



**SULGÁS**

RELATÓRIO DE ADMINISTRAÇÃO 2013





RELATÓRIO DE ADMINISTRAÇÃO **2013**



# ÍNDICE

Apresentação	<b>05</b>
Mensagem da Diretoria	<b>06</b>
Perfil Sulgás	<b>07</b>
1. Conjuntura	<b>12</b>
2. Gestão Empresarial e Financeira	<b>16</b>
3. Gestão Comercial e Técnica	<b>26</b>
4. Gestão Administrativa	<b>46</b>
5. Ações de Comunicação	<b>60</b>
6. Relacionamento com a Comunidade	<b>72</b>
7. Comentários Sobre Resultados da Companhia em 2013	<b>82</b>
8. Perspectivas e Desafios	<b>88</b>
9. Demonstrações Financeiras e Notas Explicativas	<b>96</b>







**BEM-VINDO AO RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO 2013 DA SULGÁS**

A Diretoria Executiva da Companhia de Gás do Estado do Rio Grande do Sul - Sulgás, no cumprimento de disposições legais e estatutárias, apresenta seu Relatório Administrativo 2013. Nele estão destacadas as demonstrações financeiras previstas em lei relativas ao exercício findo em 31/12/2013. Aqui a Companhia também busca demonstrar o desempenho de seus eventos operacionais, financeiros e administrativos mais significativos do ano de 2013, além dos principais projetos de investimentos previstos para 2014.

A Sulgás é uma sociedade de economia mista, autorizada pela Lei Estadual n.º 9.128 de 07/08/1990, alterada pela Lei n.º 9.705 de 24/07/1992, tendo concessão para exploração do gás natural no Estado pelo prazo de 50 anos, conforme contrato de concessão, firmado em 19/04/1994.

Sua carteira de clientes é formada pelos segmentos dos setores industrial, veicular, comercial, residencial e termoelétrico. Com foco na pesquisa tecnológica, produção, aquisição, armazenamento, distribuição e comercialização de gás natural e seus subprodutos e derivados, poderá, subsidiariamente, efetuar a aquisição, montagem e eventual fabricação de equipamentos e componentes, otimizando o uso do gás natural. Nestes aspectos, a Companhia prioriza a busca contínua pela evolução tecnológica, de forma a alavancar o desenvolvimento econômico e oportunizar o suprimento das necessidades sociais.

O Relatório de Administração 2013 expõe os fatos, as decisões e as ações mais relevantes que contribuíram para o desempenho da Sulgás nas dimensões econômica, ambiental e social entre 1º de janeiro e 31 de dezembro. As informações referem-se a todas as unidades operacionais da Companhia.

“Compromisso  
com o  
desenvolvimento  
sustentável.”

# MENSAGEM DA DIRETORIA EXECUTIVA

“Temos convicção de que a Sulgás continuará seu rumo de crescimento.”

A Sulgás completa 20 anos confirmando que a adoção de boas práticas de governança corporativa garante a sustentabilidade do negócio, fortalece a credibilidade e gera valor para clientes, acionistas, colaboradores e sociedade.

Com base nos princípios e diretrizes de seu planejamento estratégico e no seu código de conduta, a Companhia reúne práticas e valores a serem observados por todos os colaboradores em suas atuações e relações institucionais. Aprimorar constantemente processos, estratégias e controles internos faz parte da rotina da empresa. Tudo isso para oferecer produtos e serviços de qualidade, a fim de garantir parcerias de longo prazo com nossos clientes.

A segurança, a busca incessante pela excelência em tudo que fazemos, a sustentabilidade, a valorização das pessoas, a inovação e o empreendedorismo são valores

que asseguram nosso compromisso com a sociedade. Acreditamos que o sucesso da empresa está relacionado à mobilização e ao comprometimento de todos com o foco no cliente, o que faz da Sulgás uma instituição em constante adaptação para se sobressair às condições de competitividade do mercado. Por isso, esta gestão tem como prioridade o investimento constante nas pessoas, promovendo sua motivação para superação das metas pessoais e profissionais, garantindo a realização dos objetivos da empresa, desdobrados no plano de negócios.

Vamos manter o nível de investimento crescente para o desenvolvimento do mercado de gás, de forma sustentável, especialmente no segmento urbano. São R\$ 45 milhões em investimentos projetados para 2014, que incluem a ampliação da rede de distribuição em 127 km, ligando mais 8.314 clientes. A meta é atender mais de 23,7 mil clientes ao final de 2014, gerando um faturamento recorde de R\$ 1,02 bilhão.

Esses projetos motivam a Sulgás a investir em formação de seu quadro de empregados e na melhoria contínua de seus processos. Cursos de qualificação e programa de desenvolvimento de lideranças –

PDL estão sendo realizados e o redesenho e inovação de seus processos principais já estão encaminhados. Também se encontra em fase final de aprovação uma nova estrutura organizacional, ampliando a profissionalização e a capacidade de realização de investimentos e crescimento da empresa. É fundamental que as lideranças estejam próximas de suas equipes para inspirar e desdobrar as estratégias de cada área. É decisivo para o sucesso da empresa que a liderança, em todos os níveis, saiba mobilizar e comprometer suas equipes, afinal, uma companhia vencedora se constrói com a participação e comprometimento de todos.

Temos convicção de que a Sulgás continuará seu rumo de crescimento, contribuindo para o desenvolvimento econômico e social do estado do Rio Grande do Sul. Seguiremos atuando como agente promotor do mercado de gás natural, desenvolvendo negócios e expandindo redes de distribuição para levar nossos produtos e serviços cada vez mais longe, atendendo um número crescente de clientes que buscam no gás natural uma energia sustentável, que proporciona melhor qualidade de vida para todos.

# PERFIL SULGÁS

## COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

**51%**

Governo RS

**49%**

Petrobras Gás S/A (Gaspetro)

Criada em 1993, a Sulgás tem como acionistas o Estado do Rio Grande do Sul (51%) e a Petrobras Gás S/A (Gaspetro) (49%). Vinte anos após sua fundação, a Companhia acumula conquistas, tendo alcançado mais de 15,4 mil clientes, solidificando a imagem de empresa referência no mercado de energia, tornando-se reconhecida por todos os seus públicos de interesse.

Em 2013, foram comercializados 704,7 milhões de metros cúbicos, 7,5% acima do volume entregue no ano anterior. No mesmo ano, a Sulgás registrou faturamento bruto de R\$ 911,8 milhões e lucro líquido de R\$ 47 milhões, atendendo clientes nos segmentos residencial, comercial e industrial, plantas de cogeração e postos de gás natural veicular (GNV), além de usina termoeletrica. A Companhia possui um quadro de 145 colaboradores, lotados em sua sede administrativa e um centro operacional em Porto Alegre, e em mais dois centros operacionais em Canoas e Caxias do Sul.

O suprimento de gás natural comercializado pela Sulgás é importado da Bolívia, através do gasoduto Gasbol, que atende todos os estados da Região Sul do País. Ademais, a Sulgás possui contratos de fornecimento de gás natural GNL, importados pela Petrobras Global Trading ("PGT"), para suprimento a UTE em Uruguaiana.

## Rede de Distribuição de Gás Natural da Sulgás no RS

Atualmente a empresa atende clientes em 38 municípios gaúchos que correspondem aos maiores centros urbanos e polos industriais do estado. A rede de gasodutos de 721 km de extensão está presente em 21 municípios da Região Metropolitana de Porto Alegre, Região da Serra e Vale do Rio dos Sinos. Em 22 cidades o atendimento é feito por Gás Natural Comprimido (GNC) contemplando o Vale do Taquari, Vale do Rio Pardo, Litoral, Planalto, Centro e Sul do estado.

### ► MUNICÍPIOS ATENDIDOS

#### REDE CANALIZADA

Bento Gonçalves, Cachoeirinha, Campo Bom, Canoas, Carlos Barbosa, Caxias do Sul, Charqueadas, Eldorado do Sul, Esteio, Farroupilha, Garibaldi, Gravataí, Guaíba, Igrejinha, Montenegro, Novo Hamburgo, Porto Alegre, São Leopoldo, Sapucaia do Sul, Triunfo e Uruguaiana.

#### GÁS NATURAL COMPRIMIDO (GNC)

Cambará do Sul, Capão da Canoa, Feliz, Lajeado, Nova Petrópolis, Osório, Pantano Grande, Passo Fundo, Pelotas, Santa Cruz do Sul, Santa Maria, São Francisco de Paula, Sapiranga, Torres, Três Coroas, Vacaria, Viamão.

#### REDE CANALIZADA E GNC

Canoas, Caxias do Sul, Gravataí, Novo Hamburgo, Porto Alegre.

A Sulgás planeja seu futuro com bases sólidas, alinhadas aos interesses dos acionistas, clientes, colaboradores e sociedade. Por isto a importância em difundir suas diretrizes estratégicas, incorporando-as na cultura empresarial, fazendo com que todos estejam focados na missão, visão e valores da empresa.

## MISSÃO

Contribuir para o desenvolvimento econômico e social do estado do Rio Grande do Sul, atuando como agente promotor do mercado de gás natural, de forma eficiente, segura e sustentável, gerando valor para clientes, acionistas e sociedade.



## VISÃO 2020

Expandir o mercado de gás natural e a distribuição para os polos de desenvolvimento do estado de forma sustentável.

## VALORES

- Segurança
- Sustentabilidade
- Excelência
- Pessoas
- Inovação e empreendedorismo
- Orientação para o cliente
- Compromisso com a sociedade



## ORIENTADORES DA VISÃO 2020

- Interiorização
- Relevância para o estado
- Ampliação da carteira de clientes
- Ampliação de suprimento
- Aumento no número de municípios
- Ampliação de negócios nos clientes
- Alavancar negócios



# DIRETRIZES ESTRATÉGICAS

## INTERIORIZAÇÃO

Promover o mercado de gás nos polos regionais, nas áreas de maior desenvolvimento do Rio Grande do Sul, favorecendo a desconcentração da atividade econômica a partir de regiões de maior competitividade e potencial de atração de investimentos em novos municípios.

## MASSIFICAÇÃO - SATURAÇÃO

Promover a expansão da rede nos segmentos residencial e comercial, com foco nos municípios que possuem clientes-âncora ou que estejam próximos aos *city gates*, visando também o adensamento de ramais existentes ampliando as ligações de novos clientes em regiões já atendidas com rede.

## DIVERSIFICAÇÃO - AMPLIAÇÃO DE NEGÓCIOS NOS CLIENTES

Promover a rentabilização com maior faturamento por cliente, gerar novos usos por ponto de consumo, com o desenvolvimento de novas tecnologias e soluções para maximizar o uso do gás natural em segmentos diversos, como matéria-prima, cocção, cogeração e refrigeração, entre outros.



**1**

**CONJUNTURA**



# CONJUNTURA



▲  
No *portfolio* da Sulgás, o segmento residencial foi o que registrou a maior concentração de expansão do mercado de gás, em relação a 2012, com aumento de 41,4% na carteira de clientes e 58,3% no volume de gás comercializado. Outros segmentos com crescimento no consumo de gás foram geração na ponta com 35,3% e comercial com 11%.

▲ **41,4%**

Segmento residencial - aumento na carteira de clientes

▲ **58,3%**

Segmento residencial - aumento no volume de gás comercializado

O ano de 2013 foi marcado pela volatilidade na economia brasileira. A possibilidade de mudanças na política monetária americana e seus impactos sobre a taxa de câmbio e o aperto monetário por meio da elevação gradual da taxa Selic pelo Banco Central, entre outros eventos, fizeram com que o desempenho da atividade econômica no país apresentasse oscilações muito fortes, acima do normal. Nesse cenário, o esforço do governo foi o de promover ajustes na economia para diminuir o impacto da desvalorização do real de 14,4% frente ao dólar, sobre a atividade econômica e seu reflexo no PIB brasileiro.

Em 2013, a economia brasileira apresentou crescimento do PIB em 2,3% na comparação com o ano anterior, mais que a dos Estados Unidos, que cresceu 1,9%, e de muitos outros países como Inglaterra (1,9%), África do Sul (1,9%), Japão (1,6%) e México (1,1%). Contudo ficou atrás de países emergentes como a China, que cresceu 7,7%, e da Coreia do Sul com 2,8% de crescimento do PIB.

As perspectivas são boas, mesmo levando em conta o cenário econômico internacional, o Brasil mantém níveis de desemprego historicamente

baixos e uma elevação dos rendimentos reais. O cenário mais provável é de que a economia permaneça por mais algum tempo na atual trajetória, sem grandes riscos de deterioração. Nesse contexto, marcado por limitações à expansão do consumo, por dificuldades de contar com algum impulso externo mais forte e por restrições do lado da oferta, inclusive em função da já reduzida taxa de desemprego, a desejada aceleração do crescimento depende diretamente da expansão dos investimentos, principalmente em infraestrutura, inclusive aqueles direcionados para o setor de energia visando o desenvolvimento do mercado de gás natural.

Já no Rio Grande do Sul, o Produto Interno Bruto alcançou R\$ 310,508 bilhões, um crescimento de 5,8% no ano (maior do que o brasileiro), motivado principalmente pela recuperação da agropecuária, seguida pelo crescimento nos setores da indústria de transformação, comércio e transportes.

O nível de atividade econômica observado em 2013, com sinais de acomodação, não serviu de obstáculo para a Sulgás que conservou seu ritmo de crescimento com 16,1% nos investimentos e 7,5% na comercialização de gás natural. O segmento residencial foi o que registrou a maior concentração de expansão do mercado de gás, em relação a 2012, com aumento de 41,4% na carteira de clientes e 58,3% no volume de gás comercializado. Outros segmentos que se destacaram com o crescimento no consumo de gás foram geração na ponta com 35,3% e comercial com 11%.



# 7,5%

Aumento na  
comercialização  
de gás natural



# 16,1%

Ritmo de crescimento  
nos investimentos



▲  
A Sulgás fortalece seu objetivo de buscar excelência nas ações de responsabilidade socioambiental, ampliando o relacionamento com a comunidade, através da promoção e patrocínio de projetos culturais, esportivos, sociais e ambientais. Em 2013, foram aportados recursos na ordem de R\$ 2,43 milhões em incentivos, oriundos de recursos próprios e de Leis de Incentivo Estaduais e Federais, mantendo sua política de aportar 100% dos incentivos legais previstos.



2.

**GESTÃO  
EMPRESARIAL  
E FINANCEIRA**



# GESTÃO EMPRESARIAL E FINANCEIRA

Serão apresentados aqui os resultados dos principais indicadores de desenvolvimento de negócios da Sulgás, uma análise do desempenho empresarial em 2013, com destaque para as variações com relação ao exercício anterior e para as projeções para 2014. Principalmente neste, que será um ano marcado por dois importantes eventos, com reflexos diretos no desempenho das economias do estado e do Brasil: a Copa do Mundo e as Eleições 2014.

## Evolução do Número de Clientes

Com crescimento de 40,1% em 2013, a carteira de clientes da Sulgás apresentou a entrada em operação de mais de 4,4 mil novos clientes, totalizando 15.412 clientes, com destaque para os segmentos residencial, comercial e geração de ponta.

CARTEIRA DE CLIENTES (unidades)	2010	2011	2012	2013	$\Delta\%$ 13/12	PREVISÃO 2014	$\Delta\%$ 14/13	$\Delta$ CLIENTE 13/14
Industrial	100	104	113	111	-1,8%	125	12,6%	14
Comercial	163	242	324	395	21,9%	486	23,0%	91
Veicular	72	80	82	81	-1,2%	85	4,9%	4
Residencial	2.110	5.542	10.470	14.809	41,4%	23.009	55,4%	8.200
Cogeração - PPT	2	2	2	2	0,0%	2	0,0%	0
Geração Ponta / Climatização	0	0	8	13	62,5%	18	38,5%	5
Geração Elétrica	1	1	1	1	0,0%	1	0,0%	0
<b>TOTAL</b>	<b>2.448</b>	<b>5.971</b>	<b>11.000</b>	<b>15.412</b>	<b>40,1%</b>	<b>23.726</b>	<b>53,9%</b>	<b>8.314</b>

## Desempenho Empresarial

Os principais indicadores de desenvolvimento de negócios da Sulgás estão apresentados no quadro resumo abaixo. Nele estão destacadas as variações em relação ao ano anterior e as projeções do planejamento de projetos e investimentos para 2014.

O desempenho satisfatório das receitas, representado pelo crescimento do faturamento em 26,7% em relação a 2012, não se confirmou nos resultados, que reduziram 23,9% o caixa operacional – EBITDA, e 30,2% o lucro líquido, fatores que proporcionaram a elevação do preço de compra do gás, em decorrência de fatores como a variação no valor da cesta de óleos e de flutuações nas taxas de câmbio, aumentando o valor em reais do custo do gás importado da Bolívia.

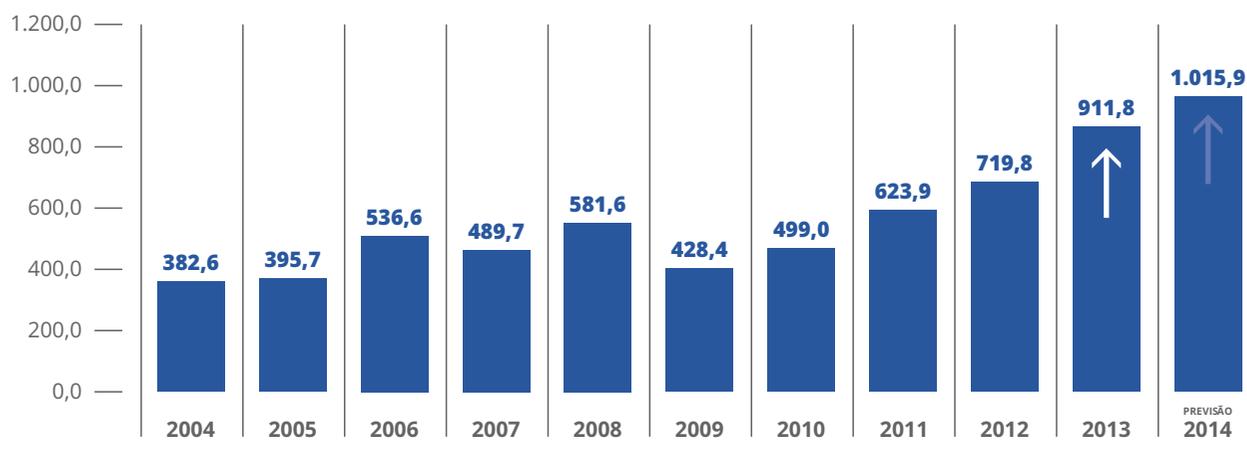
INDICADORES DE DESEMPENHO	2012	2013	Δ%13/12	PREVISÃO 2014	Δ%14/13
Investimentos (R\$) Realizados	36.242.501	<b>42.060.032</b>	<b>16,1%</b>	44.930.960	6,8%
Índice de Realização de Investimentos (I.real/I.orç) (%)	68%	<b>110%</b>	-	100%	-
Volume Comercializado (m³)	655.624.856	<b>704.662.157</b>	<b>7,5%</b>	729.327.680	3,5%
Volume Médio Comercializado (m³/dia)	1.791.325	<b>1.930.581</b>	<b>7,8%</b>	1.998.158	3,5%
Faturamento Bruto (R\$)	719.788.161	<b>911.820.103</b>	<b>26,7%</b>	1.015.936.440	11,4%
Margem Bruta (R\$)	149.033.162	<b>139.952.056</b>	<b>-6,1%</b>	176.404.556	26,0%
Margem Bruta / Faturamento (MB/FAT) (%)	21%	<b>15%</b>	-	17%	-
Lucro Líquido (R\$)	67.322.610	<b>46.981.933</b>	<b>-30,2%</b>	67.057.283	42,7%
Lucro Líquido / Faturamento (LL/FAT) (%)	9%	<b>5%</b>	-	7%	-
Patrimônio Líquido (R\$)	81.186.712	<b>83.535.808</b>	<b>2,9%</b>	86.986.527	4,1%
Lucratividade do PL (ROE) (LL/PL) (%)	83%	<b>56%</b>	<b>0,0%</b>	77%	0,0%
EBITDA - Caixa operacional	108.195.458	<b>82.385.476</b>	<b>-23,9%</b>	109.824.912	33,3%
Infraestrutura de Redes de gasoduto (Km)	607	<b>721</b>	<b>18,8%</b>	848	17,6%
Carteira de Clientes	11.000	<b>15.412</b>	<b>40,1%</b>	23.726	53,9%
Empregados	141	<b>143</b>	<b>1,4%</b>	143	0,0%
Empregados / Infraestrutura de Redes (Km)	0,23	<b>0,20</b>	<b>-14,6%</b>	0,17	-15,0%
Saturação = Clientes / Infraestrutura de Redes (Km)	18,12	<b>21,38</b>	<b>18,0%</b>	27,98	30,9%
Despesas Operacionais - DO (R\$)	68.097.766	<b>79.644.860</b>	<b>17,0%</b>	77.161.618	-3,1%
Custo Operacional / Cliente (R\$) (DO/Cliente)	6.191	<b>5.168</b>	<b>-16,5%</b>	3.252	-37,1%
Custo Operacional / Km de Rede (R\$) (DO/Rede-Km)	112.187	<b>110.464</b>	<b>-1,5%</b>	90.992	-17,6%
Municípios (unidades)	38	<b>38</b>	<b>0,0%</b>	39	2,6%
Projetos Sociais, Culturais, Ambientais, ... (R\$)	2.208.092	<b>2.429.047</b>	<b>10,0%</b>	3.635.837	49,7%
Total de Dividendos + PLR + Juros s/ capital (R\$)	67.322.610	<b>46.981.933</b>	<b>-30,2%</b>	67.057.283	42,7%
Veículos convertidos p/ GNV (unidades) Acumulado	57.248	<b>59.633</b>	<b>4,2%</b>	62.615	5,0%
Horas de Treinamento / Empregado (Horas)	72	<b>76</b>	<b>5,6%</b>	76	0,0%
Faturamento / Empregado (FAT / Empregado) (R\$)	5.104.881	<b>6.376.364</b>	<b>24,9%</b>	7.104.451	11,4%

## Faturamento

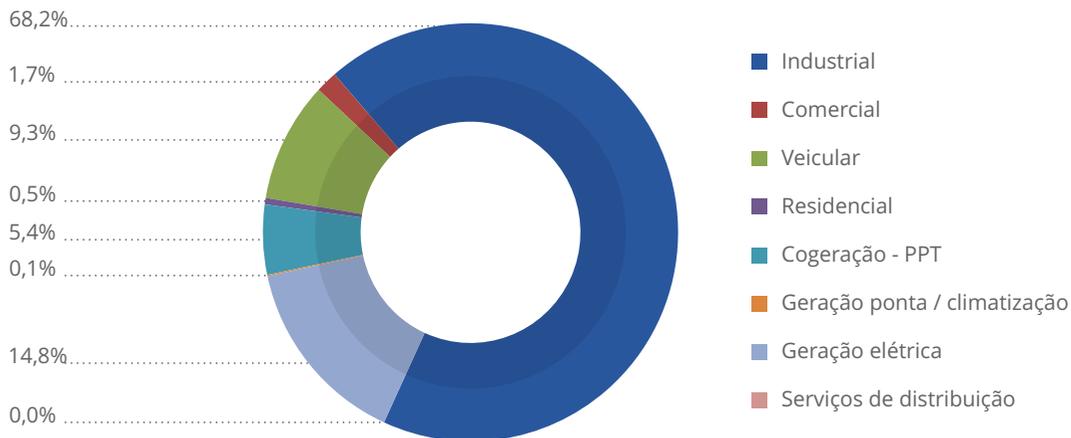
O maior índice de crescimento do faturamento da empresa foi o registrado em 2013, totalizando R\$ 911,8 milhões, 26,7% de acréscimo em relação a 2012.

