOUT COMGÁS

GOVERNANÇA CORPORATIVA.

CORPORATE GOVERNANCE

A COMGÁS ADOTA as melhores práticas de gestão e governança em todas as suas operações, de acordo com todos os seus princípios e valores. Tal orientação funciona com uma estrutura interna de controle, constantemente revista e aperfeiçoada para manter a Companhia dentro do estabelecido por sua missão e visão corporativas. Esta forma de gestão também constitui uma ferramenta para ampliação e disseminação de políticas e procedimentos entre seus colaboradores, com uma comunicação clara e eficiente, que permite a melhor condução da empresa.

COMGÁS ADOPTS best corporate governance and management practices in all operations, in accordance with its values and principles. This approach functions as an internal control structure, which is constantly reviewed and enhanced to keep the company in line with its mission and vision. It also serves as a tool to disseminate policies and procedures to staff via clear and efficient communication, assuring better business performance.

Sarbanes-Oxley

COMO SUBSIDIÁRIA do grupo BG, que possui ações negociadas na bolsa de valores de Nova Iorque, a Comgás está sujeita ao cumprimento da Lei Sarbanes-Oxley (SOX), especialmente à seção 404, que trata dos controles financeiros.

Durante o ano de 2006 foram realizadas três fases de testes dos processos SOX. A conclusão de cada etapa se deu com os testes de auditoria realizados pela PwC, auditora mundial do Grupo BG, e responsável pela certificação da adequação dos controles internos. Em 31 de dezembro de 2006, na última fase deste trabalho, o índice de efetividade dos testes foi de 100%.



Sarbanes-Oxley

AS A SUBSIDIARY of BG Group, which is listed on the New York Stock Exchange, Comgás is obliged to comply with the Sarbanes-Oxley Act (SOX), especially Section 404 dealing with financial controls. The Act is designed to enhance transparency, accountability and governance as well as the liability of directors and officers.

Three stages of SOX compliance testing were carried out in 2006. Each stage was completed with audit tests by PwC, BG Group's worldwide auditors and responsible for certifying that internal controls are effective. At December 31, 2006, when the process was completed, all controls tested were rated 100% effective.

Gestão de riscos

NO ANO DE 2006, A COMGÁS aperfeiçoou seus procedimentos de gestão de riscos, com a implantação do Sistema Integrado de Gestão de Riscos (SGIR), *software* disponível no mercado e que foi adaptado às necessidades e características da Comgás. Seu modelo operacional baseia-se nos requisitos de Enterprise Risk Management do Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission (Coso). Ainda durante o ano, foi instituída a Comissão de Gestão de Riscos, composta por representantes de todas as Diretorias da Comgás e cujas recomendações são levadas para aprovação no Comitê Executivo.

Também em 2006, foi realizada a revisão das normas e padrões Comgás, adaptando-as ao modelo definido no Sistema de Gestão Integrada, monitorado pela Área de Qualidade, e que se encontram disponíveis a todos os empregados por meio da intranet corporativa.

Risk management

IN 2006 COMGÁS enhanced its risk management procedures by implementing SGIR, an integrated risk management software set available on the market and adapted to the company's needs and characteristics. The operating model is based on the Coso Enterprise Risk Management Framework (Coso is the Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission). A Risk Management Committee was set up with representatives of all departments to make recommendations for approval by the Executive Committee of Comgás.

All standards used by Comgás were reviewed in 2006 to assure conformity with the model defined by the integrated management system, monitored by Quality and available to all employees via the corporate intranet.

Gestão de perdas

NO ANO DE 2006, A COMGÁS implementou ações de melhoria para reduzir vulnerabilidades, atuando preventiva e corretivamente em perdas internas e externas, contemplando os processos como um todo, agregando valor, preservando a imagem da Companhia e a segurança da comunidade.

Destaca-se entre as ações, a criação de um Canal Aberto por meio do qual a Companhia poderá receber via e-mail (canalaberto@comgas.com.br) e por telefone (0800-702 4080) quaisquer tipos de denúncias e/ou informações resguardando o sigilo e a confidencialidade do interlocutor.

Loss management

IN 2006 COMGÁS took action to bolster internal and external loss prevention and correction in all processes. This added value to the business and enhanced the safety of the community, while also protecting the company's reputation and corporate image.

Outstanding among all the measures taken was the creation of an Open Channel for complaints or information of any kind with complete anonymity and confidentiality. Anyone can use Open Channel by email (canalaberto@comgas.com.br) or phone (0800-702 4080).



Avaliação dos controles pelos acionistas BG e Shell

ENTRE OS DIAS 14 e 25 de agosto de 2006, a Comgás recebeu a visita anual dos auditores internos do Grupo BG e da Shell, que avaliaram alguns dos pontos relevantes do sistema de controles internos. Pela primeira vez, desde a privatização, a Empresa recebeu a nota *good* – a melhor na escala de classificação das auditorias dos Grupos Shell e BG. Não foi identificado nenhum problema significativo de controle interno nas áreas avaliadas pelos auditores.

Para esta avaliação, os auditores entrevistaram profissionais das áreas de Recursos Humanos, Suprimentos, Finanças, Controles Internos, Informática, Operações e Auditoria Interna, além de visitarem instalações e acompanharem os trabalhos diretamente nessas áreas.

Uma mudança na auditoria de 2006 em relação à de 2005 foi a análise, pelo grupo, da estrutura e dos controles internos de governança, demonstrando a importância dada pelos acionistas ao grau de alinhamento da Comgás às melhores práticas corporativas.

Appraisal of controls by BG and Shell

INTERNAL AUDITORS from BG and Shell group visited Comgás on August 14-25 for the controlling shareholders' annual inspection. The auditors appraised selected key points of the internal control system. For the first time since privatisation, they gave Comgás a "Good" rating, the highest on the scale used by BG and Shell's internal auditing. No material problems were identified in connection with the internal controls applicable to the departments appraised by the auditors.

For the purposes of this appraisal the auditors interviewed staff in Human Resources, Procurement, Finance, Internal Controls, Information Technology, Operations and Internal Auditing. They also visited company facilities for a walkabout inspection of activities in these areas.

A change in the 2006 audit from the previous year was analysis of governance structure and controls, demonstrating the importance to the controlling shareholders of ensuring that Comgás adopts best corporate practices.

DECISÕES CORPORATIVAS . CORPORATE DECISION MAKING

Desde a implementação do Projeto Evolução – que em 2005 modificou a abordagem das operações da Companhia, privilegiando a atuação por processos em detrimento da ação por departamentos –, os níveis de discussão foram redefinidos, para delegar o processo de tomada de decisão. Assim, foram apresentados três níveis decisórios:

- Reuniões de diretoria (RD) – Fórum para tomada de decisão colegiada, corporativa, com a participação do presidente e dos diretores.
- Comitês de Aprovação – Grupos responsáveis pela tomada de decisões para assuntos específicos que integram vários elos da cadeia de valor e áreas correspondentes. Cinco são considerados de primeira instância, pois envolvem a diretoria e a presidência: Comitê de Gerenciamento de Crises, Comitê Central de SSM&Q, Comitê de Ética, Comitê de Recursos Humanos e Comitê de Diretoria (CD).
- Comissões de Discussão – Grupo responsável pela análise, discussão e recomendação de determinado assunto para um comitê ou para a RD.

Since implementation of Project Evolution, which in 2005 changed the company's approach to operations by prioritising management by process rather than by department, levels of discussion for the process of delegating and decision making have been redefined. Three different levels have been designated:

- Executive Committee – Forum for collegiate decisions on corporate affairs, with the CEO and executive directors participating.
- Approval Committees – Responsible for decisions on specific subjects relating to various links in the value chain and corresponding areas. Five involve the Executive and CEO and are therefore considered first-instance levels: the Risk Management Committee, HSEQ Central Committee, Ethics Committee, HR Committee, and Executive Committee.
- Discussion Committees – Responsible for analysing, discussing and making recommendations on specific subjects to one of the above committees.



Conselho de administração

O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO da Comgás é responsável pela orientação dos negócios e pelo acompanhamento da gestão da Diretoria Executiva. O Conselho é composto por oito membros – sete deles são acionistas e um é representante dos empregados. O mandato tem duração de três anos, com possibilidade de reeleição. Os representantes são escolhidos em Assembléia Geral. No ano de 2006, o Conselho reuniu-se três vezes. O Conselho de Administração tem a seguinte composição: Luis Augusto Domenech, José Renato Ponte, Paul John Jordan, Antonio G. Paes de Assumpção, Reinaldo Garcia Barranco, Paulo Guilherme Hirata, Marcelo Augusto Raposo da Mota e Djalma de Oliveira.

Conselho fiscal

O CONSELHO FISCAL é formado por cinco membros efetivos e cinco suplentes, eleitos em Assembléia Geral Ordinária. Eles têm mandato de um ano e a possibilidade de reeleição. O Conselho Fiscal tem como atribuição rever as diretrizes do Conselho de Administração, acompanhar o trabalho de auditores independentes e analisar dados financeiros da empresa. O Conselho Fiscal é composto por: Joana Hor-Meyll Alvares, Hamilton Silva, Larissa Carvalho da Cruz, Andrés Marcelo Jaramillo Freire e Livia Xavier de Mello.

Board of Directors

THE BOARD OF DIRECTORS oversees management of Comgás in general and the Executive Committee in particular. It has eight members (seven shareholder representatives and an employee representative), elected by the general meeting of shareholders for a three-year term with the possibility of re-election. The Board met three times in 2006. Its members are Luis Augusto Domenech, José Renato Ponte, Paul John Jordan, Antonio G. Paes de Assumpção, Reinaldo Garcia Barranco, Paulo Guilherme Hirata, Marcelo Augusto Raposo da Mota, and Djalma de Oliveira.

Supervisory Board

THE SUPERVISORY BOARD comprises five members with their respective alternates, all elected by the general meeting of shareholders for a one-year term with the possibility of re-election. It reviews the policies and strategic guidelines laid down by the Board of Directors, oversees the work done by independent outside auditors, and examines the company's financial statements on its own account. Its members are Joana Hor-Meyll Alvares, Hamilton Silva, Larissa Carvalho da Cruz, Andrés Marcelo Jaramillo Freire, and Livia Xavier de Mello.

Missão, Visão e Valores

PREOCUPADA EM comunicar claramente o seu direcionamento de negócio, a Comgás reviu em 2006 as suas declarações de Missão e Visão. A mudança nas mensagens incorpora um sentimento de dinamismo importante para o crescimento sustentável da Comgás e seu sucesso no mercado, estimulando ações que levem à expansão nos negócios e maior abrangência de seus projetos sociais, ambientais e de educação.

Mission, Vision and Values

IN 2006 COMGÁS revised its Mission and Vision Statements with a view to communicating its business principles more clearly. The changes reflect a sense of the dynamism that is important for the company to continue growing sustainably and performing successfully in the market, while fostering actions that lead to business expansion and an increase in the scope of its social, environmental and educational projects.

VISÃO . VISION

FAREMOS DA COMGÁS A MAIOR E MELHOR DISTRIBUIDORA DE GÁS NATURAL DA AMÉRICA LATINA, DISPONIBILIZANDO ESTE SERVIÇO DE FORMA EFICIENTE PARA TUDO E PARA TODOS, SENDO REFERÊNCIA NO MERCADO E GERANDO VALOR PARA NOSSOS CLIENTES, ACIONISTAS E SOCIEDADE EM GERAL.

WE WILL MAKE COMGÁS THE BIGGEST AND BEST NATURAL GAS DISTRIBUTOR IN LATIN AMERICA, DELIVERING NATURAL GAS EFFICIENTLY TO EVERYONE FOR EVERYTHING. WE WILL BE AN INDUSTRY BENCHMARK AND CREATE VALUE FOR OUR CUSTOMERS, SHAREHOLDERS AND SOCIETY AS A WHOLE.

MISSÃO . MISSION

1. Manter a Comgás como patrocinadora de um crescimento sustentado, atendendo as expectativas dos acionistas quanto aos resultados, adotando as melhores práticas de gestão e cumprindo as obrigações regulatórias e legais.
2. Disponibilizar nossos serviços com confiabilidade e segurança, em condições competitivas, oferecendo soluções que superem as expectativas dos clientes.
3. Trabalhar com responsabilidade social e respeito ao meio ambiente, em um clima organizacional positivo, garantindo práticas seguras, baseados em valores e princípios éticos.

1. Maintain Comgás as a driver of sustained growth and achieve the results expected by shareholders, adopting best management practices and complying with regulatory and legal obligations.
2. Deliver our services reliably, safely and on competitive terms, offering solutions designed to satisfy the needs of consumers.
3. 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 . VALUES

- Ética – Agir com honestidade, integridade, transparência e profissionalismo em todas as nossas relações e atividades, dentro e fora da Empresa.
- Responsabilidade – 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 a conquista dos objetivos organizacionais.
- Inovação – Incentivar a geração e 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 no qual a tomada de decisão é estimulada, com propriedade e responsabilidade, em clima de confiança, promovendo o envolvimento e o 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.
- Ethics – Act with honesty, integrity, transparency and professionalism in all relationships and operations, both inside and outside the company.
- 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 on exceeding customer expectations in everything we do.
- 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 that 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.



Princípios éticos

OS PRINCÍPIOS ÉTICOS que governam as atividades da empresa são rígidos. Estabelecem o que deve ser feito e o que deve ser evitado durante o desempenho das funções de cada empregado e da própria Companhia como agente econômico e social.

Comprometida com a adoção desses princípios e sua constante avaliação, a Comgás mantém um Canal Aberto para empregados, estagiários, temporários, terceirizados, clientes, fornecedores

e comunidade, para que possam comunicar qualquer desrespeito às normas éticas corporativas.

O Canal Aberto é uma linha exclusiva e gratuita para denúncias, com funcionamento 24 horas, todos os dias da semana. O serviço é prestado por uma empresa terceirizada, especializada nesse tipo de atendimento, que disponibiliza o fone 0800 702 4080 e o e-mail: canalaberto@comgas.com.br para denúncias. Todas as informações recebidas são repassadas à Comgás, com garantia de sigilo total para o denunciante.

Ethical principles

THE ETHICAL PRINCIPLES that govern the company's day-to-day activities are strict. They establish what must be done as well as what must not be done by every employee when carrying out his or her duties and by the company as an economic and social agent. Committed to adoption and constant assessment of these principles, Comgás maintains an Open Channel for employees, trainees, temporary workers, contractors, customers, suppliers and members of the community to communicate non-compliance with the company's ethical principles and standards.

The Open Channel is an exclusive line for communicating complaints and grievances. It is available 24 hours a day, 7 days a week, free of charge and is operated by an outside organisation that specialises in this type of service. The hotline is 0800 702 4080, and the email address is canalaberto@comgas.com.br. All information received is passed through to Comgás with guaranteed anonymity for individuals who make complaints.

OS PRINCÍPIOS ÉTICOS DA COMGÁS . COMGÁS`S ETHICAL PRINCIPLES

- | | |
|--|--|
| - Conduta Pessoal | - Personal Conduct |
| - Relações de Trabalho | - Work Environment |
| - Conduta Corporativa | - Corporate Conduct |
| - Direitos Humanos | - Human Rights |
| - Recursos Humanos | - Human Resources |
| - SSMQ (Saúde, Segurança, Meio Ambiente e Qualidade) | - Health, Safety, Environment and Quality (HSEQ) |
| - Comunicação | - Communication |
| - Relacionamento com Terceiros | - Relations with Third Parties |
| - Compromisso com o Consumidor | - Commitment to Customers |
| - Prioridades Econômicas | - Economic Priorities |



Direitos humanos

A COMGÁS CONDUZ seu negócio como instituição empresarial responsável. A Companhia apóia integralmente a Declaração Universal dos Direitos Humanos da Organização das Nações Unidas (ONU) e aplica seus princípios em todos os aspectos de sua operação.

Human rights

COMGÁS OPERATES its business as a responsible corporate citizen. The company fully supports the Universal Declaration of Human Rights and applies its principles to all business activities.

