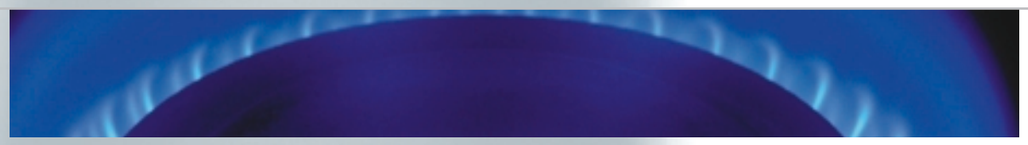
Relatório Anual 2002



2002 Annual Report

A Comgás é a maior distribuidora de gás natural canalizado do Brasil: atende a mais de 378 mil clientes, entre indústrias, residências, comércios e postos de combustíveis, além de atuar no segmento de geração e co-geração de energia. Com uma rede de distribuição de aproximadamente 3,2 mil quilômetros, que se estende por 41 municípios, a Companhia detém 30% do mercado nacional e distribui aproximadamente 9 milhões de metros cúbicos de gás natural por dia.

Privatizada em 1999, a Comgás tem como principais acionistas a BG-Group (73% do capital votante) e a Shell (20%). A área de concessão da Empresa engloba a Região Metropolitana de São Paulo, Vale do Paraíba, Baixada Santista e Campinas, que reúne 24,2 milhões de habitantes e responde por 92% da demanda industrial de gás do estado.

Em 2002, a Companhia apresentou receita bruta de R$ 1.485 milhões, um crescimento de 46% em relação ao ano anterior. Os investimentos no ano, direcionados principalmente à expansão e modernização da rede, somaram R$ 201 milhões. As vendas totais acumuladas encerraram 2002 em 2.952 milhões de metros cúbicos, 32% a mais que em 2001. O mercado industrial é responsável por 74% desse volume, seguido pelo veicular, com 7%, co-geração 4%, residencial 3% e comercial, com 2%. Além de aumentar o acesso ao gás natural dos consumidores residenciais, a Comgás pretende incentivar seu uso para outros fins. Na área industrial, a meta é difundi-lo como alternativa energética mais barata e ecologicamente correta.

A Comgás também procura manter uma atuação socialmente responsável, a partir do compromisso público com a qualidade de seu trabalho, a segurança e o respeito ao meio ambiente.

Comgás is the largest distributor of piped natural gas in Brazil: it services more than 378,000 customers among industries, residences, retail businesses and filling stations, as well as operating in the energy generating and co-generating segment. With a distribution network of approximately 3,200 kilometres covering 41 municipalities, the Company has a 30% share of the domestic market and a daily distribution of approximately 9 million cubic metres of natural gas.

The Company was privatized in 1999, its principal shareholders being BG Group (73% of the voting capital) and Shell (20%). Its concession area encompasses Metropolitan São Paulo, the Paraíba Valley, the southern São Paulo seaboard and the city of Campinas, with a total population of 24.2 million and accounting for 92% of São Paulo State's industrial demand for gas.

In 2002, the Company reported gross sales of R$ 1,485 million, a year-on-year increase of 46%. Capital expenditure during the year, largely for the expansion and modernization of the network, amounted to R$ 201 million. Total accumulated annual sales for 2002 were 2,952 million cubic metres, 32% more than 2001. The industrial market is responsible for 74% of this volume, followed by gas used for vehicles purposes at 7%, co-generation 4%, residential 3% and commercial with 2%. In addition to increasing access to natural gas for residential consumers, Comgás intends to encourage its use for other purposes. The Company's objective in the industrial area is to sell natural gas as a cheaper and more ecologically friendly energy alternative.

Comgás also seeks to conduct its business in a socially responsible manner based on the public commitment to quality, safety and the environment.

COMGÁS
Natural

Sistema de distribuição de gás natural na área de concessão da Comgás

Natural gas distribution system in Comgás concession area





Gás Natural da Bolívia
GASBOL

Gás para a Região Sul
GASBOL - Fase 2

Bacia de Campos
GASPAL

Bacia de Santos
GASAN

MINAS GERAIS

RIO DE JANEIRO

SÃO PAULO

OCEANO ATLÂNTICO

Mococa
Tapiratiba
Caconde
Tambaú
São José do Rio Pardo
Divinolândia
Itobi
São Sebastião da Grama
Casa Branca
Santa Cruz das Palmeiras
Vargem Grande do Sul
Águas da Prata
São João da Boa Vista
Pirassununga
Aguaí
Analândia
Santa Cruz da Conceição
Leme
Santo Antônio do Jardim
Corumbataí
Espírito Santo do Pinhal
Brotas
Mogi-Guaçu
Estiva Gerbi
Itirapina
Araras
Conchal
Rio Claro
Torrinha
Ipeúna
Mogi-Mirim
Itapira
Águas de Lindóia
Santa Gertrudes
Cordeirópolis
Engenheiro Coelho
Lindóia
São Pedro
Charqueada
Santa Maria da Serra
Iracemápolis
Artur Nogueira
Limeira
Águas de São Pedro
Santo Antonio da Posse
Serra Negra
Socorro
Cosmópolis
Holambra
Monte Alegre do Sul
Americana
Paulínia
Jaguariúna
Pedreira
Amparo
Piracicaba
Nova Odessa
Pedra Bela
Pinhalzinho
Santa Bárbara D'Oeste
Saltinho
Rio das Pedras
Sumaré
Hortolândia
Tuiuti
Campinas
Morungaba
Mombuca
Vargem
Joanópolis
Capivari
Monte Mor
Valinhos
Bragança Paulista
Rafard
Elias Fausto
Indaiatuba
Vinhedo
Itatiba
Louveira
Piracaia
Itupeva
Atibaia
Jarinu
Bom Jesus dos Perdões
Campo Limpo Paulista
Igaratá
Jundiaí
Várzea Paulista
Nazaré Paulista
Cabreúva
Francisco Morato
Jacareí
Franco da Rocha
Santa Isabel
Cajamar
Mairiporã
Pirapora do Bom Jesus
Caieiras
Guararema
Arujá
Santana do Parnaíba
Guarulhos
Itaquaquecetuba
Barueri
Jandira
Osasco
São Paulo
Poá
Suzano
Itapevi
Carapicuíba
Ferraz de Vasconcelos
Vargem Grande Paulista
Taboão da Serra
São Caetano do Sul
Embu
Mauá
Diadema
Ribeirão Pires
Cotia
Itapecerica da Serra
Santo André
Rio Grande da Serra
São Bernardo do Campo
Embu-Guaçu
São Lourenço da Serra
Cubatão
Guarujá
Juquitiba
São Vicente
Santos
Praia Grande
Mongaguá
Itanhaém
Peruíbe
São José dos Campos
Caçapava
Taubaté
Lagoinha
Cunha
Roseira
Aparecida
Lorena
Monteiro Lobato
Tremembé
Santo Antonio do Pinhal
Pindamonhangaba
Potim
São Bento do Sapucaí
Campos do Jordão
Guaratinguetá
Cachoeira Paulista
Canas
Silveiras
Piquete
Cruzeiro
Lavrinhas
Queluz
Areias
São José do Barreiro
Arapei
Bananal
Jambeiro
Redenção da Serra
São Luís do Paraitinga
Ubatuba
Natividade da Serra
Santa Branca
Paraibuna
Salesópolis
Biritiba-Mirim
Caraguatatuba
São Sebastião
Ilha Bela
Bertioga
SP-310
SP-330
SP-340
SP-127
SP-147
SP-348
SP-300
SP-280
SP-270
SP-65
SP-66
BR-116
BR-116

- City Gate
- Área de concessão da Comgás / *Comgás concession area*
- Gasoduto de transmissão / *Main gas transmission pipelines*
- Redes existentes / *Existing networks*
- Redes em expansão / *Expanding networks*
- Redes em estudo / *Networks under study*
- Principais rodovias / *Principal highways*



COMGÁS
Natural



Índice

Contents

contracapa *inside cover*	**Perfil** *Profile*
04	**Mensagem da Administração** *Message from the Chairman*
10	**Destaques** *Principal Indicators*
18	**Comgás: 130 Anos de História** *Comgás: 130 Years of History*
22	**Análise Operacional** *Operating Analysis*
36	**Desempenho Econômico-Financeiro** *Economic and Financial Performance*
44	**Governança Corporativa** *Corporate Governance*
54	**Responsabilidade Social** *Social Responsibility*
60	**Informações Corporativas** *Corporate Information*
anexo *attachment*	**Demonstrações Financeiras** *Financial Statements*

Mensagem do Presidente

Message from the Chairman



Caros amigos

O ano de 2002, especialmente durante o segundo semestre, caracterizou-se por uma grande volatilidade econômica e política, situação de instabilidade e turbulência que o Brasil não vivia desde os tempos da hiperinflação. Nesse contexto, o ano para a Comgás fugiu da regra geral dos resultados apresentados pelas empresas e, se não foi o esperado, ficou longe de ser um ano ruim.

Os principais indicadores da Companhia continuam a apresentar bons resultados globais, com significativas melhorias em relação aos de 2001. O volume de gás natural distribuído cresceu 32% em 2002, alcançando 2,9 bilhões de metros cúbicos. A receita líquida cresceu 46% e o lucro bruto da Companhia registrou aumento de 66%.

Os investimentos em 2002 continuaram elevados, com R$ 201 milhões aplicados, na sua maioria, na ampliação da rede de distribuição de gás natural. Foram 235 novos quilômetros de canalização assentada, principalmente na região que chamamos de interior. A Companhia continuou sua estratégia de levar o gás natural para novos mercados, conquistando mais clientes, sobretudo do segmento industrial, o maior mercado consumidor, responsável por 74% do volume total distribuído pela Empresa. Como resultado, as vendas para o setor industrial tiveram crescimento de 30% em 2002, comparativamente a 2001.

Dear Friends

The year, particularly the second half, was characterized by substantial economic and political volatility, an environment of instability and turbulence that Brazil had not seen since the hyperinflation period. Despite this context, Comgás defied the rule for 2002, which, while still a year with below forecast results, was far from being a bad one for the Company.

The Company's indicators continue to report good results with significant improvements over 2001. The volume of natural gas sold grew by 32% in 2002, reaching 2.9 billion cubic meters. Gross sales revenue grew 46% and gross profit reported an increase of 66%.

The Company's capital expenditure remained at high levels in 2002, amounting to R$ 201 million, most of which was invested in pipeline network expansion with a further 235 kilometres being installed, principally in upstate São Paulo. The Company continued its strategy of extending the natural gas network into new markets with new connections, mainly in the industrial segment, the largest consumer market, responsible for 74% of the total volume distributed by the Company. As a result, sales to this sector reported a year on year growth of 30% in 2002.

O setor residencial incorporou um número recorde de clientes com mais de 32 mil novas contas. O gás natural veicular (GNV) continuou sendo o setor de maior índice de crescimento atingindo 196 milhões de metros cúbicos, o que significou um acréscimo de 75% sobre o ano de 2001.

