

RELATÓRIO ANUAL
ANNUAL REPORT



03

VISÃO, MISSÃO E VALORES

Vision, Mission and Values

VISÃO

Ser a melhor e maior empresa de gás da América Latina, líder em soluções de energia, formada por agentes de negócios competentes e comprometidos com resultados, e atuando em um ambiente aberto, integrado e de auto-realização.

MISSÃO

Ser líder em prover soluções energéticas seguras, responsáveis, eficientes e confiáveis.

VALORES

Ética: Atuação com integridade e transparência, praticando o respeito mútuo e tratamento justo.

Responsabilidade social: Total respeito ao meio ambiente, obstinação pela segurança e integração com as necessidades das comunidades onde a Companhia atua.

Trabalho em equipe: Ambiente de trabalho integrado e cooperativo, de aprendizado contínuo e incentivo à capacidade empreendedora.

Excelência: Busca incessante de melhoria contínua, assegurando alto padrão de desempenho no exercício de cada uma de nossas ações.

Compromisso com resultados: Dedicção plena na superação das metas assumidas com clientes, acionistas, colaboradores, fornecedores, governo e comunidade.

Qualidade de vida: Ambiente de trabalho de realização pessoal, desafiador e agradável.

VISION

To be the biggest, best gas company in Latin America, a leader in energy solutions, run by competent businessmen committed to results and to working in an open, integrated and fulfilling environment.

MISSION

To be the leading supplier of safe, responsible, efficient and reliable energy solutions.

VALUES

Ethics: *Behaving with integrity and transparency, mutual respect and fair dealing.*

Social responsibility: *Total respect for the environment, insistence on safety and integration with the needs of the communities in which the Company operates.*

Teamwork: *An integrated and collaborative work environment that fosters continuous learning and the development of entrepreneurial skills.*

Excellence: *The relentless pursuit of ongoing improvement, ensuring high performance standards in each and every one of our tasks.*

Commitment to results: *Total dedication to exceeding the targets agreed upon with clients, shareholders, collaborators, suppliers, government and the community.*

Quality of life: *A challenging, pleasant and fulfilling work environment.*



ÍNDICE

Contents



06	Perfil Corporativo	<i>Corporate Profile</i>
10	Mensagem do Presidente	<i>Message from the CEO</i>
14	Destaques	<i>Highlights</i>
18	Gás Natural	<i>Natural Gas</i>
22	Análise Operacional	<i>Operating Analysis</i>
36	Desempenho Econômico-Financeiro	<i>Economic and Financial Performance</i>
42	Perspectivas de Negócio	<i>Business Outlook</i>
49	Governança Corporativa e Mercado de Capitais	<i>Corporate Governance and Capital Markets</i>
57	Capital Humano	<i>Human Capital</i>
60	Sustentabilidade	<i>Sustainability</i>
66	Informações Corporativas	<i>Corporate Information</i>
anexo	Demonstrativos Financeiros	attachment <i>Financial Statements</i>



PERFIL CORPORATIVO

Corporate Profile





Maior distribuidora de gás natural canalizado do Brasil, a Comgás é uma empresa de prestação de serviços públicos privatizada em abril de 1999 e, desde então, regulada pela Comissão de Serviços Públicos de Energia (CSPE), órgão do governo estadual paulista. O contrato de concessão, com duração de 30 anos e passível de ser prorrogado por mais 20 anos, assegura a exclusividade por 12 anos na distribuição de gás para a Grande São Paulo, o Vale do Paraíba, a Baixada Santista e a região metropolitana de Campinas. Nessa área, há 177 municípios que, juntos, concentram 38% do Produto Interno Bruto (PIB) do País.

A Companhia tem por principais acionistas o Grupo BG, que detém 73% de seu capital votante, e a Shell, com 23%. As ações da Comgás – ordinárias e preferenciais – são negociadas na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa).

De 2000 a 2003, a Companhia investiu mais de **R\$ 750 milhões**, em sua maior parte na expansão e modernização da rede de distribuição, que, com 169,2 quilômetros em 1999, saltou para, aproximadamente, 3,5 mil quilômetros em 2003. A Comgás atende a 44 cidades e fornece, em média, 10 milhões de metros cúbicos de gás natural por dia, para 416 mil clientes.

A visão estratégica da Comgás é ser a empresa-líder do setor de gás natural na América Latina, desenvolvendo soluções energéticas sustentadas para clientes e gerando valor para acionistas e sociedade, e ser reconhecida pela qualidade dos serviços prestados, pela melhoria constante dos aspectos de segurança, saúde e meio ambiente e pelo desenvolvimento de programas de responsabilidade social.

As Brazil's largest distributor of piped natural gas, Comgás is a public utility service provider that was privatized in April 1999. Since then, the Company has been regulated by the State of São Paulo's Public Energy Services Commission (CSPE). Its concession contract, valid for 30 years, and extendable for a further 20, assures it an initial 12-year monopoly on gas distribution in the Greater São Paulo and Paraíba Valley regions, Santos and adjacent areas, and metropolitan Campinas. This concession area encompasses 177 municipalities that, together, account for 38% of Brazil's GDP.

The Company's principal shareholders are the BG Group, with 73% of the voting shares, and Shell, with 23%. Both the common and the preferred shares are traded on the São Paulo Stock Exchange (Bovespa).

*Between 2000 and 2003, the Company undertook capital expenditures of more than **R\$ 750 million**, mostly on the expansion and modernization of its distribution network, which grew dramatically from 169.2 km in 1999, to approximately 3,500 km in 2003. Comgás supplies 44 cities and delivers an average 10 million cubic meters of gas per day to 416,000 clients.*

The Company's strategic vision is to be the leader in natural gas in Latin America, providing clients with sustainable energy solutions, generating value for shareholders and the community and winning recognition for the quality of its services, for the constant improvement in safety, health and environmental standards and for the development of corporate social responsibility programs.

Desde a privatização, a Companhia vem disseminando a cultura do uso do gás natural como um recurso energético seguro e ambientalmente correto, em indústrias, residências, estabelecimentos comerciais e postos de combustível. O setor industrial lidera o ranking de consumo, respondendo por cerca de **79% do volume** negociado em 2003. O segundo maior mercado é o de gás natural veicular (GNV), com participação em torno dos 9%.

O gás distribuído pela Companhia é fornecido pela Petrobras, com origem em Campos (RJ), Santos (SP) e pela filial do Grupo BG na Bolívia.

A estratégia da Comgás é calcada na otimização da rentabilidade e do volume de vendas, com visão de longo prazo e três focos de ação: expansão geográfica, ações comerciais e desenvolvimento de novas aplicações.

A expansão geográfica, que tem por objetivo a universalização do uso do gás, orienta-se pelo conceito de “bolsões” (agrupamentos de consumidores concentrados em determinada área), buscando o aproveitamento máximo das sinergias existentes entre os diversos segmentos nessas concentrações. A identificação de bolsões guia a ampliação da rede em novas áreas e sua capilarização. Os mercados industrial, de co-geração e de GNV, com maior consumo volumétrico, definem as rotas da expansão. Os segmentos residencial e comercial, por sua vez, agregam margem unitária, aumentando a rentabilidade.

As ações comerciais, voltadas para a conquista de novos clientes, são iniciativas de comunicação, abordagem de vendas e estabelecimento de parcerias

para definir incentivos à conversão de equipamentos para o uso de gás. Ocorrem, fundamentalmente, nas regiões já cobertas pela rede de distribuição da Comgás e nos mercados de alto potencial, com foco nos grandes consumidores industriais. O desenvolvimento de novas aplicações e novos mercados já resulta, por exemplo, no uso de gás natural em empilhadeiras.

Cerca de 34% do mercado potencial da Comgás é, hoje, atendido por outros derivados de petróleo. A troca pelo gás natural, no caso de indústrias que utilizam predominantemente óleos combustíveis, está fundamentada em razões de ordem técnica, econômica e ambiental. Para o setor industrial, o custo é a principal vantagem da migração; em residências, comodidade, conforto, modernidade e segurança são os mais fortes diferenciais competitivos do produto; e o comércio utiliza o gás natural para obter melhor aproveitamento do espaço e eliminar riscos inerentes ao uso de gás liquefeito de petróleo (GLP) e diesel. O volume de gás canalizado distribuído pela Comgás teve crescimento anual médio de 26,8% de 2000 a 2003.



Ever since privatization, the Company has been promoting natural gas as a safe and environmentally correct energy source for industries, homes, retail establishments and filling stations. The industrial sector leads the consumption tables with about **79% by volume** sold in 2003. The second largest is the natural gas vehicle (NGV) market, with about 9%.

The gas distributed by the Company is supplied by Petrobras, from Campos (RJ), Santos (SP), and the BG Group from Bolivia.

The Company's strategy is based upon the long-term optimization of returns and sales volume through three main strategies: geographic expansion, commercial promotion and the development of new uses. Geographic expansion aims to expand the use of gas and is based on the concept of "pockets". A pocket is a group of consumers in any one given area, between whose different segments Comgás seeks to maximize synergies. The capillary expansion of the network into new areas is the consequence of finding new "pockets". The industrial, the co-generation and the NGV markets dominate the volume, and determine the direction, that expansion will take. The residential and commercial markets add margin and increase profitability.

Sales campaigns for winning new clients include advertising, sales pitches and partnerships for sharing

the cost of converting to natural gas. These campaigns focus mainly on those regions already served by the Company's distribution network and on high potential markets, and are mostly aimed at large industrial consumers. The development of new markets and applications has already resulted, for example, in the use of natural gas in forklift trucks.

Approximately 34% of Comgás's potential market is today served by other oil products and electricity. The switch to natural gas, in the case of industries relying primarily on fuel oil, is based on technical, financial and environmental arguments. The main incentive for industries to migrate is cost. For homes, the competitive advantages of natural gas include convenience, comfort, more modern installations and greater safety. For the commercial sector, the choice of natural gas offers space savings as well as relief from the risks of using LPG or diesel. The volume of piped gas distributed by Comgás grew by an annual average of 26.8% between 2000 and 2003.





MENSAGEM DO PRESIDENTE

Message from the CEO

Caros Amigos:

O ano de 2003 foi muito bom para a Comgás. Aliás, sob vários aspectos, foi o melhor ano de resultados, pois superamos diversas metas e alcançamos uma série de recordes. O mais impressionante é que isso foi realizado em um período no qual o crescimento econômico do País foi tímido, com alta volatilidade do mercado financeiro nos primeiros meses, seguido pelo desaquecimento do setor produtivo e queda na renda do consumidor. Mesmo diante desse cenário, o volume de gás distribuído pela Companhia cresceu 16%, passando de 2,9 bilhões para 3,4 bilhões de metros cúbicos. A receita líquida atingiu R\$ 1,9 bilhão, 54% maior que a de 2002.

Um dos resultados superiores às metas fixadas no início do ano foi o crescimento de 24% nas vendas para o setor industrial. O maior mercado da Companhia respondeu, em 2003, por 79% do volume total distribuído. E nunca ligamos tantos clientes residenciais em um único ano – mais de 65 mil consumidores foram conectados. O segmento veicular mais uma vez apresentou o maior índice de crescimento, com aumento de 59% do volume de vendas. Com 62 novos postos de distribuição, o GNV atingiu a marca histórica de 1 milhão de metros cúbicos comercializados por dia. Gostaria de destacar, ainda, que assentamos mais tubos do que o previsto, chegando a mercados promissores para a Comgás. Com uma meta original de acréscimo de 247 novos quilômetros, construímos 303 quilômetros de novas tubulações em 2003.

É importante lembrar que todos esses ganhos foram conquistados de acordo com os mais rígidos princípios de segurança e excelência operacional. Em 2003, nossa performance em questões relativas à segurança conquistou o prestigiado Safety Award, do Institute of Petroleum, de Londres, e o Chairman's Award, conferido pelo Grupo BG.

Do lado da qualidade de serviço, a pesquisa anual do nosso órgão regulador, a Comissão de Serviços Públicos de Energia (CSPE), revelou pelo segundo ano consecutivo que quase

Dear Friends:

The year 2003 was a very good one for Comgás. In many aspects, it was our best year ever for results, since we exceeded a number of our targets and set a number of new records. Even more impressive is that we achieved these results during a period of weak economic growth, highly volatile financial markets during the first months of the year, a drop in manufacturing output and declining personal incomes. Nevertheless, the Company achieved a 16% increase in the volume of gas distributed from 2.9 billion to 3.4 billion cubic meters. Net revenues soared 54% from 2002, to R\$1.9 billion.

The 24% increase in industrial sales, for instance, was one area where initial targets were exceeded. This is the Company's largest market, accounting for 79% by volume in 2003. In another area, we never before connected so many homes to our network: 65,000 in one year. The natural gas vehicle sector also posted record sales, growing 59% by volume, inaugurating 62 more distribution points and surpassing the 1 million cubic meters per day milestone. We laid more pipe than planned, bringing us closer to promising markets. We laid 303 km of new pipe in 2003, compared with an original target of 247 km.

Note that all these results were achieved in conformity with the most rigorous standards of safety and operating excellence. Our safety performance won us the coveted Safety Award in 2003, from the Institute of Petroleum in London, as well as the Chairman's Award from the BG Group.

As regards service quality, the annual survey carried out by our regulatory body, CSPE, showed that, for the second year running, close to 90% of natural gas consumers are satisfied with Comgás's service, an unprecedentedly high proportion for a Brazilian utility. For all these reasons, I cannot miss this opportunity to thank the entire Comgás team for their dedication and commitment to our corporate objectives.

90% dos consumidores de gás natural estão satisfeitos com a Comgás – uma marca sem precedentes no setor de serviços públicos brasileiro. Por tudo isso, não posso deixar de aproveitar esta oportunidade para agradecer a toda a equipe da Comgás, por sua dedicação e seu forte compromisso com os objetivos corporativos.

Para dar sustentação ao crescimento das vendas, tivemos de aumentar as compras de gás boliviano, mais caro que o brasileiro. Além disso, os custos financeiros, embora as taxas nominais tenham apresentado queda, continuaram a onerar as atividades de capital intensivo. Mesmo assim, obtivemos lucro líquido de R\$ 103 milhões, 4% abaixo do ganho de 2002.

Os nossos processos de governança corporativa também avançaram no ano. Melhoramos a comunicação com os acionistas e promovemos uma melhor adequação aos padrões das nossas controladoras, o Grupo BG e a Shell, reconhecida em todo o mundo por suas condutas éticas e transparentes.

Também foi desenvolvido um desenho de plano de continuidade dos negócios, para assegurar que as operações da Comgás se mantenham ativas mesmo em situações emergenciais. A cultura de responsabilidade social, já totalmente integrada ao negócio da Companhia em 2002, consolidou-se nesse exercício. E ficamos orgulhosos com o fato do Aprendiz Comgás, nosso principal programa, ter sido destaque entre os projetos educacionais para jovens no Guia da Boa Cidadania, da revista Exame.

A certificação ISO 14001 para o nosso processo operacional atesta que, além de contribuir para reduzir a poluição com a disseminação do gás natural, a Empresa adota as melhores práticas de conservação ambiental em seu dia-a-dia.

A expectativa de uma expansão do PIB na casa dos 3,5% em 2004 abre perspectivas das mais

positivas, principalmente porque a área de concessão da Comgás é responsável por cerca de 30% do consumo de energéticos do País.

Nessa segunda fase, a Companhia continuará empenhada no desenvolvimento da indústria do gás natural no Brasil. Seguirá expandindo sua rede de distribuição, sempre em busca de novos negócios e soluções de energia. E acredito que a recente descoberta de uma imensa reserva de gás natural na Bacia de Santos, a pouco mais de 100 quilômetros da nossa área de concessão – o maior centro consumidor do país – contribuirá para isso. Esse poço gigante, que triplica as reservas brasileiras de gás natural, não vai iniciar operações neste ano, nem no ano que vem, mas seu uso comercial futuro traça boas perspectivas para o médio prazo.

Para concluir, gostaria de reforçar o conceito de que o Brasil ainda está na infância do desenvolvimento da indústria do gás natural. E que ainda tem muito por crescer. Confio plenamente que o setor evoluirá de maneira firme e sustentada, com uma política de desenvolvimento adequada.

Gostaria de aproveitar esta oportunidade para comunicar que foi com muita honra que durante quase cinco anos estive à frente da presidência da Comgás e que estou partindo para assumir novos desafios no Grupo BG, no Egito. O time da Comgás foi o melhor que já comandeï na minha vida profissional. E uma corporação de destaque, obrigatoriamente, tem que ter grandes profissionais, como os que têm a Comgás. Estou certo que a companhia continuará a crescer em ritmo acelerado, buscando na sua visão de ser a melhor e a maior companhia distribuidora de gás da América Latina.

Oscar Prieto
Presidente

To meet the rise in sales, we had to increase purchases of Bolivian gas, more expensive than Brazilian gas. In addition, financial expenses are still a burden on capital-intensive industries like ours, despite the decline in nominal interest rates. Notwithstanding, we achieved net income of R\$103 million, a mere 4% below that of 2002.

We also advanced in the field of corporate governance. We improved communications with shareholders and improved compliance with the standards of our controlling shareholders, the BG Group and Shell, renowned worldwide for their ethical and transparent practices.

We also developed a business continuity plan to ensure that operations are not interrupted in the event of an emergency. In 2002, we made social responsibility an integral part of the Company's business, and further consolidated this during 2003. It gave us great satisfaction to see that our mainstay Comgás Apprentice Program was singled out as one of Exame magazine's Guide to Corporate Citizenship highlights.

The ISO 14001 certification of our operations demonstrates that the Company not only helps reduce pollution by promoting the use of natural gas, but also adopts best environmental conservation practices in its daily activities.