SEM DISCRIMINAÇÃO . NON-DISCRIMINATION

A atuação da Comgás perante os diferentes públicos seguiu rígido padrão de conduta ética em todo o ano. Não foi relatado nenhum caso interno ou externo de discriminação quanto a classe, raça, opção sexual ou origem econômica, em nenhuma de suas atividades. Também foi resguardada a seus empregados a liberdade de associação e participação em associações, como sindicatos e centrais trabalhistas. Em março, a Comgás participou do lançamento da campanha de conscientização contra o racismo, realizada na Assembleia Legislativa do Estado de São Paulo. Solidária a esta causa, a Comgás colocou nas faturas de todos os seus clientes a seguinte frase: “Só há

cidadania com igualdade social”. Foi divulgado também o número 0 800 773 3886 do SOS Racismo no estado de São Paulo, para receber eventuais denúncias. Em todo o ano, não foi relatado nenhum incidente decorrente das atividades da Comgás que tenha envolvido desrespeito aos direitos humanos ou causado danos aos povos indígenas localizados na área de concessão da empresa. A Comgás não utiliza e condena veementemente o trabalho infantil, em quaisquer que sejam as circunstâncias. O mesmo posicionamento vale com relação ao trabalho forçado ou escravo que, para a empresa, muito antes de ser uma contravenção à lei, é uma agressão aos direitos fundamentais dos seres humanos.

COMGÁS'S STAKEHOLDER relations followed strict ethical principles throughout the year with no reports of internal or external cases of discrimination on grounds of gender, ethnicity, sexual orientation or class in any of its activities. The company guaranteed employees' freedom of association and participation in organisations such as trade unions, among others. In March Comgás was represented at a ceremony to launch a campaign against racism held at the São Paulo State Legislative Assembly. To express solidarity with this cause Comgás included the following message in gas bills issued

to customers: “There is no citizenship without social equality”. It also publicised the SOS Racismo hotline for the public to report racist incidents in São Paulo State (0800 773 3886). No human rights violations in the activities of Comgás or incidents involving damage to indigenous people living in the concession area were reported during the year. Comgás does not use and vehemently opposes the use of child labour under whatever circumstances. It is equally opposed to forced or slave labour, which for Comgás is not just a criminal offence but a particularly execrable violation of the fundamental rights of man.

SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO . INFORMATION SECURITY

A segurança da informação refere-se à proteção das informações de uma determinada empresa ou pessoa. Aplica-se tanto às informações corporativas quanto às pessoais. Informação é todo e qualquer conteúdo que tenha valor para alguma organização ou pessoa. Ela pode estar armazenada para uso restrito ou exposta ao público para consulta ou aquisição.

A segurança na circulação de informações na Comgás é considerada fundamental para o sucesso e a continuidade das atividades da Companhia. Por isso, a Comgás adota uma política de segurança da informação que busca proteger a Empresa de qualquer possibilidade de dano.

As diretrizes fundamentais dessa política são:

- Segurança da informação como responsabilidade de todos.
- Ética no tratamento das informações da Companhia, de clientes, de fornecedores e de terceiros.
- Definição e execução de procedimentos específicos para assegurar a confidencialidade, a disponibilidade e a integridade de toda informação.
- Proteção à informação de ameaças para assegurar a continuidade dos negócios e minimizar danos empresariais.
- 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 sistemática das melhores práticas de segurança com base nas normas e legislação vigentes.
- Identificação e avaliação regular de ameaças e riscos.
- Avaliação 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 os contratados.
- Classificação de informações de acordo com sua sensibilidade e criticidade. Esta classificação pode ser pública, privada ou confidencial.
- Proteção à empresa contra riscos e contingências relacionadas com o mau uso da informação, uso não autorizado, vazamento de informação confidencial, danos a terceiros, crime e fraude eletrônica, invasão de privacidade e outros.

Information security refers to the protection of information belonging to an organisation, business or individual. It applies to personal as well as corporate information. Information is any content that has value for an organisation or individual. It may be stored for restricted use or publicly available for anyone to consult or purchase.

Secure circulation of information within Comgás is considered fundamental to the company's success and business continuity. Comgás therefore has an information security policy designed to protect corporate information from loss or damage.

Its main points are as follows:

- Information security is everyone's responsibility at Comgás.
- Corporate, customer, supplier and third-party information must be treated ethically.
- Specific procedures are in place to guarantee the confidentiality, availability and integrity of all information.
- Information is secured against threats, so as to guarantee business continuity and minimise damage to the organisation.
- Processes and procedures are continuously improved via the information security management system.
- Employees are constantly trained in the technical skills for proper information handling.
- Best practices in information security are systematically procured and adopted, in compliance with the relevant laws and standards.
- Threats and risks are regularly identified and assessed.
- Information security is taken into account in all aspects of operations and business planning.
- Active programmes are in place to develop information security awareness and responsibility among employees and contractors.
- Information is classified public, private or confidential according to how sensitive or critical it is considered.
- Safeguards are in place against risks and contingencies relating to misuse or unauthorised use of information, leaks of confidential information, damage to third parties, electronic fraud or internet crime, and invasion of privacy, among others.

A COMGÁS. ABOUT COMGÁS

DIFERENCIAIS DE GESTÃO.

CHANGES IN MANAGEMENT SYSTEMS

DESDE A PRIVATIZAÇÃO, a Comgás tem buscado aprimorar suas operações de forma a alcançar melhores resultados e desempenho destacado entre as empresas do setor e os concorrentes. Para isso, procurou investir na inovação, sempre com o objetivo de aumentar a expansão da rede de distribuição, bem como a base de clientes, e elevar o volume de gás comercializado.

Em 2006, a Comgás adotou uma política de negócios mais voltada para processos, fortalecendo a visão de planejamento integrado. Para atender a essa demanda, a Companhia introduziu as áreas de Gestão de Performance e de Projetos de Melhoria, incorporando-as à Diretoria de Planejamento Integrado. Essas medidas visaram facilitar e sincronizar o planejamento e as melhorias da empresa, culminando com a adoção de alguns *softwares* e metodologias de gestão necessários ao acompanhamento mais próximo dos investimentos realizados.

A utilização desses processos garantiu o aumento do número de projetos integrados em andamento na Comgás (dez no total, em 2006, contra cinco no ano anterior). Mesmo assim, todos os novos projetos da Comgás passam pela avaliação da área de Planejamento Integrado, Performance e Projetos de Melhoria, inclusive aqueles que depois de tal análise são mantidos de forma independente.

SINCE PRIVATISATION Comgás has consistently sought to enhance management of its operations in order to achieve better results and outperform the competition. To do this it has invested in innovation, always with the aim of driving expansion of the distribution network, customer base and volume sales of natural gas.

In 2006 Comgás adopted a management by process approach and focused more than ever on integrated planning. Two new units, Performance Management and Improvement Projects, were created within the Integrated Planning Department to support this effort. The measures taken were designed to facilitate and synchronise planning and improvements across the organisation, culminating with the introduction of the software applications and management methodologies required to track the progress of investment projects.

Use of these processes guaranteed an increase in the number of ongoing integrated projects, which totalled ten in 2006, up from five in the previous year. All new projects are reviewed by Integrated Planning, Performance Management and Improvement Projects, although in many cases care is taken to safeguard their independence once the review is completed.

Avaliação dos negócios

A ÁREA DE Planejamento Integrado e Performance intensificou, em 2006, o conceito de integração das oportunidades de negócios da Comgás. Tal filosofia foi estruturada para adequar a Empresa a suas novas metas no mercado, considerando a mudança em seu foco principal – do segmento industrial para o crescimento do residencial –, e atentando para os desafios inerentes ao suprimento de gás.

Em outubro, a área de Planejamento Integrado e Performance promoveu um encontro com todas as áreas, dando início a uma análise sobre os projetos em andamento e aqueles a serem realizados. No evento, foram revisadas as metas de todos os projetos, os cronogramas e as atividades críticas, de forma a permitir um entendimento integrado das responsabilidades com todos os envolvidos. Durante o quarto trimestre de 2006, a área desenvolveu um exercício de revisão estratégica com a participação dos diretores e gestores ligados diretamente a cada diretor.

As atividades foram direcionadas de forma a rever a Visão e a Missão da empresa e incluíram um *workshop* de avaliação dos ambientes energético, econômico e político. Participaram dos eventos consultores externos, que ajudaram na construção do mapa estratégico da Companhia, e na definição das principais metas do negócio.

Por meio desse mapa, as diferentes áreas da Companhia poderão definir como melhor cumprir suas metas à luz do estabelecido como prioritário pelas diretrizes corporativas. Dessa forma, ajudarão a agilizar e tornar mais eficiente a interação com outros departamentos da Comgás e contribuir para agregar maior valor aos processos da empresa nas declarações da Visão e Missão.

Business assessment

INTEGRATED PLANNING and Performance Management intensified the integration of business opportunities in 2006, in order to align the company with its new market goals and new focus on expansion in the residential segment (as opposed to the previous focus on industry), without overlooking the challenges of guaranteeing a gas supply sufficient for its needs.

In October the Integrated Planning and Performance team held a meeting with other departments to begin a thorough review of all ongoing projects as well as those in the pipeline. The review covered targets, timetables and critical activities for each project, affording an integrated vision of responsibilities for everyone involved. In the fourth quarter the same team also carried out a strategic review exercise with directors and the senior managers working under them.

Activities focused on revising the company's Vision and Mission Statements, including a workshop to appraise the energy, economic and political environments. Outside consultants took part in these meetings to assist the process of strategic mapping and defining key business goals.

The map is used by all departments and units across Comgás to decide how best to achieve their own targets in light of the priorities set by corporate guidelines. This helps streamline interaction among departments, adding value to the company's processes in accordance with the Vision and Mission Statements.



Softwares unificados

O GEOGÁS (ou GIS, sigla de Geographic Information System) é um sistema que integra outros *softwares* de gestão de planos de negócio. Em uso na Companhia desde 2001, o Geogás foi um dos sistemas que permitiram à Comgás escolher as melhores oportunidades de investimento entre as avaliadas em 2005 e 2006.

Fazem parte do Geogás outros sistemas que já eram utilizados pela Companhia, mas em separado, como o Stoner (que dimensiona adequadamente a futura rede a ser construída, de acordo com

Software integration

COMGÁS GEOGRAPHIC information system (GIS), known as Geogas, integrates other software systems for business plan management and has been in use since 2001. Geogas is one of the systems that enabled Comgás to choose the best investment opportunities among those appraised in 2005 and 2006.

Geogas is now integrated with systems that were used separately by the company, such as the Stoner pipeline simulator, which enables future networks to be designed in accordance with existing pipelines and plans for future expansion; SAP, which feeds Geogas



as tubulações já existentes e a perspectiva de expansões futuras), o SAP (*software* que alimenta o Geogás com informações de custo do equipamento necessário e da manutenção dos ativos) e o Geomarketing (sistema que proporciona a melhor localização geográfica dos projetos em avaliação).

with information on required equipment and asset management costs; and Geomarketing, which helps identify the optimal geographic location of projects in appraisal.

Indicadores de performance

UM IMPORTANTE passo para assegurar o desempenho positivo da Companhia foi dado em setembro, com a implementação do projeto Key Performance Indicators (KPI). Os KPIs são indicadores de processos baseados na cadeia de valor da empresa, que permitem padronizar o método de análise da performance de cada diferente área e, assim, contribuir com a melhora da atuação da Companhia como um todo.

Depois de avaliar quais seriam os objetivos da Comgás que necessitavam de acompanhamento mais próximo, foram criados 77 KPIs. Por meio dessas informações, a Empresa passou a acompanhar cada elemento que integra os processos essenciais de cada área, bem como a relação de causa e efeito existente entre os objetivos.

Monitoramento de metas

O SISTEMA DO KPI é informatizado, baseado principalmente nas informações do banco de dados corporativo, bastando apenas a alimentação de dados referentes aos diferentes processos que avalia. Essa ferramenta permite aos envolvidos no processo checar qual a sua situação em relação às metas estabelecidas, já que mostra se elas foram cumpridas, se o processo está em andamento ou quais objetivos não foram alcançados.

Em média, foram criados de três a quatro KPIs para cada elo da cadeia de valor da empresa. Sua elaboração contou com a participação dos gestores diretos dos processos avaliados, garantindo que a análise e o acompanhamento fossem realizados nos pontos mais importantes dos diferentes processos da Comgás.

Os KPIs têm a vantagem de ser ajustáveis, aceitando mudanças nos objetivos avaliados e nos processos aos quais são aplicados. O sistema sofrerá revisões anuais, recebendo além do acompanhamento mensal realizado pela Comgás.

Performance indicators

AN IMPORTANT step to assure positive performance by the company was taken in September with implementation of Project Key Performance Indicators. KPIs are used to standardise methods for analysing all processes in the value chain and thereby contribute to improvements in overall performance.

The corporate objectives that required constant monitoring were identified and 77 KPIs were then established on that basis. These are used to track the performance of each element in key processes area by area, as well as the cause and effect relationships among objectives.

Target monitoring

THE KPI SYSTEM is computerised and its main input is information from the corporate database. Feeding it with data on the processes analysed is sufficient for automatic treatment to proceed. The tool enables those involved in each process to monitor progress toward the targets set, showing which targets are likely to be fulfilled or missed while the process is under way.

Three to four KPIs were created on average for each link in the value chain. This was done with the participation of managers directly involved in the processes in question, thus assuring that analysis and monitoring focus on the most important of the company's various processes.

The KPIs have the advantage of being adjustable as and when targets are revised and the processes to which they apply are modified. The system will be reviewed annually in addition to routine monthly monitoring.

Responsabilidade corporativa

DANDO CONTINUIDADE às ações para implementação de um sistema de gestão baseado na Sustentabilidade, a área de Responsabilidade Corporativa fomentou ao longo de 2006 as seguintes ações na empresa:

- Aprovação da SA8000 (norma internacional da Social Account Ability para gestão da relação com trabalhadores próprios e terceirizados) para implementação em 2007;

- *Workshop* “Responsabilidade Social e Sustentabilidade na Cadeia de Fornecedores” para a equipe de Suprimentos, com o objetivo de disseminar a questão da Responsabilidade Corporativa e inspirar ações relacionadas com as melhores práticas de gestão da cadeia de fornecedores. Além de uniformizar o entendimento sobre o desenvolvimento sustentável, foram apresentados os resultados dos Indicadores Ethos, da Escala Akatu, do estudo de viabilidade da norma SA8000 e suas implicações na cadeia de fornecedores;

- Auditoria da Ernst & Young com avaliação positiva, abrangendo investimentos na comunidade, gestão responsável da cadeia de fornecedores, relacionamento com empregados e terceirizados, sistema de gestão de Saúde, Segurança, Meio Ambiente e Qualidade (SSMQ), governança corporativa e auditoria interna, relacionamento com governo e sociedade e relacionamento com clientes;

- Inserção de boas práticas da Comgás no Guia Exame, pelo terceiro ano consecutivo.

Os temas de 2006 foram: comunidade (Programa Aprendiz Comgás) e consumidores e clientes (orientação para o cliente);

- Apontamento das melhores práticas da Comgás pelo Instituto Ethos com base nos indicadores de 2005. Elas estão disponíveis na íntegra no site da empresa em Responsabilidade Corporativa:

- Educação e Conscientização Ambiental
- Relações com Organizações Locais
- Excelência do Atendimento
- Trabalho Forçado na Cadeia Produtiva
- Cuidados com Saúde, Segurança e Trabalho
- Relações com Sindicatos
- Projeto de Pesquisa
- e Desenvolvimento (P&D e C&R)

- Participação da Comgás na Conferência Internacional de Responsabilidade Social, na oficina de elaboração de Relatórios de Sustentabilidade, com base no modelo GRI - Global Reporting Initiative para mais de 150 pessoas compareceram. A Comgás participa desde 2004 das oficinas da Conferência. No primeiro ano, o tema foi Fornecedores; no segundo, Diálogo com *Stakeholders*;

- Avaliação interna do Relatório de Sustentabilidade com a aplicação das ferramentas Relata (terceira vez) e Relata GRI (primeiro ano) e capacitação para GRI junto a colaboradores internos.



Corporate Social Responsibility

THE CSR TEAM led the following activities in 2006 to contribute to ongoing implementation of a management system based on sustainability:

- Approval of SA8000 (the Social Accountability International standard for ethical management of relations with employees and contractors) for implementation in 2007;
- Workshop on CSR and sustainability in the supply chain for the Procurement team, with the aim of raising awareness, disseminating CSR principles and fostering best practices in supply chain management. A common definition of sustainable development was established and Comgás's Ethos indicators and Akatu ratings were presented. The workshop also discussed the SA8000 feasibility study and the implications for supply chain management;
- Ernst & Young carried out an audit with positive results covering investment in the community, responsible supply chain management, relations with employees and contractors, the HSEQ management system, corporate governance and internal auditing, relations with government and society, and customer relations;
- Comgás was cited for "Best Practice" by the Exame Guide to Good Corporate

Citizenship for the third consecutive year. The top scores in 2006 were for community relations (Comgás Apprentice) and consumer and customer relations;

- Identification of best practices at Comgás based on the Ethos indicators for 2005 (see the CSR page on the company's website for full details):
 - Environmental education
 - Relations with local organisations
 - Excellence in customer service
 - Absence of forced labour in supply chain
 - Health and safety
 - Relations with trade unions
 - RESEARCH & DEVELOPMENT (R&D AND C&R)
- At the 2006 International Conference on Business & Social Responsibility, held in São Paulo, Brazil, Comgás took part in a workshop on sustainability reporting according to the GRI model. Over 150 people attended. Comgás has participated in workshops at the conference since 2004. The themes at the previous editions were supplier management and stakeholder engagement;
- Internal appraisal of the Sustainability Report using Relata© (for the third time) and Relata GRI© (for the first time), and GRI training for Comgás staff.