Mesmo com tantas obras e envolvendo um contingente cada vez maior de pessoas nessa etapa de construção, a Comgás conseguiu bater, em novembro, um novo recorde de 8 milhões de horas/homem trabalhadas sem incidentes com perda de tempo. Isso nos valeu, na área de Saúde, Segurança e Meio Ambiente, a indicação para a certificação ISO 14001. Não posso deixar de registrar que tudo isso está sendo realizado não apenas com segurança, mas com satisfação, por parte de nossos clientes. Por isso, gostaria de agradecer a todos os empregados por sua dedicação e seu comprometimento com os resultados da nossa Companhia. O resultado da pesquisa levada a cabo pela Comissão de Serviços Públicos de Energia (CSPE), nosso órgão regulador, revelou um índice de 87% de boa imagem com os clientes atendidos pela Comgás.

Conseguimos, ainda, incorporar o conceito de responsabilidade social à nossa estratégia de negócio, pois acreditamos no total respeito ao meio ambiente, na busca constante pela segurança e no desenvolvimento de ações que visem à integração com nossa comunidade. Este comprometimento está expresso na publicação do nosso primeiro Balanço Social.

Mas nem tudo foi positivo em 2002. É necessário mencionar que, apesar do crescimento no volume de vendas, não conseguimos atingir nossa expectativa inicial. Isto deveu-se basicamente aos entraves no setor elétrico, que acabaram-se refletindo na redução do consumo de gás natural para a termelétrica Nova Piratininga e para a usina da Empresa Metropolitana de Águas e Energia (Emae).

Neste segmento, o de termogeração, considerado estratégico para a Comgás, quase não avançamos em 2002. Outro obstáculo foi a decrescente competitividade do gás natural frente aos baixos preços do óleo combustível. Mais de 90% do volume de gás natural distribuído pela Companhia é importado da Bolívia por contratos na modalidade "take or pay", o que nos obriga a fazer uma previsão da quantidade de gás que será adquirida durante o ano e a arcar com possíveis demandas não atendidas. No entanto, o prazo para utilização do produto estocado – 20 anos – nos leva a crer que, confirmadas as projeções de crescimento da Comgás nos anos vindouros, esse volume será rapidamente absorvido.

Começamos 2003 com a convicção de que estamos diante das condições para continuar crescendo a ritmo acelerado e de maneira sustentável. Nem a volatilidade de 2002 foi suficiente para minar as expectativas para este ano. Os mercados residencial e comercial têm avançado a passos largos nos processos que levam a conectar clientes rápida e eficientemente. O mercado industrial tem em carteira muitas contas em negociação e excelentes perspectivas. Estamos avançando no conceito de empresa provedora de soluções energéticas, desenvolvendo tecnologias e equipamentos que incentivem o consumo de gás nos vários segmentos. Continuamos a trabalhar para ser a maior e melhor distribuidora de gás da América Latina e temos certeza de que estamos no caminho certo. Certamente, vamos continuar a manter elevadas taxas de crescimento em nosso futuro.

Oscar Prieto

Presidente da Comgás

There was a record increase in residential customers, with more than 32,000 new connections. Natural Gas Vehicles (NGV) continued to show the highest growth rate with volumes of 196 million of cubic metres, 75% up on 2001.

In spite of so much work on many different fronts, involving an ever increasing number of workers at this stage in its expansion, in November Comgás achieved a new record of 8 million man hours involving no accidents resulting in sick leave. This was reflected in the Company's Occupational Health, Safety and Environment area being indicated for ISO 14001 certification. I cannot fail to register here that all this work is being carried out not only in complete safety but also to the satisfaction of our customers. For this reason, I would like to thank all our employees for their dedication and commitment to the Company's results. A survey commissioned by CSPE (Public Energy Services Commission), our industry regulator, revealed that 87% of Comgás' customers view the Company in a favorable light.

Additionally, we have incorporated the concept of social responsibility into our business strategy, believing, as we do, in respect for the environment, in the incessant quest for occupational safety and in the development of actions for integrating the Company with the community. This commitment is laid out in our first Social Report.

But not everything was positive in 2002. In spite of the growth in sales volume, we were unsuccessful in achieving the target we had set ourselves at the outset. This was largely due to difficulties in the electricity sector, which fed through to reduced natural gas consumption at the Nova Piratininga thermoelectric plant and the Empresa Metropolitana de Águas e Energia (Emae) plant.

Considered strategic for Comgás, the thermal generation segment barely moved forward in 2002. Another obstacle was the decreasing competitiveness of natural gas in the face of lower fuel oil prices. More than 90% of natural gas volumes distributed by the Company is imported from Bolivia on the basis of take or pay contracts. These contracts oblige us to estimate gas volumes to be acquired during the year as well as bear the onus of possible unsatisfied demand. Nevertheless, the period during which gas inventory has to be used – 20 years – leads us to believe that if Comgas' growth projections for the coming years are reached, then inventory will be readily sold off to the market.

We begin 2003 convinced that we are poised for rapid and sustainable growth. Not even the volatility of 2002 was sufficient to dampen our outlook for the new year. Both our residential and commercial units have made rapid strides in terms of quickly and efficiently connecting our customers. Our industrial portfolio has numerous new accounts under negotiation as well as further excellent prospects. We continue to shift the focus of our business towards the concept of a company providing energy solutions, developing technologies and equipment designed to promote gas consumption in various segments. We remain committed to becoming the biggest and the best gas distributor in Latin America and we are convinced that we continue to be on the right track. There is no question but that we will continue to maintain high growth rates over the next few years.

Oscar Prieto

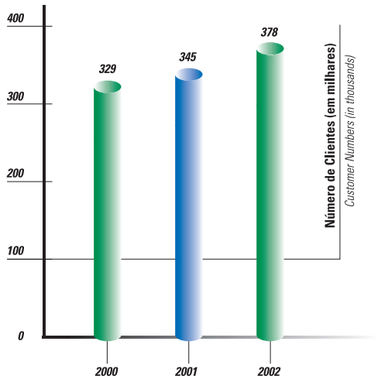
Chairman



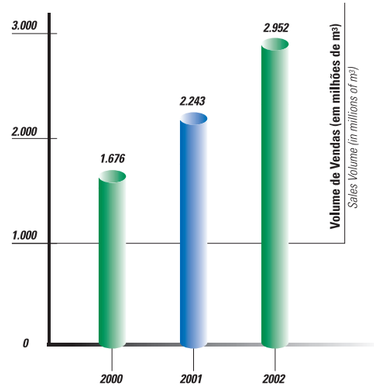
Destaques

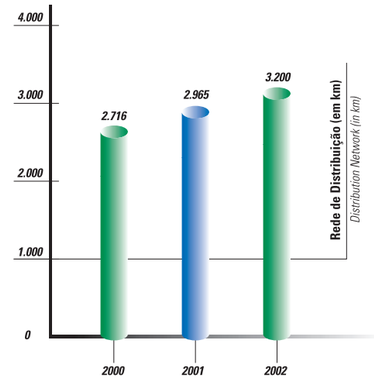
Principal Indicators

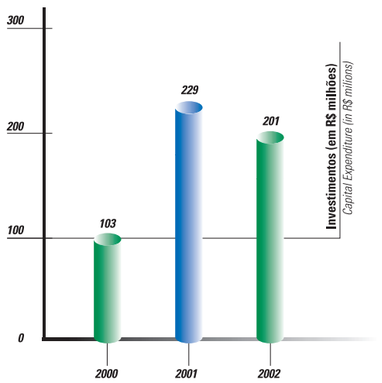
valores em R$ mil / *values in R$ thousands*	*2000*	*2001*	*2002*	Var. / *Change 02/01*
Volume de Vendas *(milhões de metros cúbicos)*	**1.676**	**2.243**	**2.952**	**31,6%**
Sales Volume *(milions of cubic metres)*				
Industrial	1.381	1.675	2.175	29,8%
Industrial				
Residencial, Comercial e Veicular	196	247	349	41,4%
Residencial, Commercial and Investments				
Termogeração	65	230	322	40,2%
Thermal Generation				
Co-geração	33	91	106	15,9%
Co-geration				
Número de Clientes / *Customer Base*	**328.925**	**345.393**	**378.494**	**9,6%**
Investimentos / *Investments*	**103.290**	**229.351**	**201.346**	**-12,2%**
Receita Bruta / *Gross Revenues*	**635.663**	**1.018.425**	**1.485.163**	**45,8%**
Receita Líquida / *Net Sales*	**534.989**	**869.184**	**1.266.521**	**45,7%**
Lucro Bruto / *Gross Profit*	**216.200**	**312.818**	**517.799**	**65,5%**
Margem Bruta	*40%*	*36%*	*41%*	
Cross Margin				
Lucro Operacional (antes do resultado financeiro)	**72.688**	**145.123**	**304.596**	**109,9%**
Operating Income *(before financial result)*				
Margem Operacional	*14%*	*17%*	*24%*	
Operating Margin				
EBITDA / *EBITDA*	**106.928**	**177.391**	**347.180**	**95,7%**
Margem EBITDA	*20%*	*20%*	*27%*	
EBITDA Margin				
Lucro Líquido / *Net Income*	**45.252**	**64.250**	**107.745**	**67,7%**
Margem Líquida	*8%*	*7%*	*9%*	
Net Margin				
Lucro Líquido por Ação (R$/mil ações)	*3,78*	*5,36*	*8,99*	67,7%
Net Earnings per Share (R$/th shares)				
VPA (R$/mil ações)	*70,20*	*69,18*	*74,02*	7,0%
BVS (R$/th shares)				
Retorno sobre Patrimônio Líquido	*5,38%*	*7,75%*	*12,15%*	51,3%
Return on Shareholders' Equity				


Número de Clientes (em milhares)
Customer Numbers (in thousands)
400
300
200
100
0
329
345
378
2000
2001
2002

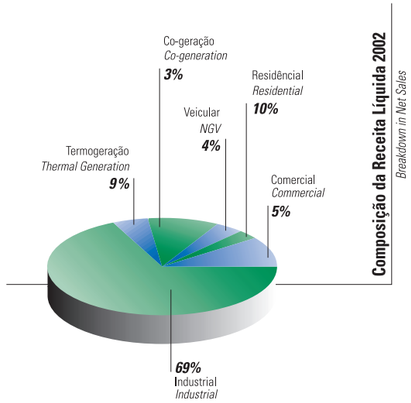


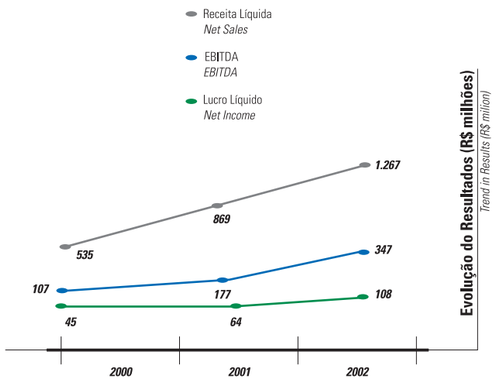

Volume de Vendas (em milhões de m³)
Sales Volume (in millions of m³)
3.000
2.000
1.000
0
1.676
2.243
2.952
2000
2001
2002