The forecasts of 3.5% GDP growth for Brazil in 2004 hold out improved prospects for Comgás, considering that its concession area accounts for close to 30% of Brazilian energy consumption and wealth generation. Looking ahead, the Company will remain committed to developing the natural gas business in Brazil. It will continue to expand its distribution network in search

of new opportunities and energy solutions. I believe in the opportunities created by the recent discovery of a giant natural gas field in the Santos basin, a little over 100 km from our concession area, the largest energy consumer market in the country. This field will triple Brazil's known natural gas reserves. It is not due to start producing this year nor next, but, over the medium term, the opportunities for developing its commercial potential will be positive for the Company.

Summing up, I would like to stress that Brazil is still in its infancy as regards its natural gas industry. It has a long way to go. However, I am totally confident that, given the right policies, it will enjoy steady and sustainable growth.

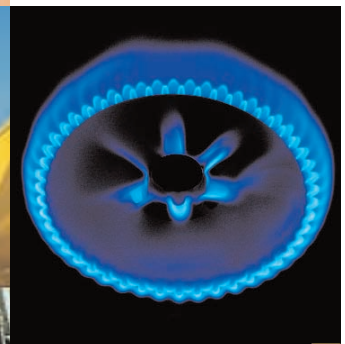
I would like to take this opportunity to say that it has been a great honor for me to have been the chairman of Comgás for almost five years now, and announce that I shall be leaving to take up new challenges within the BG Group in Egypt. The Comgás team is the best I have ever had the pleasure of working with in all my professional life.

A leading corporation cannot flourish without leading professionals, like my colleagues at Comgás. I am convinced that the Company will continue its rapid progress towards achieving its vision of being the biggest and the best gas distribution company in Latin America.

Oscar Prieto
CEO

DESTAQUES

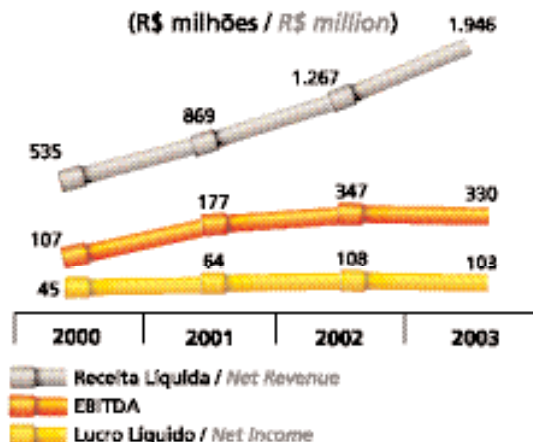
Highlights



VALORES EM R\$ MIL / R\$ THOUSAND	2000	2001	2002	2003	VAR. 03/02
Volume de Vendas (milhões de metros cúbicos) <i>Sales Volume (millions of cubic meters)</i>	1.676	2.243	2.952	3.418	15,8%
Industrial <i>Industrial</i>	1.381	1.675	2.175	2.690	23,7%
Residencial, Comercial e Veicular <i>Residential, Commercial and Vehicles</i>	196	247	349	487	39,6%
Termogeração <i>Thermoelectric Generation</i>	65	230	322	127	-60,6%
Cogeração <i>Co-generation</i>	33	91	106	114	7,8%
Números de Clientes <i>Number of Clients</i>	328.925	345.393	378.494	416.296	10,0%
Investimentos <i>Capital Expenditures</i>	103.290	229.351	201.346	235.829	17,1%
Receita Bruta <i>Gross Revenue</i>	635.663	1.018.425	1.485.163	2.326.441	56,6%
Receita Líquida <i>Net Revenue</i>	534.989	869.184	1.266.521	1.946.285	53,7%
Lucro Bruto <i>Gross Profit</i>	216.200	312.818	517.799	499.360	-3,6%
Margem Bruta <i>Gross Margin</i>	40%	36%	41%	26%	
Lucro Operacional (antes do resultado financeiro) <i>Operating Income (before financial result)</i>	72.688	145.123	304.596	276.858	-9,1%
Margem Operacional <i>Operating Margin</i>	14%	17%	24%	14%	
EBITDA	106.928	177.391	347.174	329.779	-5,0%
Margem EBITDA <i>EBITDA Margin</i>	20%	20%	27%	17%	
Lucro Líquido <i>Net Income</i>	45.252	64.250	107.745	103.471	-4,0%
Margem Líquida <i>Net Margin</i>	8%	7%	9%	5%	
Lucro Líquido por Ação (R\$/mil ações) <i>Net Earnings per Share (R\$/th. shares)</i>	3,78	5,36	8,99	8,64	-3,9%
VPA (R\$/mil ações) <i>Book Value per Share (R\$/th. shares)</i>	70,20	69,18	74,02	76,09	2,8%
Retorno sobre Patrimônio Líquido <i>Return on Equity</i>	5,38%	7,75%	12,15%	11,35%	

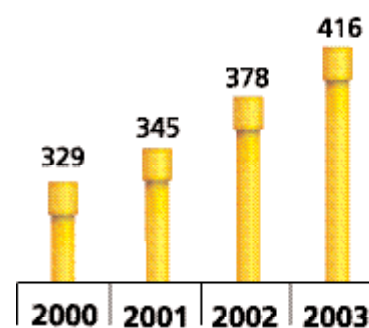
Evolução dos Resultados *Earnings Growth*

(R\$ milhões / R\$ million)

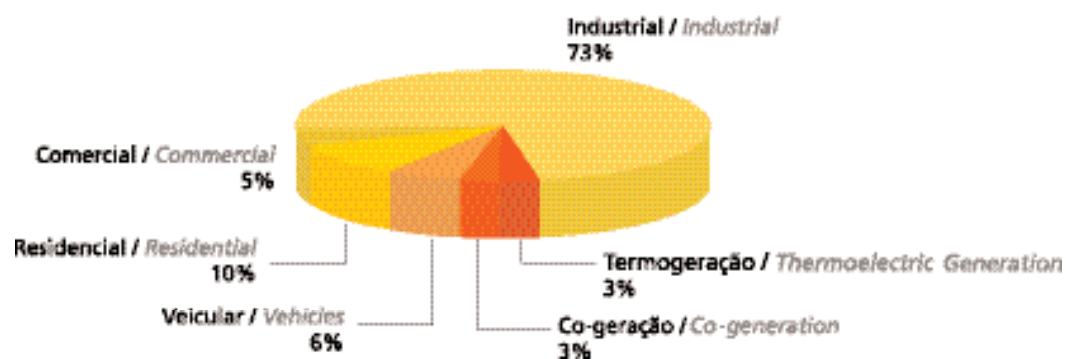


Número de Clientes *Number of Clients*

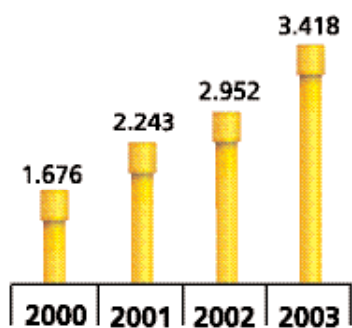
(em milhares / thousands)



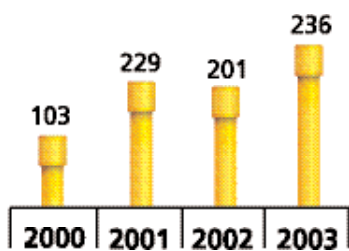
Composição da Receita Líquida 2003 *Breakdown of Net Revenue*



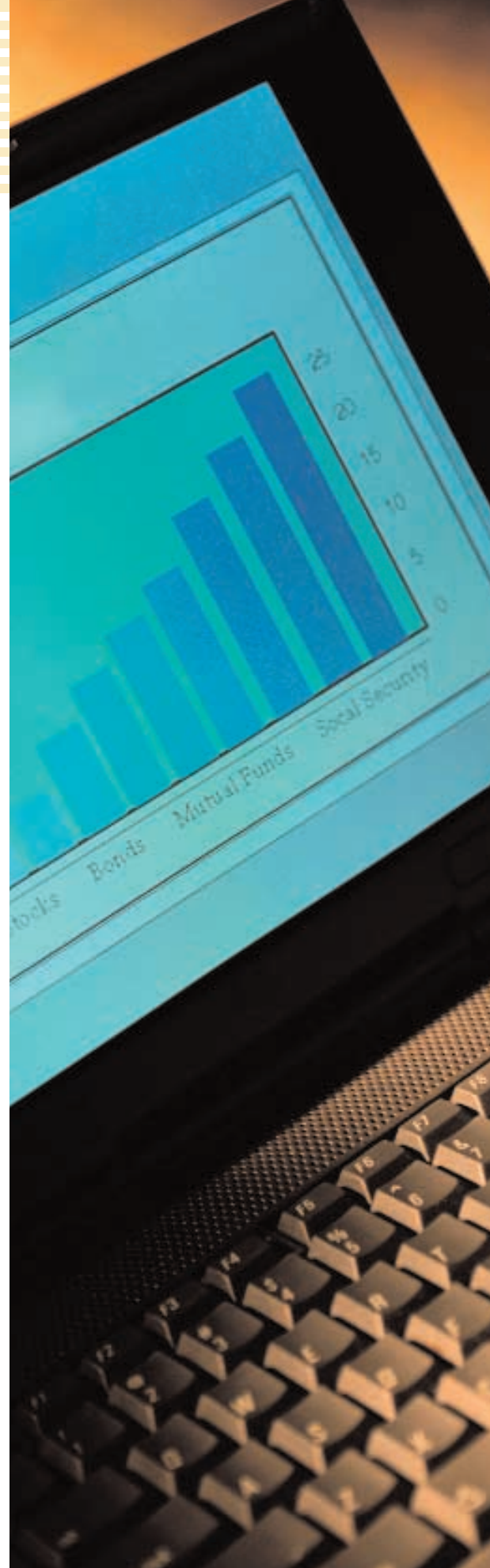
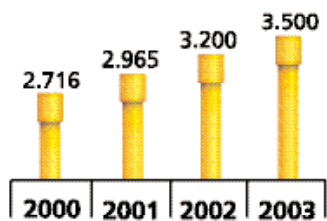
(em milhões de m³ / millions of m³)



(em R\$ milhões / R\$ million)



(em km / *km*)





GÁS NATURAL

Natural Gas



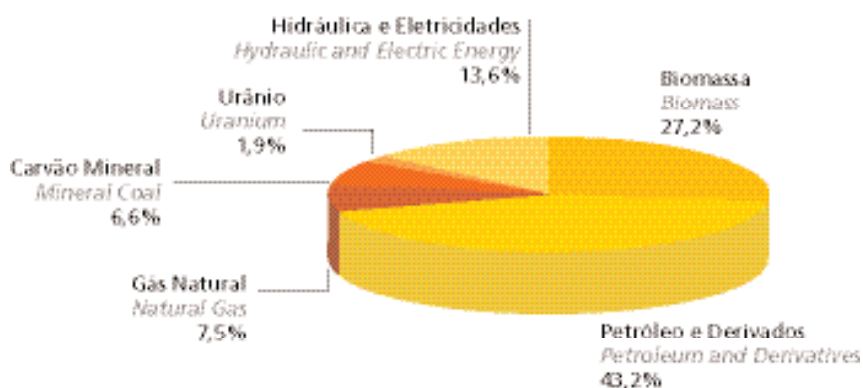
O gás natural representa hoje **7,5% da Oferta Interna de Energia Brasileira**. Fonte de energia econômica, prática e versátil, é um combustível fóssil, que tem como principal componente o metano, encontrado em rochas porosas no subsolo e freqüentemente acompanhado por petróleo. Batizado de combustível verde, é uma matriz energética limpa e ambientalmente correta, que praticamente elimina a emissão de gases poluentes na atmosfera.

Mais leve que o ar, o gás natural não se acumula no ambiente e dispensa a manipulação de produtos químicos perigosos, qualidades que tornam sua utilização mais segura e confiável. Tem excelente rendimento térmico, aumenta o tempo de vida útil dos equipamentos e dispensa estocagens perigosas.

*Natural Gas today represents **7.5% of the Brazilian Internal Energy Offer**. Natural gas is a fossil fuel, with methane as its principal component, found in porous, underground rock structures, frequently accompanied by oil. As an energy source it is economical, practical and versatile. Often called the green fuel, it is a clean and environmentally correct energy source that practically eliminates the release of pollutants into the atmosphere.*

Natural gas is lighter than air and thus does not accumulate in the atmosphere, nor does it involve the handling of dangerous chemical substances, making it safer and more reliable to use. It offers excellent thermal efficiency, lengthens the life of equipment and appliances and obviates the need for potentially dangerous storage.

Oferta Interna de Energia – Brasil / 2003 *Internal Energy Offer – Brazil*



Fonte: Balanço Energético Nacional 2003
Source: Balanço Energético Nacional 2003



VANTAGENS DIRETAS PARA O USUÁRIO

- Fácil adaptação das instalações existentes;
- Menor investimento em armazenamento/uso de espaço;
- Menor corrosão dos equipamentos e menor custo de manutenção;
- Menor custo de manuseio de combustível;
- Menor custo das instalações;
- Combustão facilmente regulável;
- Elevado rendimento energético;
- Admite grande variação do fluxo;
- Pagamento após o consumo;
- Menores prêmios de seguro;
- Confere competitividade externa aos produtos fabricados (selo verde, ISO 14000);
- Custo bastante competitivo em relação às outras alternativas.

VANTAGENS AMBIENTAIS E DE SEGURANÇA

- Baixíssima presença de contaminantes;
- Combustão mais limpa;
- Não emite particulados (cinzas);
- Não exige tratamento dos gases de combustão;
- Rápida dispersão de vazamentos;
- Reduz passivo ambiental, agregando valor à empresa;
- Emprego em veículos automotivos, diminuindo a poluição urbana.

VANTAGENS MACROECONÔMICAS

- Diversificação da matriz energética;
- Disponibilidade ampla, crescente e dispersa;
- Redução do uso do transporte rodoferro-hidroviário;
- Melhoria do rendimento energético;
- Maior competitividade das indústrias;
- Geração de energia elétrica junto aos centros de consumo.

ADVANTAGES FOR THE USER

- Easy adaptation of existing installations;
- Less need to invest in storage/use of space;
- Less corrosion of equipment and lower maintenance costs;
- Cheaper to handle;
- Less costly installation;
- Easily adjustable burn;
- High energy yield;
- Extremely flexible fuel flow;
- Payment upon consumption;
- Lower insurance premiums;
- Makes manufactured goods more internationally competitive (green seal, ISO 14000);
- Very cost competitive compared to other energy alternatives.

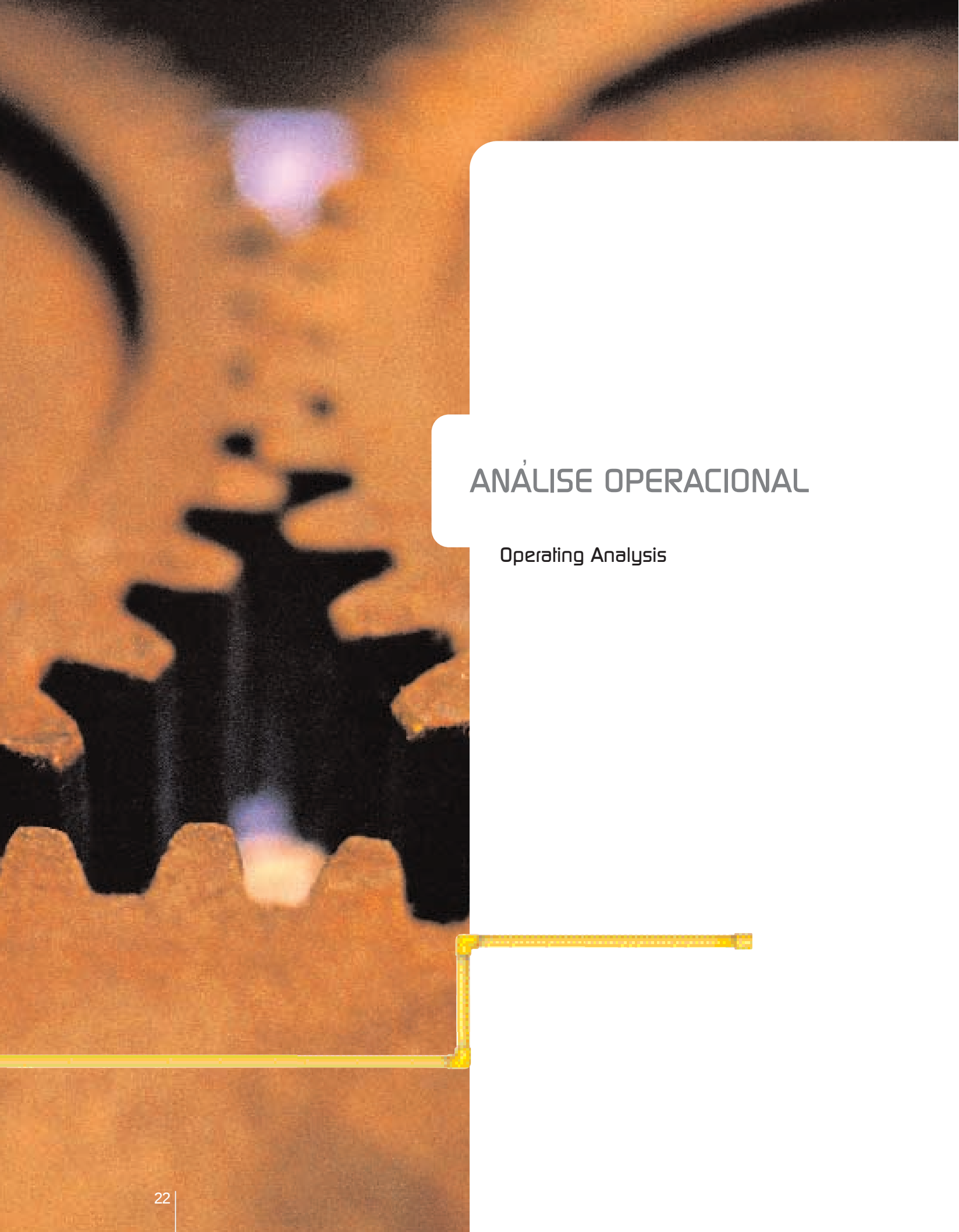
ENVIRONMENTAL AND SAFETY ADVANTAGES

- Extremely low level of contaminants;
- Cleaner burn;
- Does not emit particulate matter (ash);
- No need to treat combustion gases;
- Rapid dispersion of leakages;
- Limits environmental liabilities, increasing firm value;
- Reduces urban pollution when used in vehicles.