Indicadores Ethos

A EMPRESA responde aos indicadores Ethos de Responsabilidade Social desde 2002, gerando plano de ação para melhoria e monitoramento. A aplicação é feita por meio de *workshop* participativo com representantes de todos os níveis hierárquicos e diretoria. Veja os resultados da Comgás nos quadros a seguir:

Ethos indicators

COMGÁS HAS CONDUCTED self-assessment based on the Ethos CSR indicators since 2002, through a participatory workshop with representatives of all key areas and hierarchical levels including the Executive Committee, generating an action plan for improvement and monitoring. The following tables summarise the 2006 results.

INDICADORES ETHOS - COMGÁS x BENCHMARKING . ETHOS INDICATORS

ITEM . ITEM	2002	2003	2004	2005	2006
Nota da Comgás . Comgás score	7,33	7,43	8,15	8,14	6,78
Benchmark . Benchmark average	8,33	8,30	8,78	8,20	8,61
Banco de dados . Database average	5,75	5,23	5,20	5,11	4,83

COMPARATIVO POR SEGMENTOS . BREAKDOWN OF COMGÁS CSR SCORE BY SEGMENT

SEGMENTOS . SEGMENTS	2002	2003	2004	2005	2006
Valores e Transparência . Values, Transparency and Governance	6,99	6,29	8,65	7,92	7,82
Público interno . Internal Stakeholders	6,66	6,3	8,42	7,36	5,41
Meio Ambiente . Environment	6,87	7,41	7,94	7,38	8,00
Fornecedores . Suppliers	6,87	5,52	6,53	7,71	5,68
Consumidores/Clientes . Consumers & Customers	10	9,86	9,73	9,78	6,10
Comunidade . Community	8,32	7,56	7,13	7,90	7,18
Governo Sociedade . Government & Society	5,62	9,06	8,33	8,94	7,24
NOTA GERAL . GLOBAL SCORE	7,33	7,43	8,15	8,14	8,14

SISTEMA INDEX . INDEX SYSTEM

Para atender demanda da Comissão de Serviços Públicos de Energia (CSPE), órgão regulador estadual que fiscaliza as atividades da Comgás, a empresa desenvolveu em 2005, e implantou totalmente em 2006, o Sistema Index. O programa capta, diretamente nos bancos de dados dos sistemas de gestão corporativa da empresa, as informações exigidas periodicamente pelo regulador para, depois, consolidá-las em formato compatível ao do sistema da própria CSPE.

Este processo substitui os relatórios em papel com informações sobre os indicadores de qualidade do produto e do serviço, de segurança no fornecimento e de qualidade do atendimento comercial, aos quais a Comgás está submetida. Com o Index, a Companhia melhorou significativamente a agilidade de envio e a confiabilidade de seus relatórios ao órgão regulador.

Comgás has put in place a special indexing system to enable the state utility regulatory commission, CSPE, to collect required information directly from the company's MIS databases. The system was developed in 2005 and fully implemented in 2006. Data are indexed as needed periodically by CSPE and then consolidated into a format compatible with the regulator's own system.

This process dispenses with paper reports containing information on key performance indicators, such as product quality, levels of customer service, reliability of supply etc. The Index system enables Comgás to fulfil its regulatory reporting obligations much more quickly, efficiently and accurately.

METAS CUMPRIDAS . TARGETS MET

A Comgás cumpriu em 2006 sua meta de investimentos estabelecida no processo de revisão tarifária de 2004 com mais de dois anos de antecedência. De 2004 a 2006, a Comgás investiu R\$ 1,175 bilhão, superando o montante de investimentos previstos entre 2004 e 2009, que era de R\$ 944 milhões, e que estava acordado com o órgão regulador, a CSPE.

Ainda em 2006, a Comgás também alcançou, com dois anos de antecedência, uma das metas mínimas estabelecidas no contrato de concessão, a de ligação de novos clientes. Pelo contrato regulatório, a Comgás teria que conectar 200 mil clientes em 10 anos, a contar da privatização da empresa, em 1999. Quando foi privatizada, em abril de 1999, a Comgás tinha 299 mil clientes. Em dezembro de 2006 eram 517,8 mil consumidores conectados à rede.

In 2006 Comgás met more than two years early the investment target set in the 2004 tariff review process. Investment totalled R\$1.175 billion in the period 2004-06, exceeding the amount scheduled for investment between 2004 and 2009, which was R\$944 million, as agreed with the regulator, CSPE.

Also in 2006 Comgás met one of the threshold targets set in the concession agreement, again over two years early. This relates to the connection of new customers. The agreement required connection of 200,000 customers in the first ten years after privatisation. In April 1999 when Comgás was privatised it had 299,000 customers. At end-2006 the total number of customers connected to the network reached 517,800.

INVESTIMENTO EM R&D E C&R . INVESTMENT IN R&D AND C&R

A Comgás investiu no ciclo tarifário de 2005/2006 um total de R\$ 2,2 milhões em programas de Pesquisa e Desenvolvimento e de Conservação e Racionalização para o uso de gás. A inovação é um dos valores da Comgás e o P&D e C&R são os caminhos para a inovação constante. O montante de investimentos nessa área é realizado pela empresa, cumprindo determinação do contrato de concessão. Em relação ao ciclo anterior, os recursos tiveram aumento de 22%.

No próximo ciclo (2006/2007), a Companhia investirá R\$ 2,7 milhões. O objetivo dessa exigência contratual é incentivar a abertura de novos mercados para o gás, aumentando sua participação na matriz energética do Estado de São Paulo. Os ciclos correspondem ao calendário específico regulatório, com início em maio de cada ano.

During the 2005-06 tariff cycle Comgás invested R\$2.2 million in Technological Research & Development (R&D) and Natural Gas Conservation & Rationalisation (C&R) programmes, or 22% more than in the previous cycle. Innovation is a core business value for Comgás, and R&D and C&R are pathways to constant innovation, even though investment in this area is required by the concession agreement.

Comgás will invest R\$2.7 million in R&D and C&R in the next cycle (2006-07). This requirement was inserted into the concession agreement to drive the creation of new markets for natural gas and increase its use as a proportion of total energy consumption in São Paulo State. The cycles correspond to the regulatory calendar, according to which the year begins in May.



VAF

EM 2006, A COMGÁS CONSOLIDOU o uso do Value Assurance Framework (VAF), uma metodologia que possibilita a gestão e a viabilidade de projetos potenciais da Companhia, por meio de um processo de discussões estruturadas, visando assegurar o valor agregado esperado em qualquer plano de investimento. Usado, no momento, até a aprovação do projeto, o VAF permite adequar as possibilidades de negócio à realidade e à missão da empresa, analisando diversos aspectos do ambiente do negócio, oferecendo alternativas para garantir o desenvolvimento do empreendimento dentro dos limites estabelecidos pela Companhia.

Com a adoção do VAF, o processo de tomada de decisão sobre novos projetos foi aprimorado, com aumento no esforço de análise prévia dos empreendimentos nas fases anteriores à aprovação, quando ainda são possíveis ajustes sem grandes custos operacionais. Por meio dessa metodologia, a curva de investimento de capital intelectual cai à medida que a de investimento financeiro sobe, já que serão necessárias menos alterações emergenciais nos projetos.

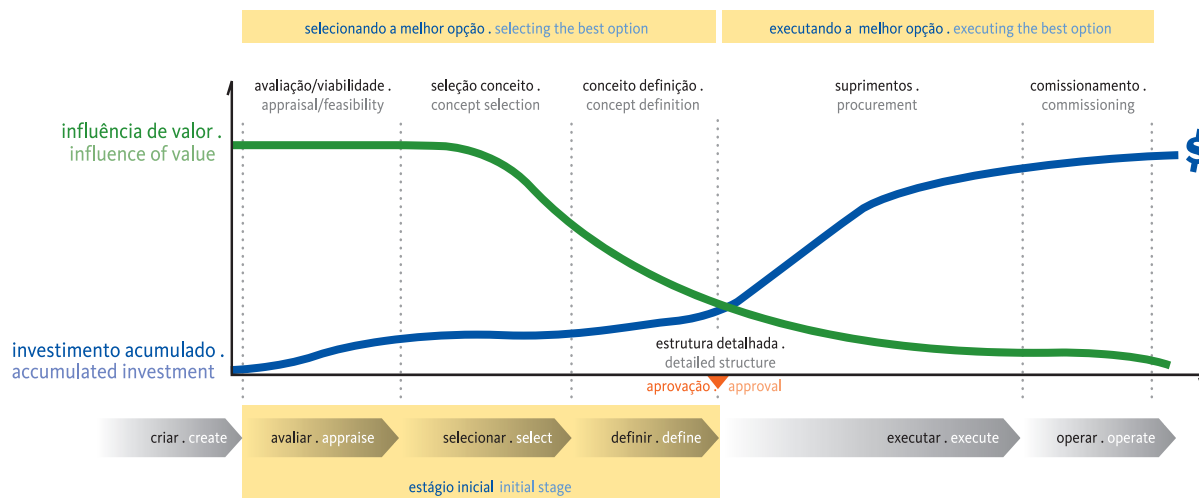
A segurança nos novos investimentos analisados pelo VAF é assegurada pela elaboração de validação ao longo do processo de análise dos projetos. Esses indicadores, que estão disponíveis para análise dos controladores, estruturam o VAF e ajudam a indicar quais são as medidas a serem tomadas para minimizar as dificuldades da Comgás na execução dos planos. O primeiro projeto a utilizar o VAF foi o de Campinas. Em 2006, o VAF foi aplicado também nos projetos de expansão para várias cidades, como Piracicaba, Sumaré, Limeira e Americana.

VAF

IN 2006 COMGÁS CONSOLIDATED use of the Value Assurance Framework (VAF), a process designed to assure properly and consistently informed investment decisions. Projects are submitted to a structured review process that currently covers all stages up to project approval. Use of VAF helps balance risks and opportunities while also assuring alignment with the company's Mission Statement. It takes into account a range of aspects of the business environment and offers alternative ways of guaranteeing project development within the limits set by the company.

Adoption of VAF has greatly enhanced the decision-making process for new projects, intensifying their analysis in the stages prior to approval when adjustments can still be made without significantly affecting operating costs. The methodology reduces investment in intellectual capital as financial investment increases by minimising or eliminating emergency alterations to projects.

Continuous project validation also helps assure well-informed investment decisions, using indicators available for analysis by the controlling shareholders. Measures required to minimise difficulties in project execution are frequently suggested in this way during the VAF process. The Campinas project was the first to use VAF, which in 2006 was also applied to expansion projects in several cities, such as Piracicaba, Sumaré, Limeira and Americana.



Conceito usado para refletir a evolução e continuidade dos projetos ao longo das etapas .
Schema showing framework used to assure project evolution and continuity throughout multistage process

Integridade de ativos

EM 2006, A COMGÁS revisou completamente seu Sistema de Gestão de Integridade de Ativos (SGIA) para adequar suas operações às melhores práticas de preservação de ativos físicos.

No processo, foram revistas todas as etapas de avaliação de redes, estações e sistemas de distribuição de gás, abrangendo todo o ciclo de vida dos ativos, desde o projeto até sua desativação. Com a revisão, foram estabelecidos novos objetivos, estratégias e metas para o SGIA, que podem ser avaliados por toda a empresa através de Relatórios de Acompanhamento de Performance.

Na avaliação de 2006, promovida pelo grupo BG com todas as suas subsidiárias, a Comgás apresentou o melhor desempenho entre todas as empresas do grupo em quatro dos 12 elementos avaliados. A Companhia teve a melhor nota nos quesitos Política e Responsabilidade, Planejamento de Recursos, Atendimento a Requisitos Legais e Regulatórios e Análise Crítica do Sistema de Gestão.

Asset integrity

IN 2006 COMGÁS CARRIED OUT a comprehensive review of its Asset Integrity Management System to assure the use of best practices in the preservation of physical assets. This covered all stages of the analysis and assessment of gas distribution networks, pressure stations and systems from design to deactivation. New objectives, strategies and targets set for the Asset Integrity Management System can be monitored across all functions via performance reports.

In the 2006 review of all BG Group subsidiaries Comgás outperformed the rest of the group in four of the 12 elements assessed: Politics & Responsibility, Resource Planning, Compliance with Legal & Regulatory Requirements, and Critical Analysis of the Management System.

QUILOMETRAGEM DE DUTOS . PIPELINES

1.612 km em tubos de polietileno . 1,612 km polyethylene

1.809 km em tubos de aço . 1,809 km steel

711 km em tubos de ferro fundido . 711 km cast-iron

ESTAÇÕES . GOVERNOR STATIONS

317 ERPs - Estações de Regulagem e Pressão . 317 Pressure Regulating Stations

1.548 CRMs - Conjuntos de Regulagem e Medição . 1,548 Metering and Pressure Regulating Modules

Prevenção de danos

EM 2006, A COMGÁS fechou uma parceria com a Eletropaulo para criar um plano conjunto de operações, nos moldes do trabalho realizado no ano anterior com a Sabesp. A parceria tem o objetivo de proteger os ativos das duas empresas, evitando danos às redes, e garantir a segurança dos trabalhadores.

A Comgás concluiu a integração do Geogás ao sistema equivalente da Sabesp, o Signos, também em 2006. Isso permitiu à concessionária de saneamento visualizar a rede da Comgás, reduzindo os riscos de acidentes e a interferência nos dutos de gás. A Companhia também promoveu em 2006 várias *blitz* de segurança, na forma de gincanas-relâmpago, com os funcionários das empresas contratadas da Sabesp, em seus próprios canteiros de obras. Nesses eventos, promotoras da Companhia apresentaram normas de segurança e de conduta responsável, com perguntas e distribuição de brindes para os trabalhadores. Somente na Sabesp foram treinados, em 2006, cerca de 900 funcionários em prevenção de danos e leitura de cadastro.

Para os consumidores residenciais, dentro do Programa de Prevenção de Danos (PPD), a Comgás colocou em prática uma campanha publicitária visando alertar e orientar sobre os cuidados necessários com a rede. O programa teve como focos principais os zeladores e síndicos de prédios residenciais, incentivando o repasse das informações à população em geral. Durante o ano, foram realizados cursos, nos quais os participantes receberam treinamento sobre segurança, em parceria com o Sindicato dos Trabalhadores em Edifícios do Estado de São Paulo (Sindifícios), ação que será mantida em 2007, incluindo treinamento para zeladores na própria Comgás.

Nos municípios de Pedreira, Jaguariúna, São Bernardo do Campo e Amparo, a Comgás realizou o treinamento de empregados de construtoras e suas subcontratadas. Nesses locais, a Companhia também treinou funcionários de concessionárias municipais de serviços públicos – como o Departamento de Águas e Esgoto S/A, de Jundiaí, além de agentes da Defesa Civil e do Corpo de Bombeiros – sobre segurança em áreas próximas a tubulações. Em Campinas, desenvolveu atividades em conjunto com a Sanasa (Sociedade de Abastecimento de Água e Saneamento S/A) sobre prevenção de danos envolvendo 250 funcionários da área operacional da empresa.

Damage prevention

IN 2006 COMGÁS ESTABLISHED a partnership with Eletropaulo, a leading electric power distributor, to create a joint plan of operations along similar lines to the partnership with Sabesp, the water and sewerage utility for São Paulo State, in 2005. The aim is to protect the assets of both Comgás and Eletropaulo by preventing damage to the networks of both companies, and to guarantee worker safety.

Comgás completed integration of Geogas with the Sabesp equivalent, Signos, also in 2006. Sabesp staff can thereby visualise the Comgás network, and this reduces the risk of accidents and interference with gas lines. Several safety blitzes were conducted in 2006, in the form of rapid quizzes for Sabesp contractor personnel at their own construction sites. Comgás promoters made lightning presentations on rules for safety and responsible behaviour, asking questions and distributing giveaways to the workers involved. Some 900 Sabesp employees were trained in damage prevention and cadaster reading.

