

Sumário

04 Carta do Diretor-Presidente e do
Diretor Vice-Presidente

06 Carta do Diretor-Geral

08 Modelo de Negócio e Criação de Valor

10 Cenário Macroeconômico e Energético

12 Gas Natural Fenosa Amplia sua
Diversificação Geográfica na América
Latina com Modelo de Negócio
Competitivo e Integrado

13 Primeira Distribuidora de Gás
da América Latina

14 Gas Natural Fenosa no Brasil: Total de
Clientes Ultrapassa 937 mil e Vendas de
Gás Crescem 18,8%

16 Evolução das Atividades da Gas Natural
Fenosa em São Paulo

18 Resultado Operacional

20 Atividade Comercial

22 Serviço a Clientes

23 Atividade Técnica

24 Resultados Financeiros

26 Recursos Investidos

27 Sumário Financeiro

28 Remuneração aos Acionistas

28 Financiamentos

29 Panorama Tributário

30 Valor Gerado para Sociedade

32 Responsabilidade Social Corporativa

35 Relacionamento com a Sociedade

39 Relacionamento com Órgãos Públicos

40 A Administração

42 Diretoria

42 Comitê de Gestão

43 Acionistas





Carta do Diretor-Presidente e do Diretor Vice-Presidente

O ano de 2014 foi de muitas conquistas para todo o grupo no Brasil, que investiu fortemente na ampliação da malha de distribuição e, conseqüentemente, no incremento do número de clientes e municípios atendidos. A Companhia já está presente em 71 cidades no País, sendo 16 delas no Estado de São Paulo, além de Botucatu, até onde está sendo construída uma tubulação de 105 km, em um investimento de R\$ 86 milhões, com previsão de início de abastecimento em 2015.

A Gas Natural Fenosa Brasil alcançou o total de 937 mil clientes, um incremento de 4,3% em relação a 2013, o que resultou, também, no crescimento de 18,8% das vendas, que já representam 40% do volume total de gás natural distribuído em todo o País. Este avanço é reflexo do investimento maciço realizado pela companhia desde 1997, que hoje já alcança o montante de R\$ 5,4 bilhões.

Em São Paulo, o crescimento superou as metas traçadas, com número recorde de captação de clientes desde o início da concessão da Companhia. Com certeza, o trabalho em equipe e o comprometimento foram primordiais para este mérito.

O ano foi repleto de reconhecimentos, com 11 importantes prêmios conquistados por projetos inovadores, nas áreas de Gestão de Redes, Serviço ao Cliente, Comunicação e RH das empresas no Brasil. Também foi um ano de compromisso com a segurança e a saúde, quando se buscou intensificar a cultura voltada para a prevenção de acidentes e para a qualidade de vida. Este projeto buscou o engajamento de toda a liderança da empresa e de suas prestadoras de serviço, realizado em sinergia no mundo todo.



Assim, agradecemos todos que contribuíram, por mais um ano, para que a Gas Natural Fenosa em São Paulo se destacasse entre as grandes empresas brasileiras do setor de gás natural. Temos a certeza de que 2015 será igualmente um ano de muito sucesso, quando continuaremos crescendo e alcançando todas as metas projetadas.

Muito obrigado.

Bruno Ambrust
Diretor-Presidente

Antoni Almela
Diretor Vice-Presidente



Carta do Diretor-Geral

Senhores,

O ano de 2014 foi vitorioso para a Companhia em São Paulo, sendo um exemplo de determinação e criatividade para o cumprimento de todas as metas e desafios traçados. A empresa soube aproveitar cada oportunidade e superar todos os contratemplos.

Como consequência desses esforços e do comprometimento das equipes, os resultados excederam as expectativas. O grande destaque foi o desempenho em captação de clientes, o mais expressivo da história da Companhia em São Paulo, somando 8.896 novos usuários, o que representa um crescimento de 96% em relação a 2013. Este índice reafirmou a excelente performance da gestão de Operações da Gas Natural Fenosa em São Paulo.

O ritmo acelerado em captações fez com que a empresa somasse, ao final de 2014, perto de 49 mil clientes nas 16 cidades da região Sul do Estado de São Paulo onde atua. Com isto, consolidou-se, mais uma vez, como a 3ª maior empresa de distribuição de gás natural canalizado do País, tanto em número de usuários, como em extensão de redes de fornecimento, que totalizaram perto de 1,4 mil km em operação. Atualmente, a Companhia segue na mesma velocidade alta de crescimento, já tendo atingido a marca de 50 mil clientes.

Como suporte para o desenvolvimento, em 2014, foi realizado um expressivo investimento de R\$ 71,6 milhões, mais do que o dobro



do registrado no exercício anterior. Este elevado aumento deve-se, principalmente, à construção do gasoduto de transporte do gás natural até o município de Botucatu, com um total de 105 km de extensão, cidade que recebeu a chegada do gás natural de maneira muito positiva, ciente das vantagens ambientais desta energia e do valor agregado que traz aos consumidores.