Rede de Distribuição (em km)
Distribution Network (in km)
4.000
3.000
2.000
1.000
0
2.716
2.965
3.200
2000
2001
2002


Investimentos (em R$ milhões)
Capital Expenditure (in R$ millions)
300
200
100
0
103
229
201
2000
2001
2002




Co-geração
Co-generation
3%
Residêncial
Residential
10%
Veicular
NGV
4%
Termogeração
Thermal Generation
9%
Comercial
Commercial
5%
69%
Industrial
Industrial
Composição da Receita Líquida 2002
Breakdown in Net Sales


Receita Líquida
Net Sales
EBITDA
EBITDA
Lucro Líquido
Net Income
1.267
869
535
347
107
177
108
45
64
2000
2001
2002
Evolução do Resultados (R$ milhões)
Trend in Results (R$ milion)



Comgás: 130 Anos de História

Comgás: 130 Years of History

Desde o início de sua trajetória, há 130 anos, a Comgás passou por diversas e marcantes transformações: adotou as mais variadas combinações para produzir combustíveis – azeite, gás de hidrogênio carbonado, carvão, nafta –, até a implantação do ambientalmente correto gás natural. Com a privatização, tornou-se uma companhia moderna e competitiva. Está investindo na ampliação e qualidade de sua rede de distribuição, na diversificação de sua área de atuação, no incentivo de novas aplicações para o gás natural e na adoção de uma postura socialmente responsável. Essas mudanças beneficiam mais de 378 mil clientes que hoje utilizam o gás natural em seu dia-a-dia, o que corresponde a mais de 1 milhão de usuários – pois, para cada medidor instalado em uma residência, cerca de quatro pessoas são beneficiadas, em média.



Since the beginning of its existence 130 years ago, Comgás has experienced several notable transformations: it has used an enormous range of fuel sources – whale oil, gas from carbonated hydrogen, coal, naphtha –, until turning to the environmentally friendly natural gas. Following privatization, the Company has become modern and competitive. It is investing in the expansion and quality of its distribution network, in the diversification of its business, in the encouragement of new uses of natural gas and the adoption of a socially responsible posture. These changes have benefited more than 378,000 customers that today use natural gas in their daily routine, corresponding to more than one million users – since, for every installed residential gas meter, four people on average have access to piped supplies.

História

Em 28 de agosto de 1872, a empresa inglesa The San Paulo Gas Company recebeu autorização do Império brasileiro para distribuir gás canalizado, utilizado, na época, para iluminar as ruas da cidade de São Paulo. Em 1912, na primeira alteração de seu controle acionário, passou às mãos da canadense Light e, nessa condição, atravessou a década de 1950, atendendo a residências e iniciando o fornecimento de gás para uso comercial e industrial.
Em 1959, ela foi nacionalizada e passou a se chamar Companhia Paulista de Serviços de Gás, até que, em 1968, por meio da Lei Municipal nº 7199, foi constituída a sociedade anônima Companhia Municipal de Gás – Comgás, cujo controle foi transferido ao município. Em 1974, houve mais uma mudança de nome – Companhia de Gás de São Paulo – e, dez anos mais tarde, seu controle acionário foi repassado à Companhia Energética de São Paulo – CESP, que a gerenciou até o processo de privatização. Em 1997, a Prefeitura de São Paulo colocou à venda – por meio de uma licitação pública – 15% do capital da empresa, que foi arrematado pela Shell Brasil S.A.







Assim, em 14 de abril de 1999, a Companhia foi arrematada pelo consórcio formado pela BG (ex-British Gas) e pelo Grupo Shell, por R$ 1,65 bilhão. Com as novas controladoras – duas das maiores empresas de energia do mundo – iniciou-se uma nova fase na Comgás, que passou a apresentar crescimento significativo no volume de gás distribuído e no número de municípios e de clientes atendidos, e a promover a modernização de sua rede. Antes da privatização, a média diária de gás natural distribuído pela Companhia era de 3,2 milhões de metros cúbicos. Em 2002, a média diária ficou em 9 milhões de metros cúbicos, com recorde de 12,2 milhões de metros cúbicos no mês de setembro.

History

On August 28, 1872, the British company, the San Paulo Gas Company, was licensed by the Brazilian Empire to distribute piped gas, used in those days for street lighting in the city of São Paulo. The first change in ownership occurred in 1912 when the Canadian company Light took control. It was under Light's ownership until the fifties that the San Paulo Gas Company served residential needs and began supplying gas to commercial and industrial consumers. In 1959, the Company was nationalized and renamed Companhia Paulista de Serviços de Gás until 1968, when under Municipal Law 7199, a joint stock company was incorporated - Companhia Municipal de Gás – Comgás - and its control taken over by the city authorities. In 1974, there was one more name change – to Companhia de Gás de São Paulo – and ten years later, shareholding control was acquired by Companhia Energética de São Paulo – CESP, which managed it until privatization. In 1997, the São Paulo city authorities sold 15% of the company's capital via public tender to Shell Brasil S.A.

On April 14, 1999, the Company was auctioned off to the consortium comprising BG (ex-British Gas) and the Shell Group for R$ 1.65 billion. Under the new controllers – two of the largest energy companies in the world – Comgás began yet a further stage in its history, involving significant growth in distributed gas volumes and the number of municipalities and customers served as well as network modernization. Before privatization, the daily average volume of gas distributed was 3.2 million cubic metres. By 2002, this had risen to 9 million cubic metres, and as high as 12.2 million cubic metres in September – a record.



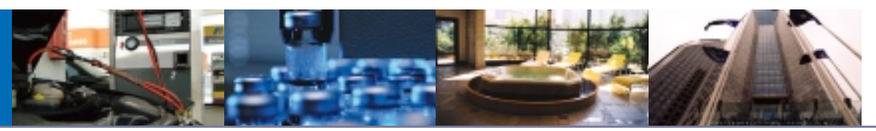
Análise Operacional

Operating Analysis



Uma das características mais marcantes da Comgás é a sua capacidade de atender a diferentes segmentos de mercado: industrial, residencial, comercial, automotivo e de geração de energia.

- O gás natural para uso industrial é uma fonte de energia segura, econômica e ambientalmente correta. Utilizado tanto para produzir calor como energia elétrica, ele possibilita às indústrias melhorarem seus processos de produção, garantindo um dos mais baixos índices de emissão de poluentes e eliminando os custos de frete e armazenamento.
- Entre os clientes residenciais, a adoção do gás natural não se restringe ao fogão, mas estende-se também a aquecedores de água e de piscina, lareiras e outros equipamentos.
- No segmento comercial, a praticidade e a economia do gás natural já estão sendo reconhecidas, e o produto é adotado em padarias, restaurantes, lavanderias, hotéis e academias, que utilizam fornos, caldeiras e sistemas de aquecimento.



GNV / *NGV* Química / *Chemical Manufacturing* Residencial / *Residential* Comercial / *Commercial*

One of Comgás's most notable characteristics is its capacity to supply different market segments: industrial, residential, commercial, vehicles and energy generation.

- *Natural gas used for industrial purposes is a source of safe, economical and environmentally friendly energy. Used both to produce heat as well as electric energy, it enables industries to improve their production processes, guaranteeing one of the lowest pollution levels and eliminating freight and storage costs.*
- *Among residential clients, natural gas is not restricted to cooking only but is also used in water heaters and swimming pools, fireplaces and other equipment.*
- *In the commercial segment, the practicality and economy of natural gas are already being recognized and used in bakeries, restaurants, laundries, hotels and fitness clubs, which use furnaces, boilers and heating systems.*

- No setor automotivo, o Gás Natural Veicular – GNV é uma alternativa de combustível limpo e com emissão mínima de poluentes, o que contribui para a melhoria das condições ambientais e para a redução do efeito estufa. O GNV é o mesmo gás natural canalizado que se utiliza em residências, no comércio e nas indústrias, porém armazenado e transportado sob alta pressão e com total segurança, em cilindros especiais que alimentam o motor do veículo. Além de reduzir os custos de manutenção do automóvel, o GNV proporciona uma economia de até 70% em relação à gasolina.
- As termelétricas a gás natural são outra forma de gerar energia elétrica. Entre suas vantagens estão a rapidez com que podem ser construídas e o menor custo, em relação às hidrelétricas. Como alternativa à geração de energia, o gás natural também pode ser utilizado na co-geração.

- *In the vehicle sector, NGV is a clean fuel alternative involving minimum pollution and contributing to improved environmental conditions and the reduction in the greenhouse effect. NGV is the same as the piped natural gas used in the residential, commercial and industrial markets, except that it is stored and transported under high pressure and in complete safety in special cylinders. In addition to reducing maintenance costs, NGV provides savings of up to 70% compared with petrol driven vehicles.*
- *Gas-fired thermal electric power plants are another way of generating electric energy. Among the advantages are the speed with which the plants can be constructed and the lower cost in relation to hydroelectric plants. As an alternative to energy generation, natural gas can also be used in co-generation, a process for simultaneously producing heat and electric energy from a single fuel. The gains in efficiency from this system are as a reliable and low-cost energy source.*

Operações

A área de Operações é responsável pela expansão, renovação (que envolve a troca do ferro fundido por polietileno em redes antigas) e manutenção (para evitar vazamentos) da rede – ações que têm impacto direto na segurança do serviço oferecido e na busca por novos clientes. As principais realizações de 2002 foram a construção de 235 quilômetros de rede (incluindo serviços), conexão de 25 mil novos clientes, distribuição de 678 milhões de metros cúbicos de gás, substituição de aproximadamente 80 quilômetros da antiga rede de ferro em São Paulo, substituição de 29 estações reguladoras de pressão e substituição de 4 estações industriais de medição. Outros destaques foram o investimento de R$ 30 milhões na instalação de um programa de modernização do sistema Retap – o anel de alta pressão localizado na região metropolitana de São Paulo – e a redução do nível de perdas de gás não contabilizado, que era de 6%, na época da privatização, e passou para níveis industriais aceitáveis de 1,0% a 1,5%.



Construção do anel de alta pressão / *Construction of the high-pressure ring*

Operations

The Operations area is responsible for the expansion, upgrading (involving the substitution of cast iron with polyethylene in old pipe networks) and network maintenance (to avoid leaks) – activities that have a direct impact on the safety of the service provided and in increasing the customer base. The principal achievements in 2002 were the construction of 235 kilometres of distribution network (including services), connecting 25,000 new customers, the distribution of 678 million cubic meters of gas, the substitution of approximately 80 kilometres of old cast iron piping in the city of São Paulo, the substitution of 29 pumping stations and the substitution of 4 industrial metering stations. Other important events during the year were the R$ 30 million invested in the implementation of a program for modernizing the Retap system – the high pressure ring in the metropolitan area of São Paulo – and the reduction in losses from unbilled gas which was 6% on privatization, but is now at acceptable levels for the industry of between 1.0% and 1.5%.