As part of the Damage Prevention Programme Comgás launched an advertising campaign to alert residential consumers to the need for care in handling gas lines. The campaign mainly targeted caretakers and superintendents of apartment blocks, encouraging them to hand the information on to other residents. Courses were held during the year to train these professionals in gas safety, in collaboration with Sindifícios, the São Paulo State association of building workers. More courses will be held in 2007 and will include Comgás's own housekeepers and caretakers.

In Pedreira, Jaguariúna, São Bernardo do Campo and Amparo, Comgás trained employees of building contractors and subcontractors. The company also trained employees of local utilities such as the Jundiaí water board, as well as civil defence officers and firemen, on safety in areas close to gas mains. In Campinas 250 operational staff of the local water board, Sanasa, were trained in damage prevention.

Gestão de pessoas

O COMPROMETIMENTO dos funcionários com as estratégias e diretrizes corporativas da Comgás é essencial para o cumprimento das metas da Companhia. Por isso, a empresa trabalha constantemente com o objetivo de garantir um comportamento alinhado a esses princípios.

O trabalho se dá principalmente por meio da informação, do treinamento e da ação dirigidos aos empregados. Com essas iniciativas, a Companhia obtém de todos um trabalho eficiente e comprometido com os seus objetivos.

Personnel management

EMPLOYEE COMMITMENT to our corporate strategies and guidelines is essential for success, and aligning day-to-day behaviour with these principles is therefore a permanent priority.

Information, training and related activities are the main initiatives used by Comgás to ensure that all employees are committed to the company's objectives.



Gestão de fornecedores

O COMPROMISSO DA COMGÁS com o desenvolvimento social e a responsabilidade social corporativa não se limita ao seu relacionamento com o público interno, mas se estende a todas as suas parcerias. Para tanto, seleciona seus fornecedores de acordo com uma avaliação rigorosa, que observa se a candidata à contratação respeita padrões equivalentes aos da Comgás nas áreas de saúde, segurança, meio ambiente e qualidade.

A avaliação das empresas é realizada antes da formalização do contato, por meio de questionário respondido pelos postulantes e por visitas de auditoria da Comgás nas instalações e locais de atuação do futuro parceiro.

No caso de 57 fornecedores, considerados estratégicos pela Comgás, a avaliação é renovada mensalmente, por meio de reuniões de acompanhamento e avaliações on-line. Quando se encerra o contrato, inicia-se o processo de recontração e, novamente, a empresa é submetida à avaliação da Comgás. Em 2006, foram 145 reuniões de monitoramento realizadas com os fornecedores da Companhia.

Com o avanço da Comgás para o segmento residencial, os processos de certificação de suas terceirizadas foram acelerados. Em 2007, a empresa deverá certificar de forma mais abrangente os atuais e os novos fornecedores, que terão papel mais importante nas operações e, conseqüentemente, maior impacto na imagem e reputação da Companhia.

Os esforços dos parceiros da Comgás têm sido recompensados basicamente em dois momentos. O primeiro é a utilização sistemática das avaliações de performance mensais como critério de julgamento de propostas. O segundo se dá por meio de evento realizado anualmente – Dia do Parceiro Comgás –, ocasião em que, além da premiação propriamente dita, dirigentes da Companhia transmitem conceitos, direcionamentos e desafios do negócio para a cadeia de parceiros estratégicos.

Supplier management

COMGÁS'S COMMITMENT to social development and corporate responsibility is not limited to internal stakeholder relations but extends to all partnerships. Suppliers are therefore selected in a rigorous evaluation process whereby care is taken to verify whether candidates respect standards equivalent to those of Comgás in health, safety, environmental management and quality.

When selecting contractors, Comgás requires that all applicants answer a questionnaire and submit to an audit of their facilities and external work sites.

For 57 suppliers considered strategic by Comgás, the assessment is reviewed monthly via follow-up meetings and online questionnaires. At contract expiration the renewal process begins and the supplier is again submitted to evaluation by Comgás. The number of meetings at which suppliers were reviewed and monitored totalled 145 in 2006.

Contractor certification has been stepped up as the focus for expansion shifts to the residential segment. In 2007 Comgás will certify existing and new suppliers more thoroughly as they will play a more important role in operations, and any shortcomings can potentially damage the company's image and reputation.

The efforts of Comgás's partners have basically been rewarded in two ways. One is through monthly performance assessments as a criterion for judging proposals. The other is through Comgás Partner's Day, an annual event at which prizes are awarded and senior managers of Comgás transmit ideas, guidance and business challenges to representatives of our strategic partners.

Ainda nesta linha, o novo site da Comgás na internet também apresentou significativas alterações neste sentido. O novo desenho permite aos parceiros e candidatos realizar pré-cadastramentos, acessar os critérios de avaliação, questionários, rotinas e estrutura da área de Suprimentos.

Na questão de relacionamento comercial com parceiros, importante passo foi dado por meio do Projeto Unidade Padrão de Execução (UPE). Neste projeto, foram identificadas e detalhadas atividades críticas para o sucesso do negócio e desenvolvidos modelos de custeio visando manter um relacionamento mais aberto e transparente, no qual o foco é o ganho de produtividade de médio e longo prazos.

Along similar lines the company's website was redesigned in 2006 to enable partners and candidates to pre-register and access assessment criteria, questionnaires, routines and other information from Procurement.

A new project called Standard Execution Unit was a major step to enhance relations with partners. This involved identifying and detailing critical activities for the company's business success, leading to the development of costing models designed to maintain more open and transparent relationships focused on medium- and long-term productivity gains.

RELACIONAMENTO COM FORNECEDORES . SUPPLIER RELATIONS

225 contratos vigentes . 225 contracts in force

R\$ 228.259.825,51 em contratos . R\$ 228,259,825.51 in contracts

PROGRAMA DE RENOVAÇÕES . RENEWAL PROGRAMME

O Programa de Renovações foi criado em 1999, logo após a privatização, com o objetivo de garantir a segurança do suprimento de distribuição de gás natural. A iniciativa prevê o uso de tecnologia de ponta, novas aquisições de materiais e equipamentos, redução do índice de gás não-contabilizado, por meio da diminuição dos níveis de emissões não-programadas de gás natural, aumento na confiabilidade das medições e cumprimento das metas regulatórias estabelecidas pelo contrato de concessão.

Para alcançar suas metas, o programa já promoveu a substituição de 342 km da antiga rede de distribuição por tubulações feitas de materiais mais eficientes. Em 2006, o projeto teve orçamento total de R\$ 60 milhões, 4,68% a mais que em 2005.

The Renewal Programme was created shortly after privatisation in 1999 to secure the supply of natural gas for distribution by using leading-edge technology in new material and equipment purchases, reducing the volume of lost and unaccounted-for gas, preventing unscheduled venting, raising the level of accuracy in metering, and complying with the regulatory targets established in the concession agreement.

To this end the programme has already replaced 342 km of the old distribution network with piping made of more efficient materials. The budget allocated to this programme in 2006 was R\$60 million, 4.68% more than in 2005.

ESTRUTURAS SUBSTITUÍDAS EM 2006 . STRUCTURES REPLACED IN 2006

• 36 km de rede . 36 km of network pipelines

• 1.430 ramais . 1,430 branch lines

• 43.838 medidores . 43,838 meters

• 18 Estações Reguladoras de Pressão . 18 Pressure Regulating Stations

• 13 Conjuntos de Regulagem e Medição . 13 Metering and Pressure Regulating Modules

2.

DESEMPENHO. ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

MAIS UM ANO POSITIVO. ANOTHER POSITIVE YEAR

PARA A COMGÁS, 2006 foi mais um ano de ótimo desempenho financeiro, mantendo a tendência de crescimento e a robustez dos últimos anos. A receita operacional bruta da Companhia chegou a R\$ 3,76 bilhões, com crescimento de 25,32% em relação a 2005. Os projetos de expansão de rede na Região Metropolitana de São Paulo e no interior do estado, assim como a superação da marca de 500 mil clientes, contribuíram diretamente para esse resultado. Em 2006, foram incorporadas à rede da Comgás clientes localizados nos municípios de Amparo, Araras, Caieiras, Cajamar, Embu, Franco da Rocha, Guararema, Itapequerica da Serra, Lavrinhas e Pedreira.

COMGÁS PERFORMED strongly yet again in 2006, maintaining the financial robustness and growth seen in recent years. Gross operating revenue totalled R\$3.76 billion for year-over-year growth of 25.32%. Network expansion projects in metropolitan São Paulo and the interior of the state contributed directly to this result, as did surpassing the milestone of 500,000 customers. Customers in the cities of Amparo, Araras, Caieiras, Cajamar, Embu, Franco da Rocha, Guararema, Itapequerica da Serra, Lavrinhas and Pedreira were connected to the Comgás distribution network in 2006.

Lucro bruto

O LUCRO BRUTO da Comgás em 2006 alcançou a marca de R\$ 1,097 bilhão, uma variação de 20,81% em relação aos R\$ 908 milhões de 2005. O resultado foi obtido apesar da variação negativa do Índice de Preços Geral de Mercado (IGP-M), da Fundação Getúlio Vargas (FGV), aplicado às tarifas em maio de 2006. Também está diretamente associado ao aumento do volume de gás distribuído e ao *mix* de clientes da Companhia.

Gross profit

GROSS PROFIT AMOUNTED to R\$1.097 billion in 2006, for growth of 20.81% compared with R\$908 million in 2005. This strong performance was achieved despite the fact that the IGP-M inflation index calculated by Fundação Getulio Vargas (FGV) and applied to the tariff in May 2006 actually fell in the period. The main growth drivers were an increase in the volume of gas distributed and the changing customer mix.

LAJIDA

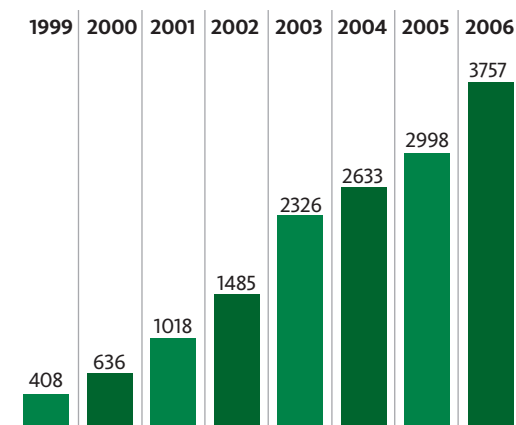
O LUCRO ANTES do pagamento de juros, impostos, depreciações e amortizações cresceu 28,74% em 2006, graças aos esforços de gerenciamento e controle de custos, além da expansão na base de clientes e no volume de gás distribuído.

EBITDA

COST MANAGEMENT and control, alongside expansion of the customer base and volume sales, enabled Comgás to boost EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation) by 28.74% in 2006.

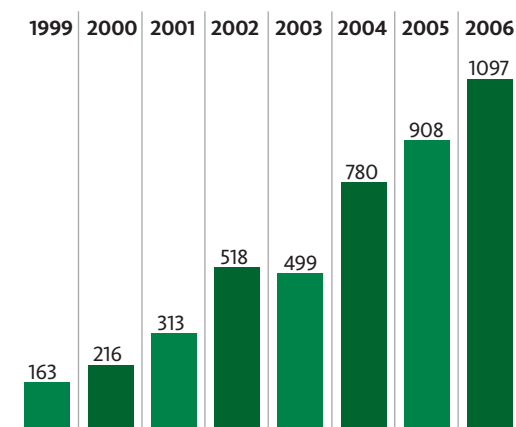
RECEITA BRUTA (em R\$ milhões) .

GROSS REVENUE (R\$ million)



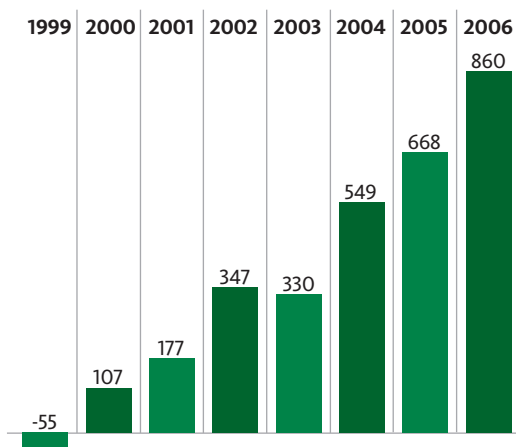
LUCRO BRUTO (em R\$ milhões) .

GROSS PROFIT (R\$ million)



LAJIDA (em R\$ milhões) .

EBITDA (R\$ million)



Lucro líquido

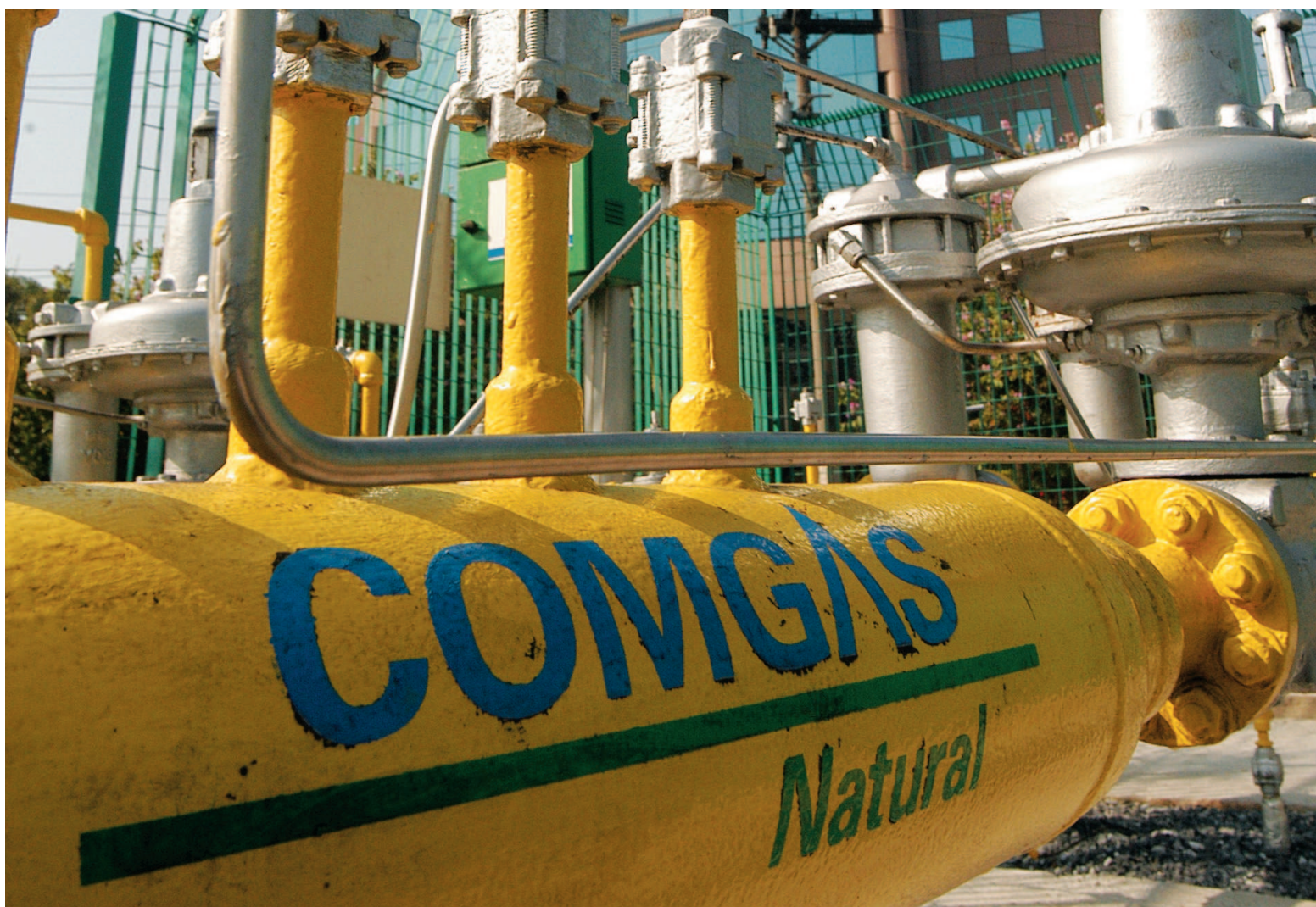
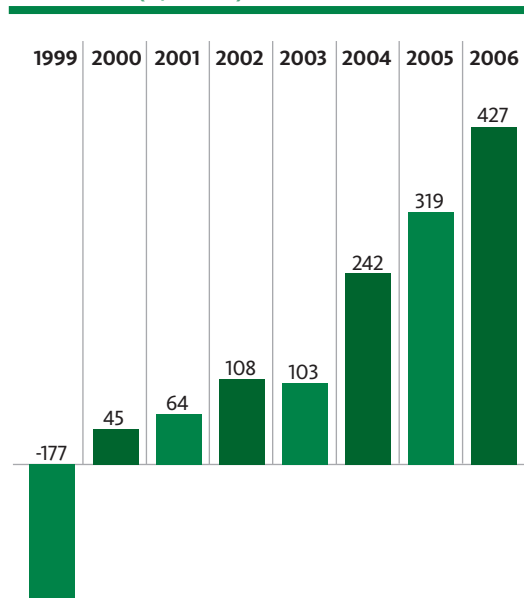
A COMGÁS APRESENTOU em 2006 crescimento de 33,86% em seu lucro líquido. O montante passou de R\$ 319 milhões em 2005 para R\$ 427 milhões ao final do exercício. Além do crescimento de volume, associado a um melhor *mix* de vendas por mercados, o forte controle de despesas operacionais e o pequeno crescimento das despesas financeiras contribuíram para este expressivo desempenho do lucro líquido.