Não podemos deixar de comentar que, em 2014, quatro municípios - Sorocaba, Mairinque, Itapetininga e Botucatu - já mantinham em vigor legislação que garante o cumprimento das normas de segurança das instalações de gases combustíveis em residências e comércios, novos e em reforma, um significativo avanço para estas cidades. Este feito é resultado do sucesso da empresa no relacionamento com órgãos governamentais.

Outra grande conquista, em 2014, foi a posição de liderança da companhia na pesquisa de satisfação de usuários, que foi realizada pela ARSESP (Agência Reguladora de Saneamento e Energia do Estado de São Paulo). A Gas Natural Fenosa em São Paulo destacou-se em todos os segmentos avaliados, com médias acima de 8.0, superiores às das distribuidoras parceiras no Estado paulista.

Ao longo do ano, a empresa igualmente manteve seu compromisso com as comunidades onde atua, dando continuidade à promoção

e ao patrocínio de programas nos setores: social, da educação, cultura e meio ambiente. Apoiou o projeto “Uma Noite no Museu”, do Museu de Arte Contemporânea de Sorocaba (MACS), levando os filhos e sobrinhos de colaboradores para pernoitarem na instituição, participando de uma série de atividades lúdicas. A Companhia entende que sua responsabilidade envolve, também, promover um ambiente de trabalho saudável e prazeroso, o que inclui, ainda, a extensão das ações de responsabilidade social desenvolvidas às famílias de seus profissionais.

Outro projeto que merece ser registrado foi o “Amistoso Solidário”. Em parceria com o Ituano Futebol Clube, atual campeão paulista da série A, a empresa organizou um evento que reuniu grandes estrelas do futebol nacional, com um único propósito social: a arrecadação de mais de mil quilos de alimentos para o Fundo Social de Solidariedade de Itu.

As áreas de segurança e saúde da companhia em São Paulo, em linha com as diretrizes de todo o Grupo, no Brasil e no mundo, foram tratadas como prioridade por todos, desde a alta direção, passando pelos gerentes e colaboradores, internos e terceirizados, evidenciando que a nossa corporação só aceita uma forma de se trabalhar: com segurança.

Em suma, 2014 pode ser recordado como um ano em que a Gas Natural Fenosa em São Paulo redobrou esforços para superar e vencer os desafios, mantendo-se no caminho da excelência.

Deixo meus sinceros agradecimentos a todos que contribuíram para que a empresa seguisse na mesma trilha de sucesso: acionistas, investidores, colaboradores, clientes, parceiros, governos municipais e estadual e agência reguladora.

Em 2015, renovaremos nosso compromisso permanente com o Governo do Estado, de disseminar o uso do gás natural no interior paulista, buscando as melhores alternativas para permitir que as vantagens do gás natural cheguem a localidades cada vez mais distantes, fomentando o desenvolvimento de toda a região.

Muito obrigado.