MACROECONOMIC ADVANTAGES

- Diversifies the energy source matrix;
- Widely and increasingly available from a variety of sources;
- Reduced need for road/rail/river transport;
- Improved energy efficiency;
- Makes industry more competitive;
- Enables energy to be generated closer to urban consumption centers.





ANÁLISE OPERACIONAL

Operating Analysis

Em 2003, a Comgás distribuiu **3,4 bilhões de metros cúbicos** de gás natural, volume 15,8% maior que o distribuído em 2002. Quatro fatores contribuíram para o crescimento:

A continuidade dos investimentos em expansão da rede de distribuição;

A ampliação da carteira de clientes em 10% (de 378 mil para 416 mil consumidores);

O aprofundamento do relacionamento com os clientes, em todos os segmentos;

Desempenho alcançado pelo mercado industrial.

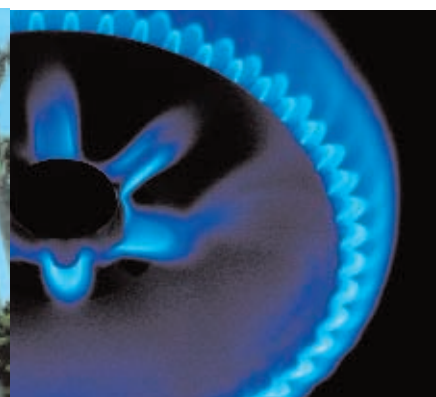
*Comgás distributed **3.4 billion cubic meters** of gas during 2003, a 15.8% gain over 2002, attributable to four factors:*

Continuous investment in expansion of the distribution network;

10% growth in the number of clients, from 378,000 to 416,000;

Closer consumer relations in all segments;

Performance of the industrial market.





OPERAÇÕES

A área de operações, responsável por expandir, renovar e manter a rede de distribuição da Comgás, trabalhou de maneira mais integrada com outros departamentos. Essa integração, aliada a aperfeiçoamentos na contratação estratégica de terceiros para a construção e a renovação da rede, contribuiu para melhorar o planejamento da expansão, aumentou a produtividade e acelerou a conquista de clientes em novas regiões, com a redução do ciclo dos projetos.

A média de ligação diária saltou de 2,8 mil em 2002 para 3,2 mil em 2003. A rede ganhou 303 quilômetros adicionais, atingindo extensão total de **3,5 mil quilômetros**.

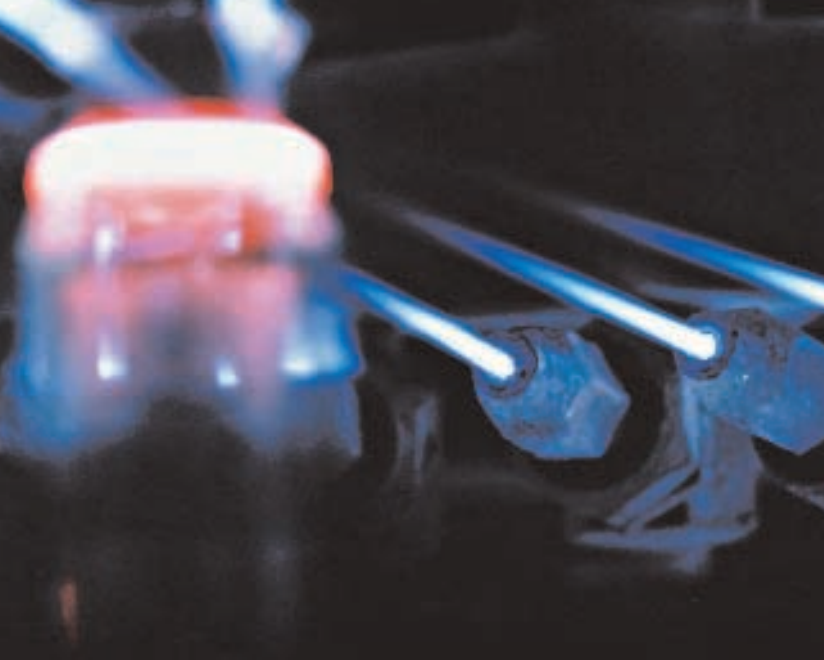
A Companhia realizou a substituição de mais de 66 quilômetros de redes antigas, de ferro fundido, por tubulações de polietileno na região Metropolitana de São Paulo.

Entre os investimentos na expansão da rede, destaca-se a operacionalização de dois novos city gates, ou estações de transferência de custódia, que aumentaram a capacidade de distribuição da Empresa. Um deles se localiza em Indaiatuba, na região de Campinas, e o outro em Riacho Grande, bairro

de São Bernardo do Campo, na Grande São Paulo. Este último assegurou a continuidade do abastecimento dos clientes da Baixada Santista em uma suspensão programada do fornecimento de gás pela Petrobras, em novembro.

O aumento do número de ligações e consumidores elevou os chamados relacionados a atendimentos de emergência em 22,1%, tendo a empresa, no entanto, mantido o registro de 98,1% dos atendimentos realizados dentro de uma hora. O resultado contribuiu para a continuidade da boa percepção dos consumidores em relação a este e outros serviços da companhia.

Desta forma, a pesquisa realizada anualmente pela CSPE apontou, em 2003, que **89% dos clientes** estão satisfeitos com os serviços prestados pela Comgás. O índice é o mais alto já obtido por empresas de serviços públicos no Brasil. A confiabilidade do fornecimento, expressa pelo suprimento ininterrupto de gás, aumentou 20% em 2003, tanto no mercado industrial quanto no residencial.



OPERATIONS

The operations area, responsible for the expansion, renovation and maintenance of the Company's distribution network, integrated its activities more with those of other departments. This integration, together with improved procedures for hiring third-party contractors for construction and renovation of the network, resulted in better network expansion planning, higher productivity, faster progress in signing up clients in new areas and a shorter project completion cycle.

*The average number of new connections per day increased from 2,800 in 2002 to **3,200** in 2003. The network grew another 303 km to a new total of **3,500 km**. The Company replaced more than 66 km of old cast iron pipe with polyethylene pipe in metropolitan São Paulo.*

One of the highlights of the network expansion was the inauguration of two new city gates, or ownership transfer stations, that broadened the Company's distribution capabilities. One is located in Indaiatuba, in the Campinas region, and the other in São Bernardo do Campo, in greater São Paulo. The latter, for example, enabled Comgás to continue supplying its clients in the Santos area during a programmed suspension of gas deliveries by Petrobras in November.

With more connections and more clients, the number of emergency calls increased 22.1%. The Company, however, continued to serve 98.1% of such calls within the hour, contributing towards the positive perception that consumers have of this and other services the Company offers.

*In 2003, the survey carried out annually by CSPE indicated that **89% of Comgás's clients** are satisfied with its services, the highest percentage ever attained by a utility in Brazil. The reliability of supply, as measured by the uninterrupted supply of gas, increased 20% during the year, in both the industrial and the residential segments.*



INDUSTRIAL

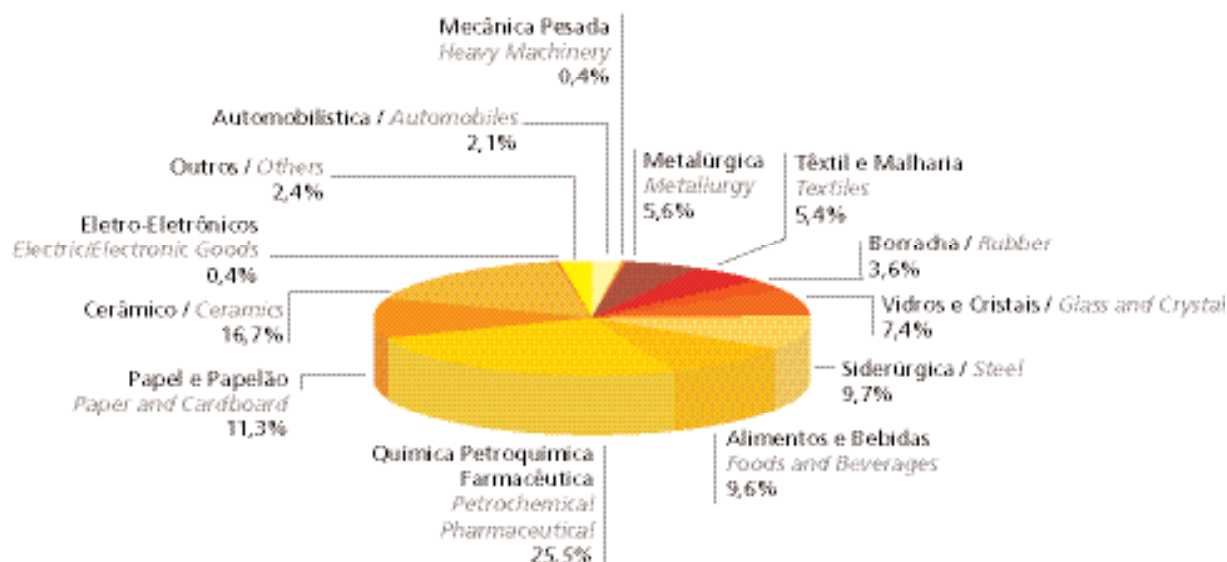
Em 2003, as vendas para o mercado industrial totalizaram **2,69 bilhões de metros cúbicos**, com crescimento de 23,7%. A receita bruta do segmento atingiu R\$ 1,7 bilhão, com evolução de 69,4% em relação ao ano anterior e representou 74,6% do faturamento total.

Dois fatores moveram o crescimento: o aumento do número de clientes – de 684 em 2002 para 767 em 2003 – e o incremento do consumo em algumas empresas, notadamente nas que mantêm atividades exportadoras. A introdução de novas aplicações para o gás natural, como o uso em empilhadeiras, e o desenvolvimento do gás natural comprimido (GNC), com bom potencial de evolução a partir de 2004, surtiram pequeno impacto positivo sobre as vendas.

Os investimentos em expansão da área industrial totalizaram R\$ 114 milhões, entre a região metropolitana de São Paulo, o Vale do Paraíba e o interior do estado. Entre os maiores projetos concretizados em 2003, está a extensão da rede ao município de Indaiatuba, na região de Campinas, com mais de 14,5 quilômetros, para abastecer, em um primeiro momento, dez empresas dos setores metalúrgico, químico, automobilístico e têxtil.

De 1999 a 2003, a Comgás investiu mais de R\$ 500 milhões na região de Campinas, que vai de Jundiaí a Rio Claro e concentra 150 clientes, com consumo médio de 3 milhões de metros cúbicos por dia.

Distribuição de Gás Natural por Segmento Industrial *Natural Gas Distribution by Industrial Sector*

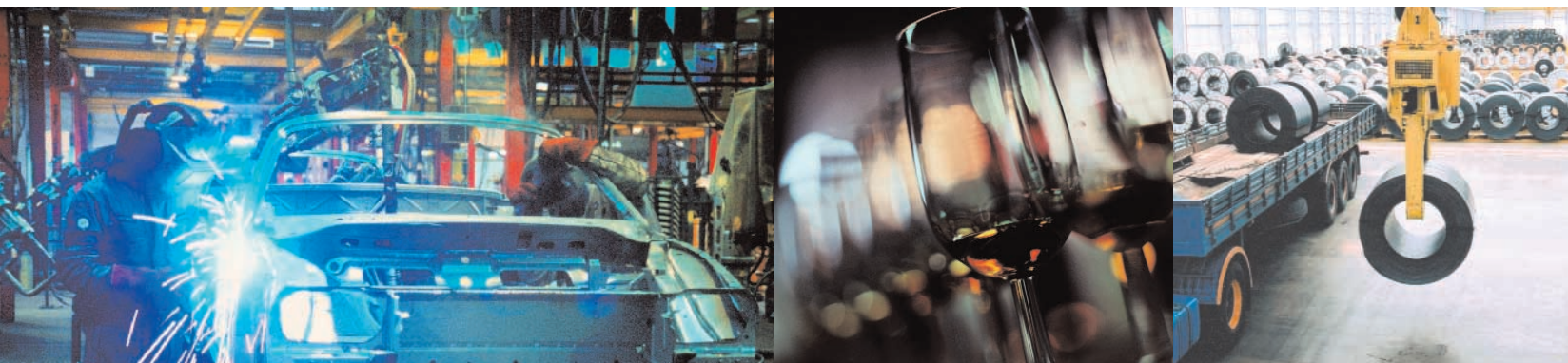


THE INDUSTRIAL MARKET

Sales to the industrial market grew 23.7% in 2003 to a total of **2.69 billion cubic meters**. Gross industrial segment revenues increased 69.4% over 2002 to R\$1.7 billion and accounted for 74.6% of total revenues.

Two factors drove this growth: an increase in the number of clients from 684 in 2002 to 767 in 2003, and increased consumption on the part of certain companies, especially exporters. To a lesser extent, sales benefited from new applications for natural gas, such as its use in forklift trucks and the development of compressed natural gas (CNG) as a product, which looks promising for 2004.

The Company invested R\$114 million in expanding its industrial activities in metropolitan São Paulo, upstate São Paulo and the Paraíba valley. One of the highlights was a 14.5 km network extension to Indaiatuba in the Campinas region, to meet, initially, the needs of ten companies in the metallurgical, chemical, automobile and textile industries. Between 1999 and 2003, Comgás invested R\$500 million in the Campinas region, stretching from Jundiaí to Rio Claro - home to 150 clients that consume an average 3 million cubic meters per day.





RESIDENCIAL

O volume distribuído para o mercado residencial cresceu 15,1% em 2003, chegando a **93,7 milhões de metros cúbicos**.

A receita bruta do segmento foi de R\$ 226 milhões, 47,4% superior à de 2002.

A evolução das vendas físicas e do faturamento reflete o crescimento da base de medidores ativos, que no final do ano totalizava 407 mil, ante 370 mil em 2002, além do aumento do consumo médio por cliente decorrente da implementação de novos equipamentos a gás, notadamente aquecedores de água.

Ao longo do ano, 65,2 mil novos medidores foram conectados à rede. Em decorrência de um forte trabalho de otimização do processo de ligação, o intervalo entre a contratação de novos clientes e sua efetiva conexão à rede diminuiu sensivelmente de 12 para 3 meses.

Para combater a tendência de desconexão em um período de redução da renda do consumidor e do nível do emprego no país, a central de retenção de clientes da Comgás entrou em contato com os usuários em atraso, oferecendo facilidades para o pagamento de contas, reduzindo sensivelmente a média mensal de desligamentos.

Os investimentos em expansão do mercado residencial acumularam R\$ 64 milhões em 2003, distribuídos em construção de rede de distribuição, ramais de serviço, instalação de medidores e incentivos aos clientes. No ano, a Comgás lançou o programa de incentivo ao uso de aquecedores de água, com oferta de descontos para clientes potenciais, em um processo integrado com fornecedores de equipamentos nacionais e importados.

COMERCIAL

O volume de gás natural consumido pelo segmento comercial somou **81 milhões de metros cúbicos**, com expansão de 13,3% sobre 2002.

A receita bruta, de R\$ 104,7 milhões cresceu 50,1%. O número de clientes teve aumento proporcionalmente menor – subiu de 7,6 mil em 2002 para 7,9 mil em 2003, em razão da estratégia da Comgás de concentrar esforços de vendas em estabelecimentos com maior potencial de consumo. Os maiores incrementos de volume foram registrados em clubes, lavanderias e restaurantes.

Um importante avanço registrado em 2003 foi a formação de parcerias com diversos fabricantes de aparelhos de ar-condicionado a gás natural, para estimular a utilização desta. O programa de trabalho prevê intercâmbio nas áreas técnica, de treinamento e de instalação de projetos-pilotos, entre outras atividades. Na carteira de clientes do mercado comercial, destacam-se empresas dos setores hospitalar, de alimentação e de lavanderias com participações no volume de 22%, 21% e 17%, respectivamente.

THE RESIDENTIAL MARKET

Volume distributed to the residential market grew 15.1% in 2003 to **93.7 million cubic meters**, generating gross revenues of R\$226 million, 47.4% higher than in 2002.

The trend in sales volume and revenues reflects growth in the number of active gas meters from 370,000 in December 2002 to 407,000 in 2003, plus higher average consumption per meter, thanks to the installation of new gas-burning equipment, mainly water heaters.

A total of 65,200 new meters were connected during the year. A campaign to improve the connection process reduced the time between signing up new clients and their effective connection to the network from 12 to 3 months.

Faced with a tendency for clients to disconnect during periods of falling personal incomes and employment, Comgás's client retention center started offering past-due clients extended payment terms, thus managing to significantly reduce the number of disconnections. Comgás invested R\$64 million in expanding the residential market in 2003, between expansion of the distribution network, service lines, meter installation and promotional client offers.

During the year, Comgás launched a campaign to increase the use of gas-fired water heaters, offering potential clients promotional discounts, jointly with suppliers of local and imported equipment.

THE COMMERCIAL MARKET

The commercial market increased its consumption of natural gas by 13.3%, compared with 2002, to **81 million cubic meters**. Gross revenues rose 50.1% to R\$104.7 million. The increase in the number of clients was proportionately smaller, from 7,600 to 7,900, given the Company's strategy of focusing its sales efforts on establishments with the greatest sales potential. The most significant increments in sales volume came from clubs, laundromats and restaurants.