Net income

NET INCOME totalled R\$427 million in 2006, for a year-over-year increase of 33.86%. This strong earnings growth reflected the rise in volume sales associated with a better market mix, strict control of operating costs, and low growth in net financial expense.

LUCRO LÍQUIDO (em R\$ milhões) .

NET INCOME (R\$ million)



DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS . OPERATING AND FINANCIAL HIGHLIGHTS

RESULTADOS FINANCEIROS (R\$ milhões) .

OPERATING AND FINANCIAL HIGHLIGHTS (R\$ million)	2002	2003	2004	2005	2006
Patrimônio líquido . Net worth	887	912	945	881	1050
Ativo total . Total assets	2204	2245	2245	2579	2940
Investimentos . Investment	201	236	280	473	426
Receita bruta . Gross revenue	1485	2326	2633	2998	3757
Receita líquida . Net revenue	1267	1946	2224	2513	2972
Lucro bruto . Gross profit	518	499	780	908	1097
Lucro operacional . Operating profit	305	277	481	592	768
LAJIDA . EBITDA	347	330	549	668	860
Dividendos propostos . Proposed dividend	27	25	153	202	0
Dividendos intermediários . Intermediate dividend	-	-	-	100	178
Dívida bruta . Gross debt	675	702	543	732	1011
Dívida líquida . Net debt	609	609	529	694	971

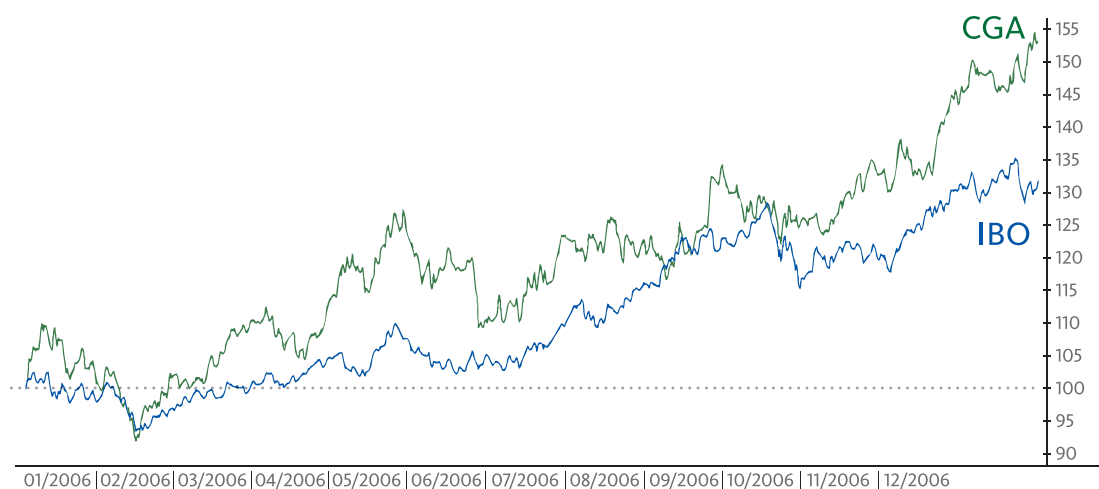


Comgás X Ibovespa

AS AÇÕES DA COMGÁS apresentaram excelente desempenho em 2006, com alta de 39,8% no ano, quase sete pontos percentuais acima dos 32,9% acumulados pelo Índice da Bolsa de Valores de São Paulo (Ibovespa). Das 55 ações que compõem o Ibovespa, 25 superaram a alta registrada pelo índice. Considerando as cotações ajustadas pelos pagamentos de dividendos (ajuste por proventos), as ações da Comgás apresentaram desempenho de 54,8% no acumulado do ano.

Comgás vs. Ibovespa

COMGÁS STOCK PERFORMED excellently in 2006, gaining 39.8% in the year, or almost 7 percentage points more than Ibovespa, the São Paulo Stock Exchange Index, which rose 32.9%. Only 25 of the 55 stocks that comprise Ibovespa outperformed the index. The dividend-adjusted price of Comgás stock gained 54.8% in the year.



VOLUME MÉDIO DIÁRIO NEGOCIADO NA BOVESPA .

COMGÁS: AVERAGE DAILY TRADING VOLUME ON BOVESPA

2005	R\$ 1.300.000 . R\$ 1,300,000
2006	R\$ 4.500.000 . R\$ 4,500,000

Entre 2005 e 2006, a variação foi positiva de 40,5% . Volume rose 40.5% in 2006 compared with previous year

Estratégia de financiamento

A COMGÁS MANTEVE em 2006 um perfil de endividamento bastante saudável. Durante o ano, houve melhora significativa na liquidez por conta do maior alongamento no perfil da dívida, de acordo com a estratégia de financiamento da empresa.

Neste contexto, em 2006 foi negociada mais uma linha de financiamento de longo prazo com o BNDES, no valor de R\$ 940 milhões, com prazo para utilização dos recursos até junho de 2009, indexada à Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP), cujo primeiro desembolso de R\$ 180 milhões foi feito em novembro de 2006. Com isto, a composição dos empréstimos da Comgás encerrou o ano com prazo médio de 3,4 anos e custo médio abaixo de 100% do Certificado de Depósito Interbancário (CDI).

O empréstimo do BNDES, inclusive, reforça o comprometimento da Comgás com o desenvolvimento sustentável, já que, para obter o crédito, a Companhia passou por rigorosa análise do banco nas áreas de meio ambiente e de relacionamento com os empregados.

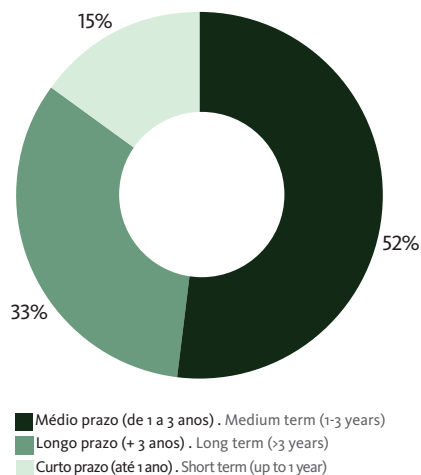
Financing strategy

COMGÁS'S DEBT profile remained healthy in 2006. Liquidity improved significantly during the year thanks to a lengthening of the average maturity in accordance with the company's financing strategy.

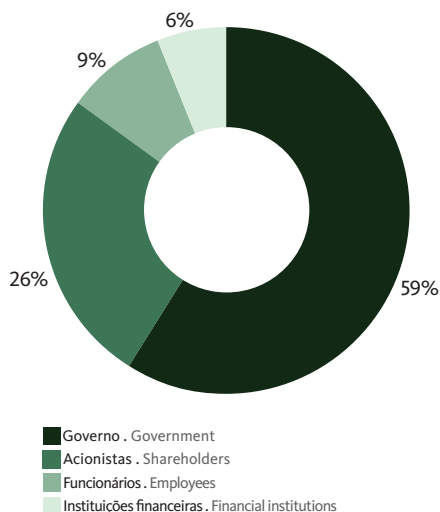
A R\$940 million long-term line of credit was negotiated with BNDES, the national development bank, for disbursement until June 2009. Interest is based on the TJLP long-term interest rate. A first tranche of R\$180 million was drawn down in November. As a result, the average maturity of all loans at year-end was 3.4 years and average cost was less than 100% of the interbank rate (CDI).

BNDES approved the new facility only after rigorous due diligence on the company's environmental management systems and employee relations, thus evidencing our commitment to sustainable development.

PERFIL DA DÍVIDA EM TERMOS DE PRAZO . DEBT MATURITY PROFILE



DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO EM 2006 . VALUE ADDED STATEMENT IN 2006



Vitórias jurídicas

EM 2006, A COMGÁS obteve importantes vitórias na defesa jurídica do marco regulatório diante de ameaças de terceiros. No período, a diretoria Jurídica focou sua atuação na adequada gestão – identificação, dimensionamento e mitigação – dos riscos jurídicos inerentes às várias atividades da empresa, assegurando o cumprimento das disposições legais em todas as áreas da Companhia.

Legal victories

IN 2006 COMGÁS achieved important victories in the courts in defence of the regulatory framework against third-party threats. The Legal Department prioritised effective risk management via identification, assessment and mitigation of the legal risks inherent in the company's activities, together with compliance in all areas.



DESEMPENHO. ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

REDE EM EXPANSÃO.

NETWORK EXPANSION

A COMGÁS INICIOU em 2006 novos projetos de expansão de rede, tanto na capital quanto no interior. O Projeto Campinas, que visa atender principalmente os segmentos residencial e comercial, é o empreendimento mais importante no interior. Na Região Metropolitana de São Paulo, continuou a expansão do Projeto Rede Integrada de Calçadas (Projeto RIC), iniciado em outubro de 2004. O RIC marca uma mudança estratégica na forma e no alvo das expansões da empresa, contabilizando 1.641 casas ligadas.

Na Região Metropolitana de São Paulo, com a rede de tubulações já adequada ao suprimento de gás para indústrias e grandes empresas do setor de comércio, a Comgás decidiu priorizar a capilarização da rede, integrando mais clientes residenciais e de pequeno comércio. Na expansão para o interior, a Companhia priorizou os Projetos Integrados, que levam à criação de uma rede preparada para atender todos os segmentos de consumidores.

No total, foram instalados 463 km de tubulações na área de concessão da Comgás, 208 dos quais pelo Projeto RIC. Outros 23 km referentes a remanejos e reforços de rede foram realizados em 2006 na Região Metropolitana de São Paulo. No interior, o total de tubulações instaladas foi de 121,4 km, dos quais 20,3 na região de Campinas.

NEW EXPANSION projects were launched in 2006, both in the state capital and in the interior. Project Campinas, prioritising the residential and commercial segments, is the most important expansion project in the interior. In metropolitan São Paulo, work continued to expand the Integrated Pavement Network programme (local acronym RIC) begun in 2004. The RIC programme, which represents a strategic change in the form and target of the company's expansion, has so far connected 1,641 homes.

In metropolitan São Paulo, where the gas pipeline network is already in a suitable condition to supply gas to industrial consumers and large commercial establishments, Comgás decided to prioritise network expansion and deconcentration by connecting more residential and small business consumers. For expansion in the interior Comgás prioritised integrated projects leading to the implementation of a network prepared to supply gas to all consumer segments.

Altogether the company laid 463 km of piping in its concession area, with the RIC programme accounting for 208 km and network improvement and reinforcement for 23 km in metropolitan São Paulo. In the interior it laid 121.4 km of piping, of which 20.3 km in the Campinas region.

Rede Integrada de Calçadas (RIC)

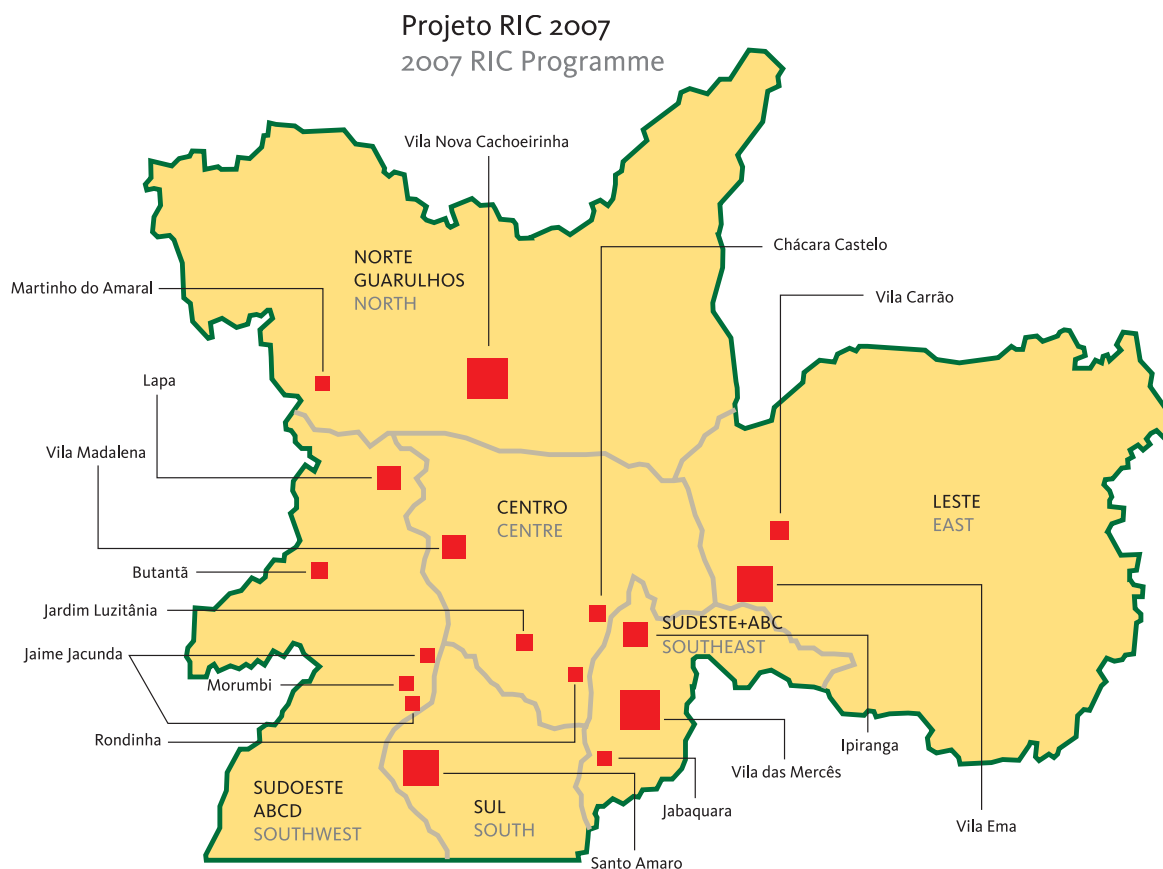
O PROJETO RIC, utilizado pela Comgás em sua expansão em áreas residenciais desde 2006, foi um dos fatores que contribuíram para a grande ampliação da rede da empresa. Apenas na Região Metropolitana de São Paulo, o modelo foi responsável por quase metade do total de tubulações instaladas.

A Comgás adotou o RIC por oferecer uma série de vantagens econômicas e operacionais em relação ao modelo tradicional de expansão para o mercado residencial e comercial. O primeiro diferencial refere-se ao diâmetro e pressão das tubulações instaladas, menores que os utilizados na expansão tradicional, portanto, podendo estas serem instaladas sob as calçadas – enquanto as outras operam com pressão de 4 bar, as redes do RIC operam com 75 a 350 milibar. Além de reduzir os custos de construção, a utilização desse novo modelo permite melhor dimensionamento da rede, sem a necessidade de linhas de transmissão de grande capacidade para atender residências e pequenos comércios, cuja demanda em termos de volume é bastante reduzida.

Integrated Pavement Network (RIC)

THE INTEGRATED PAVEMENT Network (local acronym RIC), used by Comgás for expansion in residential areas since 2006, was one of the factors that contributed to rapid extension of the company's distribution network in the period. In metropolitan São Paulo alone the RIC programme accounted for almost half the total length of piping installed.

Comgás adopted the RIC model because it offers several economic and operational advantages over the traditional approach to expansion in the residential and commercial market. The first is a reduction in pipe diameter and pressure (75-150 millibar) compared with the traditional model, so that lines can be laid under the pedestrian pavement rather than under the surface of the thoroughfare, as required by mains operating at 4 bar. The new approach cuts construction cost and permits better network sizing by avoiding the need for large-diameter transmission pipelines to serve small-volume homes, shops and similar commercial establishments.