Industrial

Responsável pela maior participação em vendas e volume da Comgás, a área de Marketing Industrial apresentou um crescimento de 30% no montante de gás distribuído, que encerrou 2002 com 2.175 milhões de metros cúbicos vendidos para um total de 684 clientes. A competitividade relativa do gás natural se manteve estável, enquanto a variação da taxa cambial e do preço do petróleo no mercado internacional afetaram os energéticos concorrentes – GLP, óleo combustível – de forma muito mais agressiva.

O mercado industrial está segmentado na indústria química e petroquímica, com 19% de participação, cerâmica (17%), papel e celulose (13%), alimentos e bebidas (8,7%), vidro (7,5%), entre outros. Além do aumento no número de clientes, que passou de 619 em 2001, para 684 em 2002, o destaque do ano foi a pulverização da participação dos segmentos, melhorando o portfólio de clientes.

Grande parte do crescimento do mercado industrial em 2002 ficou concentrado no interior de São Paulo – Rio Claro, Sumaré e Jaguariúna – e foi resultado dos investimentos na ampliação da rede de distribuição. A maioria dos clientes industriais ainda está concentrada na Região Metropolitana de São Paulo, onde a rede já existia desde a privatização, mas a participação do interior, principalmente da região de Campinas, vem aumentando, e hoje responde por cerca de 29% das vendas.

Em 2002, os investimentos focaram a ampliação da rede, como o Projeto Campinas 2, que levará o gás natural para indústrias dos municípios paulistas de Louveira, Vinhedo, Valinhos e Campinas, até o final de 2003. Também foram aprovados investimentos em Indaiatuba, para ampliação da rede numa área com forte potencial industrial. No segundo semestre de 2002 a rede de gás natural foi ampliada para Santa Bárbara do Oeste (SP), para atender ao pólo industrial têxtil da região. Ao todo, foram construídos 235 quilômetros de tubulação, que começaram a operar em 2002, mas terão reflexo nos números do segmento a partir de 2003, quando estiverem em pleno funcionamento.

A estratégia para 2003 é continuar trazendo novos consumidores industriais para a rede. Além de buscar um crescimento no interior do estado, o objetivo da área industrial é extrair ao máximo o potencial da rede existente, trazendo clientes próximos à ela, mas ainda não conectados. Outro desafio é apresentar-se ao mercado cada vez mais como uma provedora de soluções energéticas, com uma equipe qualificada para oferecer soluções individualizadas aos clientes. Entre outras iniciativas, estão sendo desenvolvidas parcerias com fornecedores de equipamentos para a co-geração como mais uma alternativa ao cliente industrial.



Automobilística / *Automotive*



Cerâmica / *Ceramics industry*



Vidro / *Glass*



Alumínio / *Aluminium*



Metalúrgica / *Metallurgical industry*

Industrial

Accounting for the largest share both in terms of Comgás's sales and volume, the Industrial Marketing area posted a growth of 30% in the amount of gas distributed in 2002 with 2,175 million cubic meters sold to a total of 684 customers. The competitiveness of natural gas did not suffer, given the variation in the foreign exchange rate and oil prices in the international market which also affected direct competitor fuels – LPG, fuel oil – much more drastically.

The industrial market is segmented into the chemical and petrochemical industry with a 19% share, ceramics (17%), pulp and paper (13%), foodstuffs and beverages (8.7%), glass (7.5%), among others. Apart from the increase in the customer base from 619 in 2001 to 684 in 2002, the highlight of the year was the reduced predominance of any one of the segments, thus improving the customer portfolio profile.

A large part of the 2002 industrial market was concentrated in upstate São Paulo – Rio Claro, Sumaré and Jaguariúna – the result of investments in distribution network expansion. The majority of industrial customers are still concentrated in the São Paulo Metropolitan Region, where the network has existed since privatization. However, the upstate customer base, principally in the Campinas region, has been increasing and today accounts for about 29% of sales.

In 2002, capital expenditures focused on network expansion, such as the Campinas 2 Project, which will be distributing natural gas to the industries in the municipalities of Louveira, Vinhedo, Valinhos and Campinas by late 2003. Investments were also approved for expanding the network in Indaiatuba, an area with a strong industrial potential. In the second semester of 2002, the natural gas network was extended to the Santa Bárbara do Oeste textile complex. In all, 235 kilometres of pipeline were installed. Although completed in 2002, the results will only impact the segment's numbers from 2003 when the local distribution network will become fully operational.

The strategy for 2003 is for continued growth by incorporating new industrial consumers into the network. Besides seeking to grow in the upstate region, the industrial area's objective is to maximize the existing network's potential by attracting new customers located close but still unconnected. Another challenge is to increasingly project the Company to its customers as a provider of tailor-made energy solutions. Among other initiatives, Comgás is seeking partnerships with co-generation equipment suppliers as one more alternative for the industrial customer.

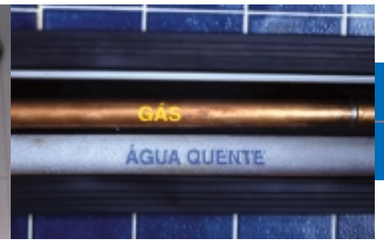
Residencial

O segmento residencial foi responsável pelo crescimento expressivo na base de clientes da Comgás, que totalizou 378 mil clientes – número que corresponde à quantidade de medidores, uma vez que, para cada medidor instalado em uma residência, cerca de quatro pessoas são beneficiadas, o que eleva o número de usuários efetivos para mais de 1 milhão. Além disso, esse foi o primeiro ano, após a privatização, em que a Comgás atingiu ótimos resultados em relação aos clientes conectados: foram conquistados 32 mil novos clientes, o que significa uma adição de 10% acima do previsto para o ano. O volume passou para 81 milhões de metros cúbicos, um acréscimo de 11% sobre o ano anterior.

Outra melhoria significativa obtida em 2002 foi o tempo médio de ligação de novos condomínios, convertidos para o uso de gás natural canalizado, que caiu cerca de 30% melhorando a competitividade, satisfação dos clientes e antecipando a geração de receita.







Na parte estratégica, o diferencial foi a introdução e consolidação do conceito de bolsões, que prioriza, dentro de uma política de expansão, investimentos por conjuntos residenciais ou regiões. Como conseqüência, os benefícios atingidos foram a redução dos custos das obras e do tempo de aprovação nos órgãos públicos.

Ainda no segmento residencial, outro destaque foi a reestruturação da metodologia de identificação de potencial de mercado, com o aperfeiçoamento de instrumentos de pesquisa de conhecimento do cliente e o geomarketing, que levarão à melhoria da eficiência dos investimentos e à produtividade das equipes de vendas.

Para reduzir o custo das obras de instalação interna, a Comgás passou a fornecer uma previsão de volume médio de obras/mês aos seus fornecedores, o que permitiu que eles se programassem e distribuíssem os custos da obras ao longo do ano, transferindo para a Companhia ganhos de eficiência e custo. Outra iniciativa adotada foi o aproveitamento da estrutura utilizada em obras de reparos e interligações para captar novos clientes, economizando recursos e tempo.



Residential

Comgás saw expressive growth in its residential customer base segment, which totaled 378,000 – corresponding to the number of installed gas meters. However, this figure should take into account that for every installed residential meter, approximately four people benefit, thus increasing the number of effective users to more than a million. This was also the first year since privatization that Comgás recorded excellent results for the number of new connections: 32,000, or 10% more than the forecast for the year. Sales volume rose to 81m cubic meters, a year on year increase of 11%.

The Company also reduced by 30% the average connection time for new residential condominiums converting to piped natural gas, thus increasing competitiveness, customer satisfaction and anticipating income generation.

An interesting new strategic approach to Comgas's expansion policy has been the introduction and consolidation of the concept of homogeneous geographical areas, which prioritize entire residential developments or regions. The benefits in this case are reduced construction costs and time spent in obtaining local government planning approval.

In 2002, the Company also revamped its methodology for identifying market potential through improving instruments for customer profiling and researching geographical areas to be pinpointed for marketing. Using this database will improve efficiency in capital expenditure allocation and sales team productivity.

Comgás also began to supply contractors with estimates of expected monthly workloads, to reduce the cost of internal installation operations. This has enabled suppliers to more effectively program and allocate construction work costs over the year, thus transferring efficiency and cost gains to the Company. A further initiative was to optimize the structure used in repair work and connections to attract new customers in the vicinity with consequent savings in resources and time.

Comercial

Nesse segmento, os clientes são divididos em pequeno e grande comércios. Composto por estabelecimentos com um consumo mensal de até 5 mil metros cúbicos de gás, como padarias, restaurantes e academias, o pequeno comércio encerrou 2002 com uma base de 7,5 mil clientes conectados. Foram realizadas 360 novas ligações, que permitiu um crescimento de 5%, em relação ao ano anterior. O volume acumulado foi 30 milhões de metros cúbicos – um aumento de 12% comparado ao de 2001.

A expansão mais expressiva no volume (12%) quanto ao aumento do número de clientes (5%) aconteceu graças a uma ação realizada pela Comgás para ampliar o consumo médio da base existente: o programa de desenvolvimento de equipamentos a gás natural e o incentivo à substituição de equipamentos movidos por energia elétrica. O tempo médio de ligação de cliente comercial contratado foi reduzido em 50%, melhorando a satisfação do empresário e antecipando a geração de receita. Otimização da mesma ordem é estimada para 2003.

Já o grande comércio é composto por clubes, hotéis, hospitais, lavanderias industriais e shopping centers, que apresentam um consumo médio a partir de 5 mil metros cúbicos/mês. O segmento conquistou 31 novos clientes em 2002, encerrando o ano com uma base de 209 clientes. O volume total registrado foi de 41 milhões de metros cúbicos, um crescimento de 17%, em comparação com 2001. Um dos destaques para 2003 será a mudança na estrutura gerencial, que passa a realizar o processo de prospecção de venda, a partir de ferramentas de geomarketing, viabilizando melhorar o planejamento territorial, o roteamento e a logística.



Hotéis / *Hotels*



Academias / *Fitness centres*



Padarias / *Bakeries*



Hospitais / *Hospitals*

Commercial

This segment is divided into small and large businesses. Small businesses are classified as those with monthly consumption of up to 5 thousand cubic metres, such as bakeries, restaurants and fitness centres. At the end of 2002, Comgás was supplying 7,5 thousand customers in this category with 360 new connections completed during the year, up 5% compared with 2001. Accumulated sales volume was 30 million cubic metres – a 12% increase in relation to 2001.