One potentially important development was the formation of partnerships with manufacturers of natural gas-fired air conditioners, in order to boost sales. The partnerships involve exchange of technical personnel, training and installation of pilot projects, among others. The hospital, food service and laundry sectors accounted for 22%, 21% and 17%, respectively, of the commercial market.





CO-GERAÇÃO

No segmento de co-geração, a Comgás registrou, em 2003, volume 7,8% superior ao de 2002. A receita bruta cresceu 40,2%, totalizando R\$ 62,6 milhões. Nesse mercado, destaca-se a conquista de grandes clientes, com iniciativas voltadas para a conversão de caldeiras a óleo combustível, para gás natural, e que deverão evoluir para a co-geração .

Os investimentos em co-geração, ainda relativamente tímidos, continuaram em pauta no setor industrial e especialmente no grande comércio, onde as tarifas de eletricidade tendem a ser mais elevadas, diante das incertezas quanto a garantia futura de suprimento de energia elétrica. O processo de co-geração, possibilita a produção simultânea de duas ou mais formas de energia a partir de um único combustível, **reduzindo custos energéticos,** melhorando a confiabilidade de suprimento de energia, além de reduzir o ônus sobre os sistemas de distribuição de energia elétrica. Utilizando gás natural, a co-geração contribui para a preservação ambiental.

A Comgás teve participação ativa na criação, no final de 2003, da Associação Paulista de Co-geração de Energia (COGEN-SP), que, baseada na experiência bem-sucedida da Cogen Europe, visa promover a co-geração a partir do gás natural e da biomassa da cana-de-açúcar no estado de São Paulo.

TERMOGERAÇÃO

Os projetos de geração termoelétrica a gás natural continuaram paralisados em 2003, assim, o volume do segmento de termogeração caiu a 127,1 milhões de metros cúbicos, mostrando-se 60,6% inferior ao de 2002. A receita bruta, de R\$ 59,8 milhões, sofreu retração de 53,5%.

O principal motivo para a redução das vendas neste segmento foi o término de um contrato vencido em dezembro de 2002. Entre os fatores inibidores do mercado de termogeração, estão a sobra de energia de origem hidráulica, a falta de definição de um modelo regulatório para o setor elétrico e a conseqüente escassez de capital de longo prazo para novos projetos.



CO-GENERATION

Sales volume in the co-generation sector grew 7.8% in 2003, while gross sales revenue increased 40.2% to R\$62.6 million.

*Contracts were signed with major clients for the conversion of fuel oil-fired boilers to natural gas, which should evolve in the future to co-generation. Investments in co-generation have been relatively timid to date in Brazil but, given concerns regarding the future reliability of the supply of electrical energy, they continue to be part of the agenda for industry and especially for the commercial sector, where electricity rates tend to be higher. Co-generation offers the possibility of simultaneously generating two or more forms of energy from a single fuel source, thus **reducing energy costs**, improving the reliability of energy supply and relieving pressure on the electricity distribution network. By using natural gas, co-generation also helps preserve the environment.*

Comgás participated actively in the São Paulo Energy Co-generation Association (COGEN-SP) towards the end of 2003, with the objective of using the successful Cogen Europe experience to stimulate co-generation in the state of São Paulo, based on natural gas and sugar cane biomass.

THE THERMAL POWER MARKET

Natural gas-fired thermal power generation projects in Brazil continued at a standstill during 2003 and sales volume to this segment dropped 60.6% to 127.1 million cubic meters, while gross revenues dropped 53.5% to R\$59.8 million.

The main reason for the sales decline was the expiration and cancellation of one particular contract in December 2002. Growth in the thermal power market has been discouraged by excess availability of hydroelectric energy and lack of definition of the regulatory model for the electricity sector and the consequent lack of long-term capital for new projects.

GNV

Em 2003, o segmento de gás natural veicular continuou sendo o que apresenta maior expansão entre as linhas de negócio da Comgás. O volume distribuído totalizou

312,7 milhões

de metros cúbicos, superando o resultado de 2002 em 59,4%. A receita bruta das vendas de GNV chegou a R\$ 135,6 milhões, com incremento de 135% sobre 2002.



Em um ano em que o investimento inicial na conversão de veículos foi limitado pela queda da renda do consumidor e o GNV enfrentou forte concorrência de preço do álcool combustível, que se beneficiou de uma grande safra de cana-de-açúcar, um dos fatores que mais contribuíram para o crescimento foi a concentração do foco da Comgás em regiões indutoras do consumo.

A Companhia fechou o ano de 2003 com 204 postos de abastecimento, contra 145 em 2002, passando a atender 23 cidades. Uma conquista relevante registrada durante o ano foi uma maior conscientização da necessidade de se usarem combustíveis limpos no transporte público. Ao longo do ano, firmamos convênios com o governo estadual e as prefeituras de São Paulo e Paulínia (região de Campinas) para a conversão das frotas de ônibus e troleibus para o gás natural. No final do ano, o Ministério das Minas e Energia classificou a disseminação do GNV como uma das prioridades para 2004.



THE NATURAL GAS VEHICLE MARKET

The natural gas vehicle (NGV) market continued to be the Company's fastest growing line of business during 2003. Volume distributed increased 59.4% over that of 2002, to reach **312.7 million cubic meters**, while gross sales revenues increased 135% to R\$135.6 million.

Conversion of vehicles to gas was affected by the decline in consumer incomes and stronger competition from fuel alcohol, as the result of a bumper sugar cane crop. One of the Company's success factors was its strategy of focusing on pilot consumption regions.

By year-end 2003, the number of filling stations had increased from 145 in 2002 to 204, in 23 cities. One of the year's major achievements was convincing the public transport sector of the need for using cleaner fuel. Agreements were signed with the São Paulo state government and the municipal authorities of São Paulo and Paulínia to convert their bus and trolleybus fleets to natural gas. Towards the end of the year, the Ministry of Mines and Energy chose expansion of the natural gas vehicle market as one of its priorities for 2004.





SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

A Comgás só utiliza aplicações e soluções de Tecnologia da Informação absolutamente alinhadas com suas diretrizes estratégicas e seus objetivos de negócio. A Empresa orienta os investimentos em TI por um plano diretor elaborado a cada três anos e atualizado anualmente.

Um importante avanço de 2003 foi o aprimoramento do sistema de **geo-referenciamento** (Geogás), que passou a oferecer serviços de mapa eletrônico da rede, com informações detalhadas sobre a localização do gás distribuído, em tempo real. Essa ferramenta também será utilizada pela área de marketing para avaliar a viabilidade econômica dos investimentos, visando a expansão mercadológica.

Além disso, a Companhia concluiu a configuração de seu sistema de faturamento aos clientes, que recebeu o nome de Fatgás. A plataforma, projetada para atender à evolução das necessidades dos clientes, está integrada ao SAP, ao Geogás, ao sistema de relacionamento com os clientes (CRM) e a solução business intelligence (inteligência de negócios ou BI). Comunica-se externamente também com a rede bancária e com os parceiros que trabalham na leitura de medidores.

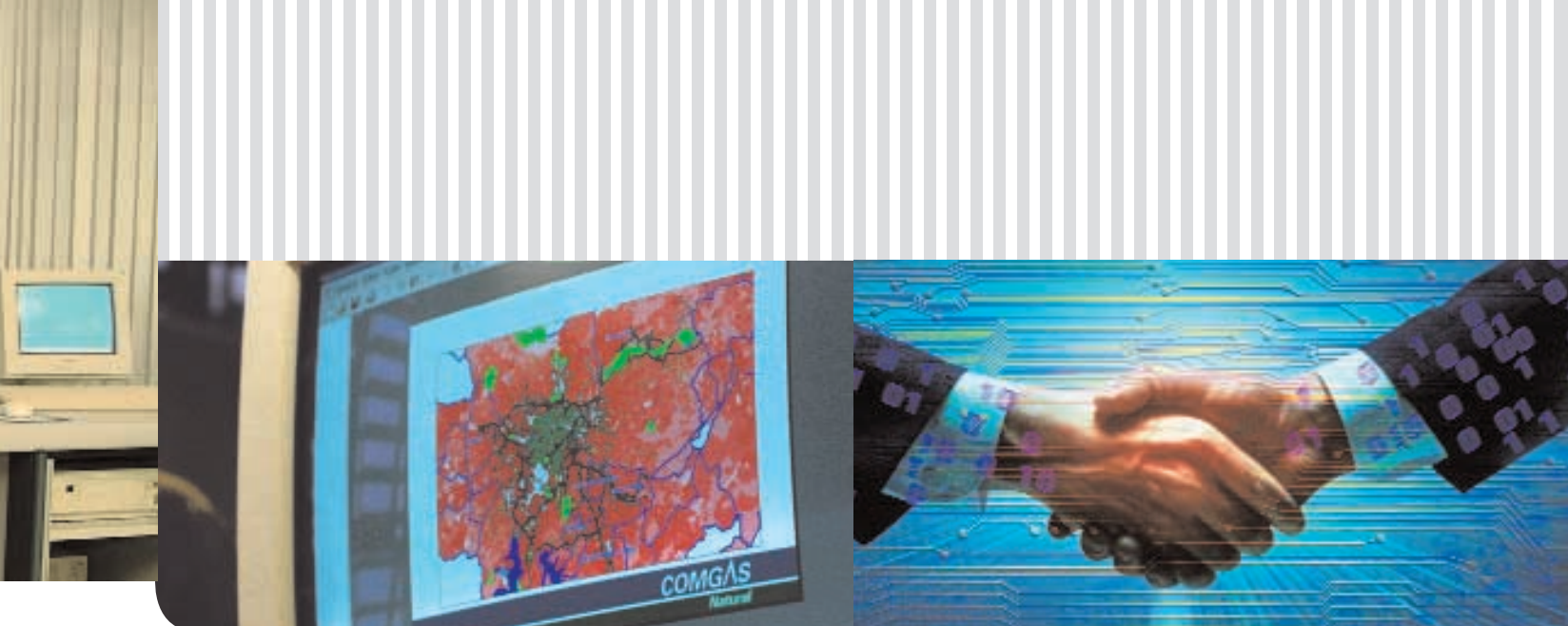
Entre outros ganhos, o Fatgás garantiu maior agilidade e flexibilidade no processo de emissão de contas e a segmentação de clientes conforme diversos parâmetros, como o volume de consumo e a região geográfica, por exemplo.

GESTÃO DE RISCO

A Comgás, pela própria natureza de suas atividades, está sujeita, principalmente, a riscos de natureza regulatória (que interferem na área financeira) e operacional. Para enfrentar os desafios de seu setor, a Companhia mantém um sistema de gerenciamento que, além de avaliar a exposição a riscos e identificar oportunidades, visa eliminar ou minimizar impactos negativos em suas operações.

O modelo de gestão de riscos foi elaborado levando-se em conta as características específicas da Companhia. Utiliza técnicas avançadas para simular cenários de estresse, preparar planos de contingência e definir estratégias que ampliem 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.

Em 2003, a Companhia criou a função de security officer, para aprimorar os controles das informações, nos meios físico e virtual, e deu início à elaboração de um complexo plano de continuidade do negócio (PCN), para prevenir incidentes, minimizar impactos de eventuais ocorrências e assegurar que processos alternativos sejam ativados caso atividades vitais para a Companhia estejam suspensas, seja qual for a razão.



INFORMATION SYSTEMS

Comgás only employs IT applications and solutions that are consistent with its strategic guidelines and business objectives. Investments in IT are undertaken according to a master plan drawn up every three years and updated yearly.

A major step forward in 2003 was the upgrading of the **geo-referencing** (Geogás) system, which began to offer electronic network mapping services, with detailed information on the exact location of the gas being distributed, on a real time basis. This system will also be used by the marketing area to evaluate the financial feasibility of new investments in market expansion.

In addition, the Company put the finishing touches on its new client billing system, which received the name of Fatgás. This platform was designed to meet evolving client needs and is integrated into the Company's SAP, Geogás, its client relations management system (CRM) and its business intelligence solutions. Externally, it is connected to the banking system and to the meter-reading system.

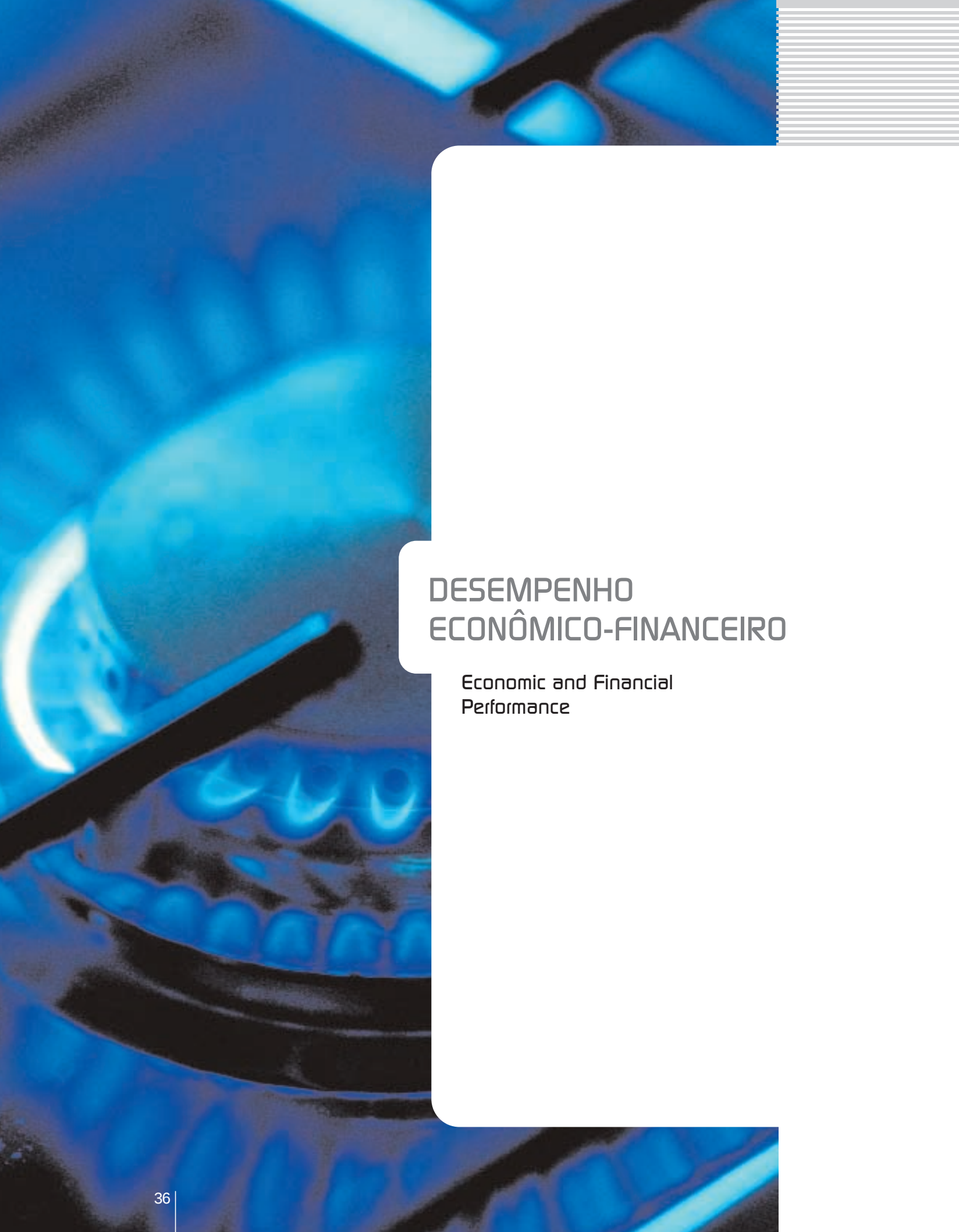
Fatgás adds versatility and flexibility to the billing system as well as offering the possibility of client segmentation according to a number of different parameters, such as volume consumed, for instance, or geographic region.

RISK MANAGEMENT

The very nature of its activities makes Comgás subject to regulatory and operating risks, with implications for the financial area. For this reason, it maintains a management system equally capable of identifying and evaluating risks and opportunities, as well as minimizing, and even eliminating, potential negative impacts on its operations.

Comgás's risk management model was based on the Company's specific risk characteristics. It uses advanced simulation and stress-testing techniques, develops contingency plans and helps develop strategies for improving cash flow. In practice, the risk management model provides direction for the Company's overall strategic planning and is periodically reviewed and updated.

The position of Security Officer was created in 2003, for the purpose of improving control over the physical and virtual flow of information. The Company also started work on a complex Business Continuity Plan (BCP) to avoid the possibility of damage from unexpected events, such as natural disasters. The BCP is designed to prevent accidents, minimize the impact of potential damage and ensure that alternative procedures exist, in the event that vital company activities are interrupted, for whatever reason.



DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

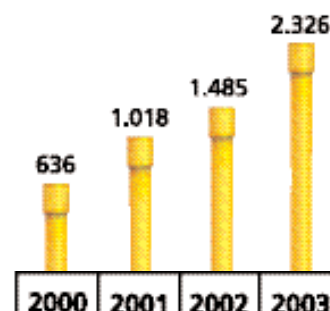
Economic and Financial
Performance

RECEITA OPERACIONAL

A receita operacional bruta cresceu 56,6% em 2003 e totalizou R\$ 2.326 milhões (R\$ 2.322 milhões para vendas de gás e R\$ 4 milhões de outras receitas). A evolução reflete o aumento de 15,8% no volume comercializado, os repasses parciais do aumento dos custos às tarifas e o reajuste anual da margem unitária do gás, em 31 de maio de 2003.

O volume de gás comercializado no ano somou 3.418 milhões de metros cúbicos. O segmento industrial, principal segmento de negócios da Comgás, aumentou sua participação no mix de vendas, passando a representar 78,7% do total. Em termos percentuais, o destaque de alta ficou com o mercado de GNV, que apresentou elevação de 59,4%.