FATURAMENTO POR SEGMENTO	2010	2011	2012	2013	PREVISÃO 2014
Industrial	379.091.928,2	505.432.225,9	574.874.977,4	<b>622.289.280,5</b>	682.738.733,4
Comercial	8.108.766,4	9.335.190,2	12.616.872,5	<b>15.426.015,6</b>	17.689.949,4
Veicular	77.002.829,8	78.503.020,9	85.286.489,3	<b>84.392.028,2</b>	96.963.173,8
Residencial	764.422,8	1.370.751,3	2.498.907,0	<b>4.134.280,3</b>	6.405.638,5
Cogeração - PPT	34.048.885,1	29.280.401,8	43.674.121,2	<b>49.220.134,8</b>	54.657.446,6
Geração Ponta / Climatização	-	4.153,1	836.793,3	<b>1.197.632,3</b>	1.922.007,7
Geração Elétrica	-	-	-	<b>135.160.730,8</b>	148.206.027,5
Serviços de Distribuição	-	-	-	<b>0,0</b>	7.353.463,6
<b>TOTAL</b>	<b>499.016.832</b>	<b>623.925.743</b>	<b>719.788.161</b>	<b>911.820.103</b>	<b>1.015.936.440</b>
Δ Anual (%)		25,0%	15,4%	26,7%	11,4%

### EVOLUÇÃO DO FATURAMENTO (R\$ MILHÕES)



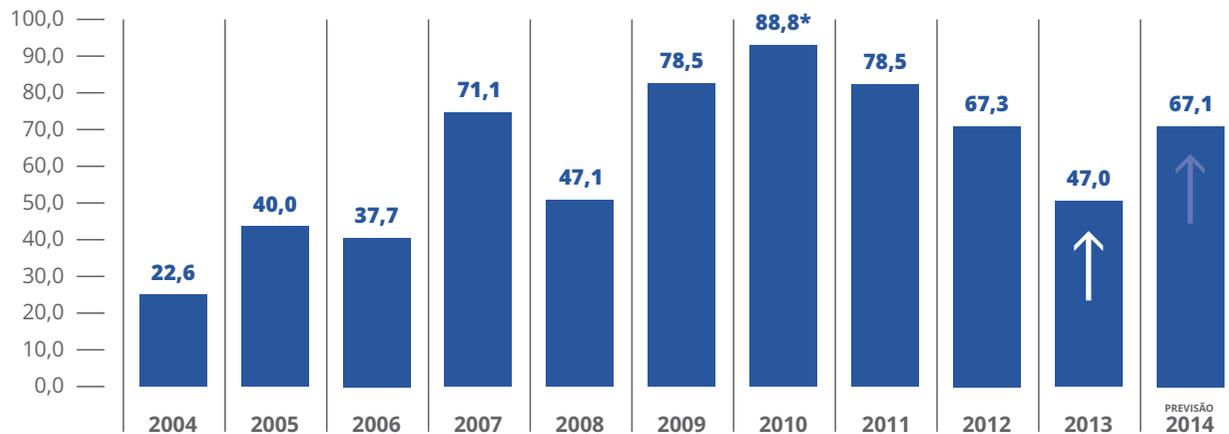
**FATURAMENTO POR SEGMENTO 2013 (%)**



**Lucro líquido**

A Sulgás vem apresentando redução em seu Lucro Líquido nos últimos três anos. Mesmo com o resultado de R\$ 47 milhões em 2013 (30,2% inferior na relação com 2012), as projeções para 2014, mantendo uma maior estabilidade nas taxas de câmbio, além do crescimento da comercialização, apontam para uma recuperação dos resultados na ordem de 43% superiores a 2013.

**EVOLUÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO (R\$ MILHÕES)**



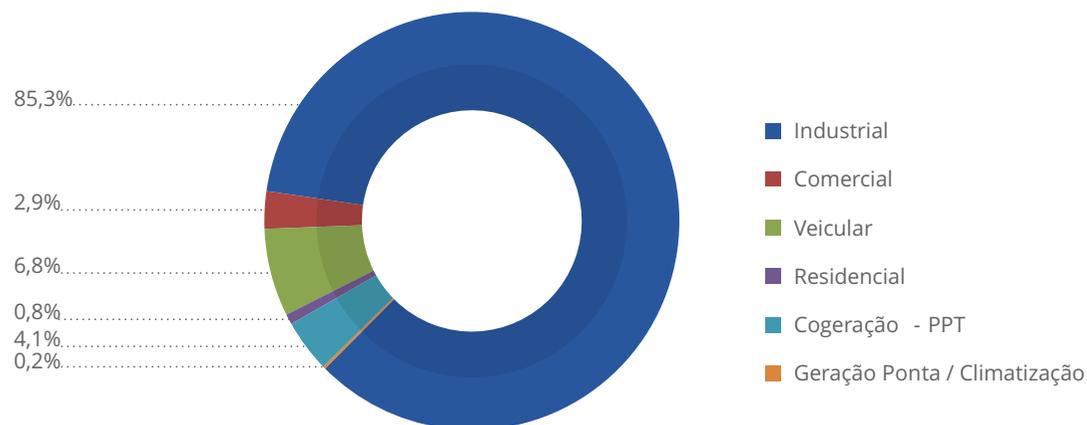
\*Acréscimo de R\$ 18,5 milhões de outras receitas operacionais: recebimento antecipado da UTE Uruguiana.

## Margens por Segmento

Em 2013, os segmentos industrial e veicular tiveram suas margens reduzidas, na ordem de -11,3% e -68,7%, respectivamente, causando forte impacto nos resultados da empresa. Para 2014, a projeção é de recuperação desses dois segmentos mais representativos da carteira, além de manter o crescimento expressivo dos segmentos urbanos.

MARGENS LÍQUIDAS (R\$)	2012	2012 (%)	2013	2013 (%)	Δ%13/12	PREVISÃO 2014	2014 (%)	Δ%14/13
Industrial	127.166.825	85,3%	<b>112.781.706</b>	<b>80,6%</b>	<b>-11,3%</b>	142.068.177	80,5%	26,0%
Comercial	4.258.888	2,9%	<b>4.732.376</b>	<b>3,4%</b>	<b>11,1%</b>	5.786.975	3,3%	22,3%
Veicular	10.090.671	6,8%	<b>3.163.022</b>	<b>2,3%</b>	<b>-68,7%</b>	8.883.634	5,0%	180,9%
Residencial	1.219.747	0,8%	<b>1.871.997</b>	<b>1,3%</b>	<b>53,5%</b>	2.883.920	1,6%	54,1%
Cogeração - PPT	6.058.055	4,1%	<b>6.582.050</b>	<b>4,7%</b>	<b>8,6%</b>	7.028.207	4,0%	6,8%
Geração Ponta / Climatização	238.976	0,2%	<b>306.842</b>	<b>0,2%</b>	<b>28,4%</b>	533.306	0,3%	73,8%
Geração Elétrica	-	-	<b>10.514.064</b>	<b>7,5%</b>	-	2.712.520	1,5%	-74,2%
Serviços de Distribuição	-	-	-	-	-	6.507.815	3,7%	100,0%
<b>TOTAL</b>	<b>149.033.162</b>	<b>100,0%</b>	<b>139.952.056</b>	<b>100,0%</b>	<b>-6,1%</b>	<b>176.404.556</b>	<b>100,0%</b>	<b>26,0%</b>

MARGENS LÍQUIDAS POR SEGMENTO 2012 (%)



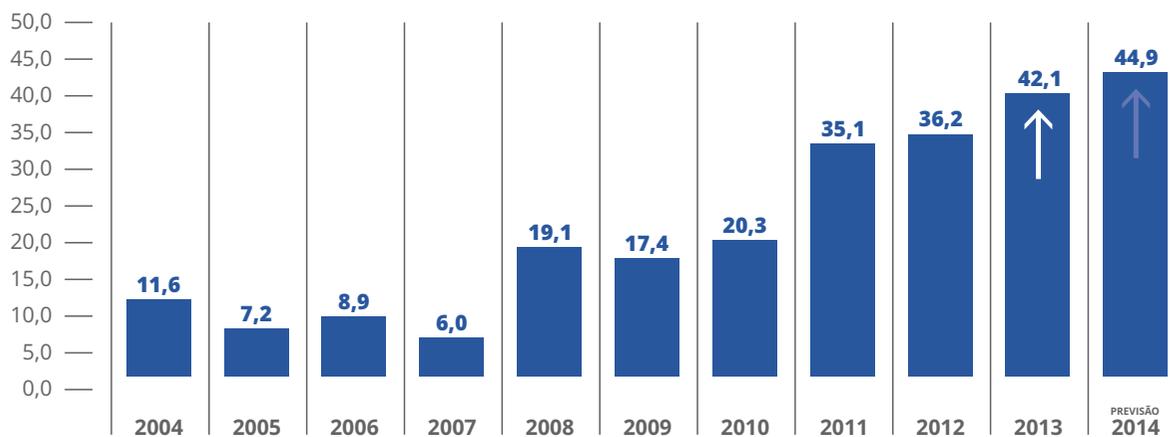
**MARGENS LÍQUIDAS POR SEGMENTO 2013 (%)**



**Investimentos**

O ano de 2013 registrou um aumento de 16,1% nos investimentos da empresa com relação ao período anterior, totalizando R\$ 42,1 milhões. Já a soma dos investimentos realizados, entre 2011 e 2013 com os R\$ 44,9 milhões previstos para 2014, totaliza o montante de R\$ 158,4 milhões. Isso representará um aumento de 152,4% nos valores de investimentos, quando comparados com o quadriênio anterior, de 2007 a 2010, que fechou o total de R\$ 62,8 milhões.

**HISTÓRICO DE INVESTIMENTOS (R\$ MILHÕES)**



As previsões de investimentos para os próximos cinco anos são na ordem de R\$ 250 milhões. Esses investimentos são 22,1% superiores aos investimentos somados dos últimos dez anos, que totalizaram R\$ 203,9 milhões, conforme quadro abaixo.

ANO	INVESTIMENTOS (MILHÕES R\$)	INVESTIMENTOS ACUMULADO (MILHÕES R\$)	REDE ACUMULADA KM	Δ KM	CLIENTES	Δ CLIENTES	INVESTIMENTOS/ KM NOVOS (MIL R\$)	INVESTIMENTOS/ CLIENTES NOVOS (R\$)
2004	11,6	11,6	383,5	21	96	24	540	483.333
2005	7,2	18,8	388,8	5,3	112	16	1.357	449.813
2006	8,9	27,7	416,9	28,1	191	79	317	112.886
2007	6,0	33,7	431,0	14,1	364	173	423	34.434
2008	19,1	52,8	465,0	34,0	587	223	563	85.834
2009	17,4	70,2	479,0	14,0	900	313	1.240	55.444
2010	20,3	90,5	515,0	36,0	2.448	1.548	564	13.114
2011	35,1	125,6	552,0	37,0	5.971	3.523	950	9.976
2012	36,2	161,9	606,9	54,9	11.000	5.029	660	7.207
<b>2013</b>	<b>42,1</b>	<b>203,9</b>	<b>720,7</b>	<b>113,8</b>	<b>15.412</b>	<b>4.412</b>	<b>370</b>	<b>9.533</b>
Previsão 2014	44,9	248,8	848,4	127,7	23.726	8.314	352	5.404



## Planejamento Estratégico

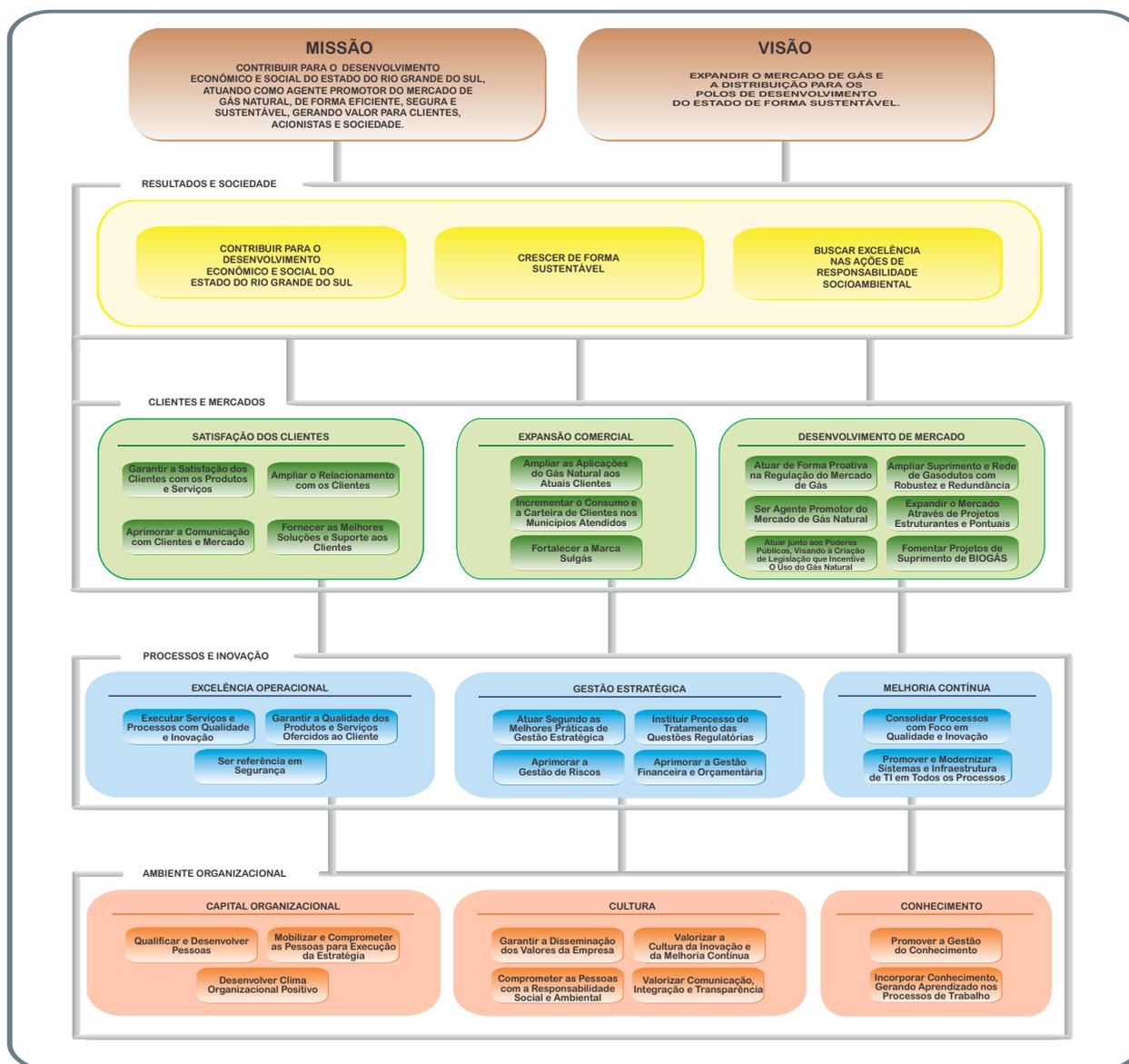
No ano que em que completou 20 anos, a Sulgás consolidou seu Planejamento Estratégico 2020, desdobrado em seu Plano de Negócios e Investimentos, com o objetivo de preparar a companhia para o próximo ciclo 2014-2020. Todos os gestores da empresa participaram da elaboração do P.E e uma pesquisa realizada no início do processo com 101 empregados diretamente envolvidos nesse trabalho apontou que 88% dos empregados consideraram muito importante a sua realização e 79% demonstraram muita disposição para participar do processo.



**MAPA ESTRATÉGICO 2020 - SULGÁS**

O Mapa Estratégico estabelece as bases de referência da missão, visão e objetivos estratégicos da Sulgás a serem seguidos por todos na elaboração de seus projetos e no desempenho de suas atividades.

**MAPA ESTRATÉGICO  
SULGÁS 2020**





**3.**

**GESTÃO  
COMERCIAL  
E TÉCNICA**



# GESTÃO COMERCIAL E TÉCNICA

## Comercialização

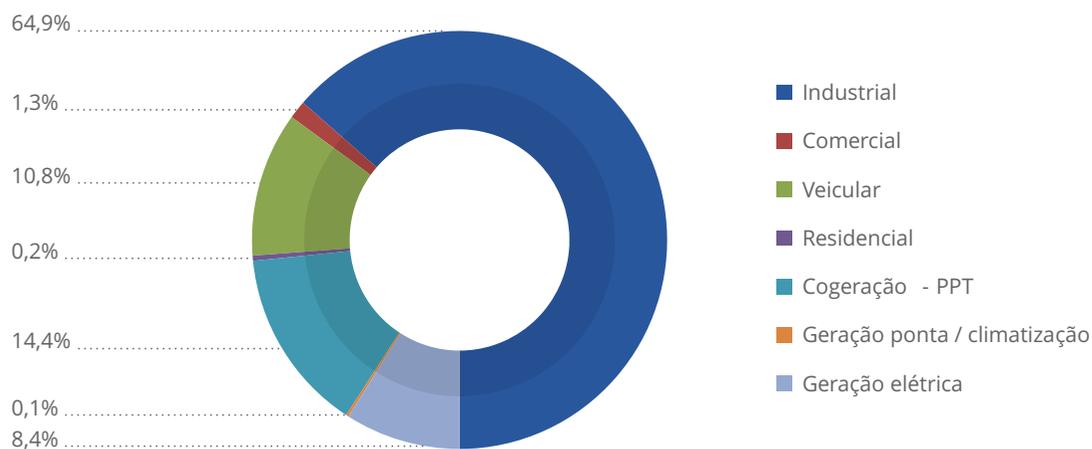
Foram destaque, neste ano, os segmentos residencial, geração de ponta e comercial pelos incrementos de 58,3%, 35,3% e 11% nos volumes comercializados, respectivamente. Embora o consumo total de gás natural tenha sido 7,5% superior ao ano anterior, se expurgarmos o volume de GNL importado para térmica UTE de Uruguaiana, registramos um volume total do gás boliviano de 645.667.357 m<sup>3</sup>/ano, uma redução de 1,5% em relação a 2012, consequência de uma diminuição de consumo nos segmentos veicular e industrial.

COMERCIALIZAÇÃO (m <sup>3</sup> )	2010	2011	2012	2013	Δ%13/12	Previsão 2014	Δ%14/13
Industrial	364.537.545	480.092.471	466.475.290	<b>456.997.746</b>	<b>-2,0%</b>	468.037.176	2,4%
Comercial	6.732.790	7.751.102	8.088.997	<b>8.975.204</b>	<b>11,0%</b>	9.752.193	8,7%
Veicular	80.515.350	82.083.973	80.647.805	<b>75.990.689</b>	<b>-5,8%</b>	80.672.517	6,2%
Residencial	381.060	683.311	1.050.958	<b>1.663.197</b>	<b>58,3%</b>	2.591.902	55,8%
Cogeração - PPT	94.349.580	81.136.096	98.685.028	<b>101.257.818</b>	<b>2,6%</b>	102.200.000	0,9%
Geração Ponta / Climatização	-	2.871	578.564	<b>782.703</b>	<b>35,3%</b>	1.173.891	50,0%
Geração Elétrica	-	-	-	<b>58.994.801</b>	<b>100,0%</b>	64.900.000	10,0%
<b>TOTAL</b>	<b>546.516.325</b>	<b>651.749.824</b>	<b>655.526.642</b>	<b>704.662.157</b>	<b>7,5%</b>	<b>729.327.680</b>	<b>3,5%</b>

A comercialização total registrou um crescimento de 7,5%, com um volume médio de 1,77 milhão de m<sup>3</sup>/dia de gás natural no Gasbol e 1,93 milhão de m<sup>3</sup>/dia, incluindo o volume de GNL importado para a usina térmica de Uruguaiana.

COMERCIALIZAÇÃO (m <sup>3</sup> / dia)	Média 2012 (m <sup>3</sup> /d)	Distribuição 2012 (%)	Média 2013 (m <sup>3</sup> /d)	Distribuição 2013 (%)	Média 2014 <sup>PREVISÃO</sup> (m <sup>3</sup> /d)	Distribuição <sup>PREVISÃO</sup> 2014 (%)
Industrial	1.274.523	71,2%	<b>1.252.049</b>	<b>64,9%</b>	1.282.294	64,2%
Comercial	22.101	1,2%	<b>24.590</b>	<b>1,3%</b>	26.718	1,3%
Veicular	220.349	12,3%	<b>208.194</b>	<b>10,8%</b>	221.021	11,1%
Residencial	2.871	0,2%	<b>4.557</b>	<b>0,2%</b>	7.101	0,4%
Cogeração - PPT	269.631	15,1%	<b>277.419</b>	<b>14,4%</b>	280.000	14,0%
Geração Ponta / Climatização	1.581	0,1%	<b>2.144</b>	<b>0,1%</b>	3.216	0,2%
Geração Elétrica	-	0,0%	<b>161.630</b>	<b>8,4%</b>	177.808	8,9%
<b>TOTAL</b>	<b>1.791.056</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.930.581</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.998.158</b>	<b>100,0%</b>

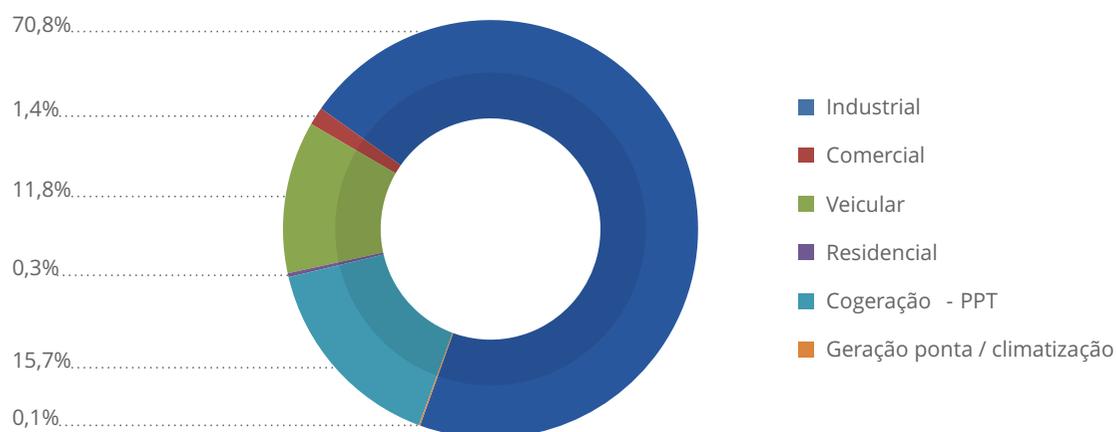
#### VOLUME MÉDIO DIÁRIO POR SEGMENTO EM 2013 (%)



Analisando o consumo dos clientes que utilizam apenas o gás boliviano, notamos que a média diária de consumo reduziu para 1.768.952 m<sup>3</sup>/dia, 1,23% abaixo do consumo do ano anterior de 1.791.056 m<sup>3</sup>/dia. Mesmo reduzindo seu consumo em 2%, o segmento industrial manteve sua participação acima dos 70% no consumo de gás natural no RS, conforme abaixo.

