



2ª REVISÃO QUINQUENAL DAS
CONCESSIONÁRIAS CEG E CEG RIO
AUDIÊNCIA PÚBLICA

ABIVIDRO

ASSOCIAÇÃO TÉCNICA BRASILEIRA DAS
INDÚSTRIAS AUTOMÁTICAS DE VIDRO

Lucien Belmonte

04/07/2008

TARIFA e ESTRUTURA TARIFARIA

ABIVIDRO

Proposta das Concessionárias

- ✓ **As propostas de reestruturação tarifárias NÃO podem ser aceitas como apresentadas**
- ✓ **Carecem de estudo e aprofundamento como ressaltado pela UFF**
- ✓ **As propostas não são técnicas, objetivas e explícitas com relação aos critérios de cálculo e classificação**

Referenciais das concessionárias: custo médio, custo marginal e PREÇO DE ALTERNATIVO

**Não se deve considerar o
ENERGÉTICO ALTERNATIVO
como o parâmetro mais importante**

- ✓ **A CEG e a CEG-Rio não são empresas de energéticos alternativos e somente de gás, e devem ser remuneradas por isto**

Inconsistência entre as propostas da CEG e CEG Rio

**EX.: disparidade de contribuição do segmento
industrial na margem.**

Adiar a implantação da nova estrutura tarifaria

- ✓ **Necessidade de um estudo técnico**
- ✓ **Concordância e apoio com a avaliação da UFF**

Novas Classes Tarifárias

- ✓ **Gostaríamos de sugerir a criação de uma nova classe tarifária de consumidores com grande FATOR DE CARGA, pois representam custos de implantação muito mais eficientes.**

Política específica para GNV

- ✓ **O mercado de GNV não deve manter sua performance em função do comparativo com o ÁLCOOL.**

Mercado Residencial

Pegadinha: a estrutura tarifaria proposta dá desconto sensível ao residencial para combater o GLP, mas a custa de todos os outros consumidores.

- ✓ **Por que investir tanto no residencial ??**
- ✓ **Acaba em um subsidio cruzado...**
- ✓ **Como a maior parte e o maior custo são para redes MP e BP nós pagamos isto...**

BASE DE REMUNERAÇÃO

ABIVIDRO

- ✓ **Os investimentos efetivos e gastos diferidos no residencial são os mais expressivos**
- ✓ **Aumentam a base remuneratória da concessionária, e a necessidade de oferta de gás, que não é suficiente**
- ✓ **Para quem é bom ??**

Falta de um plano detalhado de investimentos

- ✓ **Se não for apresentado e discutido, é como assinar um cheque em branco...**
- ✓ **Porque ?? Qual a decisão técnica e política que embasa ??**
- ✓ **Desta forma aumenta a tentação para subsídios cruzados**

- ✓ **Custos de construção com parâmetros de EMOP**
- ✓ **Por que privatizamos ??**
- ✓ **Temos que ter eficiência e custos de iniciativa privada e não pública!!**
- ✓ **Parâmetros incorretos**

Problema de oferta de Gás Natural

- ✓ Não pensar em ofertar gás que não existe...
- ✓ Ao contrario do que a UFF declara:

Não se deve considerar prudente!

Cria risco de reposicionamento tarifário em decorrência da escassez e aumenta o risco do Setor Privado

Custo de compra do Gás Natural

- ✓ Não há segregação de custos
- ✓ Por que a concessionária não informa qual o custo da compra do gás ??
- ✓ Ou seja: como é composta a tarifa para o cliente ??

Despesas

- ✓ **Não entendemos porque os consumidores devem cobrir despesas de comunicação, relações públicas ou mesmo de associações não afeitas à prestação do serviço**
 - Exemplos:
 - Associações de Classe
 - Patrocínio de evento agropecuário “circuito das vacas”

- ✓ **Propomos a criação de critérios para inclusão de contas:**
somente aquelas relacionadas com o objeto da concessão

Custo de produtos vendidos

- ✓ **Não leva em consideração que há novo contrato entre Petrobrás e CEG - CEG RIO**
- ✓ **Não leva em conta novas modalidades de contratos**

- ✓ **Ganho com CPMF não foi previsto no próximo ciclo tarifário**
- ✓ **Taxa de uso do solo – quando julgado, se vitoriosa, deve ter seu valor expurgado**

TAXA DE REMUNERAÇÃO

ABIVIDRO

- ✓ **O principal problema é o custo Brasil que acabou: a metodologia da Tendências é inaceitável e a estimativa da UFF exagerada**
- ✓ **No Global 37 era negativo – este sendo realmente o título de dívida que embutia o risco Brasil e que atenderia as cláusulas contratuais**

ASPECTOS GERENCIAIS

ABIWIDRO

Ganhos de Eficiência

- ✓ Em nenhum momento há qualquer menção ao ganho de produtividade ou mesmo incentivo a busca de eficiência
- ✓ Um exemplo é a taxa de perdas previstas de 3%
- ✓ Sugerimos a introdução, a exemplo de São Paulo, de um deflator X – Fator de Eficiência.
- ✓ Como alguns custos são corrigidos em outros índices que não IGPM - vira um “cash cow”

ALERTA

Temos a maior MARGEM na distribuição de gás natural do mundo

- ✓ **A Gás Natural pode confirmar comparando com os números de suas outras concessões**

O B R I G A D O

Lucien Belmonte

lucien@abividro.org.br

www.abividro.org.br