Receita Operacional Bruta Gross Operating Revenue (em R\$ milhões / R\$ million)



OPERATING REVENUES

Gross operating revenue increased 56.6% in 2003 to R\$2,326 million, of which R\$2,322 million were from gas sales, and R\$4 million from other revenues. This growth reflects the 15.8% increase in sales volume, the partial pass-through of higher costs to gas tariffs and the annual adjustment to our margin on May 31, 2003.

Sales volume totaled 3,418 million cubic meters of gas. The industrial segment, Comgas's main market, increased its share of the sales mix to 78.7%. In percentage terms, the fastest growing segment was the NGV market, with 59.4% growth.

SEGMENTOS SEGMENTS	RECEITA BRUTA GÁS R\$ MIL GAS: GROSS REVENUE R\$ THOUSAND						VOLUME M ³ (000)					
	2002		2003		VAR.		2002		2003		VAR.	
Residencial Residential	153.353	10%	225.988	10%	47,4%		81.416	3%	93.704	3%	15,1%	
Comercial Commercial	69.744	5%	104.655	4%	50,1%		71.456	2%	80.956	2%	13,3%	
Industrial Industrial	1.023.789	69%	1.733.979	75%	69,4%		2.175.029	74%	2.690.035	79%	23,7%	
Termogeração Thermal Generation	128.670	9%	59.783	3%	-53,5%		322.297	11%	127.110	4%	-60,6%	
Cogeração Co-generation	44.633	3%	62.582	3%	40,2%		105.555	4%	113.753	3%	7,8%	
GNV NGV Market	57.699	4%	135.590	6%	135,0%		196.173	7%	312.730	9%	59,4%	
Outras receitas Other Revenues	7.275	0%	3.864	0%	-46,9%							
Total	1.485.163		2.326.441		56,6%		2.951.926		3.418.288		15,8%	



RESULTADO OPERACIONAL

O lucro bruto da Companhia atingiu R\$ 499 milhões em 2003, com retração de 4% em comparação ao alcançado no exercício anterior. A margem bruta passou de 41% para 26%.

Esse desempenho foi resultado do aumento do preço do gás comprado (nacional e importado) e dos impactos da metodologia de valoração dos estoques. O volume de compra do gás nacional está limitado a 3 milhões m³/dia. Assim, os aumentos na demanda são supridos pelo gás boliviano, que traz em sua composição de preço valores significativos relativos ao transporte do gás através do Gasoduto Brasil-Bolívia, bem como os impactos da variação cambial.

O lucro operacional antes do resultado financeiro passou de R\$ 305 milhões para R\$ 277 milhões, e a geração operacional de caixa (EBITDA) sofreu queda de 5%, passando de R\$ 347 milhões, em 2002, para R\$ 330 milhões, em 2003. A margem EBITDA caiu de 27% para 17%, por conta da majoração do custo do gás.

RESULTADO FINANCEIRO E ENDIVIDAMENTO

As despesas financeiras líquidas passaram de R\$ 144 milhões, em 2002, para R\$ 130 milhões, em 2003. A queda do dólar frente ao real surtiu efeito favorável sobre a parcela da dívida em moeda estrangeira, invertendo o processo ocorrido em 2002.

Os empréstimos e financiamentos totalizavam R\$ 701 milhões, no final de 2003, sendo R\$ 273 milhões com vencimentos no curto prazo e R\$ 428 milhões em contratos com vencimentos no longo prazo, que se estendem até 2024.

Os valores relativos aos estoques de take-or-pay e ship-or-pay, de acordo com as previsões contratuais, impactaram o capital de giro, acarretando um custo financeiro adicional.

LUCRO LÍQUIDO

O resultado não operacional, negativo em R\$ 48 milhões, ficou em linha com o exercício anterior e tem como principal fator a amortização do ágio advindo da companhia controladora.

Apesar da conjuntura adversa de 2003, o lucro líquido da Comgás recuou apenas 4%, totalizando R\$ 103 milhões, o equivalente a R\$ 8,64 por lote de mil ações.



OPERATING RESULT

Gross profit amounted to R\$499 million, a 4% decline from 2002, while the gross margin receded from 41% to 26%.

These numbers were the result of higher prices for purchased gas (both domestic and imported) and the methodology used for valuing inventories. Purchases of domestic gas are limited to 3 million m³/day, so that any increase in demand is supplied by gas from Bolivia, which is more expensive due to the high cost of transportation through the Brazil-Bolivia gas pipeline, as well as exchange rate variations.

Operating income before financial results slipped from R\$305 million to R\$277 million and operating cash generation, EBITDA, declined 5% from R\$347 million in 2002 to R\$330 million. The higher cost of purchased gas also caused the EBITDA margin to fall from 27% to 17%.

FINANCIAL RESULT AND DEBT

Net financial expenses improved from R\$144 million to R\$130 million in 2003, thanks to the favorable impact of the appreciation of the Brazilian Real on the Company's foreign currency-denominated debt, the opposite of our experience in 2002.

Financial debt totaled R\$701 million at year-end 2003, of which R\$273 had short-term maturities, and the remaining R\$428 million, longer-term maturities extending out to 2024. The level of inventories on a take-or-pay or ship-or-pay contract basis also impacted working capital and implied additional financial costs.

NET INCOME

The negative R\$48 million non-operating result was in line with the previous year and comprises mainly amortization of goodwill by the controlling company.

Despite the unfavorable business environment, net income was only 4% lower than in 2002, at R\$103 million, or R\$8.64 per thousand shares.

EBITDA x Margem EBITDA EBITDA x EBITDA Margin





INVESTIMENTOS

Os investimentos realizados durante o ano totalizaram R\$ 236 milhões (R\$ 201 milhões em 2002). Desse montante, R\$ 160 milhões destinaram-se à expansão da rede e R\$ 31 milhões foram alocados na substituição de instalações e equipamentos.

Para o exercício de 2004, estão previstos investimentos acima de R\$ 300 milhões. Boa parte desses recursos será utilizada para dar prosseguimento à expansão da rede de distribuição no interior paulista.

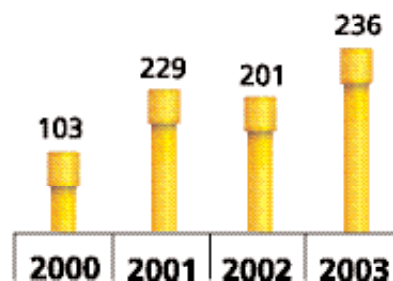
CAPITAL EXPENDITURES

Capital expenditures for the year totaled R\$236 million, compared with R\$201 million in 2002. R\$160 million of this was spent on network expansion and R\$ 31 million on the replacement of installations and equipment.

For 2004, we are forecasting expenditures of over R\$300 million, much of which will go to the continued expansion of our network into upstate São Paulo.

Investimentos Capital Expenditures

(em R\$ milhões / R\$ million)



VALOR ADICIONADO

A Demonstração do Valor Adicionado representa a forma como a riqueza produzida pela Empresa é distribuída à sociedade, contribuindo para o desenvolvimento econômico e social do país.

Em 2003, a Comgás gerou R\$ 707 milhões de valor adicionado, representado pela diferença entre as receitas obtidas (R\$ 2.335 milhões) e o custo de aquisição de matérias-primas e serviços de terceiros, além de depreciações, amortizações e exaustões (R\$ 1.628 milhões).

Nos últimos quatro anos, pós-privatização, a Comgás acumulou valor adicionado de R\$ 1,8 bilhão.

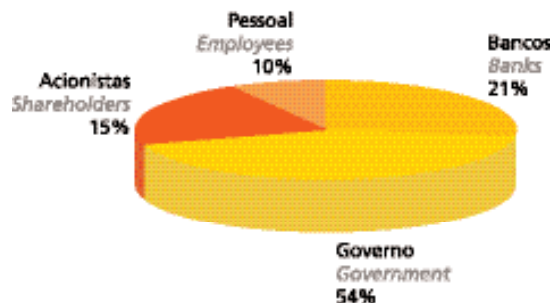
VALUE ADDED

The Value Added Statement shows how the wealth generated by the Company is distributed throughout the community and contributes to the country's social and economic development.

In 2003, Comgás generated R\$707 million in value added, which is represented by the difference between revenues (R\$2,335 million) and the acquisition cost of raw materials and third-party services, plus depreciation, amortization and depletion (R\$1,628 million).

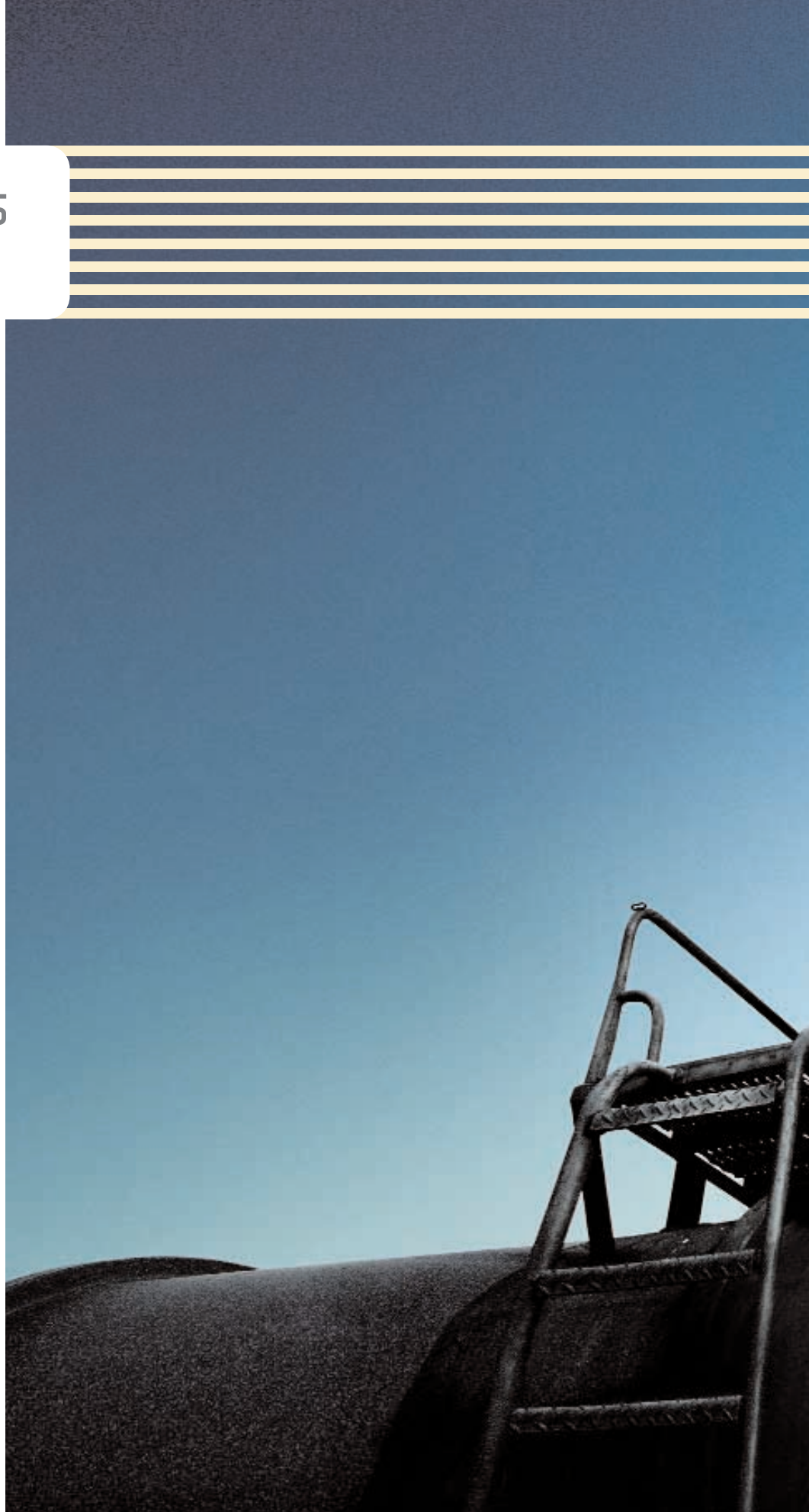
In the four years since privatization, Comgás has reported an accumulated Value Added of R\$1.8 billion.

Distribuição do Valor Adicionado
Distribution of Value Added



PERSPECTIVAS DE NEGÓCIO

Business Outlook





Em maio de 2004, a Comgás passará pela primeira revisão tarifária quinquenal e entrará em seu segundo ciclo de negócio. A Companhia prevê chegar ao fim dessa nova fase, em maio de 2009, com crescimento superior a 60% no volume de gás natural distribuído.

Para isso, a Comgás continuará a investir na expansão de sua rede, construindo novos sistemas para suprir clientes industriais e de co-geração ainda não atendidos e buscando atingir alta capilaridade nas localidades em que a infra-estrutura principal de abastecimento já foi instalada. O programa de renovação de ativos para operação de gás e os **investimentos** em segurança também terão continuidade, e a Companhia destinará recursos para a implantação de sistemas integrados de gestão de sua rede.

In May 2004, Comgás will undergo its first five-year tariff review and embark on its second business cycle under its concession contract. The Company expects to increase the volume of natural gas distributed by more than 60% by the time this second cycle comes to an end in May 2009.

*This requires Comgás to continue investing in network expansion, installations to supply new industrial and co-generation clients and increased capillary action in regions where the basic supply infrastructure has already been installed. The program for upgrading operating assets and **investing** in safety will continue and the Company will also allocate resources for the implementation of integrated network management systems.*

A descoberta da reserva de gás natural na Bacia de Santos coloca no horizonte uma expectativa queda nos preços do gás natural, que, assim, ganhará competitividade na concorrência com os outros combustíveis.

Para 2004, a Comgás prevê **expansão** superior à do produto interno bruto brasileiro, conforme as expectativas de retomada da atividade econômica no país, em um cenário de recuperação discreta do nível de emprego e renda do consumidor. O objetivo será o de consolidar o crescimento e preparar a Companhia para aumentar a rentabilidade do negócio e a remuneração dos acionistas. O segmento de gás natural veicular (GNV), que segundo previsões da Petrobras será o combustível utilizado por 60% das frotas metropolitanas de ônibus das regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste, deverá seguir apresentando os maiores níveis de crescimento.

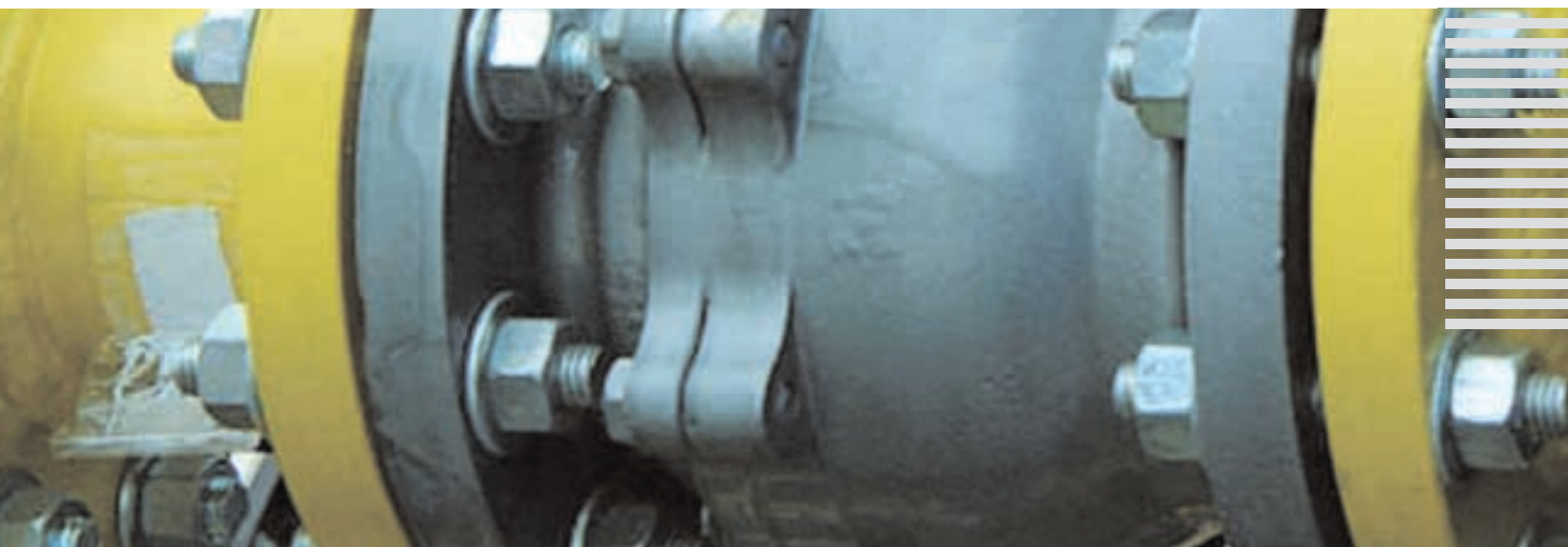
No mercado industrial, a Companhia projeta a conquista de novos clientes e o aumento do consumo de usuários já ativos, estimulado, principalmente, pelas aplicações desenvolvidas em 2003. O lançamento do gás natural comprimido (GNC), no final do ano, deve incentivar a adoção do gás natural por indústrias localizadas em regiões ainda não contempladas pela rede de distribuição, contribuindo, também, para a identificação de mercados com grande potencial.

No segmento residencial, a Comgás deverá apresentar crescimento da base de medidores, tanto na capital paulista quanto no interior. A Companhia também

prevê maior impacto do programa de retenção de clientes, que em 2003 já se traduziu na redução da taxa de desligamentos.