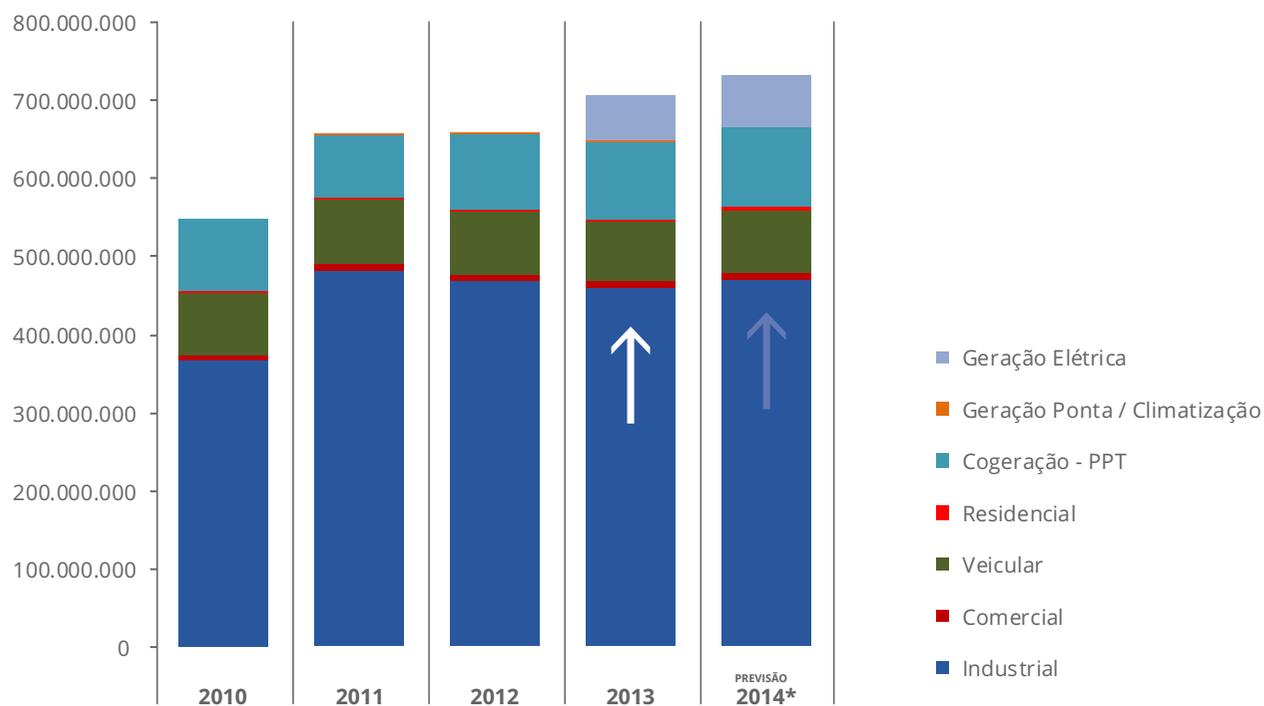
COMERCIALIZAÇÃO (m <sup>3</sup> /DIA) GÁS BOLIVIANO	MÉDIA 2012 m <sup>3</sup> /DIA	DISTRIBUIÇÃO 2012 (%)	MÉDIA 2013 m <sup>3</sup> /DIA	DISTRIBUIÇÃO 2013 (%)	MÉDIA 2014 PREVISÃO m <sup>3</sup> /DIA	DISTRIBUIÇÃO PREVISÃO 2014 (%)
Industrial	1.274.523	71,2%	<b>1.252.049</b>	70,8%	1.282.294	70,4%
Comercial	22.101	1,2%	<b>24.590</b>	1,4%	26.718	1,5%
Veicular	220.349	12,3%	<b>208.194</b>	11,8%	221.021	12,1%
Residencial	2.871	0,2%	<b>4.557</b>	0,3%	7.101	0,4%
Cogeração - PPT	269.631	15,1%	<b>277.419</b>	15,7%	280.000	15,4%
Geração Ponta/ Climatização	1.581	0,1%	<b>2.144</b>	0,1%	3.216	0,2%
<b>TOTAL</b>	<b>1.791.056</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.768.952</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.820.350</b>	<b>100,0%</b>

#### VOLUME MÉDIO DIÁRIO POR SEGMENTO EM 2013 (%) GÁS BOLIVIANO



**COMERCIALIZAÇÃO POR SEGMENTO (m³)**

(m³)



CONSUMO ANO (m³)	INDUSTRIAL	COMERCIAL	VEICULAR	RESIDENCIAL	COGERAÇÃO PPT	GERAÇÃO PONTA / CLIMATIZAÇÃO	GERAÇÃO ELÉTRICA
2010	364.537.545	6.732.790	80.515.350	381.060	94.349.580	-	-
2011	480.092.471	7.751.102	82.083.973	683.311	81.136.096	2.871	-
2012	466.475.290	8.088.997	80.647.805	1.050.958	98.685.028	578.564	-
2013	<b>456.997.746</b>	<b>8.975.204</b>	<b>75.990.689</b>	<b>1.663.197</b>	<b>101.257.818</b>	<b>782.703</b>	<b>58.994.801</b>
2014*	468.037.176	9.752.193	80.672.517	2.591.902	102.200.000	1.173.891	64.900.000

\* Previsão para 2014

## **Mercado Industrial**

Em contraste com a situação apresentada no ano de 2012, quando doze novas indústrias iniciaram consumo de gás natural, o segmento industrial não registrou a entrada de novos clientes em 2013. O volume de gás natural comercializado foi de 456.997.746 m<sup>3</sup>, uma média diária de 1.252.049 m<sup>3</sup>, significando uma retração de 2% em comparação com 2012.

Já o ano de 2014 traz boas expectativas, com o início de fornecimento para sete novas empresas, as quais já estão com contratos assinados. Estima-se ainda que neste período mais seis empresas solicitem contratação, entre elas a Polo Films, Heineken, Usiminas, Ceitec, entre outras, totalizando a entrada em operação de 13 novas empresas.

## **Mercado Automotivo**

A carteira de clientes do GNV contou com 81 postos, sendo que a expectativa para 2014 é da entrada em operação de quatro novos clientes. Isso porque a frota gaúcha de automóveis aptos ao consumo do GNV cresceu 3,0%, saindo de 57.248 em 2012 para 59.633 até dezembro de 2013. Para 2014, espera-se que as ações mercadológicas realizadas ao longo do período repercutam em 5% no aumento da frota de veículos convertidos no estado.

O mercado automotivo apresentou volume total comercializado de 76.205.161 m<sup>3</sup>, com média de 208,7 mil m<sup>3</sup>/d. Desse total, o modal de distribuição GNC representou 12,8%. Comparativamente a 2012, ano em que o setor realizou a média de 220,3 mil m<sup>3</sup>/d, houve uma redução de 5%.

## **PROJETO CONVERSÃO DE VEÍCULOS DE FROTA PÚBLICA**

Um convênio firmado com a Secretaria de Estado da Administração e Recursos Humanos – SARH já se encontra em sua fase final. Na ação realizada em 2013, foram adaptados cinco veículos da frota pública estadual. Os dados de consumo desses veículos, bem como de manutenção associada ao sistema GNV, serão analisados em conjunto com a SARH, responsável pela coleta e envio das informações, a fim de que seja avaliada a viabilidade econômica da substituição da matriz energética da frota governamental.

## PROMOÇÃO TÁXI CAMPEÃO

A ação tem como desafio a captação gradativa e exclusiva de taxistas que ainda não possuem seu veículo adaptado para o GNV. A promoção consiste em bonificar o taxista que adaptar o veículo com o *Kit* 5ª geração com 2 mil metros cúbicos diários. Assim, o profissional que aderir, receberá de volta o valor investido no *kit* e cilindros de armazenamento.

O objetivo é promover o crescimento do número de consumidores e do volume de vendas. A implantação da ação é de forma regionalizada, atendendo primeiramente as cidades e regiões de maiores frotas, iniciado pela capital do estado no mês de dezembro de 2013. Em 2014, será expandida para as demais regiões atendidas pela empresa com o GNV. Na primeira fase, 52 taxistas se inscreveram, sendo que, 28 profissionais já estão usufruindo do benefício.

## PROJETO INSTALADORA GNV NOTA 10

Treze empresas instaladoras, que atenderam a todos os requisitos técnicos e passaram por todas as etapas estabelecidas no Projeto Instaladora GNV Nota 10, foram certificadas em agosto de 2013. Para o ano de 2014, está projetada a realização do segundo ciclo de certificações, com abertura de inscrições para novas empresas e recertificação das empresas qualificadas no primeiro módulo, em parceria firmada com o CTGAS-ER.

## PROJETO GÁS MAIS VEICULAR

Para esclarecer dúvidas quanto à medição e assuntos pertinentes ao GNV, bem como introduzir conceitos de segurança, foram realizadas ao longo de 2013, visitas a redes de postos. Também foram realizadas, em parceria com a GELOG, auditorias de medição, onde a empresa executa uma avaliação minuciosa dos equipamentos de medição instalados no cliente, com o intuito de sanar dúvidas quanto ao volume medido. Está prevista para 2014, a realização de treinamentos em segurança operacional, voltados prioritariamente aos frentistas, visando sua qualificação e conscientização. As visitas aos clientes e as auditorias de medição serão mantidas.



◀ Já foram certificadas treze instaladoras de GNV com o Projeto e muitas outras são aguardadas para realizarem certificação em 2014.



**SulGás**  
ADOTAMOS  
O NATURAL

**SulGás**  
GÁS NATURAL  
0800 54 19700

## Mercado Urbano

No ano de 2013, o advento da Copa do Mundo proporcionou a inovação, trazendo para o mercado urbano a possibilidade de firmar contratos comerciais com entidades que buscaram se preparar para o evento. A ação consiste em fazer a substituição das antigas caldeiras a óleo diesel por aquecimento a gás natural canalizado, combustível que atualmente atende a todas as necessidades de *shoppings*, restaurantes, hotéis e demais estabelecimentos, desde o restaurante, passando pela cozinha, até os apartamentos, oferecendo melhores serviços através de tecnologias sustentáveis, utilizando o gás natural.

O segmento da distribuição urbana manteve sua trajetória de crescimento exponencial, totalizando 15.204 clientes em 2013, representando 98,7% da carteira de clientes da empresa.

### CONSUMIDORES RESIDENCIAIS

Com crescimento de 41% em relação a 2012, foram ligados 4.339 novos clientes residenciais. O segmento encerrou 2013 com 14.809 consumidores residenciais de gás natural. O total de novos clientes residenciais contratados em 2013 foi de 3.938 unidades.

### CONSUMIDORES COMERCIAIS

Com crescimento de 22% em relação a 2012, foram ligados 71 novos clientes comerciais. O segmento encerrou 2013 com 395 consumidores comerciais de gás natural. Também foram assinados contratos com outros 93 clientes.

## Mercados de Cogeração/Geração na Ponta

### COGERAÇÃO

O segmento continua sendo formado pelos clientes Braskem e Universidade Luterana do Brasil – ULBRA. O volume total consumido atingiu aproximadamente 277,4 mil m<sup>3</sup>/d, o que representa um crescimento de 2,9% com relação a 2012.

### GERAÇÃO NA PONTA

O programa para incentivar a implantação de sistemas de geração de energia elétrica a gás natural para operação em horário de ponta foi mantido, com incremento de 62,5% no número de clientes. Este programa tem a finalidade de atender a clientes de pequeno e médio porte, que necessitem de energia elétrica das 18h às 21h, em dias úteis.

Atualmente existem treze clientes operando com geradores de energia em horário de ponta, dando-se destaque para o segmento comercial, em casas noturnas.

Energia elétrica gerada a partir do gás natural é incentivada através do Programa Geração na Ponta.



## Modal de GNC

Vinte e duas cidades gaúchas são abastecidas pelo Gás Natural Comprimido – GNC, onde estão localizados clientes dos segmentos industrial e automotivo. Em 2013, a Sulgás forneceu o GNC para sete clientes industriais e 14 postos de combustíveis, com volume médio total de 44 mil m<sup>3</sup>/d.

O segmento automotivo apresentou o melhor desempenho, com volume médio aproximado de 32 mil m<sup>3</sup>/d.

## Segmento da Geração Térmica

O ano de 2013 foi marcado pelo retorno temporário da operação da Usina Termelétrica de Uruguaiana. O regime hidrológico insuficiente no período e o forte crescimento do consumo de energia elétrica foram fatores determinantes para acionar as alternativas à geração hidrelétrica. Dessa forma, após tratativas entre o Ministério de Minas e Energia brasileiro e o Ministério de Planejamento Federal, Investimento Público e Serviços da República Argentina, foi assinado, em 25 de janeiro de 2013, um acordo prevendo a cooperação entre os dois países, para o livre trânsito de gás natural brasileiro ao longo da infraestrutura disponibilizada pelo país vizinho.

Sob a Coordenação do MME, a Companhia conjugou todos os esforços de sua equipe técnica para montar uma complexa estrutura logística e de contratos, que foram celebrados entre entidades dos governos brasileiro e argentino para permitir o fornecimento de gás natural para a UTE Uruguaiana Empreendimentos. A Sulgás foi a empresa brasileira responsável pela aquisição de Gás Natural Liquefeito – GNL, através da empresa Petrobras Global Trading – PGT, no mercado internacional, juntamente com as contratações de transporte de gás em território nacional, com a Transportadora Sulbrasileira de Gás – TSB. O suprimento das cargas de GNL foi entregue e descarregado no Terminal de Bahia Blanca, na Argentina, para ser regaseificado e injetado na malha de transporte de gás natural argentino e transportado até a fronteira argentino brasileira, para fornecimento a UTE Uruguaiana. Nos dois meses de operação da usina foram comercializados 58.997 mil m<sup>3</sup>, uma média diária de 1.053 mil m<sup>3</sup>/d, com uma geração elétrica média de 153 MWh.



Nos dois meses de operação da UTE Uruguaiana em 2013, foram comercializados

**58.997**  
mil m<sup>3</sup>  
de gás natural

**153 MWh**  
geração elétrica média



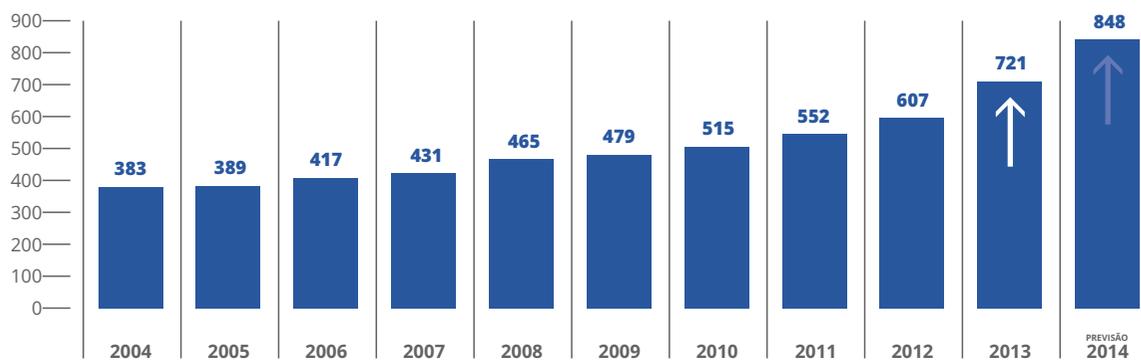
## Investimentos em Redes e Conversões de Clientes



Em 2013, a Sulgás prosseguiu com a expansão da infraestrutura de rede de distribuição, para ligação de novos clientes com objetivo de criar condições favoráveis ao atendimento de futuros consumidores. Neste período, a malha de dutos cresceu 113,8 km, totalizando 720,7 km, um aumento de 18,8% em relação a 2012. Este crescimento exigiu investimentos totais de R\$ 28,3 milhões. A abrangência da rede de distribuição foi de 38 municípios, sendo 21 com rede canalizada e 22 com modal de Gás Natural Comprimido (GNC).

Para 2014, esta prevista a construção de 127,7 km de tubulações, uma ampliação de 17,7%.

### EXTENSÃO DE REDE DE DISTRIBUIÇÃO (KM)



A principal obra de extensão em redes troncais foi a conclusão do Ramal Araricá, com a construção de 12,7 km de tubulações e um investimento de R\$ 6,8 milhões. A obra permitiu a ligação do município de Campo Bom, no Vale dos Sinos, interligando os *city gates* de Araricá e Canoas, garantindo a redundância e segurança operacional para a rede de distribuição de gás natural, oferecendo maior confiabilidade e capacidade para atender demandas de grandes consumidores na região.

No segmento urbano, a Sulgás investiu R\$ 21,5 milhões em ramais de redes e R\$ 5,4 milhões em conversão de clientes. Os investimentos possibilitaram a implantação de mais 101,1 km de redes em PEAD. Ainda houve ampliação em vários bairros de Porto Alegre, tais como Bela Vista, Petrópolis, Três Figueiras, Passo D'Areia e Boa Vista.

Neste ano, a Sulgás tornou-se a segunda distribuidora de gás do Brasil a utilizar tubulações de poliamida para a distribuição de gás natural. Foram 2,2 km de rede construída na cidade de Sapiranga, para atendimento a um posto de GNV e uma indústria.

Também foi investido R\$ 1,95 milhão no Sistema Supervisório para a instalação de supervisão remota em 59% dos clientes da Sulgás, com previsão de suprir o atendimento a todos os clientes da empresa até o fim de 2014.



Volumes contratados com  
a Petrobras:

**2012** m<sup>3</sup>/d

**1.665** mil

**2013** m<sup>3</sup>/d

**1.727** mil

**2014** m<sup>3</sup>/d

**1.827** mil

## Suprimento de Gás Natural

Atualmente, a Sulgás possui contratos de suprimento de gás natural totalizando 1,83 milhão de metros cúbicos por dia, distribuídos nas modalidades de Longo Prazo – TCQ com 1,35 milhão de metros cúbicos por dia, Firme Inflexível, com 200 mil metros cúbicos por dia e Cogeração com 227 mil metros cúbicos.

O ano de 2013 foi um período de poucas modificações no cenário de suprimento de gás para a Companhia. Conforme contrato assinado em 2012 com a Petrobras, na modalidade Firme Inflexível, que em 2012 previa a aquisição de 50 mil metros cúbicos por dia, passou para 100 mil metros cúbicos por dia em 2013 e, em 2014, passará a ser de 200 mil metros cúbicos por dia até 2020. Foram assinados quatro contratos de fornecimento de gás de Curto Prazo, os quais disponibilizaram uma média diária de 136 mil metros cúbicos ao longo do ano, abaixo dos patamares de 2012, onde a média adquirida foi de 460 mil metros cúbicos.

## Novos Negócios



### BIOGÁS

Incluir o biogás como fonte de suprimento de gás natural para novos nichos de mercado e, ao mesmo tempo, contribuir para o tratamento das questões ambientais. Esta foi a principal estratégia adotada pela Sulgás ao participar de projetos no aterro sanitário de Minas do Leão, na parceria com a Ecocitrus e Naturovos para a produção de biometano em Montenegro e com a Ecometano, na Região da Serra.

Em Minas do Leão, o projeto foi descontinuado em 2013, devido a questões estruturais do aterro principal, principalmente pelo fato de que a viabilidade do projeto exigia uma mudança no sistema de captação do biogás.

Em relação a Montenegro, o projeto-piloto com as empresas Ecocitrus e Naturovos atingiu os padrões exigidos pela ANP em 2013 e a planta-piloto de produção de biometano passará a produzir em escala comercial, em 2014. Outros projetos, a exemplo desse, estão contratados com a empresa Ecometano, com operação prevista para 2015.

### EMPILHADEIRAS A GÁS NATURAL

O projeto de conversão do combustível de empilhadeiras para gás natural já está em execução no RS. Após realização de testes, verificou-se uma economia representativa de combustíveis. Também estão sendo avaliadas formas de compensação para questões de perda de potência e também para dificuldades com a partida a frio. Uma das alternativas poderá ser a empilhadeira bicombustível.

## Logística de Operações



### MELHORIAS OPERACIONAIS

Os pontos de recebimento de gás natural obtiveram obras de melhorias. As ações consistiram no aperfeiçoamento de acesso, instalação de cobertura em estações e odorizadores, instalação de SPDAs (Sistemas de Proteção contra Descargas Atmosféricas) e sistema de *by-pass* para facilitar a manobra das válvulas. Também foram aperfeiçoadas as estações de regulação de pressão, em clientes, para manter a continuidade de fornecimento de gás natural mesmo em ocorrências de manutenções.

## SISTEMA DE MEDIÇÃO

Foi implantada rotina de inspeção no sistema de medição de consumo de gás natural. Além disso, foram instaladas estações de medição junto aos pontos de recebimento de gás natural, melhorando o controle das medições e otimizando as informações operacionais de controle da rede.

## SISTEMA SUPERVISÓRIO E TELEMETRIA

Em continuidade à implantação do sistema supervisório, foi automatizado mais uma parte do processo de medição com a importação automática das medições do sistema supervisório para o sistema de faturamento (ERP).

## MANUTENÇÃO DAS REDES DE DISTRIBUIÇÃO

O primeiro serviço de manutenção de rede de aço em carga teve sua execução contratada. A ação possibilita a manutenção da rede sem interrupção do fornecimento de gás natural aos clientes.

## Qualidade, Segurança, Meio Ambiente e Saúde

Para realizar o processo da autoavaliação do Sistema de Gestão da Companhia, em 2013, a Sulgás participou do Programa Gaúcho de Qualidade e Produtividade – PGQP. O objetivo foi o de elaborar um diagnóstico detalhado das práticas relacionadas aos critérios da metodologia de excelência em gestão (MEG) do programa, conforme previsto na política de qualidade da Companhia. A avaliação interna denominada “Rumo a Excelência” foi feita com base numa tabela de 500 pontos. Na autoavaliação, a Sulgás atingiu 317,5 pontos, representando 64 % da pontuação máxima.

Buscando a excelência nos processos relacionados à medição do gás natural, a Sulgás iniciou a implantação das Normas ISO 9001 e 10012. Todas as etapas do processo e demais procedimentos exigidos pela ISO 9001 já foram concluídas. O trabalho terá continuidade em 2014, quando será realizada a formação de auditores e aplicação de auditorias internas, tendo em vista a certificação do sistema de gestão da medição.