The significantly improved volume (12%) in relation to the increase in the customer base (5%) was due to a strategy of expanding the average consumption of the existing customer base by developing natural gas equipment and incentives for substituting equipment using electricity. The average commercial customer connection time was reduced by 50%, improving consumer satisfaction and anticipating income. Continued optimization along these lines is planned for 2003.

The large business category consists of clubs, hotels, hospitals, laundries and shopping centres with an average consumption of more than 5 thousand cubic metres. The segment increased its customer base by 31 in 2002 to total 209 by the year-end. Consumption during the year was 41 million cubic metres – a year over year growth of 17%. In 2003, Comgás plans to switch to a geographical marketing approach, the purpose being to improve the planning process in each area as well as routing and logistics.

GNV

O investimento na construção de 94 novos postos de abastecimento foi o destaque do segmento de gás natural veicular, que encerrou 2002 com 145 postos em operação. Foram investidos cerca de R$ 16 milhões em infra-estrutura, para a construção de redes de distribuição de gás, destinadas ao abastecimento dos postos. O volume de 196 milhões de metros cúbicos acumulado em 2002 representou um crescimento de 75% em relação ao ano anterior. O número estimado de veículos convertidos, na área de concessão da Comgás, passou de 50 mil para 80 mil em 2002.

O crescimento desse segmento de mercado em 2002 justifica-se pela mudança na estratégia da Comgás, que passou a considerar como cliente o consumidor final e não mais os postos de combustível. A Companhia realizou um amplo trabalho de mídia, com foco na mudança de comportamento do consumidor. Além disso, incentivou a formação da Associação Brasileira de Gás Natural Veicular (ABGNV), que já reúne 180 associados, e cujo objetivo é remover os obstáculos que inibem a conversão dos veículos para o gás natural, criando uma nova cadeia econômica, que inclua desde o posto até a oficina de conversão de veículos.



NGV

The Company's investment in the construction of a further 94 filling stations was the most notable feature in the NGV segment which ended the year with 145 fully operational service stations. In addition, Comgás invested approximately R$ 16 million in distribution networks for supplying its growing number of NGV sales outlets. In 2002, the Company reported sales volume of 196 million cubic metres, a year over year increase of 75%. The number of vehicles converted to natural gas in Comgás's concession area increased from 50 to 80 thousand during the year.

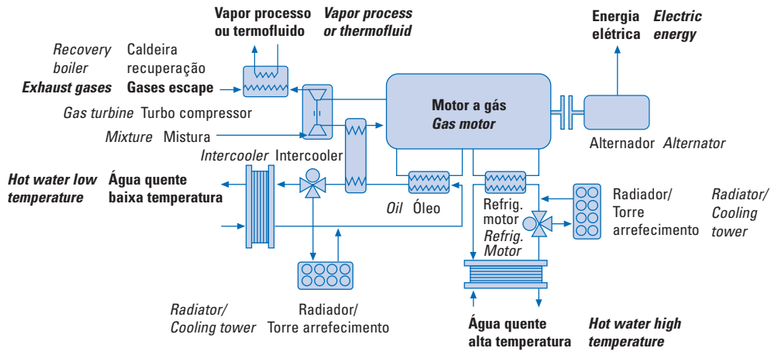
Growth in this market segment in 2002 reflects a change in the Company's strategy, the focus of which has now been switched to the customer as the final consumer as opposed to the filling stations. Comgás has made intensive use of the media to emphasize changing consumer habits. In addition, it has been the driving force behind the creation of the Brazilian Association of Natural Gas Vehicles - ABGNV, already with 180 members. The objective of the Association is to remove the obstacles inhibiting conversion to natural gas and create a new process to include the filling station and also specialist garages for vehicle conversion.

Geração de energia

O cenário de termelétricas apresentou grandes oportunidades de negócio devido ao racionamento de energia, com mais de 20 projetos prospectados. Todavia, devido à falta de definição das regras do setor elétrico, a maioria dos projetos incluídos no programa de PPT (Programa Prioritário Termelétrico) foram suspensos e novas plantas como a de Piratininga continuam paradas por falta de demanda.

Por outro lado, o segmento de co-geração aparece como uma alternativa interessante, pois é um processo que permite, a partir de um único combustível, a produção simultânea de calor e de energia elétrica. Os ganhos de eficiência desse sistema são uma energia confiável e de baixo custo. A incerteza no setor elétrico continua, mas o consumo de eletricidade cresce mais rápido que a oferta e a co-geração oferece diversos benefícios: proteção contra um novo racionamento, evita tarifas de horário de ponta, proporciona melhor controle da qualidade da eletricidade, permite um alto atendimento energético do processo, além das vantagens ambientais.

Fluxograma do processo de co-geração
Co-generation process flow chart



Power Generation

Recent energy rationing has provided the thermal electric segment with some major business opportunities and there are more than 20 projects, which have been prospected. However, due to the lack of clear rules for the electricity sector, the majority of projects in the PPT program (Priority Thermoelectric Program) has been suspended and new plants such as the Piratininga plant remain at a standstill for lack of demand.

On the other hand, the co-generation segment looks to be an interesting alternative. While the uncertainty in the electricity sector continues, electricity consumption is outrunning supply. In this context, co-generation offers several benefits: an insurance against another period of rationing, avoidance of peak-time tariff charges, better electricity quality control and a highly efficient method of supplying energy for multiple purposes as well ancillary environmental advantages.

A Comgás prepara-se para ser líder em soluções de energia, cujo foco é a co-geração. Estudos mostram que existe uma demanda potencial para gerar 2 mil MW, a partir de projetos de co-geração direcionados às indústrias e aos comércios instalados em sua área de concessão. O mercado de co-geração na Empresa apresentou um crescimento de 16% em 2002, com a aquisição de novos clientes, como shoppings centers e indústrias dos segmentos de bebidas, papel e aviação.

Aspectos regulatórios

Com o processo de privatização, a Comgás passou a ser uma empresa prestadora de serviços regulada pela Comissão de Serviços Públicos de Energia (CSPE). O contrato de concessão, que teve início em maio de 1999 (data da privatização), envolve a distribuição de gás natural para a região metropolitana de São Paulo, Vale do Paraíba, Baixada Santista e Campinas, e tem validade até o ano de 2029, podendo ser prorrogado por mais 20 anos. Nesse período, a Companhia deve seguir um plano de metas pré-estabelecido pelo órgão regulador. As principais metas operacionais da Comgás são alcançar 70 mil novos clientes em cinco anos e 200 mil em 10 anos e substituir grande parte da rede de distribuição e dos medidores de consumo.

A Companhia tem exclusividade no período e na área de concessão, para a comercialização de gás canalizado para usuários dos segmentos residencial e comercial. Para os demais usuários, a exclusividade é de somente 12 anos. A regulamentação também prevê revisões tarifárias a cada cinco anos.

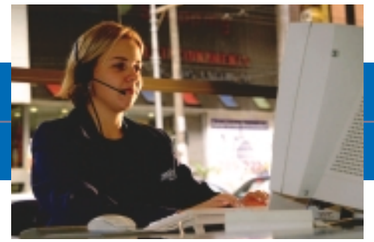
Nos últimos três anos, além de cumprir com suas obrigações regulatórias, a Companhia vem trabalhando para superá-las, quebrando recordes sucessivos. A média diária de gás natural distribuído, que na época da privatização era de 3,2 milhões de metros cúbicos, passou para 9 milhões de metros cúbicos em 2002.



Excelência no atendimento / *Service excellence*



Cuidados com o consumidor / *Customer care*



Call centre / *Call centre*

Comgás is paving the way to becoming a leader in energy solutions, the focus of which is on co-generation. Studies indicate that there is potential demand for 2 thousand MW from co-generation projects involving industries and commercial enterprises in its concession area. The Company's co-generation business grew 16% in 2002 thanks to new customers such as shopping centres and industries in the beverage, paper and aviation segments.

Regulatory aspects

Following privatization, Comgás became a utility company regulated by the Public Energy Services Commission (CSPE). The concession contract, which dates from May 1999 (when Comgás was privatized) and runs through to 2029 – renewable for a further 20 years - involves the distribution of natural gas to metropolitan São Paulo, the Paraíba Valley, the southern São Paulo State seaboard and the city of Campinas. During the period, the Company has to adhere to targets established by the industry regulator. Comgas's principal operating goals are for 70 thousand new customers within five years and 200 thousand after 10 years as well as the substitution of a large part of the distribution network and gas meters.

During the initial concession period, the Company enjoys exclusive rights in its concession area for piped gas sales to users in the residential and commercial segments. In the other user segments, exclusivity will run for a period of only 12 years. The regulation also provides for tariff adjustments every five years.

Over the past three years, the Company has been seeking not only to fulfill its regulatory obligations but also to exceed them, breaking successive records. Average daily natural gas distribution was 3.2 million cubic metres on the privatization date since rising to 9 million cubic metres in 2002.



Desempenho Econômico - Financeiro

Economic and Financial Performance

Receita Operacional

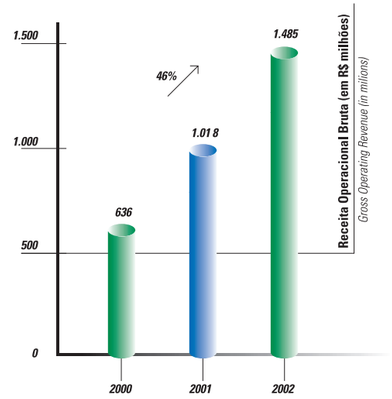
A Comgás encerrou o exercício de 2002 com uma receita operacional bruta de R$ 1.485 milhões (R$ 1.478 milhões para vendas de gás e R$ 7 milhões de outras receitas), apresentando um acréscimo de 45,8% em relação a 2001 (R$ 1.018 milhões). Esta evolução foi proporcionada pelo aumento real do volume comercializado, de 31,6%, complementada pelos repasses parciais do incremento do custo do gás às tarifas, autorizados pelo órgão regulador (CSPE).

O volume de gás comercializado em 2002 somou 2.952 milhões de metros cúbicos. O segmento industrial, principal negócio da Comgás em resultado de vendas, participou com 74% desse total. Em termos de evolução percentual, os destaques foram o GNV e a termogeração, que cresceram, respectivamente, 75,4% e 40,2%.

Operating Revenues

Comgás ended the financial year 2002 with gross operating revenue of R$ 1,485 million (R$ 1,478 million in gas sales and R$ 7 million of other revenues), representing 45.8% growth over 2001 (R$ 1,018 million). This reflects a 31.6% increase in physical sales volume in addition to a partial pass-through of higher gas costs to tariffs, authorized by the industry regulator (the Public Energy Services Commission - CSPE).

Gas sales in 2002 amounted to 2,952 million cubic metres. The industrial segment, Comgás' main market, took a 74% share of this total. In terms of percentage growth, the Company's leading markets were NGV and thermal generation, which posted year-on-year increases of 75.4% and 40.2% respectively.