Na área comercial, os esforços continuarão concentrados em empresas com maior potencial de consumo e no desenvolvimento do mercado de ar-condicionado. O mercado de GNV oferece perspectivas muito positivas. O Ministério das Minas e Energia tem se mostrado disposto a promover sua maior inserção na matriz energética brasileira e, em janeiro de 2004, a Petrobras anunciou uma nova estrutura de preço do gás natural para o transporte coletivo urbano. Com validade de dez anos, o novo patamar de preço situa o GNV em 55% do valor do litro óleo diesel com que operam as distribuidoras de combustível. A prefeitura de São Paulo divulgou a informação de que a cidade terá 170 novos ônibus movidos a GNV até o mês de junho. Ao longo de 2004, a Comgás trabalhará no sentido de incentivar a adoção de GNV nas frotas de transporte de cargas leves e aumentará a disponibilidade do produto em municípios ainda não contemplados.

A Companhia projeta intensificação dos empreendimentos de co-geração. Na área de termogeração, o desempenho dependerá, em grande parte, da retomada dos projetos do Programa Prioritário Termelétrico (PPT) e de aspectos ligados à regulamentação a ser adotada para o segmento, ainda em discussão no Congresso Nacional.





The discovery of natural gas in the Santos basin has generated expectations of lower prices for gas, making it potentially more competitive, compared with other fuels.

*For 2004, Comgás is forecasting an **expansion** in sales volume slightly in excess of GDP growth, given expectations of economic recovery and a modest improvement in employment and consumer incomes. This year's goal will be to consolidate growth to date and prepare the Company for an increase in profitability and shareholder remuneration. The NGV market is expected to continue to show the highest growth. Petrobras forecasts that 60% of the urban bus fleets in the South, Southeast and Midwest regions of Brazil will run on gas in the future.*

The Company expects to win new clients in the industrial market and increase consumption by existing clients, largely driven by the new applications developed during 2003. The launching of compressed natural gas (CNG) at the end of last year should result in natural gas being adopted by industries in regions not yet served by our distribution network. This should help identify new, high-potential markets.

Comgás plans to increase the number of meters in the residential market, both in metropolitan São Paulo and in the rest of the state. The Company also expects to

reap the benefits of its client retention program, which already succeeded in reducing the number of disconnects in 2003. Efforts in the commercial sector will be focused on higher-potential companies and the air-conditioner market.

The NGV market is very promising. The Ministry of Mines and Energy has announced its intention to increase the share of NGV in the Brazilian energy source matrix; and Petrobras has announced a new natural gas price structure for urban public transport in January 2004. For the next ten years, the price of gas in the NGV market will be capped at 55% of the price charged by retailers for diesel. The municipal authorities of São Paulo have announced that the city will add 170 new gas-powered buses by June of this year. During 2004, Comgás will concentrate on stimulating the use of gas as a fuel in the light cargo transport market, as well as introducing the product to new locations.

The Company intends to intensify its efforts in the co-generation market. The thermal generation market, however, depends above all on the resumption of the Thermoelectric Priority Program (PPT) and on the regulatory framework for the sector, currently under review in the federal legislature.



REVISÃO TARIFÁRIA

Teve início, em 2003, o processo de revisão tarifária da Comgás. Esse processo, que deverá estar concluído em abril de 2004, definirá o nível e a estrutura das tarifas para o período de maio de 2004 a abril de 2009. A Comgás tem plena confiança de que o resultado desse processo preservará o equilíbrio entre as necessidades dos consumidores atuais e futuros, da sociedade e da empresa, para o desenvolvimento do setor de gás canalizado em São Paulo.

O contrato de concessão prevê, ao final de cada período de cinco anos (denominado ciclo), uma revisão que compreende o nível e a estrutura, bem como alterações de segmentos e classes das tarifas vigentes. O processo, aberto à discussão com a sociedade por meio de audiências públicas, é conduzido pela Comissão de Serviços Públicos de Energia (CSPE) do Estado de São Paulo e as tarifas são reguladas por meio da aplicação da metodologia de margem máxima de distribuição, que define os preços-teto permitidos para cada categoria de consumo. O propósito da revisão é permitir à Concessionária a obtenção de receitas suficientes para cobrir seus custos, com uma rentabilidade razoável, compatível com as características específicas do serviço regulado, repartindo com os consumidores os ganhos de eficiência, por meio da aplicação do "Fator X".

Esse será o primeiro processo de revisão tarifária em que a CSPE definirá valores de tarifas com base nos critérios definidos no contrato de concessão. A estrutura tarifária do primeiro ciclo – que vigorou até o momento – foi fechada antes do atual contrato de concessão, firmado com a privatização em 1999. Desde então, as condições da economia e do mercado de energia se modificaram e o processo de revisão tem, como um dos seus propósitos, determinar uma estrutura tarifária mais adequada.

TARIFF REVIEW

The tariff review process for Comgás was initiated in 2003. This process, scheduled to conclude in April 2004, will define the overall level and structure of tariffs for the period May 2004 to April 2009. Comgás is fully confident that this process will preserve the equilibrium between needs of current and future consumers, the community and the Company, as well as the growth of the natural gas industry in the state of São Paulo.

The concession contract stipulates that, at the end of each five-year period, called cycles, a review will be made of the tariff level and structure, as well as any changes in the categories and classes of current tariffs. This process, open to public comment at hearings, is performed by the São Paulo state Commission for Public Energy Services (CSPE) and tariffs are set by applying maximum distribution margin methodology to arrive at a price ceiling for each category of consumption. The purpose of the review is to allow the concession-holder to obtain tariffs sufficient to cover its costs, plus a reasonable return, compatible with the characteristics of regulated services, after sharing with consumers any efficiency gains, which are measured by applying what is known as the "X Factor".

This is the first review in which CSPE will set tariff values based on the criteria defined in the concession contract. The tariff structure in force for the first cycle was determined prior to the existing concession contract, which was signed at the time of privatization, in 1999. Considerable changes have since taken place in the economy and the energy market. The purpose of the review process is, therefore, to determine an appropriate, new tariff structure.



A Comgás buscará garantir uma estrutura tarifária equilibrada, para atender às necessidades das diversas partes envolvidas: consumidores atuais e futuros, concessionária e sociedade. Isso significa uma tarifa que estimule o uso do gás natural, cubra os custos e viabilize a expansão dos serviços, para que a sociedade possa se beneficiar das vantagens ambientais e do aproveitamento dos recursos existentes, dentro das premissas estabelecidas no Contrato de Concessão.

A Comgás acredita que o resultado do processo de revisão tarifária permitirá o equilíbrio de interesses e, assim, poderá levar adiante a consecução de seus planos, em consonância com a meta de oferecer o gás natural à parcela maior da sociedade.

Comgás worked hard to guaranty a balanced tariff structure that meets the needs of all parties involved: current and future consumers, the concession-holder and the community. This means a tariff structure that encourages the use of natural gas, covers costs and allows for expansion of the system, so that the community benefits from the environmental advantages of natural gas and existing resources, within the scope of the concession contract.

Comgás is confident that the tariff review process will result in a balance between the interests of all parties involved and thus, will be able to proceed with its plans to make natural gas available to an even larger portion of the community.





GOVERNANÇA CORPORATIVA E MERCADO DE CAPITALIS

Corporate Governance and Capital Markets

A Comgás orienta sua conduta por sólidos valores éticos.

A Companhia aplica critérios de **transparência** no relacionamento com os stakeholders e garante a igualdade de direitos entre acionistas minoritários e majoritários.

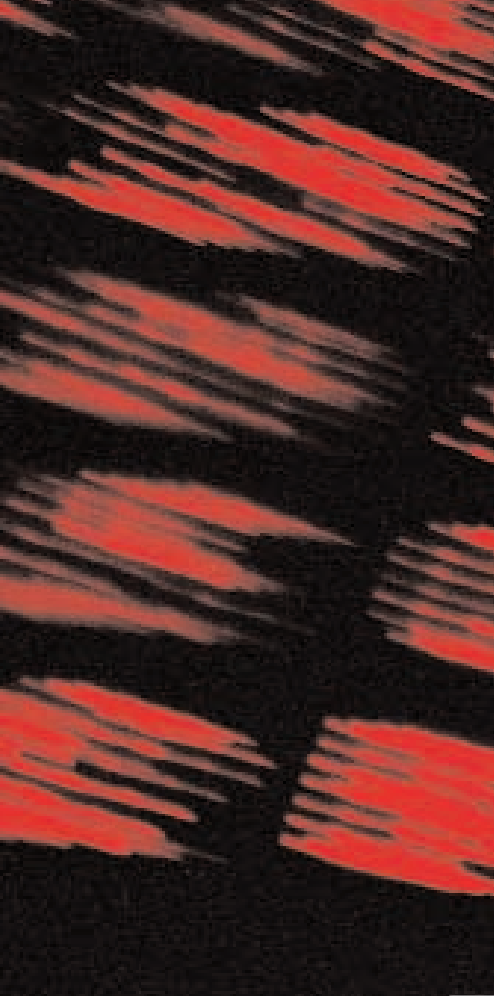
Em seu dia-a-dia, a Empresa adota procedimentos adequados às melhores práticas de governança corporativa, que, definidos a partir das diretrizes do Grupo BG e do Grupo Shell, suas controladoras, boas práticas de governança corporativa são amplamente divulgadas entre os empregados da Comgás. Sua aplicação prática se traduz na observação do código de ética da Companhia (Declaração de Princípios), de regras e normas de gestão e auditoria (interna e independente) e de padrões de saúde, segurança e meio ambiente.

Em 2003, a Empresa realizou reuniões com analistas e profissionais do mercado de capitais. Divulga informações financeiras detalhadas para os investidores em seu website e mantém um canal de comunicação direta por e-mail (investidores@comgas.com.br).

*Comgás acts in strict accordance with a well-established set of ethical values. The Company is committed to **transparency** in its relations with stakeholders and equal rights for majority and minority shareholders.*

The Company's day-to-day business activities conform to the best corporate governance practices, which, based on guidelines from controlling shareholders BR Group and Shell, are required of all company employees. These practices consist of compliance with the Company's Code of Ethics (Declaration of Principles), rules on management and auditing (both internal and independent), and high health, safety and environmental standards.

The Company hosted several meetings with capital market analysts and professionals during 2003. It posts detailed investor information on its website and maintains a direct investor e-mail communication channel open (investidores@comgas.com.br).



CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Com oito membros, dos quais um presidente e vice-presidente e um representante dos empregados indicados por eleição direta, o Conselho de Administração da Comgás responde pela orientação geral dos negócios e pela fiscalização da gestão da Diretoria Executiva. Todos os seus integrantes são acionistas da Companhia eleitos em Assembléia Geral, com mandato de três anos, com a possibilidade de reeleição. O Conselho de Administração reúne-se de duas a três vezes por ano.

DIRETORIA EXECUTIVA

A Diretoria Executiva tem nove membros, com um presidente e oito diretores, sendo um não estatutário. Suas principais atribuições são definidas pelo Conselho de Administração, envolvendo a gestão direta dos negócios da Companhia. Os mandatos dos diretores executivos duram três anos, e é permitida a reeleição.



CONSELHO FISCAL

Composto por cinco membros efetivos e cinco suplentes, todos eleitos em Assembléia Geral Ordinária, o Conselho Fiscal tem, entre suas principais funções, rever as diretrizes determinadas pelo Conselho de Administração, e acompanhar a auditoria independente e a análise das demonstrações financeiras da Empresa. Seus integrantes têm mandato de um ano, podendo ser reeleitos.

COMITÊ DE AUDITORIA

Formado por três membros, com representantes dos principais acionistas e da Diretoria Executiva, conta também com o superintendente da auditoria interna. Com o aval dos acionistas, o Comitê de Auditoria responde pela estrutura de controle interno da Companhia, visando assegurar a eficácia dos controles e a transparência dos processos de negócio. Reúne-se três vezes ao ano, entre outras atividades para avaliar e validar o plano de auditoria anual, um instrumento que permite controlar sistematicamente as revisões.

COMITÊ DE ÉTICA

Os principais diretores executivos da Empresa e os superintendentes de Auditoria e de Recursos Humanos compõem seu Comitê de Ética. De natureza reativa, o órgão só se reúne em situações específicas envolvendo questões éticas. A Declaração de Princípios da Companhia é o seu documento-mestre.

BOARD OF DIRECTORS

The Board of Directors consists of 8 members, including a chairman, vice chairman and a directly elected employee representative. It is responsible for setting overall business direction and for monitoring Executive Board performance. All members are company shareholders and are elected by the Shareholders' Assembly for a three-year term of office, with the possibility of re-election. The Board of Directors meets two or three times a year.

EXECUTIVE BOARD

The Executive Board consists of nine members, including one CEO and eight directors, one of which is non-statutory. Its principal responsibilities are defined by the Board of Directors and include the day-to-day management of the Company's business. Directors are elected for a three-year term of office, with re-election being permitted.

FISCAL COUNCIL

The Fiscal Council consists of five members and five alternates, all elected by the Shareholders' Assembly. Its principal responsibilities include reviewing the business directives set by the Board of Directors, reviewing the independent auditors' reports and analyzing the Company's financial statements. Its members are elected for one year and may stand for re-election.

AUDIT COMMITTEE

The Audit Committee consists of three members, representing the controlling shareholders and the Executive Board, and also includes the internal audit manager. With the backing of the shareholders, the Audit Committee is responsible for guaranteeing the efficacy of internal controls and the transparency of business procedures. The Committee meets three times a year to analyze and ratify the annual audit plan -- a key instrument for systematically controlling the review process.

ETHICS COMMITTEE

The Ethics Committee is composed of the Company's principal executive directors and the Audit and Human Resources managers and limits itself mostly to meeting to discuss specific situations involving ethical issues. Its bible is the Company's Declaration of Principles.

PERFIL DOS CONSELHEIROS E DIRETORES

BOARD MEMBERS AND EXECUTIVE DIRECTORS

Oscar Prieto

Presidente do Conselho de Administração e Diretor-Presidente. Engenheiro Elétrico pela Universidade Nacional de Rosário, Argentina. Contratado pela BG em 1998, havia sido vice-presidente corporativo da AES Corporation, diretor-geral da Light e diretor da Dow Química.

Chairman of the Board of Directors and CEO. Holds a degree in Electrical Engineering from the Universidad Nacional de Rosário, Argentina. Joined BG in 1998. Previously corporate vice president of AES Corporation, COO of Light and a director of Dow Química.

Artur Risso Neto

Representante dos empregados no Conselho de Administração da Comgás. Na empresa desde 1992, atuou na área de Recursos Humanos até 1999, quando se afastou das atividades de dia-a-dia da empresa para exercer seu papel de representante dos empregados.

Employee representative on the Board of Directors. Joined the Company in 1992 and worked in the Human Resources Department until 1999, when he left to dedicate himself full-time to his role as employee representative on the Board.

Silvia Figueiredo Sacco

Conselheira. Advogada pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro, UERJ, é gerente jurídica da Shell Southern Gas & Power. Antes de ocupar esse cargo, foi assessora jurídica da Secretaria de Estado de Planejamento do Estado do Rio de Janeiro e chefe da assessoria jurídica da Codin, Companhia de Distritos Industriais do Estado do Rio de Janeiro.

Board member. Holds a law degree from the Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ) and is manager of the legal department of Shell Southern Gas & Power. Before this, she was legal advisor to the Rio de Janeiro State Planning Department and head of the legal department of Codin, the Rio de Janeiro State Industrial Districts Corporation.

Armando de Azevedo Henriques

Conselheiro. Gerente comercial para a América do Sul do BG Group. Presidente do Conselho de Administração do Gasoduto Cruz Del Sur, Argentina. Membro dos Conselhos de Administração da Metrogas e da TBG.

Board member. BG Group sales manager for South America. Chairman of the Board of Gasoducto Cruz Del Sur, Argentina. Board member of Metrogas and TBG.

Graham Jonh Cockroft

Conselheiro. Mestre em Comércio pela Universidade de Otago, Nova Zelândia, e Mestre em Finanças pela London Business School, Inglaterra. Juntou-se à BG em Londres em 1990, inicialmente na área de tesouraria, focando projetos financeiros internacionais e transações de M&A. Membro do Conselho de Administração da Metrogas, a maior companhia de distribuição de gás da Argentina.

Board member. Holds Master's degrees in Commerce from the University of Otago, New Zealand, and Finance from the London Business School, England. Started with BG in the Treasury area in 1990, specializing in international project finance and M&A. Board member of Metrogas, the largest gas distribution company in Argentina.

Luiz Carlos de Lemos Costamilan

Conselheiro. Engenheiro Mecânico e Mestre em Ciências em Engenharia de Petróleo pelo Colorado School of Mines, Estados Unidos. Começou a trabalhar na BG em 1999, como vice-presidente para o Cone Sul e encarregado pelos principais investimentos da empresa fora da Grã-Bretanha. Com longa carreira na Petrobras, foi superintendente do Gasoduto Brasil-Bolívia e vice-presidente executivo da Braspetro.

Board member. Holds a degree in Mechanical Engineering and a Master's degree in Petroleum Engineering from the Colorado School of Mines, USA. Joined BG in 1999 as vice president for the Southern Cone, with responsibility for the Company's main investments outside the UK. Enjoyed a long career with Petrobras, having been superintendent of the Brazil-Bolivia gas pipeline and executive vice-president of Braspetro.

Paul John Vicent Trimmer

Conselheiro. Físico e bacharel em Ciências da Computação pela York University, Inglaterra. Executivo do grupo Royal Dutch Shell.

Board member. Physicist, with a degree in Computer Science from York University, UK. Member of the Royal Dutch Shell group.

Richard Warner Williams

Conselheiro. Advogado pelo South Texas College of Law, Estados Unidos. Trabalha na área de energia há 22 anos como advogado e negociador e há nove anos é advogado da BG. Também é membro do Conselho de Administração da TBG.