Já na área de comunicação e relacionamento, a Sulgás ampliou seu contato com a comunidade, através das atividades de SMS (Segurança, Meio Ambiente e Saúde). As ações serviram para tratar sobre os riscos junto às comunidades próximas a rede de distribuição de gás natural, incluindo como público alvo, clientes e comunidade. Entre as 350 pessoas atendidas,

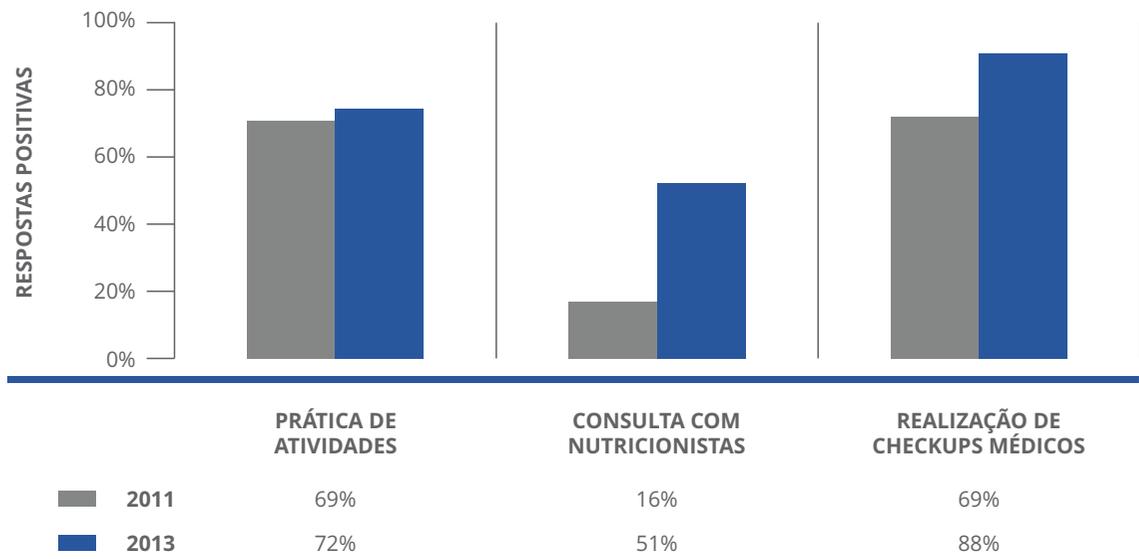


estiveram representadas entidades públicas (bombeiros, órgãos ambientais e órgãos responsáveis por redes de água e esgotos) e prestadores de serviços com possibilidade de promover interferências na rede.

Já o Programa de Qualidade de Vida, focado na promoção da saúde dos empregados, completou seu segundo ano, registrando o montante aproximado de R\$ 270.000 de investimentos e vem apresentando bons resultados:

- 
- Conclusão da primeira etapa do estudo epidemiológico da Companhia, com 88% de participação;
- 
- 50 funcionários (36%) frequentando as academias contratadas e em média 40 colaboradores (28%) participando dos jogos semanais do grupo de futebol *society*;
- 
- 75 participantes (51%) do Programa de Alimentação Saudável;
- 
- Participação de 128 funcionários (90%) no programa de ergonomia.
- 

#### EVOLUÇÃO DAS PRÁTICAS DE SAÚDE POR PARTE DOS FUNCIONÁRIOS





O Programa de QVT terá continuidade em 2014, quando através de estudos epidemiológicos, serão avaliados os benefícios do programa para a saúde dos empregados da Companhia.

Em relação ao meio ambiente, podemos destacar a obtenção de 203 licenças ambientais. Processo esse que permitiu a continuidade operacional das atividades da empresa, viabilizando a construção de mais redes de distribuição e a saturação dos ramais canalizados existentes. Foram licenciados aproximadamente 47 km de novas redes para implantação em Porto Alegre e regiões Metropolitana e Serra.



# 4.

## **GESTÃO ADMINISTRATIVA**



# GESTÃO ADMINISTRATIVA

## Gestão de Pessoas

Apresentando aumento de 1%, o quadro de pessoal da Sulgás passou de 143 para 145 colaboradores.

QUADRO DE COLABORADORES	2012	2013
Diretores - cargos em exercício	3	3
Empregados ativos	132	137
Adidos	5	4
Licença não-remunerada	3	1
Total	143	145
Estagiários	24	24

Visando à qualificação e ao desenvolvimento de seu capital organizacional, alinhada aos objetivos do planejamento estratégico, a Gerência de Gestão de Pessoas desenvolveu ações que se concretizaram através de uma série de projetos, descritos abaixo:

### TREINAMENTO DOS COLABORADORES

Anualmente a companhia realiza um plano de treinamento envolvendo todos os seus gestores. Neste ano, foi realizado um investimento de R\$ 427.139,78 (1,2% de crescimento) em 10.692 horas de capacitação para 144 colaboradores efetivos. Foram propiciados diversos treinamentos

importantes para o desenvolvimento das equipes. Podemos citar o Curso Básico em Gás Natural, desenvolvido pela Abegás; Psicologia Econômica; Comunicação e Relacionamento Interpessoal, além de treinamentos voltados para as áreas de qualidade, segurança e sistemas de informática. No mês de outubro, foi concluído o Curso de Extensão de Engenharia de Dutos, realizado em parceria com a PUC-Rio, para capacitar 28 empregados da empresa.

Visando a uma melhor distribuição dos treinamentos entre os colaboradores, a companhia adotou uma política de horas mínimas de treinamento por colaborador no ano. Em 2013, 87% dos colaboradores realizaram mais de 40 horas de treinamento.

DESENVOLVIMENTO DE PESSOAL	2012	2013	Δ%13/12
Horas de Treinamento	9.684	10.692	10,4%
Investimentos em Cursos e Congressos (R\$)	422.248,59	427.139,78	1,2%
Número de colaboradores ativos	140	144	2,9%
Horas Treinamento - média por empregado	69	74	7,3%
Investimentos - média por empregado	3.016,06	2.966,25	-1,7%

\* Descontados os colaboradores em licença não remunerada.

## MAPEAMENTO DE COMPETÊNCIAS

Em continuidade ao plano de ação do planejamento estratégico no que diz respeito à melhoria das práticas de Gestão de Pessoas, foi contratada uma consultoria especializada para realizar a nova Descrição dos Cargos da Companhia e o mapeamento das competências essenciais da Sulgás e individuais dos colaboradores. Os dois trabalhos, realizados paralelamente, contaram com a parceria dos gestores, do Comitê do Planejamento Estratégico e com a Diretoria Executiva.

## ATIVIDADES DE INTEGRAÇÃO

Para promover a aproximação entre os colaboradores, vem sendo incentivada a prática de comemoração dos aniversários. Os eventos ocorrem nas três unidades administrativas de Porto Alegre, Canoas e Caxias do Sul, com a participação mensal de aproximadamente 70% do quadro.



## AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

O processo de avaliação de desempenho dos empregados passou por adequações e melhorias em 2013. Com critérios mais claros e menos subjetivos, os novos procedimentos resultaram na maior satisfação dos participantes, reforçando esse instrumento que incentiva o desenvolvimento profissional e a melhoria dos processos da empresa.

## DESENVOLVIMENTO DE LIDERANÇAS

Uma pesquisa de clima organizacional aplicada em 2012 apontou para a necessidade de ações voltadas ao desenvolvimento de lideranças. A partir daí, e em consonância com os objetivos estratégicos da Sulgás, os líderes receberam treinamento relacionado à prática de *feedback* para melhorar o desempenho de suas equipes. Em outubro, foi iniciado o Programa de Desenvolvimento de Lideranças, ministrado por consultores associados ao SENAC-RS, com duração de 100 horas e dividido em 10 módulos. A programação que se estenderá até o fim de 2014 inclui temas relacionados à gestão de pessoas, planejamento estratégico, tomada de decisão, gestão orçamentária, entre outros igualmente relevantes para o desenvolvimento dos líderes.

## DEMONSTRATIVO DE REMUNERAÇÃO TOTAL

A partir de 2013, foi disponibilizada a todos os empregados uma nova ferramenta de controle de seu salário e benefícios. Trata-se do Demonstrativo de Remuneração Total (DRT), desenvolvido pela Gerência Executiva de Gestão de Pessoas (GEGP). Acessível pela intranet, o novo documento descreve, além do total da remuneração direta do empregado, que é discriminada no contracheque mensal, também o detalhamento de todos os itens recebidos através da remuneração indireta. Uma Cartilha da Remuneração Total foi elaborada e entregue aos empregados para facilitar o entendimento de cada um dos itens de remuneração da DRT.



## Tecnologia da Informação

### ADEQUAÇÃO DO CANAL DE DADOS (REDE CORPORATIVA)

Em 2013, foi concluído o projeto para melhorar a *performance* na rede corporativa. Com início em 2014, há projeção de se investir R\$ 314 mil na aquisição de novos equipamentos e no incremento das larguras de banda e da capacidade de monitoramento dos canais de dados que compõem a rede corporativa da Companhia. Os recursos serão aplicados nas três unidades administrativas da empresa, de acordo com as especificações técnicas e financeiras descritas abaixo:

	FASE 1		FASE 2	
	Banda	Valor Mensal (R\$)	Banda	Valor Mensal (R\$)
<b>PORTO ALEGRE</b>				
MPLS	24 Mbps	2.000,00	32 Mbps	2.200,00
INTERNET	15 Mbps	3.750,00	30 Mbps	7.500,00
<b>CANOAS</b>				
MPLS	18 Mbps	1.900,00	24 Mbps	2.000,00
INTERNET	03 Mbps	900,00	06 Mbps	1.500,00
<b>CAXIAS DO SUL</b>				
MPLS	06 Mbps	1.500,00	08 Mbps	1.750,00
INTERNET	01 Mbps	450,00	02 Mbps	760,00
	<b>Total mensal</b>	<b>10.500,00</b>	<b>Total mensal</b>	<b>15.710,00</b>
	<b>Total anual</b>	<b>126.000,00</b>	<b>Total anual</b>	<b>188.520,00</b>
			<b>TOTAL CONTRATADO</b>	<b>314.520,00</b>

### AQUISIÇÃO DE AMBIENTE CORPORATIVO INTEGRADO (SUITE PARA GESTÃO DE EXCELÊNCIA)

Propondo-se a suprir demandas explícitas e reprimidas das diversas gerências da Companhia, a Sulgás adquiriu uma *suite* para gestão corporativa. A GETI elaborou processo de aquisição, incluindo nas especificações técnicas todas as necessidades até então percebidas, tais como: (1) Gestão Eletrônica de Documentos (GED), (2) *Workflow*, (3) gerenciamento de projetos, (4) qualidade, (5) riscos, (6) saúde, meio-ambiente e segurança e (7) gestão de desempenho (BSC), com todas as soluções trabalhando de forma integrada e nativa em um ambiente do tipo *suite* de programas. Os valores de investimentos previstos para a implantação dessas ferramentas de gestão corporativa estão estimados em R\$ 476 mil.

### AQUISIÇÃO DE AMBIENTE DE VIDEOCONFERÊNCIA CORPORATIVA

O investimento em tecnologia de videoconferência foi a opção da Sulgás, visando à ampliação da capacidade e dos canais de comunicação entre as áreas da empresa e seus parceiros. A GETI planejou o processo que envolveu a aquisição de software (Licenças Lync Server 2013), *hardware* (equipamentos Polycom Series 500 e televisores 50") e serviços (instalação, configuração e garantia por 12 meses dos equipamentos Polycom recém adquiridos). A solução permite a integração completa do novo sistema com os recursos da rede corporativa. A tabela abaixo descreve os quantitativos e valores da solução adquirida, prevista para ser implantada em 2014.

A. Microsoft Lync Server 2013 (Licenças)	R\$ 42.079,22
B. Endpoint RealPresence Series Group 500 (3 salas)	R\$ 67.500,00
C. Televisores LED, no mínimo 50" (3 unidades)	R\$ 8.799,00
D. Serviços de Instalação e Configuração (Estimativa)	R\$ 8.000,00
<b>E. TOTAL</b>	<b>R\$ 126.378,22</b>

## READEQUAÇÃO DA SALA DE SERVIDORES (REGIONAL CANOAS)

Foi pensando na segurança das informações de seus sistemas corporativos, e, aproveitando a oportunidade da mudança de endereço da Regional Canoas, que a Sulgás decidiu investir em novos equipamentos naquela unidade. A GETI projetou e aparelhou a nova sala de servidores, adequando-a para novas funcionalidades (equipamentos de monitoramento, nova disposição dos elementos de rede, ar condicionado redundante, piso elevado, entre outras), projetando a futura instalação do *backup site* corporativo da Sulgás.

## SUITE DE MONITORAMENTO E GERENCIAMENTO DE ATIVOS DE REDE (MS SYSTEM CENTER)

Focada na ampliação da segurança e disponibilidade da rede corporativa, a Sulgás investiu em um ambiente de monitoramento e gerenciamento dos ativos de rede da Companhia. O sistema é integrado por estações de trabalho, *notebooks*, *netbooks*, roteadores, *switches* e servidores de rede. A aquisição do *software* System Center 2012 da Microsoft, com a opção Software Assurance, permite que o produto seja atualizado sem custos adicionais de suporte e/ou licenciamento pelos próximos 24 meses.



---

O novo sistema *Upload* Sulgás permite o compartilhamento de arquivos de até

**700 Mb**

## CRIAÇÃO DE AMBIENTE DE CARGA DE ARQUIVOS VIA INTERNET (UPLOAD SULGÁS)

Para atender a crescente demanda de compartilhamento de arquivos entre colaboradores e fornecedores externos, dentro e fora da rede corporativa, a GETI criou o ambiente de *upload* Sulgás. O sistema permite a melhoria na capacidade para serviços eletrônicos que requerem maior troca de arquivos. Através da internet, é possível compartilhar arquivos de até 700 Mb, enviando *links* de acesso a estes arquivos com rapidez e agilidade, superando as limitações de envio de anexos via e-mail.

## Nova Sede Operacional e Logística de Suprimentos de Canoas

Necessidades de melhorias na infraestrutura operacional e na logística de suprimentos, bem como nos processos de gestão dos estoques, já apontadas em anos anteriores, levou a Sulgás a contratar consultoria para elaboração de projeto técnico. A ação teve como meta a mobilidade interna

e armazenagem dos materiais da Companhia. A locação de uma nova sede na regional Canoas, para atender de forma unificada todas as necessidades da empresa, foi realizada em julho de 2013.

Uma área de aproximadamente 8.300m<sup>2</sup> está localizada na Rua Major Sezefredo, 723, em Canoas. O espaço conta com cerca de 4.700m<sup>2</sup>, entre área administrativa e pavilhão para armazenagem, representando toda a área locada que a Companhia mantinha em locais distintos para atender às necessidades operacionais e de logística. O prédio conta ainda com áreas comuns com vestiários, cozinha, salas climatizadas, auditório para 60 pessoas, estacionamento para 50 veículos, espaço para o Projeto Pescar, espaço para terceirizados, espaços de convivência, entre outros.

Para 2014, a nova sede que já está em operação, contará com a remodelação da fachada, incluindo a construção de um DTG, de uma cobertura para os veículos e de uma cobertura para armazenagem dos tubos de aço. O aumento de aproximadamente 1.200m<sup>2</sup> na área coberta para armazenagem servirá para atender a crescente demanda das áreas de mercado urbano e engenharia da Companhia.

## Gestão Arquivística de Documentos

Ao observar o crescimento de sua massa documental, a Sulgás percebeu a necessidade de um controle mais eficaz sobre os documentos produzidos e recebidos eletronicamente. Devido à ausência de normas, fluxos e procedimentos técnicos reguladores dos arquivos e protocolos, entendeu imprescindível a implantação de um sistema de gestão documental. Neste sentido, em junho de 2013, foi firmado contrato com a empresa MGS para prestação do serviço, objetivando a elaboração, implantação e acompanhamento de sistema de gestão arquivística de documentos da Companhia.

O novo sistema deverá contemplar o conjunto de procedimentos e operações técnicas referentes à sua produção, tramitação, uso, avaliação e arquivamento em fase corrente e intermediária de documentos, visando a sua eliminação ou recolhimento para guarda permanente. Deverá considerar, além da gestão dos documentos físicos em suas fases corrente, intermediária e permanente, também o uso de ferramentas de GED - Gestão Eletrônica de Documentos e *Workflow* - Gerenciamento do Fluxo de Trabalho, possibilitando maior eficiência dos processos de trabalho. Este sistema passará necessariamente pela criação e implantação da Tabela de Temporalidade de Documentos - TTD e pelo Plano de Classificação Documental - PCD. A TTD, o PCD e o levantamento da massa documental junto às áreas da Companhia já estão em fase final de elaboração.

Com a implantação da gestão arquivística de documentos a Sulgás terá, entre outros benefícios, o de garantir a segurança, consistência e a



O sistema de gestão arquivística contempla procedimentos e operações técnicas tais como:

- produção
- tramitação
- uso
- avaliação
- arquivamento

integridade dos documentos arquivísticos de seu acervo. Também possibilitará aos gestores e demais colaboradores a utilização do sistema integrado para gerenciar todo o ciclo de vida documental, gerando economia de espaço físico e de material, além de integrar o processo de gestão documental à implantação da gestão eletrônica de documentos na Companhia.



▲  
A Sulgás conta com  
uma frota de

**58**  
veículos

entre locados e  
próprios

## Atualização da Frota de Veículos

O crescimento do quadro funcional da Companhia, principalmente na área comercial e de fiscalização de obras, faz com que a frota locada pela Sulgás esteja em constante renovação. Em 2013, foram adicionados aos 37 veículos já locados mais dois veículos Fiat Doblò para atender a operação. A partir de março de 2014, a empresa estima que mais três veículos Siena sejam incorporados à frota locada. A Sulgás conta ainda com 12 veículos Prisma e quatro Doblòs de sua propriedade, totalizando uma frota de 58 veículos para atender as áreas administrativas e operacionais.

Atualmente a frota locada conta com os seguintes veículos:

	QUANT.
Fiat Siena 1.4 Tetrafuel	29
Fiat Linea 1.8 Essence - Tricombustível	03
Fiat Doblò Cargo 1.8 - Tricombustível	05
Fiat Ducatto Minibus	01
Hyundai HR 2.5 - veículo tipo utilitário (caminhão) com baú para carga	04

Atualmente a frota própria conta com os seguintes veículos:

·GM Prisma	12
·Fiat Doblò Cargo	04

## Serviços de Telefonia Celular

A troca de todos os aparelhos celulares da Companhia por modelos *smartphone* com acesso à internet ocorreu em 2013. O objetivo foi a redução de custos que variaram de 30% a 50% nos planos de dados (internet) para os aparelhos celulares *smartphones* e *modens*. Foram também substituídos os *modens* 3G por *modens* 4G, num total de 164 linhas, com renovação de aparelhos e ampliação de serviços sem aumento na conta mensal.



Reduções de custos de até 50% nos planos de dados para *smartphones* e *modens*.

## Premiações

Em 2013, a Sulgás ocupou lugar de destaque. No *ranking* das 500 Maiores do Sul, premiação realizada anualmente pela Revista Amanhã, a Companhia subiu cinco posições, ficando em 145º lugar entre as empresas da Região Sul. O critério de classificação é um indicador exclusivo conhecido como valor ponderado de grandeza, que resulta da soma de três componentes do balanço patrimonial e demonstrações de resultados: patrimônio líquido (peso de 50%), receita bruta (40%) e lucro ou prejuízo líquido (10%). A Sulgás também subiu quatro posições no *ranking* das 100 Maiores do RS, ocupando 56ª colocação. O troféu para as 100 Maiores do RS foi entregue dia 24 de outubro, em solenidade na Fiergs, em Porto Alegre.

Os 20 anos de atividades também foi tema de homenagem recebida pela Sulgás. O reconhecimento da Federação das Associações Comerciais e de Serviços do Rio Grande do Sul – Federasul ocorreu em 26 de junho, durante o “Tá na Mesa”, tradicional evento que discute temas atuais sobre o meio empresarial, político, social e cultural do RS.



## Participação em Eventos e Representações

O mercado de petróleo e gás foi cenário de destaque para a Companhia, onde a exemplo de anos anteriores, esteve representada em diversos eventos:

### I ENCONTRO NACIONAL DAS CIPAS DAS COMPANHIAS DISTRIBUIDORAS DE GÁS NATURAL

O evento promovido pela Bahiagas, em Salvador, no mês de abril, reuniu colaboradores de 12 distribuidoras de gás natural. A exposição do trabalho apresentado pela equipe de cipeiros da Sulgás foi focada na SIPAT 2013, incluindo a amostra de duas produções de equipes que participaram de uma gincana de segurança.

### 6º SIMPÓSIO NACIONAL DE BIOCOMBUSTÍVEIS – BIOCUM

Realizado pela Associação Brasileira de Química (ABQ), entre 24 e 26 de abril, na Universidade Luterana do Brasil – Ulbra, em Canoas, o simpósio contou com mesas-redondas, exposição e seminários abordando temas como etanol, biodiesel, biogás, bioeletricidade e hidrogênio de biomassa. A Sulgás apresentou a palestra “Biogás e Matriz Energética”.

### SEMINÁRIO DOS CURSOS DE TECNOLOGIA EM GESTÃO AMBIENTAL

O evento foi promovido pela Ftec - Caxias do Sul, entre 18 e 20 de junho, durante o qual foi apresentada pela Sulgás a palestra “Biogás como Alternativa Energética”.

### RIO PIPELINE CONFERENCE AND EXPOSITION

Evento organizado pelo Instituto Brasileiro de Petróleo, Gás e Biocombustíveis – IBP, entre 24 e 26 de setembro no Rio de Janeiro, onde foram apresentados 11 trabalhos por 14 colaboradores da empresa.

### SEMINÁRIO DE SUSTENTABILIDADE DAS DISTRIBUIDORAS DE GÁS NATURAL

Promovido pela Petrobras no início de outubro no Rio de Janeiro, o evento contou com a apresentação de quatro projetos da Sulgás: Projeto Verde-Azul, Programa de Qualidade de Vida, Projeto Gás Natural para Veículos Pesados e Projeto de Biogás para Veículos.



### CONGRESSO RENEX

Realizado durante a feira Renex South America, entre 26 e 28 de novembro, na Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul – FIERGS, foi palco do lançamento de projetos na área de biometano. A Sulgás protagonizou importante momento ao comunicar ao mercado a marca GNVerde e as oportunidades de negócios associadas a ela para investidores internacionais, pesquisadores e empresários.

Em 2013, a Sulgás passou a participar do Conselho Deliberativo da Associação Brasileira das Empresas Distribuidoras de Gás Canalizado - Abegás. O Diretor-Presidente da Sulgás assumiu o cargo de conselheiro em março de 2013, com mandato até 2015, sendo também o representante das outras distribuidoras da Região Sul.