Segmentos *Segments*	Receita Bruta Gás R$ mil *Gas: gross revenues R$ th* 2001		2002		Var. *Chg.*	Volume m³ (000) *Volume m³ (000)* 2001		2002		Var. *Chg.*
Residencial *Residential*	126.677	12%	153.353	10%	21,1%	73.468	3%	81.416	3%	10,8%
Comercial *Commercial*	55.292	5%	69.744	5%	26,1%	61.544	3%	71.456	2%	16,1%
Industrial *Industrial*	689.585	68%	1.023.789	69%	48,5%	1.675.322	75%	2.175.029	74%	29,8%
Termogeração *Thermal generation*	82.927	8%	128.670	9%	55,2%	229.822	10%	322.297	11%	40,2%
Co-geração *Co-generation*	32.331	3%	44.633	3%	38,1%	91.104	4%	105.555	4%	15,9%
GNV *NGV*	28.578	3%	57.699	4%	101,9%	111.829	5%	196.173	7%	75,4%
Outras receitas *Other revenues*	3.035	0%	7.275	0%	139,7%					
Total / *Total*	**1.018.425**		**1.485.163**		**45,8%**	**2.243.089**		**2.951.926**		**31,6%**

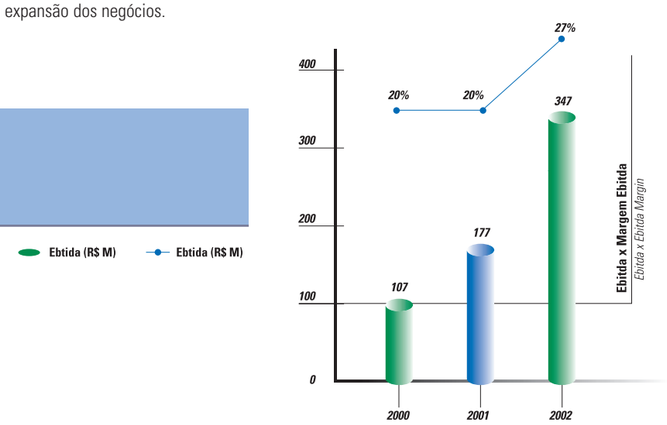
Resultado Operacional

O lucro bruto da Companhia atingiu R$ 518 milhões, em 2002, com crescimento de 66% em comparação ao alcançado no exercício anterior. A margem bruta cresceu de 36% para 41%, refletindo o desempenho favorável das vendas e a adequada gestão do mix de clientes.

A contabilização de todo o saldo de custos de gás a recuperar no final de 2002 também colaborou para a demonstração da margem bruta em linha com a estrutura tarifária.

O lucro operacional antes do resultado financeiro passou de R$ 145 milhões para R$ 305 milhões. A evolução de 110% foi decorrente do maior faturamento e do ganho de escala refletido nas despesas operacionais. Com maior produtividade do corpo funcional e com expansão das atividades nas quais a Companhia é mais rentável, a margem operacional evoluiu de 17% para 24%.

Como conseqüência, a geração operacional de caixa (EBITDA) cresceu 96% e totalizou valor recorde de R$ 347 milhões. A margem EBITDA, por sua vez, passou de 20% para 27%, sinalizando a tendência ascendente da performance da Comgás, com a expansão dos negócios.



Operating Result

The Company's gross profits were R$ 518 million in 2002, a 66% improvement on the preceding financial year. Gross margin was up from 36% to 41%, reflecting the favorable sales performance and the well-managed customer mix.

The inclusion in the 2002 accounts of the entire balance of gas acquisition costs still to be recovered also helped gross margins remain in line with the tariff structure.

Operating income before the financial result jumped 110% from R$ 145 million to R$ 305 million, largely due to higher sales and gains in economies of scale, reflected in the operating expenses. The operating margin posted an increase from 17% to 24%, due to higher labour productivity and expansion in those activities where the Company enjoys higher returns.

The direct impact was much stronger cash generation (EBITDA), up 96% at a record R$ 347 million. The EBITDA margin increased sharply from 20% to 27%, signaling Comgas' enhanced performance in line with the expansion in its businesses.

Resultado Financeiro e Endividamento

As despesas financeiras líquidas passaram de R$ 50 milhões, em 2001, para R$ 144 milhões, em 2002. A elevação das taxas de juros ao longo do ano afetou o resultado financeiro da Comgás, em razão do volume de capital de terceiros necessário para fazer frente ao plano de expansão da Companhia.

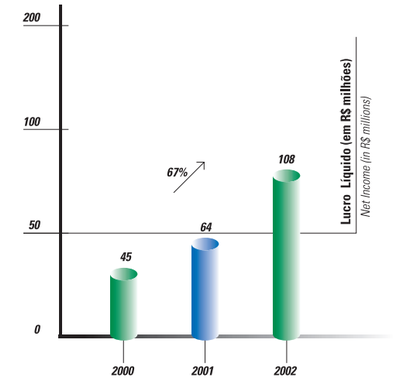
Os empréstimos e financiamentos totalizavam R$ 675 milhões, no final de 2002, sendo R$ 268 milhões com vencimentos no curto prazo e R$ 407 milhões em contratos com vencimentos no longo prazo, que se estendem até 2024.

O acúmulo dos valores relativos aos estoques de "take/ship or pay", de acordo com as previsões contratuais também implicaram em custos financeiros adicionais, com impacto no resultado financeiro do exercício.

Lucro Líquido

O resultado não operacional, negativo em R$ 54 milhões, ficou em linha com o exercício anterior e tem como principal fator a amortização do ágio advindo da companhia controladora.

Refletindo o positivo desempenho operacional, o lucro líquido cresceu 67%, passando de R$ 64 milhões, em 2001, para R$ 108 milhões, em 2002, equivalente a R$ 8,99 por lote de mil ações.



Financial Result and Debt

Net financial expenses registered a sharp increase from R$ 50 million in 2001 to R$ 144 million in 2002. Comgas' financial result was negatively impacted by higher interest rates during the course of the year, due to third party funding to cover the working capital requirements of the Company's expansion program.

Financial debt amounted to R$ 675 million at the end of 2002, R$ 268 million short-term and R$ 407 million in the form of long term contracts with maturities extending out to 2024.

The accumulation of inventory on a "take/ship or pay" contract basis, also implied additional financial costs and impacting the financial result for the financial year 2002.

Net Income

The non-operating result of R$ 54 million was in line with the preceding year, principally reflecting the amortization of goodwill by the controlling company.

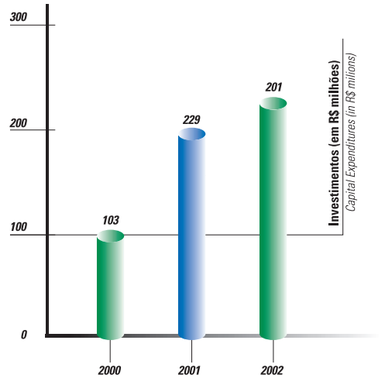
Net income rose 67% from R$ 64 million in 2001 to R$ 108 million in 2002, equivalent to R$ 8.99 per block of a thousand shares, reflecting the positive operating performance.

Investimentos

A Comgás investiu R$ 201 milhões em 2002, ante os R$ 229 milhões alocados em 2001. Parcela de R$ 123 milhões foi destinada à expansão da rede de distribuição, que atingiu aproximadamente 3,2 mil quilômetros no final do ano.

Os desembolsos para substituição de instalações e equipamentos totalizaram R$ 37 milhões no ano.

Para o exercício de 2003, estão previstos investimentos no mesmo nível do ano anterior, destacando-se a expansão da rede de distribuição no interior do Estado de São Paulo.



Investments

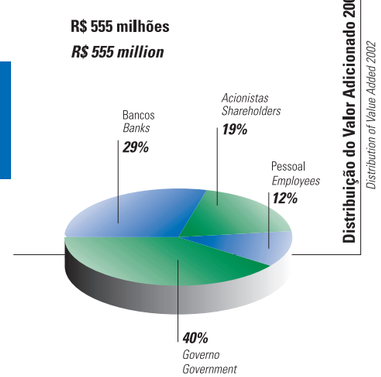
Capital expendidure for 2002 totaled R$201 million versus R$229 million in 2001. Of this total, R$ 123 million was spent on expanding the distribution network, which totaled 3,200 kilometres at the end of the year.

Investments in replacing installations and equipment totaled R$ 37 million during the year.

Investments for financial year 2003 are forecast to be at the same level as 2002, with the focus on expanding the distribution network in up-state São Paulo.

Valor Adicionado

O valor adicionado - um indicador da riqueza agregada à sociedade pela Empresa - totalizou R$ 555 milhões em 2002. Esse valor é representado pela diferença entre as receitas obtidas (R$ 1.479 milhões) e o custo de aquisição de matérias-primas e serviços de terceiros, além de depreciações, amortizações e exaustões (R$ 924 milhões). Nos últimos três anos, pós-privatização, a Comgás acumulou valor adicionado de R$ 1.081 milhões.



Value Added

Value added – an indicator of the wealth added to society by the Company – amounted to R$ 555 million in 2002. This is the difference between revenue generated (R$ 1,479 million) and the acquisition costs of raw materials and third party services as well as depreciation, amortization and depletion (R$ 924 million). In the three years since privatization, Comgás has reported an accumulated value added of R$ 1,081 million.



Governança Corporativa

Corporate Governance

Para a Comgás, valores como ética e transparência são fundamentais para assegurar o relacionamento com os stakeholders e garantir a igualdade de direitos entre acionistas minoritários e majoritários. Esse princípio é expresso no dia-a-dia da Companhia, por meio da adoção de procedimentos que atendam às melhores práticas de Governança Corporativa.

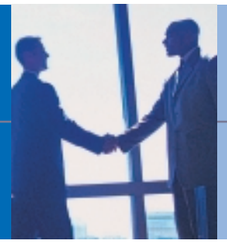
Reunidos e documentados em um manual de governança (Governance Package), esses procedimentos respeitam padrões de qualidade e controle, formatados a partir das diretrizes de suas controladoras – Grupo BG e Grupo Shell – que têm ações listadas nas bolsas de valores de Nova York, Londres e Amsterdã. Além disso, são disseminadas e absorvidas pelos empregados, por meio de regras e normas de gestão e por iniciativas como a implementação de um código de ética (Declaração de Princípios), de auditorias (interna e independente) e de padrões de saúde, segurança e meio ambiente.

Conselho de Administração

O Conselho de Administração da Comgás é constituido de oito a dez membros, com um presidente e um vice-presidente, todos acionistas da Companhia, eleitos em Assembléia Geral. O mandato é de três anos, com a possibilidade de reeleição, e as reuniões acontecem de duas a três vezes por ano. As principais atribuições do Conselho são a orientação geral dos negócios da Empresa e a fiscalização da gestão da Diretoria Executiva.