Board member. Holds a law degree from the South Texas College of Law, USA. Has worked in the energy business for 22 years as a lawyer and negotiator and has been BG's lawyer for nine years. He is also a member of TBG's board of directors.

Paulo Cesar Nunes de Souza

Diretor Administrativo. Formado em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário Celso Lisboa-RJ. Pós-Graduado em Finanças. Trabalhou na Light SA e na Companhia Siderúrgica Nacional.

Administrative Director. Holds a bachelor's degree in Accounting from the Centro Universitário Celso Lisboa, in Rio de Janeiro, and post-graduate degree in Finance. Worked at Light SA and Companhia Siderurgica Nacional.

Carlos Eduardo de Freitas Brécia

Diretor de Assuntos Regulatórios e Institucionais. Engenheiro Elétrico e Administrador de Empresas pela Universidade Mackenzie em São Paulo. Com mestrado em Energia pela USP, São Paulo, Brasil. Contratado pela Comgás em 1999. Foi diretor da Companhia Energética de São Paulo (CESP).

Director for Regulatory and Institutional Matters. Holds degrees in Electrical Engineering and Business Administration from Mackenzie University, São Paulo and a Master's degree in Energy from USP, São Paulo. Joined Comgás in 1999, prior to which he was a director of Companhia Energética de São Paulo (CESP).

Roberto Collares Lage

Diretor de Finanças e Relações com Investidores. Formado em Economia pela Faculdade de Ciências Políticas e Econômicas Candido Mendes, no Rio de Janeiro, com especialização em Business Administration no INSEAD - França. Com uma carreira focada em finanças e administração, esteve nos últimos 14 anos na Shell Brasil, antes de tornar-se Diretor de Finanças e de Relações com Investidores na Comgás.

Director of Finance and Investor Relations. Holds a degree in Economics from the Faculdade de Ciências Políticas e Econômicas Candido Mendes, Rio de Janeiro, with specialization in Business Administration at INSEAD-France. His whole career has been in finance and administration. He spent 14 years with Shell Brazil before becoming Finance and Investor Relations Director at BG.

Luiz Antonio de Mello Awazu

Diretor de Marketing Residencial, Comercial e Veicular; diretor eleito da FIESP e membro conselheiro da CNI. Contratado pela Comgás em 2000, havia sido CEO da ECR/Resicontrol e Secretário de Desenvolvimento Econômico em Sorocaba-SP.

Marketing director for the residential, commercial and NGV segments. Elected director of Fiesp and board member of CNI. Joined Comgás in 2000, after having been CEO of ECR/Resicontrol and Economic Development Secretary in Sorocaba, SP.

Roger J. Ottenheim

Diretor de Suprimentos e Projetos de Energia. Formou-se em matemática e ciências naturais pela Universidade de Leyden. Faz parte do The Royal Dutch Shell Group desde fevereiro de 1981, foi designado para trabalhar em Londres, na Stasco, em maio de 1999 e foi transferido para Shell Brasil S.A. em março de 2001.

Director of Procurement and Energy Projects. Holds degrees in Mathematics and Natural Sciences from Leyden University. Joined the Royal Dutch Shell group in February 1981, was seconded to Stasco, London, in May 1999 and transferred to Shell Brasil S.A. in March 2001.

John Costin

Diretor de Operações. Engenheiro Químico pela Universidade de Sheffield (Reino Unido) e MBA pela Durham University Business School. Presidente do Instituto de Engenheiros e Gerentes do Gás (IGEM) na Seção Sul-Americana. Foi contratado pela BG em 1975, tendo trabalhado em vários lugares como Indonésia, Índia, Reino Unido e desde 1999 está no Brasil com a Comgás.

Operations director. Holds a degree in Chemical Engineering from Sheffield University, UK, and a Master's degree from the Durham University Business School. President of the South American section of the Institute of Gas Engineers and Managers (IGEM). Joined BG in 1975, having since worked in several locations, such as Indonesia, India and the UK. Joined Comgás in Brazil in 1999.

André Lopes de Araújo

Diretor de Marketing Industrial da Comgás. Engenheiro Químico pela UFRJ, trabalha há 20 anos para o grupo Shell, tendo assumido no decorrer desse período, diferentes cargos no Brasil, América Latina e Europa.

Marketing director for the industrial segment. Holds a degree in Chemical Engineering from UFRJ and has worked for 20 years with the Shell group, in different positions in Brazil, Latin America and Europe.

Leonardo Serra Netto Lerner

Diretor Jurídico. Advogado pela USP. Ingressou na Comgás em 2000, tendo anteriormente sido Diretor Jurídico da ABB e Coordenador do Conselho Legal da ABDI.

Legal director. Holds a Law degree from USP. Joined Comgás in 2000, after being legal director for ABB and head of legal counsel for ABDI.



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 2003, as ações preferenciais da Comgás apresentaram a quinta maior valorização entre os 54 papéis que fazem parte da carteira teórica do Ibovespa. Enquanto o índice evoluiu 97,3%, as ações da Comgás subiram 233,5%, encerrando o ano cotadas a R\$ 179,30 por lote de mil ações. Os títulos da Companhia foram transacionados em todos os pregões da Bolsa de Valores de São Paulo, totalizando 28.821 negócios, que movimentaram 4,2 bilhões de ações, equivalentes a R\$ 385 milhões.

No ano, a Comgás destinou aos acionistas R\$ 26,5 milhões, referentes ao resultado do exercício de 2002. Foram pagos dividendos no valor de R\$ 2,165 para o lote de mil ações ordinárias e de R\$ 2,381 para o lote de mil ações preferenciais.

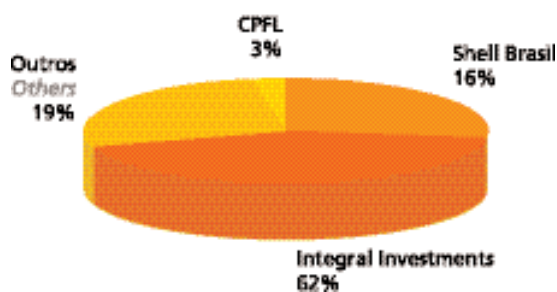
CAPITAL MARKETS

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

The preferred shares posted the fifth highest price rise in 2003 out of the 54 shares comprising the theoretical portfolio of the Ibovespa share index. The index rose 97.3%, while Comgás preferred shares gained 233.5%, to close the year trading at R\$ 179.30 per thousand shares.

The Company's shares were traded on all São Paulo Stock Exchange trading sessions, totalling 28,821 trades and involving 4.2 billion shares, equivalent to R\$ 385 million. Comgás paid shareholders total dividends of R\$ 26.5 million out of its 2002 profits: R\$ 2.165 per thousand common shares and R\$ 2.381 per thousand preferred shares.

Distribuição do Capital Social 2003
Breakdown of Capital Stock 2003





CAPITAL HUMANO

Human Capital

"**Integração**" foi a palavra de ordem na gestão do capital humano em 2003. A Companhia estimulou uma maior interação entre os diversos setores da Empresa e incentivou a prática de coaching e feedback para aperfeiçoar o diálogo entre lideranças e subordinados.

Com o objetivo de possibilitar crescimento profissional e proporcionar novas oportunidades, dentro da política de retenção de talentos, a Comgás preencheu 17% das vagas abertas ao longo do ano com recrutamento interno. A Empresa também investe na atualização constante e no treinamento de seu quadro – nos últimos três anos, esses investimentos superaram a marca de R\$ 4 milhões. Em 2003, somente os treinamentos ocuparam 27.616 horas de atividades, ao custo de R\$ 808 mil, que equivalem a uma média de 44 horas/treinamento por profissional.

O projeto Carreiras & Competências, que em 2002 mapeou todas as funções da Companhia e relacionou as respectivas habilidades básicas para seu bom desempenho, desenvolveu, em 2003, um complexo mapa de identificação das necessidades de cada profissional da Empresa, criado a partir da análise de possíveis dissonâncias entre expectativas do cargo e qualidades individuais. A proposta é transformar essa ferramenta em estímulo para o autodesenvolvimento e inventário de carreira para os profissionais.

Para garantir esse desenvolvimento profissional, a Companhia utiliza a avaliação 360°, que consiste na avaliação recíproca entre empregado e seu superior imediato.

*Comgás chose "**Integration**" as its theme for human capital management in 2003, encouraging greater interaction between areas of the Company and stimulating coaching and feedback as ways of improving dialogue between management and subordinates.*

The Company filled 17% of the positions that came vacant during the year with internal hires, as part of its policy of retaining talent by offering professional advancement and opportunity. It also invested in continuous recycling and training of personnel. Investments in the past three years total R\$4 million. Training alone accounted for 27,616 hours of activity during 2003, equivalent to an average of 44 hours per employee, at a cost of R\$808,000.

In 2002, the Careers and Skills project made an inventory of all the functions within the Company and listed the respective skills needed to carry out each one. In 2003, the project went a step further, by drawing up a complex chart identifying the training needs of each individual employee, based on analysis of the gaps between individual capabilities and the demands of each position. The purpose is to turn this into a tool for self-development and an inventory of careers within the Company.

The Company uses a 360° performance evaluation methodology – reciprocal evaluation between supervisor and employee – to ensure that this professional development takes place.

QUADRO FUNCIONAL

No final de 2003, a Comgás contava com um quadro 632 empregados próprios e 1.759 contratados, totalizando 2.391 postos de trabalho. Do quadro efetivo, 487 desenvolvem atividades operacionais (construção/installação de redes e vendas) e 145 estão alocados em funções administrativas, financeiras e de corpo diretivo. No ano, o número de empregados efetivos registrou crescimento de 3%.

PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS E PREVIDÊNCIA PRIVADA

Na forma de prêmio por resultados, a Comgás distribuiu cerca de **R\$ 9,5 milhões** entre seus empregados, em 2003, superando em 30% o valor partilhado no ano anterior.

Dentro do Programa de Participação nos Lucros, que valoriza o esforço individual e comprometimento com metas corporativas, as parcelas de remuneração são variáveis e definidas pela avaliação de competências e metas, de acordo com um contrato de performance assinado entre o empregado e a Empresa.

Desde dezembro de 2002, a Companhia dispõe do Plano de Aposentadoria Comgás, criado com o objetivo de melhorar a qualidade de vida de empregados e seus dependentes em caso de aposentadoria, invalidez ou morte. Menos de 1% do quadro efetivo da Empresa não participa do Plano de Aposentadoria, que, até o final do exercício, contabilizava recursos da ordem de R\$ 5.097 milhões.

OUTROS BENEFÍCIOS

Para proporcionar um salário compatível a seus empregados, a Comgás utiliza como referência um painel de remuneração que reúne cerca de 20 das mais respeitadas empresas do País, todas com política de administração de salários confiável. todas dotadas de uma administração de salários confiável.

A Comgás entende, no entanto, que apenas um salário justo não é suficiente para estimular o comprometimento efetivo com as metas da Empresa. Por isso, trabalha com o conceito de "recompensa total", que leve em conta itens como ambiente de trabalho, a aprendizagem e desenvolvimento, além de uma cesta de benefícios, que vão de bolsas de estudo a complementação salarial em caso de afastamento do trabalho.

Na área de saúde, a Comgás desenvolve uma série de iniciativas com foco na medicina preventiva, saúde ocupacional, qualidade de vida (ênfase das campanhas em 2003) e apoio psicológico, dentro do Projeto Amigo. Com uma equipe de profissionais altamente qualificados, o Projeto Amigo dispõe de uma linha direta e gratuita, que funciona 24 horas por dia e pode ser acessada a partir de qualquer lugar do País, para oferecer aconselhamento individual e sigiloso a empregados e seus dependentes, na solução de problemas emocionais, pedagógicos, jurídicos e financeiros.

Informações mais detalhadas sobre a política de recursos humanos da Comgás podem ser encontradas no Balanço Social 2003.





HEADCOUNT

Comgás had 632 direct employees at year-end 2003 and 1,759 sub-contracted workers, for a total of 2,391 jobs. Of the direct employees, 487 worked in operational areas (construction/laying of pipelines and sales) and 145 in administrative, financial and management positions. The number of direct employees grew 3% in 2003.

PROFIT-SHARING AND THE PRIVATE PENSION PLAN

Comgás distributed **R\$ 9.5 million** in performance-related bonuses in 2003, 30% more than in 2002. The Company's Profit-sharing Plan rewards both individual performance and commitment to corporate goals. The share of variable compensation is determined by an analysis of skills and targets and is written into a signed performance contract between employee and the Company.

The Comgás Pension Plan was launched in 2002 for the purpose of improving the quality of life of employees and dependents in the event of retirement, injury or death. Less than 1% of the workforce decided not to participate in the Plan, which had accumulated assets totalling R\$5,097 thousand by year-end.

OTHER BENEFITS

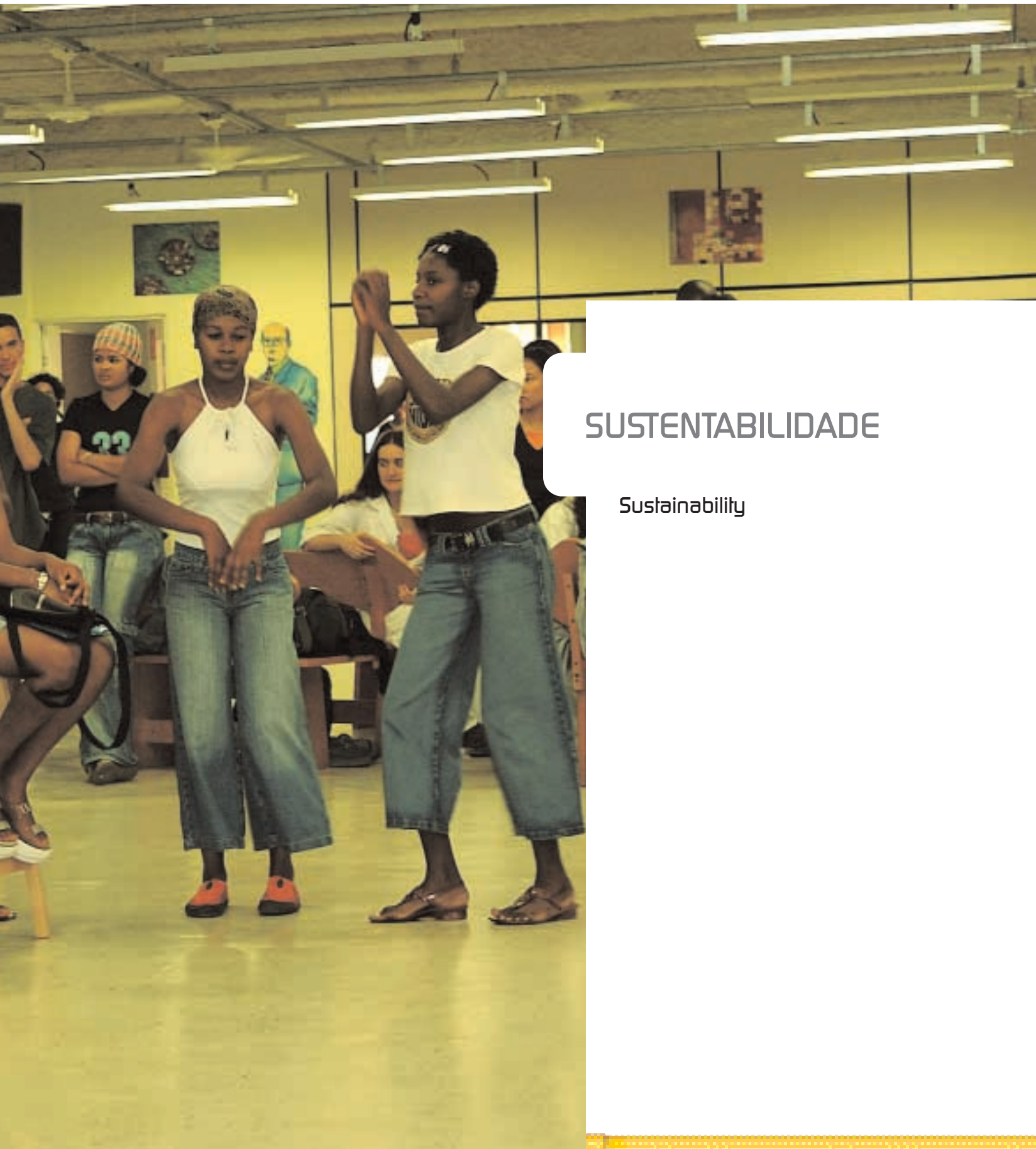
The Company uses as a benchmark a composite of 20 of Brazil's most respected companies, each of which has reliable compensation policies of its own, in order to ensure that its salary ranges are competitive.

Comgás is aware that a fair salary alone is insufficient to ensure effective commitment to the Company's goals. It has thus adopted the concept of total compensation, which takes into account the working environment and the opportunities for learning and development, as well as a package of benefits that range from scholarships to supplemental pay in the event of forced absence from work.

A number of initiatives have been developed in the area of preventive medicine, occupational health, quality of life (a focus in 2003) and psychological assistance, as part of the Amigo Project. Under this Project, a highly specialized team of professionals offers all employees and their relatives individualized, free and absolutely confidential psychological, educational, legal and financial assistance, 24 hours a day, from anywhere in the country.

Further information on the Company's human resources policies can be found in the 2003 Social Report.





SUSTENTABILIDADE

Sustainability



A Comgás está integrando o conceito de **Responsabilidade Social** à sua estratégia de negócio e esse é um de seus grandes passos rumo a um desafio maior: a sustentabilidade. A Comgás entende que o desenvolvimento de uma empresa passa por uma atuação sustentável, em que a convergência entre o econômico e o social, o investimento e a preservação ambiental produzem o verdadeiro crescimento. Em 2003, avançamos rumo à sustentabilidade com inúmeras ações, em diversas áreas.