**gnverde**  
TRANSFORMANDO RESÍDUOS EM CONVERSÃO

**SOLGAS**  
VERDE

Congresso



**5.**

**AÇÕES DE  
COMUNICAÇÃO**



# AÇÕES DE COMUNICAÇÃO



## Campanhas Publicitárias

Um investimento de pouco mais de R\$ 1,5 milhão foi efetuado pela Sulgás, em 2013, em ações de publicidade e propaganda. As atividades desenvolvidas nesta área incluíram campanhas publicitárias, patrocínios institucionais e de eventos dirigidos para o mercado e a produção de materiais de apoio a vendas e aos projetos de responsabilidade socioambiental da companhia.

Entre as campanhas publicitárias, destacam-se:



## MAIS BARATO COM GNV

Abordagem em pedágios foi a ação estratégica empregada na campanha publicitária lançada em 2012. As ações ocorreram no pedágio de Gravataí, sentido litoral/capital, onde foram impactados cerca de 12 mil motoristas, com a distribuição de *flyers* sobre o GNV e saquinhos de lixo para carro. A campanha deu destaque para o fator “preço” como sendo a principal vantagem do produto. A iniciativa também buscou fortalecer outros atributos do GNV de forma objetiva e ainda ofereceu uma plataforma interativa, através do *site* [www.maisbaratocomgnv.com.br](http://www.maisbaratocomgnv.com.br), exclusivo da Sulgás.



## ▶ SULGÁS 20 ANOS

A principal campanha publicitária do ano foi concebida pela Sulgás em parceria com a agência de publicidade Centro. A motivação foi a comemoração dos 20 anos, mas o mote se voltou para a venda do produto. As peças apresentam os benefícios do gás natural na vida das pessoas e as vantagens para os seus negócios. A campanha incluiu mídia impressa e *web*, com inserção de anúncios nos principais jornais da Região Metropolitana e Serra e em veículos dirigidos para o mercado da construção civil até o fim do

ano. Na mídia eletrônica, foram veiculados *banners* em *sites* de grandes veículos de comunicação, que ficaram no ar por um período de 20 dias. Também foi criado um *hotsite* da campanha disponível no domínio <http://sulgas20anos.com.br>.

### PROMOÇÃO TÁXI CAMPEÃO

“Com GNV, quem faz o gol é você!” Este é o *slogan* da campanha publicitária lançada para divulgar a promoção Táxi Campeão. A iniciativa teve início em dezembro com o objetivo de estimular a conversão de 1.000 táxis de Porto Alegre, para que 100% da frota da capital rodem com o combustível durante a Copa do Mundo. Os taxistas que aderirem à campanha receberão de volta o valor investido na conversão do veículo em bônus para abastecimento. Em contrapartida, os táxis bonificados deverão circular com um anúncio da campanha adesivado ao vidro traseiro do veículo, além do marketing direto com a distribuição de material de divulgação nos principais pontos de táxi da cidade. Na primeira semana de promoção, foram recebidas 20 inscrições. A inscrição é feita pelo preenchimento de formulário no *site* [www.maisbaratocomgnv.com.br](http://www.maisbaratocomgnv.com.br). A promoção se estenderá a 2014.

Além das campanhas próprias, a empresa também realizou investimento em mídia para a produção, veiculação e/ou realização de dois projetos desenvolvidos por duas grandes redes de TV especialmente para a Sulgás:

### PASSEIO CICLÍSTICO SULGÁS

Realizado em Porto Alegre no dia 28 de abril, em parceria com a Rede Record, o Passeio Ciclístico Sulgás foi mais uma atividade inserida na comemoração dos 20 anos da empresa. A ação mobilizou aproximadamente duas mil pessoas no local. Os primeiros a chegar receberam *kits* com camiseta e sacola. Houve também empréstimo de bicicletas. Além da exposição no local, a marca Sulgás foi visualizada por 7,9 milhões de pessoas na mídia veiculada durante a programação da Rede Record, pré e pós-evento, e por 23,6 mil pessoas através de página no Facebook.

### SEMANA DO MEIO AMBIENTE

Desenvolvido pela RBSTV, o projeto foi veiculado entre os dias 3 a 9 de maio para comemorar a Semana Mundial de Preservação do Meio Ambiente. Nesse período, a Sulgás patrocinou o projeto especial da emissora, assinando programetes com dicas de sustentabilidade intercalados à grade de programação.



▲  
Tendo em vista a realização da Copa do Mundo, a Promoção Táxi Campeão visa estimular a conversão de 100% da frota da Capital para GNV.

Os investimentos em publicidade também incluíram patrocínios de seminários, feiras e outros eventos com recursos próprios, entre eles:

#### **76º SEMINÁRIO TÉCNICO PARA GASES COMBUSTÍVEIS**

Com o fim de esclarecer dúvidas das categorias profissionais envolvidas com o tema e obter subsídios para futuras atualizações dos textos normativos, a Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT realizou o seminário em 21 de fevereiro, na Faculdade de Tecnologia do SENAI Porto Alegre. O evento contou com palestras, além de uma exposição na qual a Sulgás participou com estande para atendimento e esclarecimento de dúvidas referentes ao gás natural.

#### **2º FÓRUM INTERNACIONAL DE MUDANÇAS CLIMÁTICAS DAS CIDADES DE BAIXO CARBONO**

O evento, que reuniu diversas autoridades e entidades relacionadas ao meio ambiente, ocorreu em 23 de abril no Sheraton Porto Alegre Hotel. Além de figurar como patrocinadora, a Sulgás foi representada pelo engenheiro Guilherme Cabral, então Coordenador de Novos Negócios, que ministrou a palestra “A utilização de Gás Natural em Veículos Pesados e o Aproveitamento do Biometano – Benefícios Ambientais”.

#### **FEITUR 2013**

Realizado entre os dias 2 e 5 de maio no Barra Shopping Sul, o congresso de turismo foi voltado para estudantes, empresários do setor e para o público em geral. A Sulgás marcou presença no evento com estande montado para atender o público e participação com palestra no congresso, além de assinar as peças de comunicação visual e a divulgação do evento. O objetivo da Companhia na feira foi o de estreitar relacionamento com *players* do segmento de hotéis, bares e restaurantes e também apresentar as aplicações do gás natural para os visitantes do evento.

#### **EXPOPETRO 2013**

O evento promovido pelo Sulpetro ocorreu em Gramado, de 26 a 29 de setembro. Além de patrocinar a Expopetro, a empresa divulgou a promoção Táxi Campeão em seu estande na feira.

## 16º ENCONTRO GAÚCHO DE CONDOMÍNIOS

Direcionado a síndicos, condôminos, empresários e profissionais das áreas imobiliária e jurídica, o encontro foi patrocinado pela Sulgás, organizado pelo Secovi e ocorreu entre os dias 16 e 17 de setembro no Centro de Eventos do Hotel Plaza São Rafael.

## 7º SALÃO DO IMÓVEL DO RS



Figurando como uma das principais apoiadoras do evento, a Sulgás incluiu na contrapartida de seu patrocínio, mídia e um estande especial que simulava ambientes de um apartamento. Entre os dias 24 e 27 de outubro, os visitantes puderam conferir aparelhos a gás natural e os empreendimentos que utilizam o energético na capital. No estande montado no *shopping* Bourbon Wallig, em Porto Alegre, também foram oferecidas mini palestras para corretores de construtoras clientes da Sulgás.

## RENEX SOUTH AMÉRICA

Com patrocínio da Sulgás, a feira e congresso ocorreram entre os dias 27 e 29 de novembro, na FIERGS, em Porto Alegre. O evento alinhou apresentações sobre novidades da indústria a debates sobre tendências, inovação, ideias e atração de investimentos para o mercado brasileiro e latino nos segmentos de energia eólica, fotovoltaica, solar térmica, biocombustíveis, biomassa e biogás. A feira internacional, que já passou por edições com sucesso na Europa e na Ásia, foi realizada pela primeira vez no país. O destaque do congresso foi o biogás, principalmente o GNVerde, marca lançada pela Sulgás durante a feira e apresentada no estande da empresa.



O GNVerde foi destaque no evento no segmento do biogás.



## Eventos Mercadológicos

Nesta área, podem ser destacadas as seguintes ações:

### HOMENAGEM ÀS CONSTRUTORAS E AOS PROFISSIONAIS PARCEIROS

Um coquetel foi realizado no estande do Salão do Imóvel, em 24 de outubro, quando a Sulgás homenageou as construtoras e demais parceiros que se destacaram no mercado de gás natural residencial:

- Eng. Carlos Lima, gerente de Grandes Consumidores da Sulgás - pela conquista dos 30 mil clientes residenciais contratados com gás natural, quando foi gerente do mercado urbano;
- Darci Bianco - pelo pioneirismo, tendo sido o primeiro cliente residencial da Sulgás;
- Construtoras:
  - Melnick Even - por utilizar o energético em 100% dos seus empreendimentos residenciais em Porto Alegre e Região Metropolitana, e possuir o maior número de empreendimentos contratados para utilização de GN, totalizando 14 empreendimentos.
  - Rossi - pela entrega do primeiro bairro em Porto Alegre totalmente abastecido por gás natural, o Rossi Central Parque.
  - Nex Group - pelo maior condomínio em Porto Alegre a utilizar GN, o Terra Nova Vista Alegre, com 1.020 unidades.
  - Joal Teitelbaum - por abastecer com gás natural 100% dos seus empreendimentos residenciais em Porto Alegre.

### O GÁS NATURAL NA CONSTRUÇÃO CIVIL

Visando a apresentar as perspectivas de fornecimento de gás natural para o setor da construção civil, foi realizada pela Sulgás, em 14 de agosto, no Sindicato da Indústria da Construção Civil no Estado do Rio Grande do Sul - SINDUSCON-RS, palestra ministrada pelos engenheiros Guilherme Cabral e Gustavo Oliveira (GEURB). Os temas abordados trataram sobre as áreas de atuação da Companhia, assim como aplicações, vantagens, segurança e benefícios do GN na construção civil.

## CERIMÔNIA DE ENTREGA DE CERTIFICADOS DO PROGRAMA INSTALADORA GNV NOTA 10



▲  
**Os 13 representantes das oficinas participantes do Programa, receberam o certificado Instaladora GNV Nota 10.**

Em evento realizado em julho, foram entregues os certificados às treze oficinas instaladoras de GNV que concluíram a primeira edição do Programa Instaladora GNV Nota 10, iniciativa resultado da parceria entre a Sulgás e o Centro de Tecnologias do Gás (CTGÁS). A certificação deverá assegurar ao consumidor, a garantia de estar entregando seu automóvel a uma empresa preparada para trabalhar com o que há de mais moderno no mercado, onde os serviços serão prestados de acordo com os padrões técnicos recomendados, respeitando toda a legislação que regula este setor. O processo de certificação incluiu auditorias técnicas e de qualidade e um treinamento sobre novas tecnologias. Das 28 oficinas participantes, 13 cumpriram todos os requisitos e concluíram o programa. A certificação tem validade de um ano, podendo ser renovada após novas auditorias.

## LANÇAMENTO DO GNVERDE

Ações de comunicação marcaram o lançamento da marca e do produto GNVerde durante a Renex South America, entre 27 e 29 de novembro. Na ocasião, realizou-se no estande da Sulgás, a apresentação do primeiro projeto desenvolvido no RS em parceria com o Consórcio Verde-Brasil, formado pela cooperativa Ecocitrus e pela empresa Naturovos. Lá estiveram expostos dois veículos abastecidos com o GNVerde. Na feira também foi exposta uma maquete eletrônica da planta de biometano de Montenegro, local onde é produzido o combustível. Outro destaque foi a realização de uma visita guiada na planta de biometano, com a participação de uma delegação alemã. Na estrutura do estande da Sulgás, também foram atendidos jornalistas de veículos de comunicação locais, estaduais e nacionais que puderam registrar o processo de produção do biogás. No encerramento do evento, foi realizado um coquetel para parceiros e autoridades. As ações resultaram na ampla divulgação do GNVerde em toda a imprensa, com divulgações em TVs, rádios, jornais e internet, antes, durante e após o seu lançamento.

## Eventos Institucionais

Destacam-se os principais eventos:

### FESTA DOS 20 ANOS

Uma grande confraternização foi realizada dia 9 de maio no Hotel Plaza São Rafael, em Porto Alegre, onde foram reunidos colaboradores, conselheiros, autoridades, parceiros e principais clientes. Participaram 280 convidados, entre eles a diretora da Gaspetro, Fátima Valéria e o presidente da Abegás, Luis Domenech. O evento foi apresentado pela jornalista da RBSTV, Daniela Ungaretti. Durante a programação, os presentes puderam conhecer um pouco da trajetória de 20 anos da empresa e assistir a um *show* do cantor, guitarrista e compositor gaúcho, Duca Leindecker.

280 convidados marcaram presença no evento, que foi apresentado pela jornalista Daniela Ungaretti, da RBSTV.



## DTG SULGÁS

A Semana Farroupilha foi marcada por atividades artísticas e culturais realizadas no DTG Sulgás, que contou também com a presença de 150 alunos de escolas municipais da Capital.



Fortalecer a cultura e as tradições gaúchas. Este foi o objetivo da Sulgás ao levar sua bandeira, entre os dias 7 e 20 de setembro, ao Acampamento Farroupilha, realizado no Parque Harmonia, em Porto Alegre, evento no qual circularam mais de 10 mil pessoas por dia. Durante a realização do evento, o DTG Sulgás apresentou um projeto cultural vinculado ao tema obrigatório do acampamento "O Rio Grande do Sul no Imaginário Social". Entre os vários eventos realizados no galpão, destacam-se o encontro dos alunos do Projeto Pescar e seus familiares e a confraternização dos premiados na campanha CIPA 2013. Por lá foram recepcionados mais de 150 alunos de escolas municipais, através do Projeto de Integração das Crianças à Cultura Gaúcha. O DTG Sulgás proporcionou através de seu galpão um ambiente de integração para encontros de colaboradores e amigos da Companhia. No local aconteceram muitas confraternizações, incluindo a de aniversariantes da Sulgás. A cada ano o DTG tem registrado um crescimento em participações e o fortalecimento da marca SULGÁS junto aos gaúchos.





6

**RELACIONAMENTO  
COM A  
COMUNIDADE**



# RELACIONAMENTO COM A COMUNIDADE



O Projeto, que visa incentivar as boas práticas no meio ambiente, envolve a comunidade escolar de nove instituições de ensino da rede pública estadual na Capital.

## Projeto Verde-Azul nas Escolas

Com sua quarta edição ocorrida no ano de 2013, o Programa de Responsabilidade Ambiental proporcionou a realização de um trabalho junto a nove escolas da rede de ensino público estadual em Porto Alegre. Por meio de oficinas, palestras e visitas guiadas, foram abordados temas como gerenciamento de resíduos, preservação dos recursos hídricos, poluição do ar, gás natural, entre outros. O objetivo foi o de incentivar a prática de ações que reduzam o impacto negativo no meio ambiente provocado pelo mau uso dos recursos naturais. Abaixo uma síntese dos resultados alcançados.

### PROJETO VERDE-AZUL NAS ESCOLAS - RESULTADOS DA 4ª EDIÇÃO

ALUNOS	394
PROFISSIONAIS DAS ESCOLAS (professores e funcionários)	246
FAMILIARES DOS ALUNOS	148
EQUIPE TÉCNICA	15
PARCERIAS	SMAM, DMLU, DMAE
AULAS TEÓRICAS	36
AULAS PRÁTICAS	27
SAÍDAS A CAMPO	27
PALESTRAS	9
OFICINAS	18

### III ENCONTRO DAS ESCOLAS PARTICIPANTES

Na voz do comunicador da Rádio Atlântida, Duda Garbi, foram apresentadas diversas atrações artísticas, exposições e premiações, que marcaram o encerramento da edição 2013, em 07 de novembro na PUC, quando a Sulgás promoveu o encontro das nove escolas participantes.

- Mostra Verde-Azul: uma exposição de esculturas criadas pelas escolas a partir de materiais descartados durante as atividades do projeto foi montada na entrada do local de realização do evento. A atividade fez parte da pontuação geral do projeto para cada escola participante na disputa do Troféu Verde-Azul.
- *Show de Ballet*: apresentação do espetáculo “Muito prazer... Piaf”, projeto patrocinado pela Sulgás produzido pela Malma Companhia de Dança.
- Premiações:
  - Entrega do prêmio Escritor Verde-Azul, concurso cultural que buscou estimular a escrita abordando questões ambientais referentes ao projeto. Como forma de incentivar a reflexão acerca do papel de cada um na preservação do meio ambiente, o tema das redações partiu do questionamento “Se eu pudesse reinventar meu bairro, eu faria...”. Os vencedores nas categorias infantil e juvenil foram a Escola Victor de Brito e o Colégio Marechal Floriano Peixoto, respectivamente. Os autores dos melhores textos receberam um *tablet* e os demais foram contemplados com um *pendrive*.
- O troféu Sulguito foi entregue para a escola vencedora do concurso musical realizado durante o evento. O acontecimento buscou estimular os estudantes a pensar criativamente sobre o meio ambiente. As escolas produziram paródias de músicas populares e também músicas inéditas, a exemplo da vencedora, Victor de Brito. Com fantasias africanas e instrumentos confeccionados pelos alunos a partir de materiais descartados, como baldes e jornais, a escola empolgou a plateia com o samba Despertar, que tratou sobre a proteção ambiental.
- Entrega do troféu Verde-Azul para as escolas com melhor desempenho no projeto. Na categoria infantil, a vencedora foi a Escola Coelho Neto e na categoria juvenil, a Padre Rambo. As escolas premiadas ainda tiveram direito a uma visita a locais de preservação ambiental.

## NOVIDADES DO PROJETO

A edição de 2013 inovou ao criar uma *fan page* do Verde-Azul no Facebook, com notícias e dicas diárias de sustentabilidade e meio ambiente. Outra novidade foi o Certificado de Neutralização de Carbono concedido pela Quinta da Estância à Sulgás. A fazenda tem um projeto socioambiental que certifica eventos *carbon-free* realizados no local, graças à neutralização dos gases de efeitos estufa gerados desde o transporte até o gasto com energia elétrica no local por meio do plantio de árvores nativas. A Sulgás recebeu o certificado pela realização de passeio do Projeto Verde-Azul na fazenda. A Quinta da Estância é a 1ª fazenda de turismo *carbon-free* do Brasil e o 1º empreendimento de turismo aceito signatário do Pacto Global da ONU.

## PLANO PARA 2014

Foi através dos conhecimentos adquiridos durante todas as edições do Projeto Verde-Azul, que as escolas participantes desenvolveram seus próprios projetos, buscando a solução ou a melhoria de questões ambientais para sua realidade local. Ao analisar tais projetos, a Sulgás entendeu que essas iniciativas são pertinentes e adequadas ao objetivo do Projeto Verde-Azul, de forma a trazerem resultados concretos para o ambiente onde as escolas estão inseridas. Por isso, em 2014, a Companhia pretende executar os projetos das escolas, que contemplam oficinas de educação ambiental (EA) teórico-práticas, dirigidas e aplicadas a adequações físicas para melhoria ambiental.

## Projeto Pescar

Ao completar a 6ª turma, a Unidade Projeto Pescar Sulgás formou mais 16 jovens em seu Curso de Iniciação Profissional na Área de Gás Natural, Desenvolvimento Pessoal e Cidadania, com carga horária de 850 horas/ano. Uma psicóloga externa foi contratada para assumir a coordenação dos trabalhos, orientando os jovens durante o curso e promovendo atividades culturais. Em 2013, foi realizado processo seletivo para contratação de estagiário para o projeto, escolhido dentre os alunos formados na turma de 2012, proporcionando uma oportunidade de aplicação dos conhecimentos adquiridos. Essa prática se repetiu no ano de 2014.



Os jovens integrantes do curso de Iniciação Profissional participaram da capacitação com carga horária total de 850 horas/ano.

Os módulos do Curso de Iniciação Profissional na Área de Gás Natural, Desenvolvimento Pessoal e Cidadania são oferecidos aos alunos através de convênio com o SENAI, instituição que assumiu a capacitação de módulos técnicos, totalizando 370 horas/aula, assim distribuídas:

- Módulo básico – Matemática Aplicada às Instalações Prediais de Gás e QSMS do Trabalho Aplicado às Instalações de Gás;
- Módulo Introdutório – Interpretação de Projetos de Instalações Prediais de Gás; Segurança para Trabalho em Altura e Tecnologia da Distribuição de Gases Combustíveis;
- Módulo Específico Profissional – Instalação de Tubos e Conexões em Aço Galvanizado e em Cobre; Instalação de Aparelhos, Equipamentos e Acessórios em Redes sem Carga; Manutenção de Instalações Internas de Gás Canalizado; Instalação, Manutenção e Conversão de Aparelhos a Gás e Qualidade de Combustão de Aparelhos a Gás.

Desta forma, além do certificado da Fundação Projeto Pescar, os jovens também foram certificados pelo SENAI por participarem do curso de formação profissional subsidiado pela qualificação técnica da ABNT e acreditado pelo INMETRO.

## Projeto Primar

Para otimizar o uso da Lei da Solidariedade pelo trabalho em rede, reintegrando Governo, empresas e o terceiro setor, a Sulgás manteve no ano de 2013, o apoio ao Projeto Primar. Ao ingressar na 5ª Edição da Rede Parceria Social, foram investidos R\$ 687.500,00 em seis projetos, escolhidos por edital. Foram priorizados projetos que possuam algum envolvimento com universidades, motivando assim o desenvolvimento de pesquisas. Um bom exemplo é o dos que prevêm ações que vão desde o recolhimento da matéria prima - garrafas PET- até a produção final do produto - vassoura de garrafas PET. Ao término do projeto, previsto para 2014, espera-se uma atitude proativa na preservação do meio ambiente em muitas comunidades do estado, uma reutilização consciente da garrafa PET e a geração de trabalho e renda através dos produtos gerados.



▲  
O curso de Iniciação Profissional oferece capacitação técnica desenvolvida através de convênio com o SENAI.



▲  
Através da Rede Parceria Social foram incentivados seis projetos com investimento de R\$ 687.500,00. Entre eles, os que envolvem atividades de reciclagem de materiais, visando a preservação do meio ambiente aliada a geração de trabalho e renda.

## Convênios com o SENAI

Visando ao desenvolvimento e à capacitação dos prestadores de serviços para o mercado de gás, a Companhia reforçou, em 2013, sua parceria com o SENAI e financiou cursos voltados à formação técnica e profissional na área de gás natural. Um ótimo exemplo é o do Curso de Instalador Predial de Tubulações, Convertedor e Mantenedor de Aparelhos a Gás e Adequação de Ambientes, para o qual a Sulgás ampliou para três, o número de turmas abertas ao público externo, com carga-horária de 460 horas por turma. No curso foram habilitados 37 profissionais, com investimentos no valor anual de R\$ 157.630,00.

## Patrocínios Incentivados

Em 2013, a empresa destinou R\$ 976.759,00 em patrocínios incentivados com renúncia fiscal para o desenvolvimento de 15 projetos, sendo que seis selecionados por meio do edital do Programa Sulgás de Patrocínios Socioculturais e Esportivos, conforme segue:



---

**cerca de**  
**R\$1MI**

Este é o valor do investimento  
feito pela Sulgás em patrocínios  
incentivados com renúncia  
fiscal.