Mais clientes

APÓS A IMPLANTAÇÃO do Projeto RIC, a Comgás priorizou a capilarização de sua rede para atingir maior número de clientes residenciais. Além de representar economia em materiais e serviços, o Projeto RIC também permitiu melhor adequação da própria rede da Companhia às necessidades específicas de seus clientes residenciais – que têm demanda por menores volumes –, melhorando a eficiência das operações. Atualmente, o Projeto RIC conta com mais de 3 mil clientes conectados.

More customers

FOLLOWING IMPLEMENTATION of RIC, Comgás prioritised network expansion and deconcentration to reach a larger number of residential consumers. Besides cutting costs and economising materials, the RIC programme also assures a better match between network design and the specific requirements of residential users, who consume a smaller volume of gas, thus enhancing the efficiency of operations. The programme ended the year with more than 3,000 customers connected.



Planos de investimentos

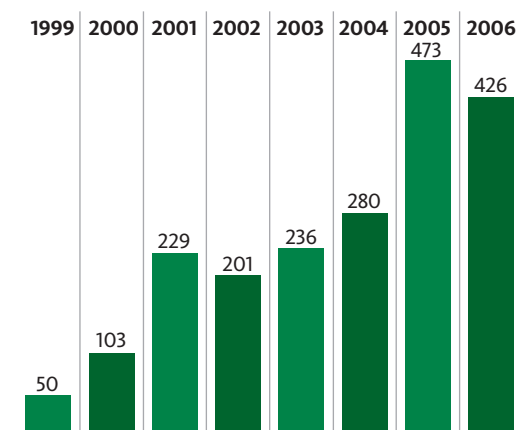
A COMPANHIA MANTEVE em 2006 um plano agressivo de investimentos.

Com os recursos aprovados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), a Comgás está apta a realizar os investimentos programados até 2008. Em 2007, a empresa deve manter alto o nível de crescimento em seu negócio. Os recursos do BNDES foram liberados a partir de novembro, após a Comgás ter comprovado os investimentos já realizados. Pela fórmula do empréstimo, o banco de fomento apenas restituirá os recursos aplicados pela empresa em sua expansão.

Investment plan

COMGÁS MAINTAINED its aggressive investment plan in 2006. Financing from BNDES, the national development bank, will fund scheduled investments until 2008. In 2007 rapid expansion of the business will continue. BNDES disbursed the first tranche in November after Comgás submitted proof of recent investments. The terms on which the facility has been extended require BNDES to confine itself to refunding the company's capital expenditure for expansion projects.

INVESTIMENTOS (em R\$ milhões) .
INVESTMENTS (R\$ million)



Projeto Integrado Campinas

INICIADO EM 2006, o Projeto Integrado Campinas atenderá consumidores de todos os segmentos. O grande número de clientes residenciais que será atendido pelo modelo de expansão RIC (Redes Integradas de Calçadas) também alcançará outros municípios da Região Metropolitana de Campinas.

O Projeto Campinas foi o primeiro em que a Comgás utilizou integralmente o sistema VAF (Value Assurance Framework) na avaliação de viabilidade. Com investimento para o biênio 2006/2007 de R\$ 49,1 milhões, o projeto, que deverá ser concluído em 2009, e deverá consumir mais R\$ 54,5 milhões.

Um dos fatores que viabilizaram este projeto foi o fato de a cidade contar com grande número de prédios com instalações para uso de gás canalizado.

Também contribuiu o alto potencial de aceitação do gás natural entre os seus moradores. Mesmo assim, um dos principais trabalhos em andamento em Campinas é a disseminação da cultura do gás na cidade. Os primeiros clientes do projeto foram conectados à rede no terceiro trimestre de 2006.

A inexistência de uma rede previamente instalada foi outro desafio para a Comgás em Campinas. Desse modo, a Companhia precisou desenvolver um plano completo de expansão e instalação de rede. Tal dificuldade, porém, influenciou positivamente a qualidade dos serviços a serem prestados futuramente na cidade: partindo do zero, a Comgás planejou um desenho adequado da rede, apto a receber futuras adições, incorporando ao projeto projeções de crescimento para os próximos 15 anos.

Campinas Integrated Project

THE CAMPINAS INTEGRATED PROJECT, begun in 2006, will serve consumers in all market segments. A large number of residential consumers in Campinas and other cities in the metropolitan area will be connected via the Integrated Pavement Network (RIC) programme.

Project Campinas was the first for which Comgás fully used the Value Assurance Framework (VAF) to assure feasibility. Investment will amount to R\$49.1 million in 2006-07 and an additional R\$54.5 million by scheduled completion in 2009.

The project was feasible largely because Campinas has many apartment buildings fitted for the use of piped gas. High potential acceptance of natural gas by residents was also a contributing factor. Nevertheless, one of the principal ongoing activities in Campinas is dissemination of a culture of natural gas use to the city's inhabitants. The first customers were connected to the network in the third quarter of 2006.

The absence of an existing network was a challenge for Comgás in Campinas. The company therefore had to develop a complete network expansion and installation plan. Surmounting this challenge, however, will have positive influence on the quality of services to be delivered in future: Comgás started from scratch by designing a tailor-made network ready to receive future extensions based on growth projections for the next 15 years.





Expansão para o interior

A COMGÁS INVESTIU R\$ 78,6 milhões na expansão de suas redes no interior. Em 2006, a Comgás realizou obras para incorporar à sua rede novos clientes dos sistemas Cajamar-Caieiras e Pedreira-Amparo. Também completou a ligação até Bragança Paulista e reformou a base operacional de Lorena. Em todos esses sistemas, a empresa focou principalmente os clientes industriais.

Outros grandes projetos de expansão em andamento visam ligar à rede os municípios do eixo da Rodovia Castelo Branco e a Baixada Santista.

Destacamos também em 2006 a travessia de tubulação sobre o rio Atibaia. No local, havia um estreitamento na capacidade de passagem do gás e a travessia se dava pela mesma ponte do km 127 da rodovia SP-340, no município de Jaguariúna, com diâmetro de 6 polegadas, inferior ao restante do trecho, que possui diâmetro de 16 polegadas. A Comgás construiu uma estrutura metálica específica para a travessia da tubulação sobre o rio, com diâmetro de 16 polegadas, igual ao restante do trecho.

Expansion in the interior of São Paulo State

COMGÁS INVESTED R\$78.6 million in network expansion in the interior of São Paulo State in 2006, adding new customers to the Cajamar-Caieiras and Pedreira-Amparo systems, completing the link to Bragança Paulista and revamping the Lorena operating base. The main focus in all these systems was on industrial customers.

Other major expansion projects underway will link cities along the Castelo Branco motorway and along the coast around Santos (Baixada Santos) to the network.

Also important in 2006 was a project to build a new pipeline across the River Atibaia. Gas transport capacity was limited by the existing 6-inch pipeline across the bridge at km 127 of highway SP-340 in the municipality of Jaguariúna, while the rest of the network uses 16-inch piping. Comgás built a special metal structure to support a new section of 16-inch pipeline at the river crossing so as to remove the bottleneck.

ALGUNS PROJETOS ASSENTADOS EM 2006 . SELECTED PROJECTS BEGUN IN 2006

- Índio Tibiriçá - Projeto na Região Metropolitana de São Paulo, com extensão de 16,8 quilômetros de rede assentados, finalizado e já com clientes conectados.
- Rhodia São Bernardo do Campo - Projeto finalizado em 2006, com 8,4 quilômetros de rede assentados, que, além da Rhodia (conectada em 2006), atenderá mais seis clientes industriais e um edifício residencial.
- Campinas - Projeto integrado, iniciado em 2006, com 20,3 quilômetros de rede assentados e já iniciada a conexão de clientes. As obras deste projeto estão previstas para serem finalizadas em 2008.
- Jundiaí - Projeto integrado, iniciado em 2006, com 41,5 quilômetros de rede assentados e mais de 1.000 clientes conectados. As obras serão finalizadas em 2007.
- Piracicaba - Projeto integrado, iniciado em 2006, com 9,2 quilômetros de rede assentados, que será finalizado em 2008.
- Limeira - Projeto integrado, iniciado em 2006, com 5,7 quilômetros de rede assentados, que será finalizado em 2007.
- Bragança - Projeto iniciado em 2006, com 20 quilômetros de rede assentados, que será finalizado em 2007.
- Índio Tibiriçá - Project in metropolitan São Paulo comprising 16.8 km of pipelines, completed and with customers connected.
- Rhodia São Bernardo do Campo - Project comprising 8.4 km of pipelines, completed and with Rhodia connected (six other industrial customers and an apartment building still to be connected).
- Campinas - Integrated project comprising 20.3 km of pipelines, with customer connection begun and completion scheduled for 2008.
- Jundiaí - Integrated project comprising 41.5 km of pipelines, with over 1,000 customers connected and completion scheduled for 2007.
- Piracicaba - Integrated project comprising 9.2 km of pipelines, scheduled for completion in 2008.
- Limeira - Integrated project comprising 5.7 km of pipelines, scheduled for completion in 2007.
- Bragança - Project comprising 20 km of pipelines, scheduled for completion in 2007.



Reforço do Anel Metropolitano

PARA ATENDER o crescimento na demanda de gás natural em 2007 com ainda mais qualidade, segurança e confiabilidade para os seus atuais e novos clientes, a Comgás iniciou em 2006 o reforço do anel metropolitano de fornecimento de gás.

Com investimento total de R\$ 67 milhões, a obra, que deverá ser finalizada em agosto de 2007, ampliará a capacidade de transporte por meio da interligação de dutos existentes na marginal Tietê, em São Paulo, com os dutos localizados em Mauá, em uma distância de cerca de 18 km. A iniciativa, que obrigou a empresa a realizar intervenções significativas na cidade, teve grande impacto na região próxima ao eixo da avenida Aricanduva, na Zona Leste da capital paulista.

A obra é de grande importância estratégica, por se tratar de uma estrutura de distribuição para toda a Região Metropolitana de São Paulo. O reforço garantirá o abastecimento regular de gás para essa região até 2011, dando à Comgás a capacidade necessária para atender tanto os clientes já ligados à rede quanto aqueles que devem ser conectados até lá.

Reinforcement of Metropolitan Ring

TO KEEP PACE with the growth in demand for natural gas in 2007 with even higher levels of quality, safety and reliability for existing and prospective customers, Comgás began reinforcing its "metropolitan ring" gas supply system in 2006.

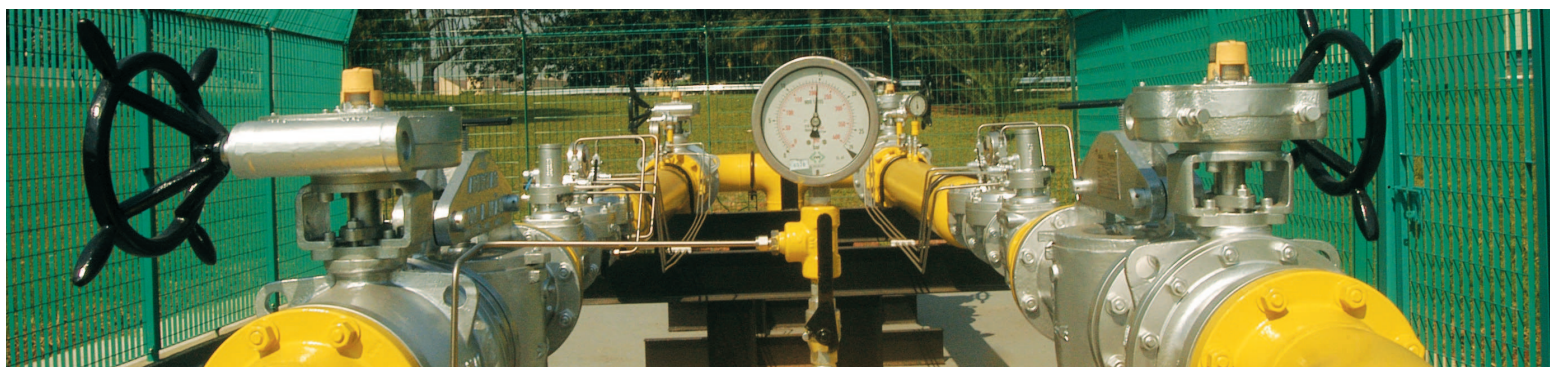
Investment in the project will total R\$67 million and completion is scheduled for August 2007. Transport capacity will be increased by interconnecting existing gas mains along River Tietê in the city of São Paulo to mains located in Mauá some 18 km away. The project obliged Comgás to intervene significantly in the city, particularly impacting areas on either side of Avenida Aricanduva, a major thoroughfare in the eastern suburbs of São Paulo.

The project is of great strategic importance because the ring is part of a structure that distributes gas to the entire metropolitan area. Reinforcement will guarantee a regular supply of gas to the metropolitan area until 2011, giving Comgás the required capacity to serve both customers currently connected to the network and prospects to be connected in the period according to current plans.

ANEL METROPOLITANO . THE METROPOLITAN RING

Para abastecer melhor a Região Metropolitana de São Paulo, a Comgás utiliza uma rede básica de tubulações de 20 polegadas de diâmetro, com pressão de 17 bar, denominada Anel Metropolitano. Dessa tubulação derivam todos os ramais da rede da Comgás que abastece a região. No início de 2006, o anel tinha 223 km de extensão, sendo estendido para 243 km. As tubulações do Anel Metropolitano "abraçam" a região central da capital paulista permitindo a distribuição mais eficiente do gás para toda a rede da Região Metropolitana.

Comgás supplies gas to metropolitan São Paulo using a basic network of 20-inch pipelines at an operating pressure of 17 bar, known as the Metropolitan Ring. All branch lines in the Comgás system that distributes gas to the area connect to the Ring. At the start of 2006 the Ring was 223 km long and during the year it was extended to 243 km. The various sections of the ring "embrace" the centre of São Paulo city, permitting efficient distribution of gas to networks throughout the metropolitan area.



DESEMPENHO. ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

MANUTENÇÃO DA REDE. NETWORK MAINTENANCE

A DIRETORIA DE OPERAÇÕES realizou diversas ações de manutenção da rede em 2006. A utilização do sistema iSCADA, mais uma vez, mostrou-se fundamental para o processo. Um conjunto de equipamentos telemetrizados em campo e computadores em rede na Sala de Controle verificam remotamente as condições operacionais (pressão, vazão, temperatura, modos de falha) das estações de campo. Assim, o iSCADA antecipa a identificação de problemas, reduzindo significativamente as avaliações pessoais, as intervenções manuais, as pesquisas de campo e a necessidade de sistemas paralelos, evitando potenciais indenizações por interrupções no fornecimento.

O iSCADA reúne todos os antigos sistemas de supervisão de processos em um único módulo. Com ele, os operadores, na sala de controle principal – que funciona 24 horas por dia –, podem coletar e processar informações de campo e até receber alarmes das estações em caso de problemas na operação. O sistema também funciona como um banco de dados centralizado, com o histórico de todas as informações do gás que entram na rede e dos principais consumidores.

A Comgás conectou 29 estações ao sistema centralizado em 2006, todas foram ligadas ao iSCADA. Essas estações geram relatórios diários sobre sua situação.

OPERATIONS AGAIN found the iSCADA system fundamental to maintenance in 2006. An array of networked computers in the Control Room collects key data from telemetering stations in the field (pressure, flow rate, temperature, failure mode), enabling iSCADA to anticipate potential problems and significantly reducing the need for personal appraisal, manual intervention, field surveys, parallel systems, and claims for compensation due to supply interruption.

iSCADA integrates all legacy systems into a single process supervision module. Operators working in the main control room, which is active 24 hours a day, collect and process field data remotely, and receive alarms generated by stations in response to abnormal operating conditions. The system also functions as a centralised database with details of all gas inputs and major customers.

Comgás connected 29 field stations to the centralised system in 2006. All of them were connected to iSCADA and generated daily status reports.

Projeto SIM

O SISTEMA INTEGRADO de Manutenção (SIM) foi desenvolvido pela Comgás para facilitar o gerenciamento e a análise de dados com foco em atividades de manutenção e integridade de seus ativos. Iniciado como um projeto-piloto, na região do Vale do Paraíba, o programa foi estendido, no primeiro semestre de 2006, para outras cidades próximas e para o interior. No segundo semestre, a Comgás iniciou sua implantação na Região Metropolitana de São Paulo.

A vantagem do projeto é a padronização e a maior agilidade no trânsito das informações recolhidas pelos técnicos em campo. Em vez de um formulário de manutenção em papel, os técnicos utilizam um computador móvel, chamado PDA, para capturar as informações de manutenção dos ativos da Companhia em suas visitas.