Diretoria Executiva

A Diretoria Executiva é composta de oito membros, sendo um presidente e sete diretores. Os mandatos são de três anos e é permitida a reeleição. As principais atribuições da Diretoria Executiva são fixadas pelo Conselho de Administração e envolvem a gestão direta dos negócios da Empresa.



For Comgás, values such as ethics and transparency are fundamental to its relationship with stakeholders and to ensuring equal rights for minority and controlling shareholders. These principles have been incorporated into the Company's daily routine through procedures which ensure compliance with the best practices of Corporate Governance.

The procedures are incorporated in a "Governance Package" manual and are in line with the quality and control standards established by Comgás' controlling shareholders – BG Group and Shell –, the shares of which are listed on New York, London and Amsterdam stock exchanges. Compliance by company employees is also assured by initiatives such as the introduction of a code of ethics (Declaration of Principles), by audits (both internal and independent) and through health, safety and environmental standards.

Board of Directors

Comgás' Board of Directors comprises from 8 to 10 members with a chairman and vice-chairman, all Company shareholders, and elected by the General Shareholders' Meeting. Board members enjoy a three-year term of office and are eligible for reelection. Board meetings are held two or three times a year. The Board's principal functions are to provide general guidelines for the businesses and to supervise the Executive Board's management of the Company.

Executive Board

The Executive Board consists of eight officers, being a CEO and seven directors. Officers have a three-year term of office and are eligible for reelection. The Executive Board's main functions are established by the Board of Directors and involve the direct responsibility for running the Company's businesses.

Conselho Fiscal

O Conselho Fiscal é composto por cinco membros efetivos e cinco suplentes, eleitos em Assembléia Geral Ordinária, com mandato de um ano e possibilidade de reeleição. Entre as principais atribuições estão a revisão das diretrizes do Conselho de Administração, o acompanhamento da auditoria independente e a análise das demonstrações financeiras da Companhia.



Comitê de Auditoria

Com o aval dos acionistas, o Comitê de Auditoria é responsável pela estrutura de controle interno da Companhia. É formado por três membros, com representantes dos principais acionistas e da Diretoria Executiva, e conta também com o gerente da auditoria interna. O Comitê se reúne três vezes ao ano, para avaliar e validar o plano de auditoria anual – um documento mestre, que permite controlar as revisões de maneira sistemática e que visa assegurar sobre a eficácia dos controles internos e a transparência dos processos de negócio.

Comitê de Ética

Formado pelos principais diretores executivos e pelos gerentes de Auditoria e de Recursos Humanos, o Comitê de Ética é um órgão reativo e só se reúne em casos específicos, para avaliar situações exclusivamente relacionadas a questões éticas, tendo como base a Declaração de Princípios da Companhia.

Fiscal Council

The Fiscal Council consists of five councillor and five deputies, elected by the Annual General Meeting for a one-year term of office, but eligible for reelection. Among the Fiscal Council's principal functions are reviewing Board of Directors' policy guidelines, monitoring of the independent audit and the examination of the Company's financial statements.

Audit Committee

Accountable to the shareholders, the Audit Committee is responsible for the Company's internal control structure. It is made up of three members representing the principal shareholders, the Executive Board and also includes the internal audit manager. The Committee meets three times a year to examine and ratify the annual audit plan – a key Company document which serves to systematically control the review process and guarantee the efficacy of internal controls and the transparency of the business processes.

Ethics Committee

Consisting of the principal executive officers and the heads of the Audit and Human Resources areas, the Ethics Committee meets on an occasional basis when specific situations arise relating exclusively to ethical questions covered by the Declaration of Company Principles.

Gestão de Risco

Reconhecendo o ambiente de riscos em que o negócio da Empresa está inserido, em situações internas ou conjunturais, a Comgás mantém um sistema de gerenciamento capaz de identificar e avaliar os principais riscos e oportunidades e implementar ações que visem minimizar ou eliminar os efeitos negativos à sua operação. O grande diferencial, nesse caso, é a disposição e o envolvimento de toda a equipe, desde a diretoria até a operação, para colocar em prática essas ações.

A partir da filosofia de rentabilizar o negócio, foi desenvolvido um modelo específico de gestão de risco que considera as características da operação da Companhia, com técnicas avançadas que simulam cenários de estresse, planos de contingência e estratégias para melhorar a geração de caixa. Na prática, esse modelo de gestão norteia o direcionamento estratégico da Comgás e é revisado periodicamente, para que seja aprimorado e atualizado.

São três os principais fatores de risco existentes na operação da Comgás: regulatório, operacional e negócios.

Regulatório

Inclui a revisão – a cada cinco anos – das tarifas fixadas pela Companhia e as obrigações e parâmetros de qualidade do serviço ao consumidor impostos pelo órgão regulador da atividade.

Operacional

Envolve diretamente o negócio da Empresa, que é a distribuição de gás canalizado. Por ser uma companhia que opera diretamente com um serviço público essencial e por apresentar riscos inerentes envolvendo impacto social e ambiental, um procedimento eficaz de gestão desses riscos previne situações indesejáveis e oferece serviços com alto padrão de segurança e confiabilidade e respeito ao meio ambiente, ao mesmo tempo em que faz o uso eficiente dos recursos investidos.



Risk Management

Comgás recognizes both the in-house and external business risks facing the Company. For this reason, it maintains a management system capable of identifying and evaluating the principal risks and opportunities, at the same time as implementing initiatives for minimizing or eliminating any negative impacts on its operation. Key to the Company's success is the motivation and involvement of the entire team from the executive board to the operating levels in putting these initiatives into practice.

Based on the philosophy of maximizing income, a risk management model has been implemented which takes into account the characteristics of the Company's operation, using advanced techniques to simulate stress scenarios, contingency plans and strategies for enhancing cash flow. In practice, this management model is responsible for Comgás's strategic guidance and is periodically reviewed for improvements and updating.

There are three principal risk factors in Comgás's operations: regulatory, operational and businesses.

Regulatory

This includes the review – once every five years – of the Company's tariffs and obligations and parameters for consumer service quality fixed by the industry regulator.

Operational

This directly impacts the Company's business – the distribution of piped gas, an essential public service with its inherent social and environmental risks. For this reason, Comgás adopts efficient procedures for managing the risks involved with its activity through contingency measures against adverse situations, offering the very best standards of safety, reliability and respect for the environment, while at the same time making the most efficient use of capital employed.

Negócios

Engloba os mercados em que a Comgás atua, com aspectos relacionados a investimentos e à busca por negócios rentáveis. A gestão de riscos torna-se fundamental para atender às metas de crescimento e de rentabilidade da Companhia, uma vez que assegura a administração dos riscos inerentes aos diversos segmentos do negócio e às atividades desenvolvidas para atender às metas e aos objetivos. Gerir adequadamente os riscos significa prevenir e antecipar fatos e situações que podem influenciar negativa ou positivamente nos resultados almejados.

Businesses

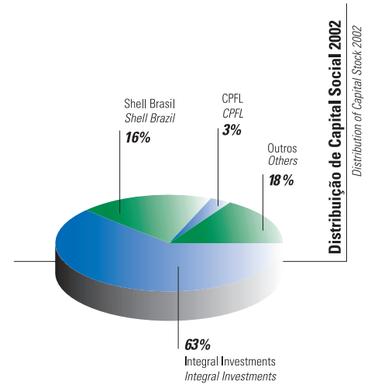
These are markets in which Comgás operates and involve capital expenditures and the identification of profitable businesses. Risk management is fundamental for achieving the Company's goals for growth and returns, and ensures the satisfactory handling of risks inherent to the various business segments and the activities necessary for realizing corporate targets and objectives. To adequately manage the risks of the business means to prevent and anticipate facts and situations which could negatively or positively influence the desired results.

Mercado de Capitais

O capital social da Comgás é constituído por 11.982.280 mil ações, sendo 9.391.090 ordinárias (ON) e 2.591.190 preferenciais classe A (PNA).

Em 2002, a Comgás destinou aos acionistas R$ 16 milhões, referentes ao resultado de exercício de 2001. Foram pagos dividendos no valor de R$ 1,302545 para o lote de mil ações ordinárias e de R$ 1,432829 para o lote de mil ações preferenciais. Foi incluída no estatuto social uma cláusula que estabelece o pagamento adicional de 10% nos dividendos das ações preferenciais.

Na área de relações com investidores, foram realizadas, em 2002, seis reuniões públicas com analistas e profissionais do mercado de capitais. Adicionalmente, foi criado um canal direto de comunicação para os investidores, pelo e-mail investidores@comgas.com.br. O website da Companhia também passou a apresentar informações financeiras para os investidores.



Capital Markets

Comgás' capital stock comprises 11,982,280 thousand shares of which 9,391,090 thousand are common (ON) and 2,591,190 thousand class A preferred (PNA).

In 2002, Comgás distributed R$ 16 million in dividends for the financial year 2001. Dividend payments were made on the basis of R$ 1.302545 per block of a thousand common shares and R$ 1.432829 per block of a thousand preferred shares. A clause was incorporated in the Company's Bylaws allowing for an additional 10% dividend payment to preferred shareholders.

In the investor relations area, the Company hosted 6 meetings with investment analysts and capital market professionals in 2002. Comgás has established a direct line of communication with the investors through the e-mail site: investidores@comgas.com.br. The Company website now also contains financial information for investors.



Responsabilidade Social

Social Responsibility

A Comgás tem consciência da importância de seu papel na construção de uma sociedade mais justa. Por isso, incorporou à sua estratégia de negócio, o conceito de responsabilidade social empresarial, que é reforçado pelos valores da Companhia: "Total respeito ao meio ambiente, obstinação pela segurança e integração com as necessidades das comunidades onde atua".

Na Comgás, o conceito de responsabilidade social envolve todos os empregados, fornecedores e prestadores de serviços até chegar à comunidade. A idéia é promover a participação de diferentes públicos no alcance de melhorias e benefícios para todos. Por isso, a Companhia mantém uma Política de Investimento Social, que funciona como diretriz para todas as ações e todos os programas relacionados às áreas social, cultural e de meio ambiente.

Uma delas é a publicação de seu primeiro Balanço Social, que se transformará numa importante ferramenta de divulgação das iniciativas da Comgás relacionadas à comunidade, a organizações do terceiro setor, profissionais, ao meio ambiente e à segurança.



Comgás is very aware of the importance of its role in building a more equitable society. For this reason, it has incorporated the concept of corporate social responsibility into its business strategy and made it part of the Company's values "total respect for the environment, an obsession with occupational safety and integration with the needs of the community in which it operates".

At Comgás, the concept of social responsibility involves all employees, suppliers and service providers as well as the community at large. The idea is to encourage the participation of the Company's different constituencies in achieving improvements and benefits for all stakeholders. The foundation for all actions and programs related to the social, cultural and environmental areas is enshrined in the Social Investment Policy.