### PROJETOS APOIADOS ATRAVÉS DO EDITAL

#### Culturais (Lei Rouanet)

- Eco, o Planeta Boneco, do Grupo Pregando Peça
- Espetáculo O Sobrado, de Daniela Nunes Lopes
- 26ª Oktoberfest de Igrejinha, da Associação dos Amigos da Oktoberfest de Igrejinha
- Malma Companhia de Dança – montagem 2013, de Alex Jonatan Lassakoski

#### Sociais (Funcriança)

- Novos Horizontes, do Centro Cultural James Kulisz

#### Esportivos (Lei do Esporte)

- Ano II – Vela 470 nos Jogos Olímpicos, do Clube Jangadeiros

**OUTROS PROJETOS APOIADOS**

## Culturais (LIC)

- Restauração da Igreja São Pantaleão, situada em Garibaldi, da produtora Carmen Langaro e Cia.
- Festa da Colônia de Gramado, de Adriana Mentz Martins ME
- Sarau do Amor, de Daniel Torres
- Rodeio Crioulo de Sarandi, da Associação Centro de Tradições Gaúchas Porteira da Querência.
- Festa Nacional da Música, em Canela, por VF Promoções e Publicidade Ltda.



## Sociais (Funcriança)

- Tênis e Cidadania, da Fundação Tênis

## Esportivos (Lei Estadual e Federal de Incentivo ao Esporte)

- Em Canoas o Esporte tem mais Valor, da Prefeitura Municipal de Canoas
- Futsal Social 2014, da União Jovem do Rincão de Novo Hamburgo
- Mundial de Rafting – Nova Zelândia 2013 – Equipe Feminina de Rafting de Nova Roma do Sul, da Associação Gaúcha de Esportes de Aventura.

**INCENTIVOS TOTAIS POR LEI (R\$)**

LEI	VALOR (R\$)
ROUANET	260.000,00
LIC	400.000,00
FUNCRIANÇA	105.000,00
ESPORTE (Estadual e Federal)	211.759,00
<b>TOTAL</b>	<b>976.759,00</b>

## PROJETOS VENCEDORES

A equipe de vôlei patrocinada pela Sulgás sagrou-se vencedora do campeonato gaúcho, sendo a única do estado a participar também da Liga Nacional. Já a equipe feminina de *rafting* foi a vice-campeã mundial na competição realizada na Nova Zelândia.

## Doações



“Gerência Solidária” foi o título da Campanha do Agasalho 2013, realizada pela Sulgás. Foram arrecadados um total de 1.170 peças, entre roupas, cobertores, calçados, lençóis, toalhas e acessórios. A Gerência Financeira (GEFIN) foi responsável por 36% desse montante, arrecadando 431 peças e assumindo, pelo segundo ano consecutivo, o primeiro lugar na campanha. Como parte do prêmio, a gerência acompanhou a entrega dos agasalhos, realizada em 02 de julho na Escola Ayrton Senna, instituição participante do Projeto Verde-Azul.





# 7

**COMENTÁRIOS  
SOBRE RESULTADOS  
DA COMPANHIA  
EM 2013**



# COMENTÁRIOS SOBRE RESULTADOS DA COMPANHIA EM 2013

Os resultados da economia do país refletiram diretamente sobre os resultados obtidos pela Sulgás em 2013. O pequeno crescimento da atividade econômica no período encaminhou para que os volumes médios diários de gás natural comercializado pela Companhia se mantivessem estáveis ao longo do ano. A maioria dos segmentos comerciais apresentaram crescimento no consumo de gás natural. O destaque foi para o segmento residencial, cujo consumo se elevou em 58,3%, seguido do segmento geração de ponta, com aumento de 35,3% e o segmento comercial, com aumento de 11% em relação a 2012. Estes três segmentos confirmam a tendência de massificação do mercado urbano, apresentando as oportunidades de crescimento exponencial na carteira de clientes. Outro destaque é o do mercado residencial, que apesar de representar atualmente somente 1,77% do consumo anual comercializado de gás boliviano, já totaliza 98,7% da carteira de clientes. Os segmentos industrial e veicular tiveram consumo inferior ao observado em 2012, com variação negativa de 2% e 5,8%, respectivamente.

Os volumes totais comercializados apresentaram uma redução de 1,23% no volume do gás boliviano, no entanto, a margem bruta de 2013 sofreu redução de 6,1% em comparação com 2012, motivado pelo aumento de preço do gás boliviano, impactado fortemente pela elevação da taxa de câmbio.

Ainda assim, a empresa sustentou sua meta de investimentos com crescimento de 16,1% em relação a 2012, totalizando R\$ 42 milhões. Esses investimentos possibilitaram um incremento de 113,8 km na extensão total das redes de distribuição da Sulgás, que findou o ano com 720,7 km de redes no estado. O resumo dos investimentos realizados nos últimos três anos e a projeção para 2014 estão descritos conforme segue:



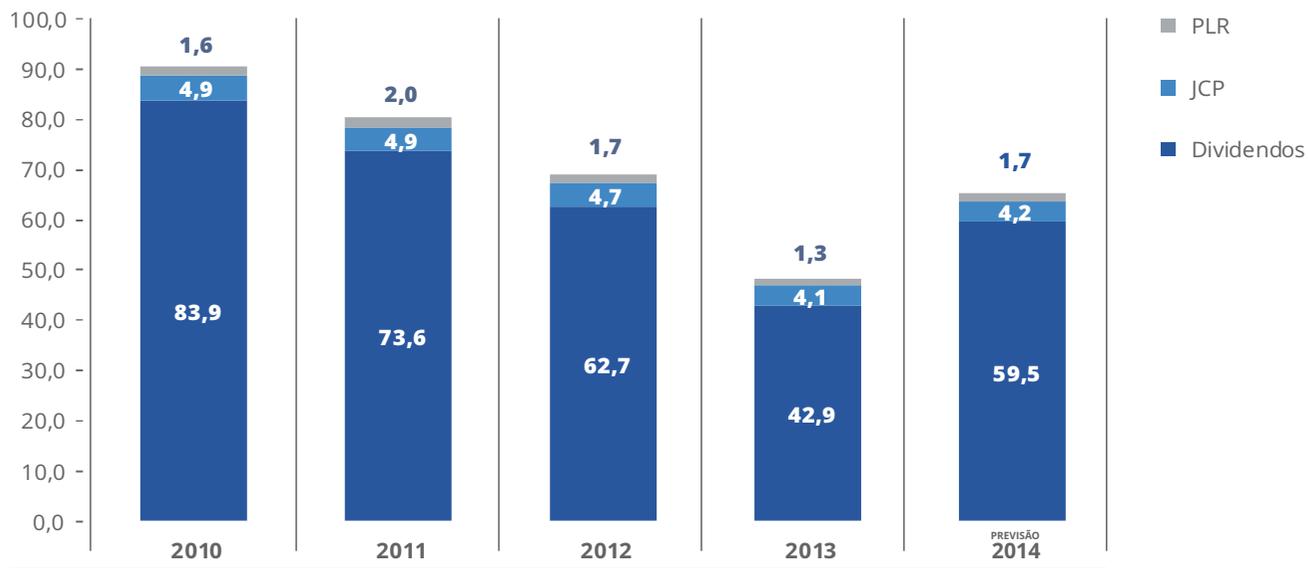
<b>INVESTIMENTOS</b>	<b>2011 (MIL R\$)</b>	<b>2012 (MIL R\$)</b>	<b>2013 (MIL R\$)</b>	<b>PREVISÃO 2014 (MIL R\$)</b>
Redes Troncais	12.992	13.200	<b>6.765</b>	1.468
Redes Urbanas	7.337	10.418	<b>21.459</b>	26.209
Conversão de clientes	8.037	6.264	<b>5.445</b>	9.437
Sistema Supervisório	3.253	2.398	<b>1.952</b>	2.318
Equipamentos	2.253	1.965	<b>3.455</b>	2.315
Tecnologia da Informação	918	299	<b>677</b>	642
Outros	357	1.698	<b>2.307</b>	2.541
<b>TOTAL</b>	<b>35.147</b>	<b>36.242</b>	<b>42.060</b>	<b>44.931</b>
<b>Δ %</b>	<b>-</b>	<b>3,1%</b>	<b>16,1%</b>	<b>6,8%</b>

Em 2013 foram gerados R\$ 82,4 milhões de caixa operacional – EBITDA e R\$ 47 milhões de Lucro Líquido.

## Distribuição de Resultados

Mantendo a política de distribuição do lucro, foram pagos pela Sulgás em 2013, dividendos e juros sobre capital aos acionistas, bem como a Participação nos Lucros e Resultados – PLR – aos empregados da empresa, conforme segue:

<b>DISTRIBUIÇÃO DOS RESULTADOS (MILHÕES R\$)</b>	<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>PAYOUT TOTAL</b>	<b>DIVIDENDOS</b>	<b>JCP - JUROS/ CAPITAL</b>	<b>PLR</b>
2010	88,8	88,8	83,9	4,9	1,6
2011	78,5	78,5	73,6	4,9	2,0
2012	67,3	67,3	62,7	4,7	1,7
<b>2013</b>	<b>47,0</b>	<b>47,0</b>	<b>42,9</b>	<b>4,1</b>	<b>1,3</b>
<b>Previsão 2014</b>	<b>67,1</b>	<b>63,7</b>	<b>59,5</b>	<b>4,2</b>	<b>1,7</b>
<b>TOTAL</b>	<b>348,6</b>	<b>345,3</b>	<b>322,6</b>	<b>22,7</b>	<b>8,2</b>

**DISTRIBUIÇÃO DOS RESULTADOS (R\$ MILHÕES)****PROGRAMA DE PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS E RESULTADOS (PLR)**

Buscando a mobilização através do comprometimento de toda a empresa para atingir os objetivos e metas acordados é que foi formalizado o termo de acordo do Programa de PLR para o período 2011-2014.

Em 2013, os valores previstos de PLR tiveram uma redução de 29,3% em função de um EBITDA e Lucro Líquido menores do que o orçado, refletindo diretamente no cálculo do montante do PLR, que foi apurado de R\$ 1.278 mil, ficando 24% menor do que 2012 (R\$ 1.688 mil). O resultado da maior parte dos indicadores do PLR ficou acima da meta pactuada. A perspectiva para 2014 é positiva, demonstrada pelas previsões de crescimento da carteira de clientes e da comercialização de gás, além da retomada do setor térmico com a reativação da Usina Térmica de Uruguaiana.



8

**PERSPECTIVAS  
E DESAFIOS**



# PERSPECTIVAS E DESAFIOS



**mais de  
R\$1BI**

Esta é a previsão de faturamento para 2014, que representa um acréscimo previsto em 11,4%.

A apresentação dos resultados da Sulgás demonstra claramente o comprometimento de todos os colaboradores e acionistas com o sucesso da empresa. O propósito é o de seguir em frente com os objetivos estratégicos e crescer de forma sustentável, expandindo o mercado de gás e a distribuição para polos de desenvolvimento do estado. Ainda que a atividade econômica apresente cenários de incertezas, que a infraestrutura para ampliar o suprimento de gás natural não esteja definida, a Sulgás faz seu planejamento propondo projetos e processos que vão superar esses desafios. Além disso, pretende atender suas metas de expansão e desenvolvimento do mercado de gás natural no RS. Esse plano se traduz no esforço da Companhia para manutenção de seus investimentos, ampliação de suas receitas e geração de resultados, com maior retorno para os acionistas, clientes, colaboradores e sociedade.

Muitos desafios foram superados pela Sulgás em 2013, a começar pelo desbravamento de sua equipe técnica e financeira ao preparar os contratos e infraestrutura necessários para reativação da UTE Uruguaiana. O ano de 2014 já iniciou com a demanda do Ministério de Minas e Energia para operação da usina, situação onde esta importante experiência de 2013 foi definitiva para agilizar a retomada da UTE.

Os projetos para 2014 são desafiadores e o momento é oportuno para que a Sulgás possa alinhar seu foco no planejamento estratégico e executar seu plano de negócios e investimentos com maestria. O faturamento da empresa prevê destaque para 2014, ano em que as perspectivas apontam para o acréscimo de 11,4%, devendo superar a casa de um bilhão de reais, mais precisamente R\$ 1,02 bilhão. E não para por aí. Este também será o ano em que a Sulgás deverá projetar mais de 20 mil clientes em carteira, fazendo jus aos seus 20 anos de fundação.

## CLIENTES

A Sulgás vem preservando seus desafios e mantendo elevadas as taxas de crescimento, tanto de investimentos em redes quanto da carteira de clientes. Principalmente no segmento da distribuição urbana, onde projeta investimentos na faixa de R\$ 26,9 milhões, a serem aplicados na construção de redes e conversões de clientes em diversos bairros, sobretudo em Porto Alegre e Região Metropolitana.

A ampliação da carteira da Sulgás para 23.726 clientes está prevista para o ano de 2014. O aumento de 53,94% tem foco no crescimento dos segmentos urbano e residencial, com 55,4% (23.009), e comercial, com 23% (486). Já o segmento industrial projeta o início de fornecimento para sete novas empresas que já estão com contrato assinado, além da perspectiva de contratação de mais sete, totalizando a entrada em operação de 14 novos clientes.

Apostando nas ações mercadológicas e na previsão de aumento da frota de veículos, está previsto um crescimento do segmento veicular, com aumento no volume comercializado em 6% e o número de postos em 5%.

## MERCADO

A perspectiva de acomodação da economia para 2014, com previsão de PIB abaixo de 2%, são indicativos de um crescimento baixo, fatores que geram preocupação quanto ao desempenho da comercialização da empresa. O setor industrial continuará sendo o mais observado, por ser o segmento mais sensível e representativo da distribuição de gás, podendo afetar significativamente as realizações orçamentárias da empresa. Por outro lado, o despacho da UTE Uruguaiana nos primeiros meses de 2014, representará aumento da comercialização e do faturamento, contribuindo para melhores resultados, assim como foi em 2013.

## EXTENSÃO DAS REDES DE DISTRIBUIÇÃO

O nível crescente de investimentos será mantido, visando o desenvolvimento progressivo do mercado de gás natural no RS. Em 2014, está projetada a ampliação da rede de distribuição em 127,7 km, aumento de 17,6% em relação a 2013, viabilizando a ligação de mais 8.314 clientes.

Também estão previstos 8,3 km de redes de distribuição para o ramal de interligação da rede ao município de Alvorada. Os ramais de distribuição urbana serão de 119,4 km em PEAD, divididos em 34,2 km de rede para saturação na região metropolitana de Porto Alegre e Serra, além de pequenos ramais projetados, como Ramal Agronomia e Ramal Scharlau,



**mais de  
20 MIL  
CLIENTES**

Esta é a projeção da Companhia, que pretende ampliar sua carteira, em 2014, devendo chegar a um total de 23.726 clientes.

com previsão de investimento total de R\$ 9,4 milhões; e 85,2 Km de novas redes urbanas em vários bairros de Porto Alegre, com investimento total de R\$ 16,8 milhões.

## **INVESTIMENTOS**

Com a projeção de R\$ 45 milhões, os investimentos apresentam um acréscimo de 6,8%, visando o aumento da carteira de clientes em 54%, e a ampliação de 18% na rede de infraestrutura, dentre outros.

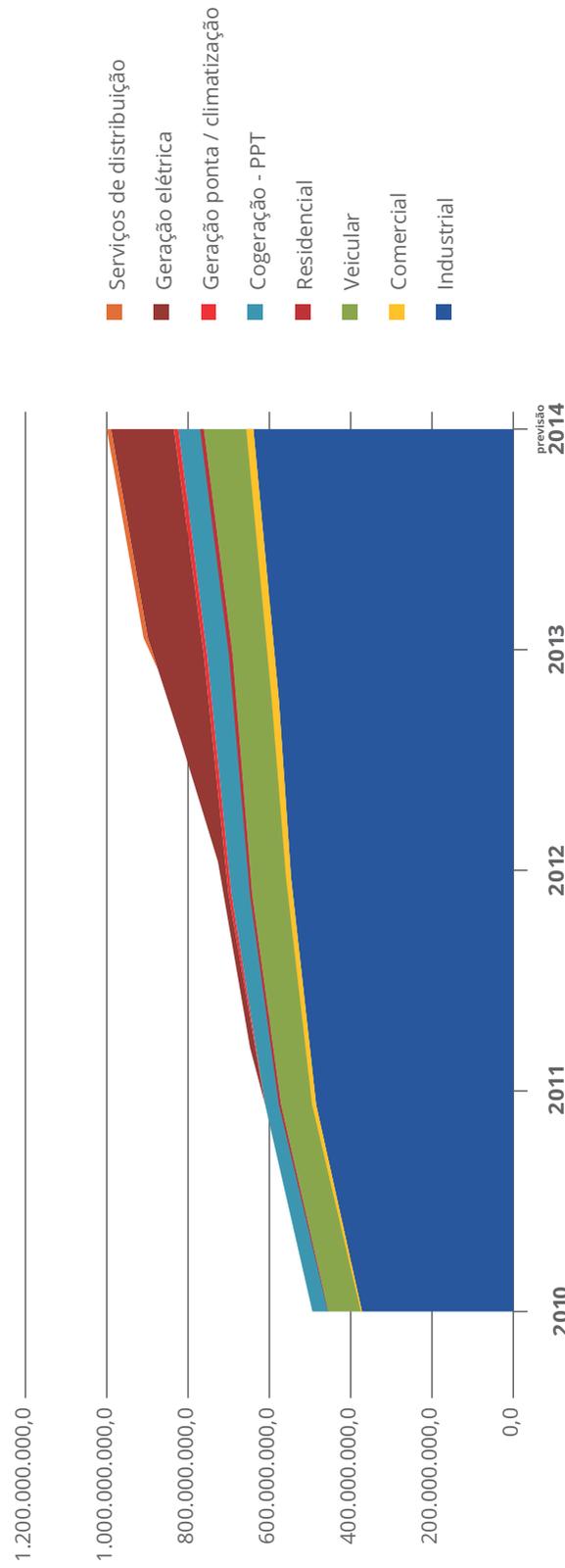
Visando à ampliação da capacidade de investimentos, a Sulgás já formalizou o processo de consulta junto ao BNDES para estruturação de operação de captação de recursos. A finalidade é a de financiar uma parte do seu *portfolio* de investimentos para os próximos cinco anos, estimados em cerca de R\$ 250 milhões. A Companhia projeta uma captação de aproximadamente 60% da sua carteira de investimentos, no montante de R\$ 150 milhões ao longo desse período. Com esse modelo, a Sulgás se propõe a garantir seus investimentos, além de reduzir a proporção dos Recursos Próprios e CMPC (Custo Médio Ponderado de Capital), maximizando a Geração de Caixa e o retorno para os acionistas.

## **PERSPECTIVA FINANCEIRA**

O faturamento recorde de R\$ 1,02 bilhão está previsto para o ano de 2014. A expectativa de uma maior estabilidade nas taxas de câmbio, além do crescimento da comercialização, possibilita uma recuperação do resultado líquido, superando os registrados em 2013. As margens líquidas projetadas deverão superar em 26% o realizado em 2013, com a confirmação de desempenho melhor dos dois segmentos mais representativos da carteira de clientes: industrial e automotivo. A estruturação de operações crédito com foco na obtenção de financiamentos para os investimentos da empresa, contribuirão para uma redução do custo de capital e melhoria da *performance* financeira.

O gráfico a seguir apresenta a evolução do faturamento por segmento nos últimos quatro anos e a previsão de planejamento para o ano de 2014, com aumento de 11,4%, inaugurando a entrada de receitas de serviços de distribuição.

FATURAMENTO POR SEGMENTO (R\$)





## INFRAESTRUTURA PARA O SUPRIMENTO DE GÁS

A necessidade de buscar uma solução para ampliar o suprimento de gás natural da empresa ainda persiste. Com a limitação da capacidade de transporte do gasoduto Bolívia-Brasil, considerado gargalo do crescimento de mercado previsto para os próximos anos, torna-se cada vez mais urgente a definição de fontes alternativas de suprimento para o estado do Rio Grande do Sul.

A Sulgás aposta no gás natural como energético relevante para a diversificação da matriz de energia no estado, e como produto capaz de proporcionar o desenvolvimento de setores que se apropriam e se beneficiam de tecnologias sustentáveis de produção.

Em continuidade aos esforços empreendidos em 2013, a empresa, em conjunto com as demais distribuidoras de gás da Região Sul, continuará trabalhando para implantação da Planta de GNL no município de Rio Grande e do gasoduto de transporte de Rio Grande a Porto Alegre, dada a importância destes projetos, essenciais para infraestrutura de desenvolvimento do mercado de gás natural nessa região.

## PLANEJAMENTO E GESTÃO

Ao final de 2014, serão mais de 23,7 mil clientes, com a geração de R\$ 1,02 bilhão de faturamento, distribuídos em 848 km de rede. Estes resultados também deverão acarretar numa maior exigência sobre a qualidade e disponibilidade dos serviços da Sulgás. Por isso, a empresa vem investindo cada vez mais na inovação de seus processos e na qualificação de seus colaboradores. Em consonância com as diretrizes de planejamento e com o mapa estratégico, os próximos passos serão a implantação do sistema de gestão estratégica, com o redesenho de processos para garantir a qualidade e inovação de serviços e produtos, e a implantação da nova estrutura organizacional, visando ampliar a capacidade e a profissionalização das equipes. Todas essas mudanças têm foco na melhoria do atendimento ao cliente, com maior participação e transparência dos colaboradores, fortalecendo assim a identidade e os valores da organização para superar os desafios de expansão do mercado de gás no estado.