Para viabilizar a realização do projeto SIM, a Comgás optou pela implementação do Sistema SAP/MAM, que consiste em um servidor que se comunica com o SAP/R3 e o PDA, realizando o sincronismo entre os dados preenchidos em campo e o sistema corporativo. Dessa forma, a empresa pode, além de aprimorar o processo de manutenção, facilitar a extração de indicadores de produtividade.

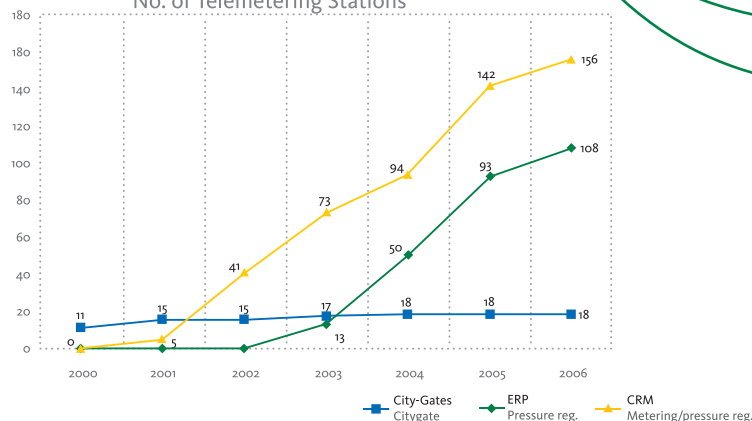
Integrated Maintenance System

COMGÁS DEVELOPED its Integrated Maintenance System (local acronym SIM) to facilitate data processing and analysis in activities relating to the management of asset maintenance and integrity. Begun as a pilot project in the Paraíba Valley area, in first-half 2006 the system was extended to nearby cities and to the interior of the state. In the second half of the year Comgás began implementing SIM in metropolitan São Paulo.

The advantages of SIM are standardisation and faster handling of data collected by technicians in the field, who use handheld computers called PDAs instead of paper maintenance forms to capture data during maintenance calls to the company's assets.

To assure the feasibility of fuller SIM implementation Comgás chose SAP's Mobile Asset Management module (MAM), which consists of a server that networks with SAP R/3 and the handhelds to synchronise field data with the corporate system. This facilitates the extraction of productivity indicators as well as streamlining maintenance procedures.

Quantidade de Estações Telemetrizadas
No. of Telemetry Stations



Avaliação da Petrobras

EM JANEIRO DE 2006, a Petrobras realizou, junto com a Comgás, a avaliação da integridade de seu gasoduto de transporte na região do Vale do Paraíba. Durante quatro noites, três equipamentos de limpeza e um de análise – conhecidos como PIG Instrumentados – foram introduzidos na tubulação do município de Guararema e, após percorrerem toda sua extensão, foram resgatados no receptor de Lorena.

Durante a avaliação, realizada entre os dias 6 e 11 de janeiro, o fornecimento de gás para os clientes industriais teve de ser interrompido no turno da noite – sem, portanto, prejudicar as empresas em seu horário de produção. Ao final da análise, não foi verificada qualquer queda de pressão ou outro tipo de problema de integridade da tubulação.

Petrobras assessment

IN JANUARY 2006 Petrobras performed with Comgás a thorough inspection of its gas transmission pipeline in the Paraíba Valley region using smart pigs to test for integrity. On four nights three cleaning pigs and an in-line inspection pig were passed through the pipeline in the municipality of Guararema and recovered at the far end of the section in Lorena.

Gas supply to industrial customers had to be interrupted at night during the assessment, which took place on January 6-11, but this was done without any adverse impact on production at the facilities affected. No pressure fluctuations or any other pipeline integrity problems were detected.



DESEMPENHO. ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

GÁS PARA TUDO.

GAS FOR EVERYTHING

A COMGÁS DESENVOLVEU iniciativas em 2006 visando aumentar as formas possíveis de utilização do gás natural no dia-a-dia dos consumidores e, assim, ampliar o retorno obtido até mesmo com clientes que já usam o gás natural em suas casas.

Um desses projetos foi o de aquecimento de água para residências. Lançado em 2004, o programa ganhou destaque em 2006, dada a mudança no foco de negócios da Companhia. O programa oferece aos clientes quatro modelos de aquecedores de água a gás, com preços competitivos e parcelamento em até 24 vezes iguais. Também é oferecida a instalação hidráulica necessária para o aquecedor – respeitando as regras estabelecidas em contrato – e uma ducha cromada para substituir o chuveiro elétrico.

Em 2006, o programa de aquecedores registrou um aumento de 172% no volume de vendas – especialmente no segundo semestre – em relação ao ano anterior.

SEVERAL PROJECTS AND programmes were launched in 2006 to extend the range of possible natural gas applications in the day-to-day lives of consumers and sell more gas to existing customers who already use natural gas in the home.

A programme to encourage residential water heating, launched in 2004, moved to the forefront in 2006 as the company shifted its business focus to this segment. It offers customers four models of gas-fired water heater at competitive prices and for payment in up to 24 monthly instalments. Comgás also offers the plumbing and fittings required for the heaters (in accordance with rules established in a service agreement) and a chrome-plated shower head to replace the customer's electric shower.

Sales under the water heater programme rose 172% year over year in 2006, with the second half seeing a particularly strong pickup.

Aquecimento de piscinas

DE JANEIRO A DEZEMBRO, a Comgás levou gás natural para aquecer 102 novas piscinas em condomínios residenciais habitados, prédios novos e casas. Esse número é 18,6% maior que o total de piscinas residenciais conectadas em 2005.

O incremento do número de piscinas em 2006 deve-se às novas estratégias adotadas, que focaram a atuação da Comgás e a aproximação com várias instaladoras. Isso foi possível devido ao empenho da distribuidora em fornecer aos novos parceiros uma série de serviços, como treinamento técnico e comercial e material de comunicação para utilização nos pontos-de-venda. As instaladoras descobriram no gás natural uma alternativa totalmente viável para o aquecimento de piscinas, além de uma grande oportunidade de negócio, que as motivou a investir em estrutura.

Expansão da base de clientes

O MERCADO INDUSTRIAL da Comgás expandiu com sucesso sua base de clientes e vendas ao longo do período pós-privatização e atingiu uma posição de liderança em relação aos combustíveis alternativos. O desafio estratégico atual é consolidar o alicerce mercadológico, baseado nas seguintes prioridades: expansão geográfica seletiva, fidelização da base de clientes atual e desenvolvimento de novas aplicações.

A expansão histórica das vendas do mercado industrial foi essencialmente baseada na construção de novos sistemas, ancorados por grandes consumidores, principalmente no interior da área de concessão, além da capilarização da rede da Comgás, viabilizada pela captura de clientes de menor volume.

Pool heating

DURING THE YEAR Comgás supplied natural gas to heat 102 new swimming pools in inhabited residential condominiums, new apartment blocks and single-family homes, for an increase of 18.6% compared with the number of residential pools connected in 2005.

This growth reflected the company's new strategic focus on the residential segment as well as closer partnerships with installers. Comgás made a special effort to supply new partners with a series of services, such as technical and commercial training, and publicity material for use at points of sale. Installers discovered that natural gas is a totally viable alternative for pool heating and an attractive business opportunity that motivated them to invest.

Expansion of the customer base

COMGÁS HAS SUCCESSFULLY expanded its customer base and volume sales in the industrial segment during the post-privatisation period, reaching a leadership position compared with alternative fuels. The strategic challenge now is to strengthen the foundations of this market based on the following priorities: selective geographic expansion, retention of existing customers by building on their loyalty, and development of new applications.

Past sales growth in the industrial market was driven above all by the construction of new systems anchored by large consumers, mainly in the interior of the concession area, and the extension of branch lines out from this basic network to capture small-volume consumers.

Mercado industrial

O MERCADO INDUSTRIAL da Comgás fechou 2006 com volume total distribuído de 3,747 bilhões de metros cúbicos de gás natural – 12,5% a mais que o volume distribuído em 2005 e 5% a mais que a meta estabelecida para o ano. A Região Metropolitana de São Paulo representa mais de 50% do faturamento. Em média, dos 14 milhões de metros cúbicos vendidos diariamente pela Companhia, quase 80% vão para a área industrial, que é a mais importante em termos de volume distribuído e faturamento.

A expansão tímida do Produto Interno Bruto brasileiro em 2006 não chegou a afetar o desempenho do setor industrial, apesar de ter reduzido o potencial de crescimento.

Industrial market

THE VOLUME OF NATURAL gas distributed to industrial customers totalled 3,747 billion cubic metres in 2006, for year-over-year growth of 12,5%, and exceeding the target set for last year by 5%. Metropolitan São Paulo accounted for over half the company's sales to industry. Almost 80% of the 14 million cubic metres sold each day goes to industry on average, making this market far and away the most important in terms of both volume and value sales.

Brazil's timid GDP growth in 2006 did not affect our performance in the industrial segment, although it did reduce growth potential.



EVOLUÇÃO DO VOLUME .

VOLUME GROWTH (bn cu.m.)

2000	1381
2001	1675
2002	2175
2003	2690
2004	3048
2005	3330*
2006	3747 *

*Com GNC . *Including CNG

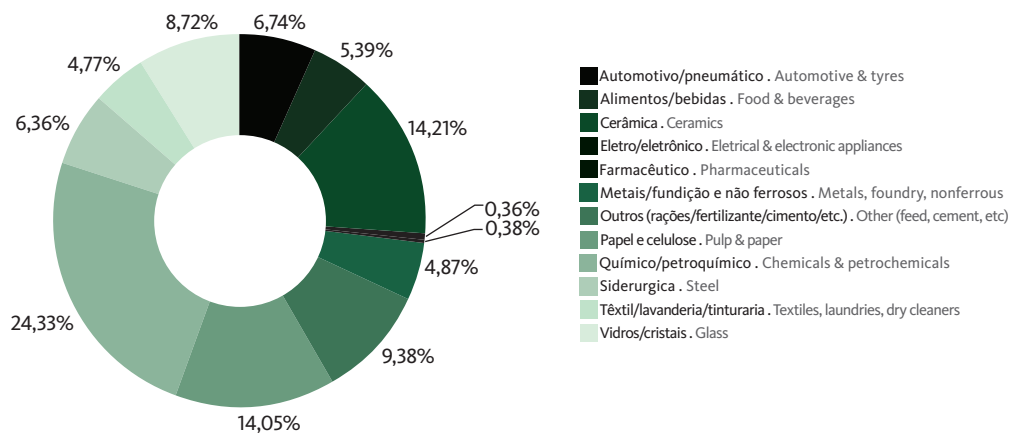
NÚMERO DE CLIENTES POR SEGMENTO .

NO. OF CUSTOMERS PER SEGMENT

	2004	2005	2006
Residencial . Residential	441.925	475.122	508.116
Comercial . Commercial	8123	8.171	8.361
Industrial . Industrial	840	899	962
Industrial GNC . Industrial CNG	0	3	3
Co-Geração . Cogeneration	10	13	13
Automotivo . Automotive (NGV)	256	317	369
Termoelétrica . Thermal power	2	2	2
TOTAL . TOTAL	451.156	484.527	517.826
Líquido conectado . Net connected	34.364	33.371	33.299

CLIENTES INDUSTRIAIS POR SEGMENTO - 2006 .

INDUSTRIAL CUSTOMERS BY INDUSTRY - 2006



Comércio

O POSICIONAMENTO DA COMGÁS no setor industrial, que em 2006 chegou próximo da maturação, criou mais espaço para a área destinada aos grandes consumidores do setor comercial. Além de ampliar o número de clientes, os profissionais dessa área também foram incentivados, em 2006, a propor novas utilizações do gás a seus clientes já ligados e em potencial, multiplicando, assim, o volume distribuído.

No contato com os consumidores, a Comgás passou a oferecer a opção de uso do gás em substituição a outros derivados de petróleo, também na geração e na co-geração interna de

energia para *shoppings*, hotéis, grandes redes varejistas, academias e outros clientes. O gás foi ainda apresentado, conforme os equipamentos utilizados por essas empresas, como alternativa à matriz energética instalada.

Outro foco do trabalho da área de comércio foi a disponibilização de equipamentos de ar-condicionado a gás. Esse tipo de utilização do gás foi especialmente bem recebido por grandes supermercados e *shopping centers* contatados pela Comgás. Em 2006, foram instalados nove equipamentos desse tipo, sendo seis em empresas que já utilizavam o gás natural da Comgás.

Commerce

COMGÁS'S POSITIONING in the industrial market came close to maturity in 2006, providing increased scope for the company to focus on large consumers in the commercial segment. Besides increasing the number of customers, staff in this area were also encouraged in 2006 to propose new applications of natural gas to existing and prospective customers, so as to drive growth in the volume distributed.

When talking to consumers Comgás began suggesting the use of natural gas as a substitute for other petroleum products and for generation and internal cogeneration of power by shopping

malls, hotels, large retailers and fitness centres, among others. Here too the company showcased the advantages of natural gas as an alternative to current energy sources used by these consumers, depending on the existing equipment.

Another focus for the commercial market was to make gas-fired air conditioning equipment available. This application of natural gas was particularly well received by the large supermarkets and shopping centres contacted by Comgás. Nine gas-fired air conditioning units were installed in 2006, six of them in customers who already used natural gas supplied by Comgás.



Suporte técnico

O TRABALHO DA EQUIPE da Comgás visando apresentar soluções com maior valor agregado surtiu efeitos positivos, enfatizando as vantagens do gás natural como matriz energética, tais como segurança, confiabilidade, menores emissões e praticidade.

No caso da geração e co-geração de energia, a Comgás enfatizou questões como a segurança e a confiabilidade do gás. Com prazo de maturação de cerca de 24 meses, os projetos de instalação de geração de energia a gás iniciados em 2006 estarão prontos em 2008, evitando que possíveis crises de energia tenham impacto grande sobre as operações das empresas.

As áreas Industrial, de GNV e Comércio contam com consultores técnicos. O trabalho desses profissionais vai desde o período pré-venda, realizando – em conjunto com o cliente – estudos de consumo de energia com a matriz instalada e a comparação estimada com o uso de gás, até o pós-venda, auxiliando a resolução de problemas técnicos. Em média, os consultores trabalham 30% do tempo no pós-venda e 70% no acompanhamento de novas ligações.

GNV

A GRANDE DEMANDA pelo gás natural veicular (GNV), nos últimos anos, foi um indicador para a Comgás, que em 2006 elegeu esse setor como uma de suas prioridades. Além de aumentar a rede de postos GNV em sua área de concessão, a Companhia também fechou parcerias para multiplicar e incentivar o uso e a conversão de veículos para a utilização do GNV como combustível.

A Comgás chegou ao final de 2006 com 369 pontos de abastecimento em operação. Esses postos estão espalhados por toda a área de concessão, permitindo a segurança no fornecimento aos usuários de veículos adaptados.

Os pontos de abastecimento de GNV são instalados em postos após uma avaliação pela Comgás da viabilidade e das condições de segurança do interessado. São analisados também o perfil da venda, a localização e o fluxo de veículos dos postos, assim como a estrutura e a bandeira. Só depois de toda essa avaliação é que a implementação do GNV é aprovada.

Technical support

THE WORK DONE BY Comgás personnel to present value-added solutions had a positive impact, emphasising the advantages of natural gas as an energy source, including safety, reliability, less emissions, and convenience.

In the case of power generation and cogeneration, Comgás highlighted the safety and reliability of natural gas. Gas-powered generation projects take 24 months to mature, so those begun in 2006 will start producing in 2008, in time to prevent future power shortages from significantly affecting business operations.

The Industrial, NGV and Commercial segments have technical consultants whose work begins in the pre-sale stage, when they partner with the customer to measure existing energy consumption and estimate consumption using natural gas. After the sale is concluded, they help solve any technical problems. These consultants typically work on pre-sales 30% of the time and devote the rest to following up new connections.

NGV

SALES OF NATURAL gas for vehicles (NGV) have performed strongly in recent years, and in 2006 Comgás decided to make this market one of its priorities. It expanded the network of NGV filling stations in the concession area and entered into new partnerships to multiply and encourage the use of this fuel, as well as promoting vehicle conversion to NGV.

At end-2006 Comgás had 369 NGV filling stations in operation throughout all parts of the concession area, guaranteeing a secure supply of NGV to users of converted vehicles.

NGV supply units are installed at filling stations only when approved by Comgás after a feasibility study and an analysis of safety conditions, as well as the filling station's sales profile, location, traffic flow, structure and brand.