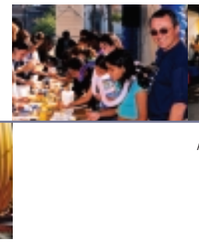
One of these actions is the publication of the Company's first Social Report, which is designed to be an important tool for disseminating initiatives related to the community, non-governmental organizations, professional advancement, the environment and occupational safety.

A Companhia contribui para o desenvolvimento sustentável, a partir de iniciativas realizadas sobretudo em parceria com a sociedade. Os esforços têm por objetivo promover melhorias ao meio ambiente e também à sua própria ecoeficiência, por meio de programas de coleta seletiva, de preservação da natureza, de redução da emissão de poluentes e, principalmente, pela conquista da certificação ISO 14001. Ao auxiliar na diminuição dos índices de poluição ambiental e na conscientização da comunidade envolvida, a Comgás acredita estar fazendo sua parte para contribuir com mais qualidade nas comunidades em que está inserida.

A preocupação com a segurança é outra iniciativa presente no dia-a-dia da Companhia, que adota medidas de prevenção e ações corretivas, com o objetivo de reduzir a taxa de incidentes e disseminar a importância do comprometimento individual entre seus empregados. Ciente de que a proteção da saúde e segurança de todas as pessoas envolvidas em suas operações é fundamental para o desempenho do negócio, a Comgás criou a Política de Saúde, Segurança, Meio Ambiente e Qualidade (SSM&Q), que reforça o compromisso de todos os colaboradores com a melhoria contínua desses aspectos, permitindo à Empresa avaliar os riscos de cada atividade antes de iniciá-la. O lema seguido por todos é: "Faremos com segurança ou não faremos". Com essa postura, a Comgás conseguiu reduzir sensivelmente a taxa de incidentes, atingindo, em 2002, o índice recorde de 8 milhões de horas/homem sem incidentes com perda de tempo.

Na área social, a Comgás procura atuar como agente do desenvolvimento humano, contribuindo para a promoção da igualdade social e do fortalecimento do conceito de cidadania. A principal ação nesse sentido é o Programa Aprendiz Comgás, que visa à capacitação de adolescentes para uma atuação social ativa em benefício de suas comunidades, a partir de três eixos: saúde, meio ambiente e comunicação. O voluntariado corporativo também faz parte da política de investimento social da Comgás, que prevê o estímulo ao engajamento de seus empregados e familiares em atividades voluntárias.

Ainda no âmbito social, a Empresa incentiva o desenvolvimento de atividades culturais e do resgate da memória local, como a exposição Gás – 130 anos de Evolução, realizada no Centro Britânico, em São Paulo, que contou a história do gás canalizado em São Paulo e sua influência na evolução da cidade.



Ações sociais / *Social actions*



Exposição 130 anos / *The 130 years exhibition*

The Company contributes to the concept of sustainable development based on initiatives taken in partnership with the community. The aim is to promote environmental improvements and, at the same time, contribute to the Company's own eco-efficiency through selective refuse collection, preservation of the environment, reduction in air pollution and principally through the ISO 14001 certification. Comgás believes that by helping reduce pollution levels and raising society's awareness of environmental issues, it can contribute to the improvement of the communities in which it operates.

Occupational safety is another of the Company's daily concerns, through the adoption of preventive measures and corrective actions to reduce the accident rate and disseminate the importance of individual commitment throughout the organization. Conscious of the importance of occupational health and safety among all those involved in its business, Comgás has established the Health, Safety, Environment and Quality Policy – SSM&Q, which reinforces the commitment of all employees to the continual improvement in this area and provides a method for examining the risks of each activity before embarking on it. The motto for all is: "either we do it safely or we don't do it at all". With this posture, Comgás has managed to significantly reduce the accident rate in 2002, recording 8 million man-hours without accidents involving sick leave.

In the social area, Comgás acts as a catalyst for human development, contributing to a more equitable society and strengthening the concept of citizenship. The principal thrust of this initiative is the Comgás Apprentice Program designed to train adolescents to become socially active to the benefit of their communities and based on three main themes: health, the environment and communication. Corporate voluntarism is also part of Comgás's social investment policy and the Company encourages its employees and their families to participate in voluntary activities.

Also in the social field, the Company sponsors the development of cultural activities and the preservation of the local heritage, as for example by the holding of the "Gas – a 130 years of Evolution" exhibition at the British Centre in São Paulo. The exhibition follows the history of piped gas in São Paulo and its influence on the development of the city.

Em relação à área de Recursos Humanos, a Comgás possui uma política que incentiva a busca por resultados, reconhece o esforço, seja ele individual ou coletivo, e prioriza a satisfação e o comprometimento de todos.
Para manter sua equipe, formada por 615 empregados, sempre motivada e comprometida com o desempenho dos negócios, mantém uma estrutura gerencial eficiente de Recursos Humanos. Em 2002, a área foi responsável pelo desenvolvimento de vários projetos e programas para consolidar o processo de gestão de pessoas na Empresa.

Os benefícios dessas ações também foram constatados na pesquisa de clima organizacional, realizada no final do ano, com a adesão espontânea de 70% dos empregados, e cujos resultados mostraram um nível médio de satisfação de 50%.
A Empresa investiu, em 2002, cerca de R$ 1,5 milhão, em 616 programas de treinamentos internos e externos, que reuniram 505 empregados. Um dos destaques foi o programa de e-learning (direção defensiva), que encerrou o ano com a participação de 118 pessoas.



Desenvolvimento de pessoas / *Personnel development*

As for human resources, Comgás's policy is designed to motivate employees to achieve performance targets and to recognize individual and team endeavour, prioritizing the satisfaction and commitment of all. The Company has an efficient HR structure in place designed to ensure that its labour force of 615 is consistently motivated and committed to performance. In 2002, the HR area was responsible for a number of projects and programs for consolidating the management of Company personnel.

The benefits arising from these initiatives were also identified in an internal climate survey carried out at the end of the year. The survey received a spontaneous response from 70% of the employees and the results showed an average satisfaction level of 50%. In 2002, the Company invested about R$ 1.5 million in 616 in-house and outside training programs for a total of 505 employees. Of particular note was the e-learning program (defensive driving), in which 118 employees participated.

Por tudo isso, ao completar 130 anos em 2002, a Comgás reforça sua missão de ser uma empresa líder em soluções energéticas seguras, responsáveis, eficientes e confiáveis – conquista pautada na ética, na responsabilidade social, no trabalho em equipe, na excelência, no compromisso com resultados e na qualidade de vida. Essas iniciativas demonstram que a Comgás está inserida em uma comunidade e existe em razão dela.



Treinamento / *Training*

In the light of all these achievements, in commemorating 130 years of existence in 2002, Comgás reiterates its mission to be a leading company in safe, responsible, efficient and reliable energy solutions – this to be based on ethics, social responsibility, teamwork, excellence, the commitment to results and on the quality of life. These initiatives are indicative of the extent to which Comgás is involved in the community and how much the Company is a function of that community.

Informações Corporativas

Corporate Information



CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO | ***BOARD OF DIRECTORS***

Oscar Alfredo Prieto — **Presidente** | *Oscar Alfredo Prieto* — ***Chairman***

Artur Risso Neto — *Artur Risso Neto*
Silvia Figueiredo Sacco — *Silvia Figueiredo Sacco*
Armando de Azevedo Henriques — *Armando de Azevedo Henriques*
Graham John Cockroft — *Graham John Cockroft*
Luiz Carlos de Lemos Costamilan — *Luiz Carlos de Lemos Costamilan*
Paul John Vicent Trimmer — *Paul John Vicent Trimmer*
Richard Warner Williams — *Richard Warner Williams*

CONSELHO FISCAL | ***FISCAL COUNCIL***

Marcia Lemos Santos — *Marcia Lemos Santos*
Robin Brooke — *Robin Brooke*
Valéria Pires Amoroso Lima — *Valéria Pires Amoroso Lima*
Márcio Luciano Mancini — *Márcio Luciano Mancini*
Stephen Wheeler — *Stephen Wheeler*

RELAÇÕES COM INVESTIDORES | ***INVESTOR RELATIONS***

Roberto Collares Lage
Diretor | ***Roberto Collares Lage***
Director

R. Augusta, 1600 – 9° Andar
01304-901 São Paulo SP Brasil
Tel.: (+55 11) 3177-5040
E-mail: investidores@comgas.com.br

DIRETORIA EXECUTIVA | ***EXECUTIVE BOARD***

Oscar Alfredo Prieto
Presidente
Diretor de Operações - interino | ***Oscar Alfredo Prieto***
CEO
Interim Operations Director

Paulo Cesar Nunes de Souza
Diretor Administrativo | ***Paulo Cesar Nunes de Souza***
Administrative Director

Carlos Eduardo de Freitas Bréscia
Diretor de Assuntos Regulatórios e Institucionais | ***Carlos Eduardo de Freitas Bréscia***
Regulatory and Institutional Affairs Director

Roberto Collares Lage
Diretor de Finanças e Relações com Investidores | ***Roberto Collares Lage***
CFO and Investor Relations Director

Luiz Antonio De Mello Awazu
Diretor de Marketing Residencial e Comercial | ***Luiz Antonio De Mello Awazu***
Residential and Commercial Marketing Director

Roger J. Ottenheym
Diretor de Suprimentos e Projetos de Energia | ***Roger J. Ottenheym***
Supply and Power Director

André Lopes de Araujo
Diretor de Marketing Industrial | ***André Lopes de Araujo***
Industrial Marketing Director

Leonardo Serra Netto Lerner
Diretor Jurídico (não estatutário) | ***Leonardo Serra Netto Lerner***
Legal Director (non-statutory)

AUDITORES INDEPENDENTES

PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes

INDEPENDENT AUDITORS

PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes

CRÉDITOS

CREDITS

Coordenação Geral
Diretoria Administrativa
Superintendência de Comunicação

General Coordination
Administrative Division – Comgás
Superintendência de Comunicação

Coordenação de Projeto e Conteúdo
Thomson Financial Investor Relations Brasil

Project Coordination and Content
Thomson Financial Investor Relations Brasil

Supervisão
Roberto Gonzalez

Supervision
Roberto Gonzalez

Redação
Editora Contadino

Edited by
Editora Contadino

Projeto e Produção Gráfica
Gad'Design

Graphic Project and Production
Gad'Design

Fotos
Rogério Lemos Montenegro
Giselle Rocha
Photodisc®

Photographs
Rogério Lemos Montenegro
Giselle Rocha
Photodisc®

Fotolitos e Impressão
Lene Gráfica e Editora

Photolitho and Printing
Lene Gráfica e Editora

R. Augusta, 1600 - 01304-901 São Paulo SP Brasil Tel.: (+55 11) 3177-5000 www.comgas.com.br

Address R. Augusta, 1600 - 01304-901 São Paulo SP Brazil Tel.: (+55 11) 3177-5000 www.comgas.com.br