# 9

## **DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS E NOTAS EXPLICATIVAS**



# DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

## BALANÇO PATRIMONIAL DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31/12/2013 E 31/12/2012 (em Reais - R\$)

ATIVO			
		31/12/2013	31/12/2012
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>		<b>141.443.770,79</b>	<b>141.765.493,91</b>
<b>DISPONÍVEL</b>			
Caixa e equivalentes de caixa		5.448.273,32	3.864.399,72
Aplicação de Liquidez Imediata		26.337.574,47	23.176.840,09
<b>DIREITOS REALIZÁVEIS ATÉ O EXERCÍCIO SEGUINTE</b>			
Clientes		76.890.563,97	83.697.203,30
Impostos a Recuperar		27.742.771,29	27.407.802,80
Adiantamento a Funcionários		564.308,97	405.375,95
Adiantamento a Fornecedores		23.729,44	184.147,67
Outros Créditos a Realizar		-	-
Estoque Material de Operação e Manutenção		4.351.473,57	2.946.488,36
<b>DESPESAS DO EXERCÍCIO SEGUINTE</b>		<b>85.075,76</b>	<b>83.236,02</b>
Despesas Diferidas		85.075,76	83.236,02
<b>ATIVO NÃO-CIRCULANTE</b>		<b>141.213.699,05</b>	<b>115.792.531,04</b>
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>			
Clientes		175.027,90	450.473,10
Depósitos Judiciais		6.554.112,37	4.090.500,41
Impostos a Recuperar		1.515.818,15	1.559.006,36
Outros Créditos a Realizar		53.779,55	53.779,55
Ship or Pay/Take or Pay	Nota 17	182.422,05	182.422,05
Créditos Tributários Diferidos		1.534.010,54	1.232.588,50
<b>INVESTIMENTOS</b>			
Participações Diversas		48.772,40	48.772,40
<b>INTANGÍVEL</b>			
	Nota 7	<b>131.149.756,09</b>	<b>108.174.987,02</b>
Imobilizado da Concessão - Terrenos		147.400,00	29.600,00
Imobilizado da Concessão - Equipamentos e Instalações Operacionais		219.197.643,40	203.301.272,11
Imobilizado da Concessão - Equipamentos e Instalações de Escritório		3.628.436,91	2.937.056,41
Imobilizado da Concessão - Equipamentos para Processamento de Dados		5.675.601,05	5.135.245,80
Imobilizado da Concessão - Veículos		752.809,00	706.300,00
Imobilizado da Concessão em Andamento		42.776.942,37	23.600.302,85
(-) Amortização Acumulada		(141.029.076,64)	(127.534.790,15)
<b>DIFERIDO</b>			
		-	<b>1,65</b>
Despesas Pré-Operacionais		1.473.379,39	1.473.379,39
Despesas do Projeto de Engenharia de Gás Natural		12.661.086,24	12.661.086,24
(-) Amortização Acumulada		(14.134.465,63)	(14.134.463,98)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>		<b>282.657.469,84</b>	<b>257.558.024,95</b>

## BALANÇO PATRIMONIAL DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31/12/2013 E 31/12/2012 (em Reais - R\$)

<b>PASSIVO</b>			
		<b>31/12/2013</b>	<b>31/12/2012</b>
<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>		<b>167.855.249,66</b>	<b>143.574.205,39</b>
Fornecedores de Mercadorias		123.122.046,21	101.589.503,54
Fornecedores de Serviços		4.955.942,91	4.204.401,40
Provisão p/Imposto de Renda		16.192.489,09	20.944.716,71
Obrigações Sociais e Tributárias		8.676.972,84	11.504.230,29
Dividendos a Pagar		10.143.375,15	-
Participação nos Lucros		371.019,82	979.351,33
Adiantamento de Clientes		1.052.483,57	1.126.310,91
Provisão de Férias a Pagar		1.829.561,49	1.700.822,86
Retenções Contratuais		407.643,67	400.270,39
Outras Obrigações		1.103.714,91	1.124.597,96
<b>PASSIVO NÃO-CIRCULANTE</b>		<b>836.286,26</b>	<b>163.734,20</b>
Provisão para Contingências	Nota 14	836.286,26	163.734,20
<b>PATRIMONIO LÍQUIDO</b>		<b>113.965.933,92</b>	<b>113.820.085,36</b>
		Nota 10	
<b>CAPITAL SOCIAL</b>		<b>81.186.711,84</b>	<b>67.655.593,20</b>
Capital Subscrito e Integralizado		81.186.711,84	67.655.593,20
<b>RESERVAS DE LUCROS</b>		<b>2.349.096,64</b>	<b>13.531.118,64</b>
Reserva Legal		2.349.096,64	13.531.118,64
<b>DIVIDENDOS ADICIONAIS PROPOSTOS</b>		<b>30.430.125,44</b>	<b>32.633.373,52</b>
Dividendos Adicionais Propostos		30.430.125,44	32.654.373,52
( - ) Ajuste de Exercício Anterior		-	(21.000,00)
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>		<b>282.657.469,84</b>	<b>257.558.024,95</b>

## DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31/12/2013 E 31/12/2012 (em Reais - R\$)

		31/12/2013	31/12/2012
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	Nota 12	<b>747.496.820,97</b>	<b>567.232.414,41</b>
<b>CUSTO PRODUTOS/MERCADORIAS VENDIDAS</b>		<b>(627.742.606,44)</b>	<b>(437.769.075,43)</b>
Custo das Mercadorias		(606.741.106,28)	(417.437.277,11)
Custos de Operação		(8.100.695,60)	(7.569.423,21)
Amortizações Operacionais		(12.900.804,56)	(12.762.375,11)
<b>LUCRO BRUTO</b>		<b>119.754.214,53</b>	<b>129.463.338,98</b>
<b>DESPESAS/RECEITAS OPERACIONAIS</b>		<b>(51.335.495,97)</b>	<b>(36.287.112,19)</b>
Despesas Gerais Administrativas		(26.813.773,33)	(27.458.053,31)
Despesa com benefícios a empregados		(22.806.214,57)	(20.349.742,11)
Amortizações Administrativas		(1.065.952,64)	(1.167.420,22)
Despesas Tributárias		(6.342.147,96)	(258.587,14)
Outras Receitas Operacionais		5.692.592,53	12.946.690,59
Receita de Construção - ICPC01	Nota 18	32.616.447,54	25.368.689,31
Custos de Construção - ICPC01		(32.616.447,54)	(25.368.689,31)
<b>RESULTADO ANTES DAS RECEITAS E DESPESAS FINANCEIRAS</b>		<b>(2.311.362,84)</b>	<b>1.755.927,41</b>
Receitas Financeiras		3.300.852,25	6.624.343,44
Despesas Financeiras		(5.612.215,09)	(4.868.416,03)
<b>RESULTADO ANTES DOS TRIBUTOS SOBRE O LUCRO</b>		<b>66.107.355,72</b>	<b>94.932.154,20</b>
Contribuição Social		(5.959.223,79)	(8.313.523,77)
Imposto de Renda		(15.970.855,23)	(22.277.136,22)
<b>RESULTADO APÓS IRPJ e CSLL</b>		<b>44.177.276,70</b>	<b>64.341.494,21</b>
<b>PARTICIPAÇÃO DOS EMPREGADOS</b>		<b>(1.254.679,47)</b>	<b>(1.687.120,69)</b>
<b>REVERSÃO JUROS s/CAPITAL PRÓPRIO</b>		<b>4.059.335,59</b>	<b>4.668.235,92</b>
<b>RESULTADO DO EXERCÍCIO ATRIBUÍDO À</b>		<b>46.981.932,82</b>	<b>67.322.609,44</b>
Participação dos Acionistas da Controladora		23.960.785,74	34.334.530,81
Participação dos Acionistas não Controladores		23.021.147,08	32.988.078,63
Resultado por ação de capital social		2,18	3,12
<b>RESULTADO DO EXERCÍCIO</b>		<b>46.981.932,82</b>	<b>67.322.609,44</b>

## DEMONSTRAÇÕES DAS MUTAÇÕES DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO - EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2013 E 2012 (em Reais - R\$)

EVENTOS	NOTA EXPLICATIVA	CAPITAL SOCIAL	RESERVA DE LUCROS	DIVIDENDO ADICIONAL PROPOSTO	LUCROS ACUMULADOS	TOTAL
<b>SALDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2011</b>		<b>67.655.593,20</b>	<b>13.531.118,64</b>	<b>43.600.326,68</b>	<b>0,00</b>	<b>124.787.038,52</b>
Pagamento de Dividendo Proposto				(43.600.326,68)		(43.600.326,68)
Ajuste de Exercício Anterior					(21.000,00)	(21.000,00)
Resultado do Exercício 2012					67.322.609,44	67.322.609,44
Juros Sobre Capital Próprio					(4.668.235,92)	(4.668.235,92)
Dividendos Intermediários Distribuídos					(30.000.000,00)	(30.000.000,00)
Dividendos Adicionais Propostos				32.633.373,52	(32.633.373,52)	0,00
<b>SALDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2012</b>		<b>67.655.593,20</b>	<b>13.531.118,64</b>	<b>32.633.373,52</b>	<b>0,00</b>	<b>113.820.085,36</b>
Pagamento de Dividendo Proposto				(32.633.373,52)		(32.633.373,52)
Resultado do Exercício 2013					46.981.932,82	46.981.932,82
Capitalização da Res. de Retenção de Lucros	Nota 10	13.531.118,64	13.531.118,64			0,00
Constituição da Reserva Legal	Nota 10		2.349.096,64		(2.349.096,64)	0,00
Juros Sobre Capital Próprio	Nota 11				(4.059.335,59)	(4.059.335,59)
Dividendos Mínimo Obrigatório	Nota 11				(10.143.375,15)	(10.143.375,15)
Dividendos Adicionais Propostos	Nota 11			30.430.125,44	(30.430.125,44)	0,00
<b>SALDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2013</b>		<b>81.186.711,84</b>	<b>2.349.096,64</b>	<b>30.430.125,44</b>	<b>0,00</b>	<b>113.965.933,92</b>

## DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 2013 E 2012 (em Reais - R\$)

	31/12/2013	31/12/2012
<b>1 - RECEITAS</b>		
1.1. Vendas de mercadoria, produtos e serviços	911.820.103,87	719.788.161,63
1.2. Provisão para devedores duvidosos	3.610.075,46	7.750.059,08
1.3. Outras receitas operacionais	2.082.517,07	5.196.631,51
<b>2 - INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS</b>		
2.1. Materiais consumidos	606.741.106,28	417.437.277,11
2.2. Outros custos de produtos e serviços vendidos	7.962.178,60	7.569.423,21
2.3. Energia, serviços de terceiros e outras despesas operacionais	22.344.338,28	18.471.734,37
2.4. Perda na realização de ativos	4.387.452,32	7.711.797,02
<b>3 - RETENÇÕES</b>		
3.1. Amortizações	13.966.757,20	13.929.795,33
<b>4 - VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELA ENTIDADE</b>		
	<b>262.110.863,72</b>	<b>267.614.825,18</b>
<b>5 - VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSFERÊNCIA</b>		
5.1. Receitas financeiras	3.300.852,25	6.624.343,44
<b>6 - VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR</b>		
	<b>265.411.715,97</b>	<b>274.239.168,62</b>
<b>7 - DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO</b>		
7.1. Empregados		
Salários e encargos	19.198.139,20	17.224.075,98
Honorários da diretoria	498.696,18	457.556,96
Participação dos empregados nos lucros	1.254.679,47	1.687.120,69
7.2. Tributos		
Federais	103.532.596,29	100.420.562,83
Estaduais	92.591.082,54	86.064.877,07
Municipais	49.413,16	41.335,80
7.3. Financiadores		
Aluguéis	1.305.176,31	1.021.029,85
7.4. Juros sobre capital próprio	4.059.335,59	4.668.235,92
7.5. Dividendos Mínimo Obrigatório	10.143.375,15	-
7.6. Dividendos Intermediários Distribuídos	-	30.000.000,00
7.7. Dividendos Adicionais Propostos	30.430.125,44	32.633.373,52
7.8. Ajuste de Exercícios Anteriores	-	21.000,00
7.9. Lucros retidos/prejuízos do exercício		
Constituição da Reserva Legal	2.349.096,64	-

**DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA - MÉTODO INDIRETO**

(em Reais - R\$)

	31/12/2013	31/12/2012
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>		
<b>LUCRO LÍQUIDO:</b>	<b>46.981.932,82</b>	<b>67.322.609,44</b>
Ajustes por:		
Constituição da Reserva Legal	2.349.096,64	-
Amortização	13.966.757,20	13.929.795,33
Provisão para Devedores Duvidosos	4.360.367,26	3.610.075,46
Provisões para Contingências	836.286,26	163.734,20
Reversão da Provisão para Devedores Duvidosos do exercício anterior	(3.610.075,46)	(7.750.059,08)
Reversão das Provisões para Contingências do exercício anterior	(163.734,20)	(3.402.606,95)
	<b>64.720.630,52</b>	<b>73.873.548,40</b>
<b>REDUÇÃO (AUMENTO) NOS ATIVOS:</b>		
Contas a receber	3.171.058,35	(9.969.821,53)
Estoques	(1.044.816,53)	(1.013.599,40)
Tributos e contribuições compensáveis	(593.202,32)	(2.828.582,77)
Adiantamento a fornecedores	160.943,38	34.035,30
Outros	(2.624.909,87)	(3.308.589,51)
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) NOS PASSIVOS:</b>		
Fornecedores	22.146.379,25	2.664.022,61
Salários e encargos sociais	98.207,70	(97.595,31)
Pagamento de IR/CS	(7.579.485,07)	(8.389.973,11)
Participação nos lucros	(608.331,51)	(462.350,86)
Outros	80.898,75	295.255,55
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	<b>77.927.372,65</b>	<b>50.796.349,37</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>		
Compra de ativo imobilizado	(36.469.055,56)	(29.972.743,83)
Aplicações financeiras de longo prazo	-	-
Caixa líquido usado nas atividades de investimento	<b>(36.469.055,56)</b>	<b>(29.972.743,83)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>		
Empréstimos baixas	-	-
Juros sobre o capital próprio pagos a acionistas e dividendos	(36.713.709,11)	(78.289.562,60)
Caixa líquido usado nas atividades de financiamento	<b>(36.713.709,11)</b>	<b>(78.289.562,60)</b>
<b>REDUÇÃO LÍQUIDA DE CAIXA E EQUIVALENTE DE CAIXA</b>	<b>4.744.607,98</b>	<b>(57.465.957,06)</b>
<b>CAIXA E EQUIVALENTE DE CAIXA NO INÍCIO DO PERÍODO</b>	<b>27.041.239,81</b>	<b>84.507.196,87</b>
<b>CAIXA E EQUIVALENTE DE CAIXA NO FINAL DO PERÍODO</b>	<b>31.785.847,79</b>	<b>27.041.239,81</b>

# NOTAS EXPLICATIVAS

## Notas explicativas da administração às demonstrações financeiras

### 1. CONTEXTO OPERACIONAL

A Companhia é uma sociedade de economia mista (sociedade anônima de capital fechado), autorizada pela Lei Estadual n.º 9.128 de 07/08/1990, alterada pela Lei n.º 9.705 de 24/07/1992, tendo concessão para exploração do gás natural no Estado do Rio Grande do Sul por prazo de 50 (cinquenta) anos conforme Contrato de Concessão firmado em 19/04/1994. A Companhia tem por objetivo executar serviços relativos à pesquisa tecnológica, produção, aquisição, armazenamento, distribuição e comercialização de gás natural e seus subprodutos e derivados, de acordo com a evolução tecnológica, o desenvolvimento econômico e as necessidades sociais. Poderá, subsidiariamente, efetuar a aquisição, montagem e eventual fabricação de equipamentos e componentes, otimizando o uso do gás natural e seus subprodutos e derivados, bem como executar os serviços. Atende consumidores dos setores industrial, cogeração, veicular, comercial, residencial e termoeletrico.

### 2. BASE DE PREPARAÇÃO E APRESENTAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

As demonstrações contábeis foram elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil (BR GAAP), que incluem as normas emitidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC, bem como nos fatos econômicos identificados na documentação, informações e declarações fornecidas pela administração da entidade.

#### a. Moeda funcional e moeda de apresentação

Essas demonstrações financeiras são apresentadas em Real, que é a moeda funcional da Companhia.

#### b. Uso de estimativas e julgamentos

A preparação das demonstrações financeiras de acordo com os CPC's exige que a Administração faça julgamentos, estimativas e premissas que afetam a aplicação de políticas contábeis e os valores reportados de ativos, passivos, receitas e despesas. Os resultados reais podem divergir destas estimativas. Estimativas e premissas são revistos de uma maneira contínua.

Revisões com relação a estimativas contábeis são reconhecidas no período em que as estimativas são revisadas e em quaisquer períodos futuros afetados. As informações sobre julgamentos críticos, referente às políticas contábeis adotadas, apresentam efeitos sobre os valores reconhecidos nas demonstrações financeiras e estão incluídas nas seguintes notas explicativas:

- Nota 5 - Provisão para créditos de liquidação duvidosa
- Nota 7 - Intangíveis
- Nota 14 - Provisões para contingências

### c. Demonstração do resultado abrangente

A demonstração do resultado abrangente não está sendo apresentada, pois não há valores a serem expostos sobre esse conceito, ou seja, o resultado do exercício é igual ao abrangente total.

## 3. RESUMO DAS PRINCIPAIS POLÍTICAS CONTÁBEIS

### a. Resultado das operações

O resultado é apurado pelo regime de competência, sendo observado o princípio da realização da receita e de confrontação das despesas.

- Venda de gás

A receita de venda de gás é medida pelo valor justo da contraprestação recebida ou a receber. A receita de venda de gás é reconhecida quando existe evidência convincente de que os riscos e benefícios mais significativos inerentes à propriedade dos bens foram transferidos para o comprador, de que for provável que os benefícios econômicos financeiros fruirão para a entidade, de que os custos associados e a possível devolução de mercadorias podem ser estimados de maneira confiável, de que não haja envolvimento contínuo com os bens vendidos, e de que o valor da receita operacional possa ser mensurado de maneira confiável. Caso seja provável que descontos serão concedidos e o valor possa ser mensurado de maneira confiável, então o desconto é reconhecido como uma redução da receita operacional conforme as vendas são reconhecidas.

- Receitas e custos de construção

A orientação OCPC 05 - Contratos de Concessão - determina que as empresas concessionárias de serviços de distribuição são, mesmo que indiretamente, responsáveis pela construção das redes, por isso é obrigatório o registro das receitas e custos de construção.

A Sulgás não tem a construção de gasodutos como atividade fim nem auferir receitas com essa operação. Para viabilizar a distribuição de gás natural, a companhia realiza licitações públicas para contratação de terceiros, nas quais são contratados os proponentes que apresentarem o menor custo para a realização das obras. Desse modo, a construção da Rede de Distribuição de Gás Natural apresenta-se integralmente como um custo de alocação de ativos para o cumprimento do contrato de concessão para a Sulgás.

Assim, em virtude do descrito acima, a companhia registrou receita de construção, tendo como contrapartida custos de construção no mesmo valor.

#### **b. Receitas financeiras e despesas financeiras**

As receitas financeiras abrangem receitas de juros sobre aplicações financeiras e variações no valor justo de ativos financeiros mensurados pelo valor justo por meio do resultado. A receita de juros é reconhecida no resultado, através do método dos juros efetivos. As despesas financeiras abrangem despesas com juros sobre empréstimos, variações no valor justo de ativos financeiros mensurados pelo valor justo por meio do resultado e perdas por redução ao valor recuperável (*impairment*) reconhecidas nos ativos financeiros. Custos de empréstimo que não são diretamente atribuíveis à aquisição, construção ou produção de um ativo qualificável são mensurados no resultado através do método de juros efetivos.

#### **c. Moeda estrangeira**

Transações em moeda estrangeira são convertidas para a moeda funcional utilizada pela Companhia, pelas taxas de câmbio nas datas das transações. Ativos e passivos monetários denominados e apurados em moedas estrangeiras na data de apresentação são convertidos para a moeda funcional à taxa de câmbio vigente naquela data. O ganho ou perda cambial em itens monetários é a diferença entre o valor da moeda funcional no começo do período, ajustado por juros e pagamentos efetivos durante o período, e o valor em moeda estrangeira à taxa de câmbio no final do período de apresentação. As diferenças de moedas estrangeiras resultantes na conversão são reconhecidas no resultado.

#### **d. Caixa e Equivalentes de Caixa**

Estão representadas por depósitos em conta corrente e as aplicações financeiras estão registradas ao custo, acrescidas dos rendimentos auferidos até a data do balanço, que não supera o valor de mercado.

#### **e. Redução ao valor recuperável (*impairment*)**

A administração da Companhia monitora e avalia eventos e/ou indicativos que possam levar à não recuperação do valor contábil dos ativos imobilizados.

Caso seja identificado algum indicativo de perda do valor, um teste de redução ao valor recuperável será aplicado.

#### **f. Instrumentos Financeiros Não Derivativos**

**i** - A Companhia reconhece os empréstimos e recebíveis e depósitos inicialmente na data em que foram originados. Todos os outros ativos financeiros (incluindo os ativos designados pelo valor justo por meio do resultado) são reconhecidos inicialmente na data da negociação na qual a Companhia se torna uma das partes das disposições contratuais do instrumento.

A Companhia desreconhece um ativo financeiro quando os direitos contratuais aos fluxos de caixa do ativo expiram, ou quando a Companhia transfere os direitos ao recebimento dos fluxos de caixa contratuais sobre um ativo financeiro em uma transação no qual essencialmente todos os riscos e benefícios da titularidade do ativo financeiro são transferidos. Eventual participação que seja criada ou retida pela Companhia nos ativos financeiros é reconhecida como um ativo ou passivo individual. Os ativos ou passivos financeiros são compensados e o valor líquido apresentado no balanço patrimonial somente quando a Companhia tenha o direito legal de compensar os valores e tenha a intenção de liquidar em uma base líquida ou de realizar o ativo e liquidar o passivo simultaneamente.

#### **Caixa e equivalentes de caixa**

Abrangem os saldos de caixa e investimentos financeiros com liquidez imediata junto à instituição emitente, os quais são sujeitos a um risco insignificante de alteração no valor, e são utilizados na gestão das obrigações de curto prazo.

#### **Empréstimos e recebíveis**

Empréstimos e recebíveis são ativos financeiros com pagamentos fixos ou calculáveis que não são cotados no mercado ativo. Tais ativos são reconhecidos inicialmente pelo valor justo acrescido de quaisquer custos de transação atribuíveis. Após o reconhecimento inicial, os empréstimos e recebíveis são medidos pelo custo amortizado através do método dos juros efetivos, decrescidos de qualquer perda por redução ao valor recuperável.

Os empréstimos e recebíveis abrangem contas a receber de clientes, títulos e valores mobiliários, ativos financeiros de concessão e outros créditos, incluindo os recebíveis oriundos de acordos de concessão de serviços.

#### **Contas a receber de clientes**

As contas a receber de clientes estão registradas pelo valor faturado incluindo os respectivos impostos. Além disso, são registrados os valores

referentes ao fornecimento de gás não faturado até a data do balanço, pelo regime de competência. A provisão para créditos de liquidação duvidosa é constituída quando identificados consumidores inadimplentes ou com pedido de falência e concordata. A Companhia impetra ações administrativas e judiciais contra os consumidores nessa situação, sendo o fornecimento de gás interrompido se necessário.

#### **ii - Passivos financeiros não derivativos**

A Companhia reconhece outros passivos financeiros (incluindo passivos designados pelo valor justo registrado no resultado) inicialmente na data de negociação na qual a Companhia se torna uma parte das disposições contratuais do instrumento. A Companhia baixa um passivo financeiro quando tem suas obrigações contratuais retiradas, canceladas ou vencidas.

A Companhia classifica os passivos financeiros não derivativos na categoria de outros passivos financeiros. Tais passivos financeiros são reconhecidos inicialmente pelo valor justo acrescido de quaisquer custos de transação atribuíveis. Após o reconhecimento inicial, esses passivos financeiros são medidos pelo custo amortizado através do método dos juros efetivos.

A Companhia tem os seguintes passivos financeiros não derivativos: fornecedores, obrigações especiais e outras contas a pagar.

#### **iii - Capital Social**

As ações ordinárias são classificadas como patrimônio líquido. Os dividendos mínimos obrigatórios, conforme definido em estatuto, são reconhecidos como passivo.

#### **g. Instrumentos Financeiros Derivativos**

A companhia não operou com instrumentos derivativos nos exercícios findos de 2013 e 2012.