Investimento com retorno

PARA OS DONOS de postos, contar com bombas de GNV em seus empreendimentos tem como consequência um aumento entre 15% e 20% na venda de combustíveis líquidos e de 20% a 25% nas vendas de lojas de conveniência. O investimento médio para a implantação do GNV em um posto é de R\$ 1 milhão. Durante todo o processo de instalação dos equipamentos, os clientes são acompanhados por um consultor técnico da Comgás o fornecimento só é iniciado após a realização de testes de segurança.

Com o aumento da rede de postos, que estimula o uso do gás natural veicular, a procura por conversões vem crescendo ano a ano. Hoje, no Brasil, há 1,3 milhão de veículos movidos a GNV, fazendo do País o segundo maior do mundo na utilização desse combustível – atrás apenas da Argentina. Desse total, 25% dos veículos estão no estado de São Paulo, que oferece um desconto de 25% no IPVA àqueles movidos a GNV. Em 2001, 85% dos carros convertidos eram táxis. Atualmente, essa taxa é de 55%.

Incentivo às conversões

ALÉM DE PLANEJAR um trabalho cada vez mais intenso de divulgação do GNV, a Comgás está criando um programa de incentivo à conversão de veículos. Os detalhes do programa ainda estão em discussão, mas irão envolver a certificação de empresas de conversão, garantindo ao consumidor confiabilidade e segurança na mudança.

Em 2006, foi realizada a segunda fase da campanha “Carro com gás, economia pura”, para incentivar o uso do gás em veículos. Essa campanha foi lançada em 2005, quando, pela primeira vez em sua história, a Comgás realizou uma campanha publicitária incluindo TV.

Return on investment

INVESTING IN NGV OFFERS attractive returns for owners of filling stations. Having an NGV pump increases sales of liquid fuels by 15%-20%, while convenience stores sell 20%-25% more. Investment averages R\$1 million per supply point. Comgás designated a technical consultant to oversee the entire installation process and assist the customer as necessary. Gas-on must wait until safety testing is complete.

Growth in the number of filling stations and demand for NGV stimulates interest in vehicle conversion, which is also growing year by year. Brazil currently has 1.3 million NGV-powered vehicles, ranking second in the world after Argentina. About a quarter are in São Paulo State, which charges 25% less road tax for NGV-powered vehicles. In 2001 85% of converted vehicles were taxis. The proportion is now down to 55%.

Incentives for conversion

IN ADDITION TO planning intensification of public education about the advantages of NGV, Comgás is working on a programme of incentives for vehicle conversion. The details are still under discussion but it will involve the certification of converters so that consumers can be sure the switch is safe and reliable.

The second stage of a campaign under the slogan “Gas to power your car, pure economy” was launched in 2006 to encourage the use of NGV. The first stage was completed in 2005, when for the first time in its history Comgás invested in an advertising campaign including TV.

COMGÁS NA FEIRA DO ANHEMBI . COMGÁS AT THE SÃO PAULO MOTOR SHOW

Durante a Feira do Anhembi, maior evento de veículos da América do Sul, realizado em São Paulo, em outubro, a Comgás esteve presente com um estande para divulgar os benefícios dos carros movidos a gás natural. Na ocasião, os visitantes receberam explicações técnicas e sobre os custos e vantagens do combustível, deixando seus dados para contatos posteriores com a Companhia. No total, durante toda a semana do evento, milhares de pessoas passaram pelo estande.

Comgás had a stand at the São Paulo Motor Show, the largest automotive exhibition in South America, held in October at the Anhembi Expo Centre. Visitors to the stand saw a demonstration of the advantages of NGV-powered cars and received technical explanations about cost and other benefits of the fuel, leaving their contact details for use by Comgás at a later date. Thousands of people visited the stand during the week-long event.



Prêmio MasterInstal

A COMGÁS FOI uma das vencedoras do 1º Prêmio Master Instal, promovido pela Associação Brasileira pela Conformidade e Eficiência das Instalações (Abrinstal) e pelo Sindicato da Indústria de Instalações (Sindinstalação). O evento teve como objetivo reunir as principais empresas e profissionais do setor de instalação, promovendo e ampliando a divulgação de experiências de destaque do setor.

A Companhia recebeu cinco prêmios, entre eles o Prêmio Ouro na categoria “Práticas Inovadoras de Aumento de Produtividade na Execução de Instalações” com o case “Flexibilidade do Tubo Flexível”.

MasterInstal Award

COMGÁS WAS ONE of the winners of the 1st MasterInstal Award in a contest promoted by Abrinstal, the national association for installation conformity and efficiency, and Sindinstalação, the installers' association. The aim was to bring together the leading firms and professionals in the installation industry for an exchange of experiences and dissemination of its activities.

Comgás won five awards, including the Gold Prize for innovative practices to increase productivity in installation, with a case study entitled “Flexibility of Flexible Piping”.

3.

ENVOLVIMENTO COM AS PARTES INTERESSADAS.
STAKEHOLDER ENGAGEMENT

RESPEITO A TODOS OS PÚBLICOS. RESPECT FOR ALL STAKEHOLDERS

O RELACIONAMENTO harmônico da Comgás com seus públicos estratégicos (*stakeholders*) é um dos princípios fundamentais da empresa. O respeito aos diferentes públicos com os quais interage e o comprometimento com as melhores práticas corporativas levam a Comgás a priorizar em suas atividades aquelas ações que terão o mínimo de impactos negativos para os *stakeholders* e que, por sua vez, ofereçam retorno satisfatório a todos os envolvidos, direta ou indiretamente.

Para se manter atualizada com relação às necessidades e exigências de seus diversos públicos, a Comgás mantém canais de comunicação e interação com as comunidades dos locais onde atua, com as autoridades civis, clientes, acionistas, trabalhadores e fornecedores. O uso desses canais é incentivado pela Comgás, seguindo sua política de conduta e de princípios éticos e corporativos.

ONE OF COMGÁS'S CORE business principles is to cultivate harmonious relations with all strategic stakeholders. Respect for the different groups with which the company interacts and commitment to best corporate practice lead Comgás to prioritise precisely those activities that will have the least possible negative impact on stakeholders while assuring a satisfactory return to all those directly or indirectly involved.

To remain well informed about the needs and demands of all stakeholder groups, Comgás maintains channels of communication and interaction with local communities wherever it operates, as well as government and civil authorities, customers, shareholders, employees and suppliers. All stakeholders are encouraged to use these channels, in accordance with the company's business principles and ethical conduct policy.





Comunicação ativa

O COMITÊ DE COMUNICAÇÃO teve uma atuação ativa em 2006. O principal desafio da área foi buscar uma linguagem única para toda a Comgás, o que também acabou beneficiando os processos de comunicação interna e externa. A área já prepara uma nova política para o setor, a ser concluída e lançada em 2007.

A Comgás também reformulou completamente seu site (www.comgas.com.br), seu principal canal de comunicação com o público externo em 2006. O site foi redesenhado para oferecer acesso mais fácil e rápido aos usuários, possibilitando a busca de informações relevantes sobre a atuação social da Empresa. O trabalho de reformulação foi extenso e atingiu novas áreas, como a de Relações com Investidores, que demandou a criação de um site subsidiário ao principal.

Active communication

THE COMMUNICATION COMMITTEE had a busy year in 2006. The main challenge was to develop a single language for the whole of Comgás, and this ultimately benefited the internal and external communication processes. A new policy for the sector is being prepared and will be announced in 2007.

Comgás completely reformulated its website (www.comgas.com.br), which is the principal channel of communication with external stakeholders. The new design is faster and easier to use, enabling anyone interested to search for relevant information about the company's social programmes and projects. The process entailed a great deal of hard work and involved more departments, such as Investor Relations, which was required to create an entirely new area of the site.

ENVOLVIMENTO COM AS PARTES INTERESSADAS.
STAKEHOLDER ENGAGEMENT

ACIONISTAS E INVESTIDORES. INVESTOR RELATIONS

O ANO DE 2006 foi marcado pela intensificação das ações da Comgás dirigidas aos investidores e ao mercado de modo geral. O excelente desempenho financeiro resulta das ações tomadas pela Companhia no que se refere aos padrões de governança corporativa, sustentabilidade e transparência.

Dessa forma, em linha com as melhores práticas de governança, o primeiro semestre de 2006 foi marcado pela reestruturação da área de Relações com Investidores, objetivando transmitir aos acionistas, aos investidores e ao mercado informações sobre a empresa, com qualidade, consistência e transparência, em observância à legislação e às regras exigidas pelos órgãos reguladores.

Ao longo de 2006, a Companhia realizou diversas reuniões com analistas e profissionais do mercado de capitais e participou de vários encontros e eventos promovidos por instituições financeiras, tendo como expectativa para os próximos anos ampliar sua participação em reuniões e conferências com os investidores.

IN 2006 COMGÁS INTENSIFIED activities designed for investors and the financial markets in general. The company's excellent financial performance reflects the action taken in regard to standards of corporate governance, sustainability and transparency.

In line with best practice in corporate governance the Investor Relations Department (IR) was restructured in the first half of the year to assure higher quality, consistency and transparency in providing information to shareholders, investors and the financial markets, as well as compliance with legal, regulatory and licence requirements.

In the course of 2006 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 institutions. Its plans for the years ahead include increased participation in meetings and conferences with investors.

Canal de comunicação

EM 2007, ENTRARÁ no ar, no novo *website* da Comgás, uma seção exclusiva da área de Relações com Investidores. Será um dos principais canais de divulgação de informações para o mercado e para o público em geral. O novo desenho e a reestruturação dos conteúdos deixaram o site mais completo e facilitaram a navegação. Um dos aspectos principais levados em consideração para essa renovação foi a busca de um *layout* de fácil leitura e compreensão, unificando conteúdos da página institucional com a de relações com investidores. Entre as principais novidades estão as seções sobre ações da Comgás, governança corporativa, destaques financeiros, além de cotações e gráficos interativos. As mudanças estão alinhadas à estratégia da área de Relações com Investidores, qual seja fortalecer a transparência das informações e aproximar a empresa dos investidores e do mercado.

As ações da Comgás

O CAPITAL DA COMPANHIA foi aberto em 1996 e suas ações estão listadas na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa) desde 1997. O capital social da Comgás é constituído por 11.982.279.687 ações, das quais 78,4% são ações ordinárias (ON) e 21,6% são ações preferenciais classe A (PNA). A empresa tem como principais acionistas o Grupo BG e o Grupo Shell, com, respectivamente, 62,7% e 15,6% de participação no seu capital social.

O ano de 2006 foi marcado pela venda das ações da Comgás pela Companhia Paulista de Força e Luz (CPFL). As ações, correspondentes a 3,1% do capital votante, foram a mercado pela Bovespa.

Communication channel

AN EXCLUSIVE IR SECTION of the new Comgás website will go live in 2007, serving as an important channel for disclosure and communication with investors and the general public. The site is more complete and easier to use thanks to the new design and content structure. Among the criteria underpinning the redesign was the need for a clear layout that facilitates comprehension and access, and for links integrating institutional pages with the IR section. The new material includes pages showing the performance of Comgás shares, financial highlights and a live feed from the stock exchange with interactive graphics, as well as information on corporate governance. The changes are aligned with IR's strategy of strengthening transparency and disclosure while building closer ties with investors and the markets.

Comgás shares

COMGÁS BECAME a public company in 1996 and has traded on the São Paulo Stock Exchange (Bovespa) since 1997. The equity of Comgas comprises 11,982,279,687 shares, of which 78.4% are common shares with voting rights (ON) and 21.6% are nonvoting class A preferred shares (PNA). The controlling shareholders are BG Group and Shell, with 62.7% and 15.6% respectively.

Companhia Paulista de Força e Luz (CPFL) sold its interest in Comgás in 2006. The shares, corresponding to 3.1% of voting stock, were offered to the public via Bovespa.

Atualmente, o público investidor, principalmente o interessado no resultado financeiro realizado por meio do pagamento de dividendos, tem acesso às ações preferenciais e ordinárias, que representam 21,7% do capital acionário total da empresa (*free-float*).

Durante o ano de 2006, as ações preferenciais da Comgás acumularam alta de 39,8% no ano. Acima, portanto, dos 32,9% acumulados pelo Ibovespa (desempenho conquistado por apenas 25 dos 55 papéis que compõem este índice). Considerando as cotações ajustadas pelos pagamentos de dividendos (ajuste por proventos), as ações da Comgás apresentaram evolução de 54,8% no acumulado do ano. Houve ainda expressivo aumento do volume médio diário das ações da Companhia negociadas na Bovespa, de R\$ 1,3 milhão/dia, no início do ano, para R\$ 4,5 milhões/dia, no encerramento do exercício de 2006.

The number of common and preferred shares available for trading (*free float*) currently corresponds to 21.7% of the total. Comgás stock is attractive to investors, especially those interested in financial returns via dividend payout.

Comgás preferred stock gained 39.8% in the 12 months of 2006, or almost 7 percentage points more than Ibovespa, the São Paulo Stock Exchange Index, which rose 32.9%. Only 25 of the 55 stocks that comprise Ibovespa outperformed the index. The dividend-adjusted price of Comgás stock gained 54.8% in the year. Average daily trading volume on Bovespa rose sharply, starting the year on R\$1.3 million and ending it on R\$4.5 million.



GRUPO BG . BG GROUP

O Grupo BG, antiga British Gas, atua no mercado global de energia e está presente em mais de 20 países. Embora sua sede esteja na Inglaterra, mais de 60% da força de trabalho se encontra fora daquele país. A experiência do grupo no ramo de gás natural é vasta e abrange toda a cadeia do produto, desde a exploração até a entrega para o consumidor final. O grupo tem quatro setores-chave: exploração e produção, gás natural liquefeito, transmissão e distribuição e geração de energia.

BG Group is a leading player in the global energy market with operations in over 20 countries on five continents. It is based in the U.K. but over 60% of its workforce is elsewhere. Its experience in natural gas is vast, encompassing the entire value chain from exploration to delivery to the final consumer. Its four key sectors are Exploration & Production, Liquefied Natural Gas, Transmission & Distribution, and Power Generation.



GRUPO SHELL . SHELL GROUP

O Royal Dutch Shell atua nos setores de energia e petroquímica e está presente em mais de 140 países. O conglomerado foi criado em 1907, com a fusão da Royal Dutch e do Shell Group. No Brasil, a Shell opera há 94 anos. Embora seja mais conhecido pelos postos de gasolina e pela exploração de petróleo, o grupo tem negócios amplos, que incluem transporte e comércio de óleo e gás, produção e venda de combustível para navios e aviões, geração de eletricidade e gás natural, entre outros.

Royal Dutch Shell is a global group of energy and petrochemicals companies, operating in more than 140 countries and territories. It was created in 1907 when Royal Dutch Petroleum and Shell merged their operations. It has operated in Brazil for 94 years. Best known as an oil producer and petrol station franchiser, Shell also delivers a wide range of other products and solutions from transporting and trading oil and gas transport and trading to fuel for ships and planes, electricity and natural gas, among others.

ENVOLVIMENTO COM AS PARTES INTERESSADAS. STAKEHOLDER ENGAGEMENT

CLIENTES. CUSTOMERS

O RELACIONAMENTO EFICIENTE com os clientes é uma estratégia de negócio fundamental para a Comgás, imprescindível para seu bom desempenho como empresa. A Companhia mantém diversos canais de comunicação com seus consumidores, visando responder de forma rápida, eficiente e transparente a quaisquer solicitações, reclamações e elogios.

Para tirar dúvidas, solicitar serviços, fazer sugestões ou reclamações, o cliente tem à disposição um telefone gratuito com atendimento 24 horas, sete dias por semana: o Comgás 24h: 08000 110 197. Em 2006, foi registrada a média de 60,2 mil ligações por mês.

Além desse telefone, a Companhia disponibiliza a seus clientes o atendimento eletrônico em tempo real, por meio de *chat*, no site www.comgas.com.br ou pelo e-mail consumidor@comgas.com.br. Também são realizados atendimentos pessoais em São Paulo e em São José dos Campos.

CULTIVATING EFFECTIVE relationships with customers is a key business strategy for Comgás and indispensable to its success as a company. It has several channels of communication with consumers and customers, all equipped to respond rapidly, efficiently and transparently to requests, complaints and praise.

A toll-free service called Comgás 24h (08000 110 197) is available around the clock, seven days a week, for customers to complain, request service or information, and make suggestions. The number of calls averaged 60,200 per month in 2006.

Customers can also use the website (www.comgas.com.br) to do all these things online via a real-time chat feature or email the company (consumidor@comgas.com.br). Personal service is provided in São Paulo and São José dos Campos.