Dentre inúmeras iniciativas de destaque ao longo de 2003, a Comgás investiu na exposição SP3D - A Cidade em Três Dimensões, que proporcionou uma viagem ao passado paulistano e uma visão em três dimensões de seu presente. Visitada por 45 mil pessoas, durante três meses, a exposição foi realizada no Museu de Arte de São Paulo (Masp) e contou com jovens do Aprendiz Comgás, que atuaram como participantes, apresentando um painel de grafite em três dimensões sobre a cidade, e monitores da exposição.

A Comgás manteve, em 2003, a parceria com a Prefeitura para a oferta de parques como opção de lazer à cidade de São Paulo. Em abril, a empresa investiu na criação do Parque do Rodeio, Zona Leste, e entregou mais seis Telecentros para a comunidade.

*The Company's integration of the concept of **Social Responsibility** into its business strategy is one of its major steps towards a larger challenge: sustainability. It is the Company's view that an integral element of a corporation's development is sustainability, in which economic and social interests, investment and environmental preservation converge to produce genuine growth. During 2003, we took a great many steps in different areas of the Company towards the goal of sustainability.*

One of the highpoints of 2003 was the Company's investment in the SP3D – The City in Three Dimensions exhibition, which combined a trip back to the city's past with a three dimensional vision of the present. The exhibition was held in the São Paulo Art Museum (MASP) and received 45,000 visitors. Young people from the Comgás Apprentice Program acted as monitors and presented a three-dimensional panel of the city as it is today.

Comgás continued to invest, jointly with the municipal authorities, in public parks as alternatives for leisure in the city of São Paulo. In April, it invested in the Parque do Rodeio in the eastern part of the city and donated another six telephone centers to the community.



APRENDIZ COMGÁS

O principal programa social da Empresa, o Aprendiz Comgás (PAC), voltado para jovens de 14 a 18 anos, recebeu destaque no Guia Exame de Boa Cidadania Corporativa, outorgado pela revista Exame, na categoria “Apoio à Criança e ao Adolescente”, e foi finalista do Prêmio Eco, da Amcham (Câmara Americana de Comércio), na categoria Educação.

Desenvolvido com o objetivo de criar e disseminar tecnologias sociais inovadoras e efetivas, comprometidas com a solução de questões da comunidade, formuladas e implementadas pelos jovens, o PAC, criado em 2000, já atendeu quase 600 jovens e implementou 136 projetos de intervenção social. Em 2003, foram implantadas 36 dessas propostas, envolvendo 212 jovens e outras 122 pessoas, entre alunos, escolas e ONGs.

O enfoque do ano, entretanto, ficou com a **sistematização** de todo o programa. Um extenso projeto, avaliando pontos positivos e negativos, melhores práticas, metodologias, comparação de objetivos, definição de condutas, métodos de análise e técnicas de avaliação de resultados, entre outros pontos, gerou tecnologia social e, atendendo à proposta inicial, pode ser replicado para outras unidades e disseminado para outros interessados.

O desenvolvimento de novas propostas, a manutenção de projetos em andamento e a sistematização do Programa custaram R\$ 1,25 milhão em 2003.

THE COMGÁS APPRENTICE PROGRAM

The Company's principal social program, the Comgás Apprentice Program (CAP) for young people between 14 and 18 years of age, was singled out for special mention by the Exame magazine Guide to Corporate Citizenship, in the Support for Children and Adolescents category. It was also runner-up for the Eco Prize, awarded by the American Chamber of Commerce, in the Education category.

CAP was launched in 2000 as a program for young people to create and implement effective and innovative social technologies for solving community problems. Close to 600 young people have already participated in CAP and have implemented 136 socially transforming projects. In 2003 alone, the projects numbered 36, involving 212 young people, plus another 122 participants between students, schools and NGOs.

*This year's focus, however, was on **codifying** the Program's technology. An extensive project was undertaken to analyse positive and negative features, best practices, methodologies, comparative objectives, behavioral definitions and the best techniques for analysing and evaluating results. All this has generated social technology that can be replicated elsewhere and be passed on to other interested parties, as originally envisaged in the Program.*

Codification of the Program, the development of new projects and the implementation of existing ones cost R\$1.25 million in 2003.



SÃO PAULO 450 ANOS LUZ

A Comgás foi pioneira nas ações para comemoração do aniversário de São Paulo. Em abril de 2003, em conjunto com a Prefeitura e o Governo do Estado, a Companhia lançou o livro São Paulo 450 Anos Luz, numa parceria com o jornalista Gilberto Dimenstein, que resgata e valoriza a história paulistana. O livro, com distribuição gratuita para mais de 1.900 instituições de ensino, acompanhou um projeto pedagógico com o mesmo nome, levado a dez escolas públicas e privadas de ensino fundamental e médio, atingindo 40 mil alunos e capacitando 1.500 professores.

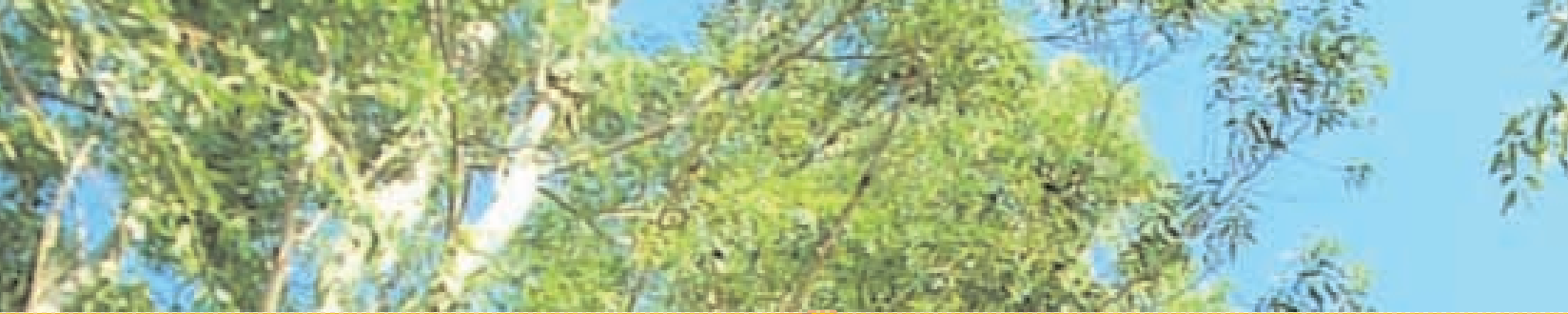
Desenvolvida em parceria com as Secretarias Municipal e Estadual da Educação e Cultura, a iniciativa também contou com oficinas de sensibilização para educadores, distribuição gratuita do livro comemorativo e do Guia do Professor, com dicas de atividades em sala de aula, pontos turísticos de São Paulo, relação de sites interessantes, entre outros dados, com o objetivo de trazer a cidade para a sala de aula.

SÃO PAULO 450 LIGHT YEARS

Comgás was responsible for the first concrete initiative to commemorate the city of São Paulo's 450th anniversary. In April 2003, together with the municipal authorities and the São Paulo state government, it published the book 'São Paulo 450 Light Years', a collaboration with journalist Gilberto Dimenstein that recollects and pays tribute to the history of the city of São Paulo. The book was distributed free to 1,900 schools and is part of an eponymous educational project rolled out at ten public and private elementary and high schools, involving 40 thousand students as well as providing teaching material for 1,500 teachers.

In collaboration with the municipal and São Paulo state education departments, the project also included workshops for teachers, free distribution of a commemorative edition and a Teacher's Guide, with suggestions for classroom activities, points of tourist interest in São Paulo, a list of pertinent sites, among others, all for the purpose of bringing the city of São Paulo into the classroom.





PRESERVAÇÃO AMBIENTAL

A Comgás adota rígidos padrões de preservação do meio ambiente em todas as suas operações.

A certificação **ISO 14001**, recebida em 2003, e a própria criação de uma cultura de uso do gás natural, o “combustível verde” que reduz a emissão de poluentes, são, em si mesmas, uma significativa contribuição para a conservação ambiental.

Ciente da necessidade de preservação, a Comgás adotou, em 2003, metodologias de menor impacto ambiental para a ampliação da rede de distribuição. Com isso, pode reduzir os investimentos em programas de preservação e conservação do meio ambiente. Ao longo de 2003, foram investidos R\$ 230 milhões (12% da receita líquida do ano), montante que supera os R\$ 201 milhões aplicados no ano anterior, porém proporcionalmente menor que o crescimento da rede de distribuição.

Em seu programa de relacionamento com a sociedade, a Comgás mantém ações voltadas para a disseminação de conceitos de preservação. O destaque do ano ficou com o início da experiência-piloto com o projeto “Educação Ambiental” em escolas dos municípios de Taboão da Serra e de Sumaré e no bairro de Santa Cecília, projeto que se estenderá para outras escolas em 2004.

A Comgás também manteve, em 2003, o patrocínio do Programa Verão Limpo, estabelecido em 2000, em parceria com a Secretaria do Meio Ambiente do Estado de São Paulo, além de dar continuidade ao Programa Coleta Seletiva em suas dependências. Criado em 2001, o Programa de Coleta Seletiva destina o chamado lixo reciclável a empresas o reutilizam o material.

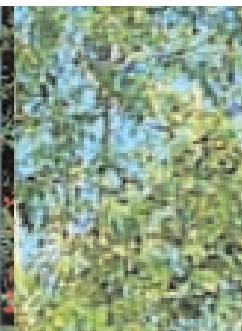
ENVIRONMENTAL PRESERVATION

*All of the Company's activities are ruled by strict environmental preservation standards. The **ISO 14001** certification received in 2003 and the very development of the use of natural gas, the “green fuel” that reduces pollution, are by themselves a significant contribution to environmental conservation.*

Awareness of the need for preservation led Comgás to introduce more environmentally friendly techniques for expanding its distribution network in 2003, thus reducing the need for investments in environmental preservation and conservation. During the year, it invested R\$230 million (12% of net revenues), more than the R\$201 million invested in 2002, but proportionately less than the growth in its distribution network.

The Company's relations with the community include spreading the concept of environmental preservation. The highpoint of the year was the launching of a pilot Environmental Education project for schools in the towns of Taboão da Serra and Sumaré and the São Paulo city district of Santa Cecília. The project is scheduled to be extended to other schools in 2004.

Once again, Comgás sponsored the Litter-free Summer campaign in 2003, inaugurated in 2000 in collaboration with the São Paulo state environmental department. It also continued to run the waste recycling program implemented at its premises in 2001 for collecting waste material for distribution to companies that re-use it as a raw material.



SATISFAÇÃO DOS CONSUMIDORES

O comprometimento da Comgás de criar uma cultura de uso de um combustível menos poluente, de oferecer qualidade no fornecimento de gás a seus clientes e de se destacar como uma Empresa justa e consciente no relacionamento com seus públicos está sendo reconhecido pela sociedade.

Além dos inúmeros prêmios recebidos ao longo do ano, a Comgás conquistou um reconhecimento que merece destaque dentro do setor de serviços públicos do País: segundo a pesquisa anual da CSPE, realizada em 2003, **89% dos clientes** da Comgás declaram-se satisfeitos com os serviços prestados pela Companhia. Informações mais detalhadas sobre as políticas sociais e ambientais da Comgás podem ser encontradas no Balanço Social 2003.

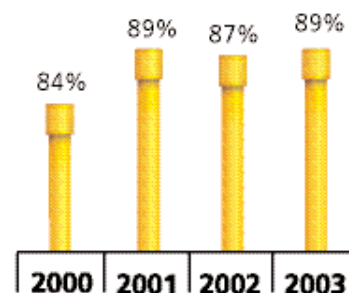
CUSTOMER SATISFACTION

The community has recognized Comgás's commitment to foster the use of a less-polluting fuel, offer quality gas supply services, and stand out as a company which is fair towards, and conscious of, the public.

*In addition to the innumerable awards that it received throughout the year, Comgás achieved special recognition in 2003 among Brazilian utility companies in the form of the annual CSPE survey, which showed that **89% of customers** were satisfied with the services provided by the Company. Further information on Comgás's social and environmental policies can be found in the Company's 2003 Social Report.*

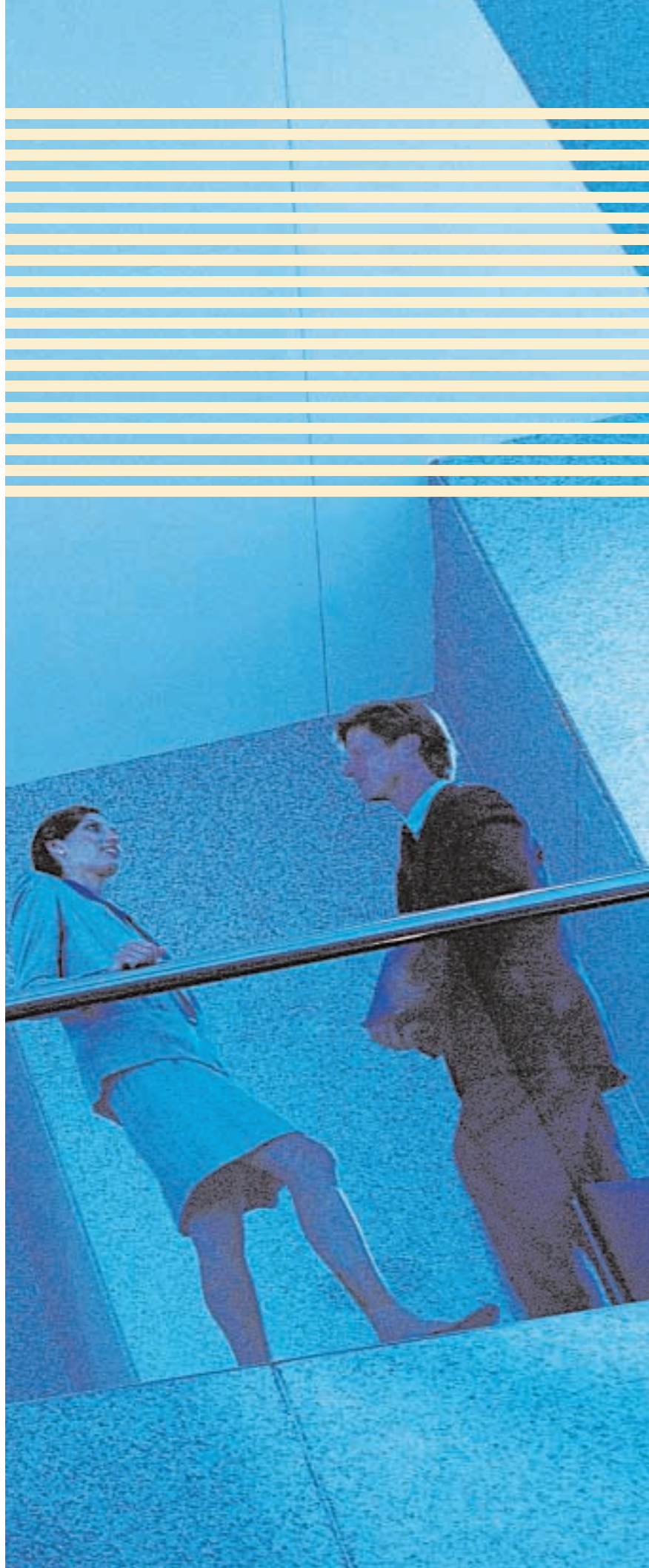


Nível de Satisfação dos Clientes
Level of Customer Satisfaction
(IBOPE-CSPE)



INFORMAÇÕES CORPORATIVAS

Corporate Information





DIRETORIA EXECUTIVA *EXECUTIVE BOARD*

Oscar Alfredo Prieto
Presidente
CEO

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

Leonardo Serra Neto Lerner
Diretor Jurídico
Legal Director

Roger J. Ottenheym
Diretor de Suprimentos e Projetos de Energia
Procurement and Energy Projects Director

John Costin
Diretor de Operações
Operations Director

Luis Antonio de Mello Awazu
Diretor de Marketing Residencial e Comercial
Residential and Commercial Marketing Director

Paulo Cesar Nunes de Souza
Diretor Administrativo
Administrative Director

Carlos Eduardo de Freitas Brécia
Diretor de Assuntos Regulatórios
e Relações Institucionais
*Director of Regulatory Matters
and Institutional Relations*

André Lopes de Araujo
Diretor de Marketing Industrial
Industrial Marketing Director

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO *BOARD OF DIRECTORS*

Oscar Alfredo Prieto
Presidente
Chairman

Arthur Risso Neto
Silvia Figueiredo Sacco
Armando de Azevedo Henriques
Graham John Cockroft
Luiz Carlos de Lemos Costamilan
Paul John Vincent Trimmer
Richard Warner Williams

CONSELHO FISCAL *FISCAL COUNCIL*

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

RELAÇÕES COM INVESTIDORES *INVESTOR RELATIONS*

Roberto Collares Lage
Diretor
Director

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

AUDITORES INDEPENDENTES *INDEPENDENT AUDITORS*

PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes

CRÉDITOS / *CREDITS*

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

**Coordenação de Projeto, Conteúdo e Redação /
*Project Coordination and Content/Text***
Thomson Financial Investor Relations Brazil

**Supervisão do Relatório Social /
*Supervision of Social Report***
CorpBrasil

**Projeto e Produção Gráfica /
*Graphic Project and Production***
LEN Design Comunicação

Fotos / *Photographs*
Rogério Lemos Montenegro
Image Bank

**Fotolitos e Impressão /
*Prepress and Printing***
Lene Gráfica e Editora

Tiragem / *Circulation*
700 exemplares / *copies*

Endereço / *Address*
Rua Augusta, 1600
01304-901 São Paulo SP Brasil
Tel: (+55 11) 3177-5000

www.comgas.com.br



100% RECICLADO / *RECYCLED*
75% pré-consumo / *pre-consume*
25% pós-consumo / *post-consume*

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

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

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