#### **h. Intangível**

A Sulgás possui Contrato de Concessão com o Estado do Rio Grande do Sul com prazo de 50 anos a contar de 19/04/1994. O contrato prevê que todos os bens da Companhia (Concessionária) serão revertidos ao poder concedente ao término do contrato, sendo que o Concedente indenizará a Companhia sobre os investimentos realizados nos 10 anos anteriores ao término da concessão (atualizados monetariamente).

#### **i. Estoques**

Os estoques de peças de manutenção e materiais de conversões somam o valor de R\$ 4.351.473,57 e foram avaliados ao custo médio de aquisição, os quais não excedem ao valor de reposição.

#### **j. Benefícios a Empregados**

A empresa apresenta uma série de benefícios aos empregados, bem como plano de contribuição definida conforme explicado na nota 9.

#### **l. Investimentos**

Os investimentos não relevantes são avaliados ao custo de aquisição deduzido de provisão para desvalorização, quando aplicável.

#### **m. Diferido**

É composto por despesas e custos relativos à fase pré-operacional e projetos de expansão, os quais foram amortizados à taxa de 10% ao ano, de acordo com os critérios preceituados pela legislação vigente. A companhia optou pela manutenção dos valores até a sua total amortização. Não haverá novas incorporações restando somente a amortização dos saldos já existentes.

#### **n. Imposto de Renda e Contribuição Social**

Foram provisionados com base na legislação atual, sendo o Imposto de Renda com base nas alíquotas de 15% mais 10% sobre adicional e a Contribuição Social com base de 9% sobre o lucro real, conforme demonstramos na nota 13.

#### **o. Estimativas Contábeis**

As estimativas contábeis foram baseadas em fatores direta ou indiretamente observáveis, baseados no entendimento da administração sobre a mensuração do valor adequado a ser registrado nas demonstrações financeiras. Provisões para devedores duvidosos, imposto de renda e contingências, a liquidação/ocorrência das transações envolvendo essas estimativas poderá resultar em valores divergentes devido a imprecisões inerentes ao processo de sua determinação. A Companhia revisa suas estimativas e premissas trimestralmente.

#### **p. Demonstração do Valor Adicionado**

A Companhia elaborou demonstrações do valor adicionado (DVA) nos termos do pronunciamento técnico CPC 09 – Demonstração do Valor Adicionado, as quais são apresentadas como parte integrante das demonstrações financeiras, aplicável às companhias abertas. Para as companhias de capital fechado, como é o caso da Sulgás, representam informação financeira adicional.

#### 4. CAIXAS E EQUIVALENTES DE CAIXAS

CLIENTE	31/12/2013	31/12/2012
Caixa e Bancos	5.448.273,32	3.864.399,72
Aplicações Financeiras	26.337.574,47	23.176.840,09
	<b>31.785.847,79</b>	<b>27.041.239,81</b>

#### 5. CONTAS A RECEBER DE CLIENTES

	31/12/2013	31/12/2012
Petrobras Petróleo Brasileiro S/A	19.736.472,31	15.172.287,60
Petrobras Distrib. S/A	1.260.869,45	1.191.822,35
Ipiranga Produtos de Petróleo S/A	1.541.423,94	2.975.029,83
Gerdau S/A	2.002.494,59	3.241.382,34
Braskem S/A	5.653.580,34	14.919.332,41
Outros	39.728.820,26	18.566.026,33
PDD	-4.360.367,26	-3.610.075,46
<b>TOTAL</b>	<b>74.284.028,15</b>	<b>52.455.805,40</b>

Há um valor de R\$ 28.360.671,88 registrado à conta de Clientes, no ativo circulante que se refere às operações de importação/faturamento do gás do segmento termoeletrico entre as empresas YPF S/A e AES Uruguiana Empreendimentos S/A. Este valor encontra-se registrado também à conta de Fornecedores de Mercadorias, no passivo circulante, pois depende de acerto entre as duas empresas sobre os valores das transações que ora se encontram sob arbitragem internacional.

As confissões de dívidas de clientes totalizam R\$ 2.781.563,72, sendo R\$ 2.606.535,82 no ativo circulante e R\$ 175.027,90 no ativo não-circulante.

#### 6. ESTOQUES

Os estoques de peças de manutenção e conversões somam o valor de R\$ 4.351.473,57 e foram avaliados ao custo médio de aquisição, os quais não excedem ao valor de reposição. Os materiais consumidos no processo de imobilização em andamento estão registrados no ativo intangível, sendo que o estoque de tubos, estações e outros materiais são valorados pelo custo de aquisição.

## 7. ATIVOS INTANGÍVEIS

Os valores reconhecidos no Intangível, como o direito de cobrar dos usuários pelo fornecimento de gás, são constituídos pelos custos relativos à construção de infraestrutura para a prestação de serviços de distribuição de gás.

Devido à característica das atividades operacionais, a amortização do intangível tem início quando o bem que lhe deu origem entra em atividade.

A amortização foi calculada com base na vida-útil dos ativos em conformidade com o contrato de concessão e reconhecida no resultado do exercício.

No quadro abaixo se demonstra a movimentação das contas ocorridas no exercício:

CONTAS	TAXA ANUAL DE AMORTIZAÇÃO	31/12/2013	31/12/2012
Gasoduto em Serviço	10%	205.604.599,32	191.601.934,88
Máquinas e Equip. Operacionais	10%	13.571.804,05	11.662.988,03
Equipamentos e Móveis Administrativos	10%	3.554.820,57	2.863.440,07
Equip. de Processamento de Dados e Software	5%	5.675.601,05	5.135.245,80
Equipamentos de Transporte	5%	752.809,00	706.300,00
Gasoduto em Formação	-	37.099.653,83	19.194.435,05
Terrenos	-	147.400,00	29.600,00
Estoques (Tubos, Estações e Materiais)	-	5.706.917,57	4.450.606,00
Outros	-	65.227,34	65.227,34
(-) Amortização Acumulada		-141.029.076,64	-127.534.790,15
<b>TOTAL</b>		<b>131.149.756,09</b>	<b>110.587.939,27</b>

CONTAS	31/12/2012	AQUISIÇÕES	BAIXAS	TRANSFERÊNCIAS	31/12/2013
Gasoduto em Serviço	191.601.934,88	465.970,61	-395.153,47	13.931.847,30	205.604.599,32
Máquinas e Equip. Operacionais	11.662.988,03	2.036.541,88	-14.315,23	-113.410,63	13.571.804,05
Equip. e Móveis Administrativos	2.863.440,07	694.243,49	-15.412,99	12.550,00	3.554.820,57
Equip. Process. de Dados e Software	5.135.245,80	498.634,23	-72.728,98	114.450,00	5.675.601,05
Equipamentos de Transporte	706.300,00	46.509,00	-	-	752.809,00
Gasoduto em Formação	19.194.435,05	28.684.815,88	-	-10.779.597,10	37.099.653,83
Terrenos	29.600,00	117.800,00	-	-	147.400,00
Estoques (Tubos, Estações e Materiais)	4.450.606,00	4.070.314,57	-1.942,36	-2.812.060,64	5.706.917,57
Outros	65.227,34	-	-	-	65.227,34
(-) Amortização Acumulada	-127.534.790,15	-	-	-13.494.286,49	-141.029.076,64
<b>TOTAL</b>	<b>108.174.987,02</b>	<b>36.614.829,66</b>	<b>-499.553,03</b>	<b>-13.140.507,56</b>	<b>131.149.756,09</b>

## 8. FORNECEDORES

	31/12/2013	31/12/2012
Fornecedores de Gás - Petrobrás	-93.859.644,59	-72.770.649,10
Fornecedores de Materiais e Serviços	-3.174.758,26	-1.126.310,91
	<b>-99.717.317,45</b>	<b>-73.896.960,01</b>

## 9. BENEFÍCIOS A EMPREGADOS

### a. Benefícios de curto prazo a empregados

Além da remuneração e demais vantagens previstas na Consolidação das Leis Trabalhistas - CLT, como por exemplo, periculosidade e horas extras, a Companhia oferece um conjunto de benefícios de curto prazo formalizados em acordo coletivo, são eles: Participação nos Lucros, Planos de Saúde e Odontológicos, Plano de Previdência complementar, Auxílio Creche, Auxílio Ensino Fundamental, Auxílio Educação, Vale Rancho, Vale Alimentação/Refeição, Vale Lanche, Vale Natal, Seguro de Vida, Auxílio Funeral, Auxílio ao Filho Excepcional, Auxílio Instrutor de Treinamento, Auxílio Despesa de Transferência, Complemento Auxílio Doença, Reembolso Anestesia. Tais benefícios quando ocorrem são reconhecidos no resultado seguindo o princípio de competência de acordo com o valor apurado ou por estimativas confiáveis.

### b. Planos de contribuição definida

O Plano SulgasPrev é um plano de benefícios previdenciários, estruturado na modalidade de Contribuição Definida, administrado pela Fundação Petrobras de Seguridade Social – Petros (art. 1º do Regulamento do SulgasPrev):

#### I - Quanto aos Participantes:

- Renda de Aposentadoria Normal;
- Renda Proporcional Diferida;
- Renda de Aposentadoria por Invalidez;
- Abono Anual.

#### II - Quanto aos Beneficiários:

- Renda de Pensão por Morte;
- Pecúlio por Morte;
- Abono Anual.

**c. Participação nos Lucros/Resultados**

A participação dos empregados nos Lucros ou Resultados, conforme disposto na lei n.º 10.101/2000 e na política de Participação nos Lucros e Resultados aprovada pelo Conselho de Administração, ocorreu em acordo coletivo com os empregados e suas entidades sindicais, num montante de R\$ 1.254.679,47 (Hum milhão, duzentos e cinquenta e quatro mil, seiscentos e setenta e nove reais com quarenta e sete centavos).

**10. PATRIMÔNIO LÍQUIDO****a. Capital Social**

O Capital Social totalmente integralizado é de R\$ 81.186.711,84, representado por 21.562.644 ações ordinárias, todas de classe única sem valor nominal. Em 31/12/2013 a Reserva Legal no valor R\$ 13.531.118,64 foi incorporada ao Capital Social.

ACIONISTA	AÇÕES ORDINÁRIAS	%	CAPITAL SOCIAL
GASPETRO	10565696	49%	R\$ 39.781.488,80
GOV. DO ESTADO DO RS	10996948	51%	R\$ 41.405.223,04
	21562644	100%	R\$ 81.186.711,84

**b. Reserva legal**

Constituída mediante apropriação de 5% do lucro líquido de cada exercício, em conformidade com o artigo 193 da Lei nº 6.404/76 e artigo 29 do Estatuto da Companhia, até o limite de 20% do capital social. Em 2013 a Reserva Legal foi incorporada ao Capital Social e, com isso, voltou a ser constituída, totalizando o valor de R\$ 2.349.096,64.

**11. DIVIDENDOS E JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO****a. Dividendos**

O artigo 30 do Estatuto da Companhia garante aos acionistas a percepção do dividendo mínimo obrigatório de 25% (vinte e cinco por cento) do lucro líquido ajustado em termos da lei em cada exercício.

	2013 VALORES (R\$)	2012 VALORES (R\$)
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	46.981.932,82	67.322.609,44
RESERVA LEGAL	-2.349.096,64	-
JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO	-4.059.335,59	-4.668.235,92
AJUSTE DE EXERCÍCIO ANTERIOR	-	-21.000,00
TOTAL DOS DIVIDENDOS A DISTRIBUIR	40.573.500,59	62.633.373,52
DIVIDENDO MÍNIMO OBRIGATÓRIO GOV. ESTADO RS	5.173.121,33	7.985.755,12
DIVIDENDO MÍNIMO OBRIGATÓRIO GASPETRO	4.970.253,82	7.672.588,26
DIVIDENDOS INTERMEDIÁRIOS DISTRIBUÍDOS - GOV. ESTADO RS	-	15.300.000,00
DIVIDENDOS INTERMEDIÁRIOS DISTRIBUÍDOS - GASPETRO	-	14.700.000,00
DIVIDENDO ADICIONAIS PROPOSTOS GOV. ESTADO RS	15.519.363,98	16.643.020,50
DIVIDENDO ADICIONAIS PROPOSTOS GASPETRO	14.910.761,47	15.990.353,02
<b>TOTAL</b>	<b>40.573.500,59</b>	<b>62.633.373,52</b>

#### b. Juros Sobre Capital Próprio

A Companhia, conforme prevê a legislação fiscal, optou por efetuar a título de remuneração de seus acionistas o crédito de juros sobre o capital próprio, apurado com base na TJLP sobre o patrimônio líquido, cujo montante no exercício, totalizou o valor bruto de R\$ 4.059.335,58 e distribuído conforme quadro abaixo:

JSCP POR AÇIONISTA	VALOR BRUTO	IRRF	VALOR LÍQUIDO
Estado Rio Grande do Sul	2.070.261,15	-	2.070.261,15
Petrobrás Gás S/A	1.989.074,44	298.361,17	1.690.713,27
<b>TOTAL</b>	<b>4.059.335,58</b>	<b>298.361,17</b>	<b>3.760.974,42</b>

## 12. RECEITA

Em atendimento ao CPC 26, a demonstração do resultado do exercício é apresentada a partir da receita líquida. Os valores decorrentes das deduções da receita bruta estão demonstrados a seguir:

	2013	2012
<b>RECEITA DE VENDAS DE GÁS</b>	<b>911.820.103,87</b>	<b>719.788.161,63</b>
RECEITA DE GÁS RESIDENCIAL	4.136.659,19	2.498.865,40
RECEITA DE GÁS COMERCIAL	16.415.800,19	13.409.260,05
RECEITA DE GÁS INDUSTRIAL	622.293.132,13	574.874.977,35
RECEITA DE GÁS COGERAÇÃO	49.224.229,44	43.674.121,15
RECEITA DE GÁS VEICULAR	84.589.552,19	85.330.937,68
RECEITA DE GÁS TERMOELÉTRICA	135.160.730,73	-
<b>( - ) DEDUÇÕES SOBRE RECEITA</b>	<b>164.323.282,90</b>	<b>152.555.747,22</b>
PIS SOBRE VENDA DE GÁS	12.795.540,64	11.861.327,22
COFINS SOBRE VENDA DE GÁS	58.937.035,33	54.633.991,35
ICMS SOBRE VENDA DE GÁS	92.590.706,93	86.060.428,65
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>747.496.820,97</b>	<b>567.232.414,41</b>

### 13. IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES SOCIAIS

Conforme quadros abaixo, a companhia registra Impostos e Contribuições a compensar ou a recolher. O imposto de renda e a contribuição social diferidos são registrados para refletir os efeitos fiscais futuros atribuíveis às diferenças temporárias entre a base fiscal de ativos e passivos e seu respectivo valor contábil.

#### a. Impostos e Contribuições Sociais a Compensar

ATIVO CIRCULANTE	2013	2012
ICMS a Compensar	1.135.172,44	1.013.339,42
Imposto de Renda e Contribuição Social	21.904.233,65	21.927.580,28
PIS/COFINS a compensar	4.703.365,20	3.965.500,88
<b>TOTAL</b>	<b>27.742.771,29</b>	<b>26.906.420,58</b>

ATIVO NÃO-CIRCULANTE	2013	2012
ICMS a compensar	1.515.818,15	1.559.006,36
IR/CSLL Diferidos s/provisões	1.534.010,54	1.232.588,50
<b>TOTAL</b>	<b>3.049.828,69</b>	<b>2.791.594,86</b>

#### b. Impostos e Contribuições Sociais a Recolher

<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>
ICMS	305.424,92	631.932,20
COFINS	288.806,02	949.043,20
PIS	62.701,30	206.042,27
Imposto de Renda e Contribuição Social	22.231.501,06	28.778.569,45
Outras Obrigações	1.981.028,63	1.849.143,79
<b>TOTAL</b>	<b>24.869.461,93</b>	<b>32.414.730,91</b>

#### 14. CONTINGÊNCIAS

A provisão para contingências foi constituída com base no relatório da Gerência Executiva Jurídica da empresa, onde classifica os processos judiciais conforme o risco de perda (remota perda, possível perda ou provável perda).

	<b>CÍVEIS</b>	<b>TRABALHISTAS</b>	<b>TOTAL</b>
Processos com Possível Perda (Não Provisionados)	9.279.736,56	2.842.312,28	12.122.048,84
Processos com Provável Perda (Provisionados)	151.428,47	684.857,79	836.286,26
<b>TOTAL</b>	<b>9.431.165,03</b>	<b>3.527.170,07</b>	<b>12.958.335,10</b>

A provisão é revisada e formada com base na evolução dos processos que são classificados como provável perda:

	<b>SALDO INICIAL 2013</b>	<b>REVERSÕES 2013</b>	<b>ADIÇÕES 2013</b>	<b>SALDO FINAL</b>
Provisões Trabalhistas	148.549,36	-1.542.462,58	2.078.771,01	684.857,79
Provisões Cíveis	15.184,84	-203.917,39	340.161,02	151.428,47
<b>TOTAL</b>	<b>163.734,20</b>	<b>1.746.379,97</b>	<b>2.418.932,03</b>	<b>836.286,26</b>

**15. TRANSAÇÕES COM PARTES RELACIONADAS****a. Companhia mantém operações comerciais de compra e venda de gás natural com o Grupo Petrobrás S.A.:**

COMPOSIÇÃO DOS SALDOS	31/12/2013	31/12/2012
<b>Ativo Circulante</b>		
Contas a Receber BR Distribuidora	1.260.869,45	1.191.822,35
Contas a Receber Petrobrás	19.736.472,31	15.172.287,60
<b>Passivo Circulante</b>		
Fornecedor de Gás - Petrobras	93.863.108,09	72.774.112,60
<b>Receitas com partes relacionadas</b>		
BR Distribuidora S/A	28.446.682,42	30.142.979,41
Petrobrás S/A	206.763.397,00	182.891.115,26
<b>Compra de Gás Natural</b>		
Petróleo Brasileiro S/A	570.074.617,18	415.192.761,91

**b) Remuneração – Diretores e Conselhos de Administração e Fiscal:**

	31/12/2013	31/12/2012
Administradores	422.313,10	411.743,40
Conselho de Administração	28.576,20	26.582,52
Conselho Fiscal	21.432,00	19.936,80
<b>TOTAL</b>	<b>472.321,30</b>	<b>458.262,72</b>

**16. SEGUROS**

A Companhia contratou planos de seguros conforme quadro abaixo:

SEGURADORA	TIPO DE SEGURO	VALOR
Aliança Seguros	Predial	R\$ 5.900,00
Tokio Marine Seguradora	Veículos	R\$ 18.851,55
Ace Seguradora	Responsabilidade Civil	R\$ 40.426,76

## 17. TAKE OR PAY

O Take or Pay é cláusula contratual que estabelece a regra de que o agente (Sulgás na condição de cliente) está obrigado a consumir determinado volume de gás junto ao fornecedor Petrobrás, sendo que, se consumir volume inferior ao contratado, deverá pagar penalidade que poderá ser recuperada em até 07 (sete) anos, sendo que foi registrado o valor R\$ 182.422,05 referente operação ocorrida no exercício de 2011.

## 18. RECEITAS E CUSTOS DE CONSTRUÇÃO

Conforme preceitua o ICPC 01 e OCPC 05 a Sulgás reconhece as seguintes Receitas e Custos de Construção

	2013	2012
RECEITA DE CONSTRUÇÃO	32.616.447,54	25.368.689,31
CUSTOS DE CONSTRUÇÃO	32.616.447,54	25.368.689,31
<b>MARGEM</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## 19. GERENCIAMENTO DE RISCO E INSTRUMENTOS FINANCEIROS

A Companhia possui exposições para os seguintes riscos de instrumentos financeiros:

- **Risco de crédito:** Risco decorrente da possibilidade da Companhia vir a incorrer em perdas resultantes da dificuldade de recebimento de valores faturados a seus consumidores. Este risco está relacionado com fatores internos e externos à Sulgás.

O risco com clientes é mitigado mediante a manutenção de uma base de clientes sólida. O gerenciamento das contas a receber é realizado através da identificação dos recebimentos, detectando possibilidades de inadimplência e suspendendo o fornecimento de gás caso ela ocorra, e implementando políticas específicas de cobrança atreladas a garantias reais, sempre que possível.

- **Risco de mercado:** Esse risco decorre da possibilidade de a Companhia computar prejuízos derivados de flutuações no preço de gás decorrente da variação no valor da “cesta de óleos” e das taxas de câmbio, aumentando os saldos das contas a pagar relativas ao gás adquirido.

Os riscos cambiais relacionam-se com a possibilidade de a Companhia computar queda significativa nas suas margens decorrente de flutuações nas taxas de câmbio, aumentando o valor em reais (R\$) do custo sobre o gás adquirido da Petrobras. Este risco é mitigado pelo monitoramento e repasse da variação de preços aos clientes, quando possível.

- **Risco de liquidez:** Risco de liquidez é inerente a descasamentos entre pagamentos e recebimentos que possam afetar a capacidade de pagamentos da Companhia. A Sulgás administra o risco de liquidez através de premissas de recebimentos e desembolsos monitoradas diariamente pela área financeira, mantendo seus ativos financeiros em depósitos de curto prazo com liquidez imediata em instituições de primeira linha, além da manutenção de linhas de crédito adequadas aos seus compromissos.

Roberto da Silva Tejedas  
**DIRETOR PRESIDENTE**

Dariu Etchichury Filho  
**DIRETOR ADMINISTRATIVO FINANCEIRO**

Flávio Ricardo Soares de Soares  
**DIRETOR TÉCNICO-COMERCIAL**

Alex Dornelles da Silva  
**CONTADOR CRCRS 64077**

## EXPEDIENTE

### CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA SULGÁS

**Presidente**

João Luis Matos

**Vice-Presidente**

Alexandre Bahia Santiago

**Conselheiros**

Edmar de Arruda Milani Júnior

Roberto da Silva Tejadas

José Jorge Rodrigues Branco

### CONSELHO FISCAL DA SULGÁS

**Presidente**

Paula Danyelle de Almeida da Silva

**Conselheiros**

Antônio Geraldo de Souza Henriques Filho

Néio Lúcio Fraga Pereira

### DIRETORIA EXECUTIVA DA SULGÁS

**Diretor Presidente**

Roberto da Silva Tejadas

**Diretor de Administração e Finanças**

Dariu Etchichury Filho

**Diretor Técnico-Comercial**

Flávio Ricardo Soares de Soares



### RELATÓRIO DE ADMINISTRAÇÃO 2013

**Coordenação Executiva**

Assistente Executivo da Presidência

Luis Tadeu Belloni

**Desenvolvimento de conteúdo**

Assistentes e Gerentes Executivos

**Contador Responsável**

Alex Dornelles da Silva - CRCRS 64077

**Projeto Gráfico, Diagramação e Revisão**

Área Com Publicidade - Rubens Santos

da Cunha, MTb 1.186

**Fotografias**

George Cereça

**Impressão**

Corag

**Tiragem**

500 exemplares



**SULGÁS**



GOVERNO DO ESTADO  
**RIO GRANDE DO SUL**  
SECRETARIA DE INFRAESTRUTURA  
E LOGÍSTICA