Armando Laudorio

Diretor-Geral da Gas Natural Fenosa em São Paulo

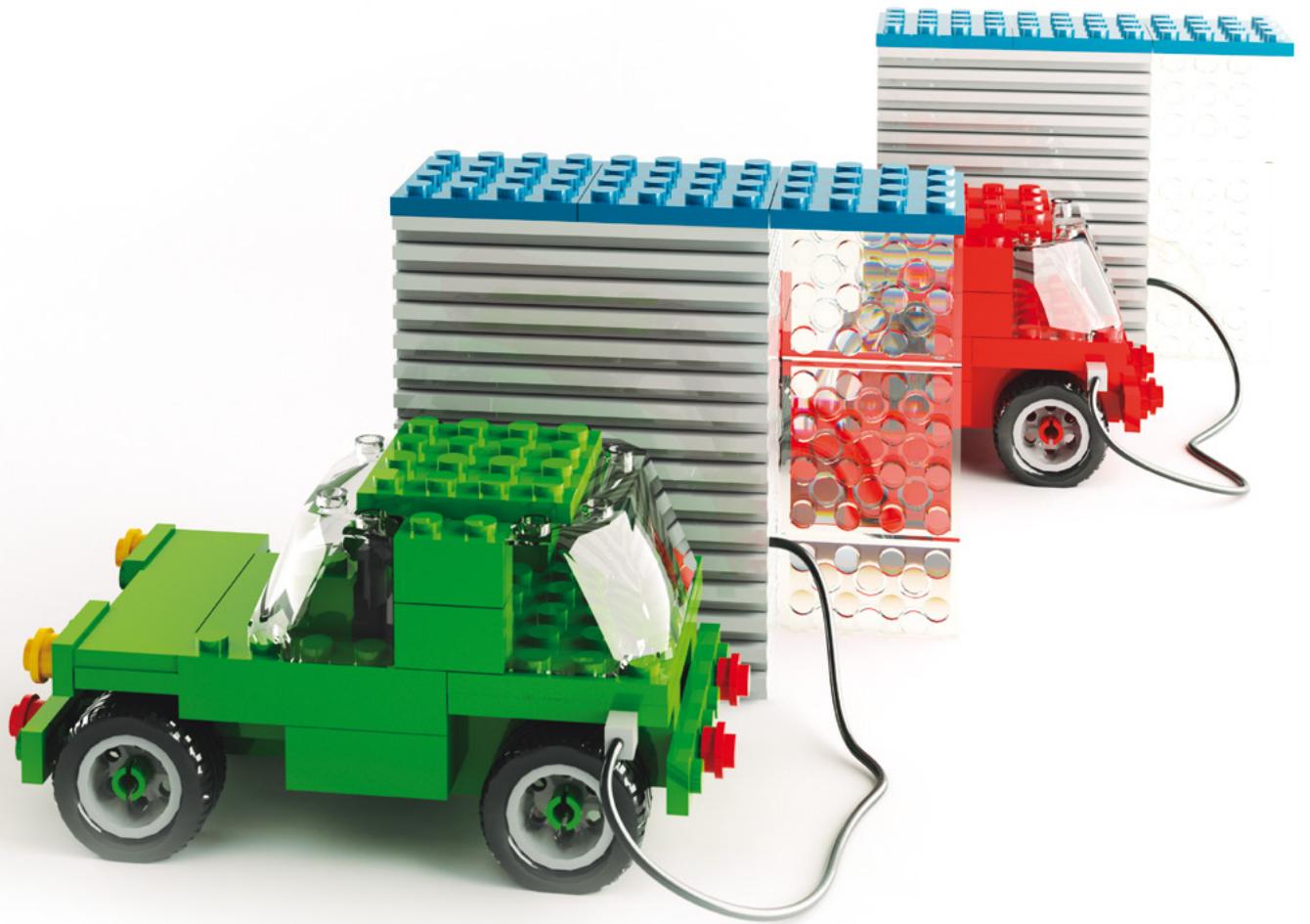


Modelo de Negócio e Criação de Valor

- 10 Cenário Macroeconômico e Energético
- 12 Gas Natural Fenosa Amplia sua Diversificação Geográfica na América Latina com Modelo de Negócio Competitivo e Integrado
- 13 Primeira Distribuidora de Gás da América Latina
- 14 Gas Natural Fenosa no Brasil: Total de Clientes Ultrapassa 937 mil e Vendas de Gás Crescem 18,8%
- 16 Evolução da Atividade da Ceg

informe
anual

2014





Cenário Macroeconômico e Energético

No cenário internacional, em 2014, os países da América Latina experimentaram uma forte queda na evolução do PIB, alcançando apenas um crescimento de 0,7% na região como um todo. Isso foi motivado principalmente pela contínua desaceleração da demanda mundial de *commodities* e pela queda no consumo doméstico. A Argentina, que é o principal sócio comercial do Brasil, por exemplo, experimentou uma retração do seu PIB, afetando significativamente o comércio internacional entre os dois países. A China, que também é um dos principais sócios comerciais do Brasil, continuou com a desaceleração do seu crescimento (7,4% em 2014). Já os países desenvolvidos experimentaram uma leve recuperação, impulsionada principalmente pelos Estados Unidos (2,4% em 2014), mas o crescimento foi ainda lento e, em geral, instável, especialmente nos países da União Europeia. Essa conjuntura afeta os preços das *commodities* que continuaram em queda em 2014, em especial os preços do minério de ferro e do petróleo, que fecharam o ano com as menores cotações desde 2009.

O Brasil experimentou um novo ano de pouco crescimento, com uma variação positiva de apenas 0,1% anual, inclusive apresentando retração do PIB nos dois primeiros trimestres do ano. Em 2014, o PIB do setor industrial apresentou uma retração de 1,5%, segundo as Federações de Indústria do país. Os principais fatores foram as pressões inflacionárias (IPCA de 6,41% a.a.), que motivaram a progressiva elevação da taxa referencial de juros Selic (de 10% até 11,75%), a queda no salário real, afetando o consumo doméstico e a fraca demanda externa, motivada por um menor crescimento da economia mundial e a crise da Argentina. No ano, o Real teve uma desvalorização de 9,7% em relação ao dólar americano.

O ano de 2014 também foi marcado pela organização da Copa do Mundo de futebol da FIFA e pelas eleições presidenciais no Brasil, eventos que afetaram a atividade industrial e adiaram decisões de investimento no setor. Em outubro, a presidenta Dilma Rousseff foi reeleita ao cargo e, ao final do ano, fez mudanças no seu gabinete econômico visando a

aplicar políticas de ajuste fiscal e aperto monetário, objetivando recuperar, em médio prazo, o ritmo de crescimento do país, com combate à inflação e aumento do investimento externo.

A respeito da demanda de energia elétrica, existiram especulações sobre o risco de o país enfrentar um racionamento, devido ao baixo nível dos reservatórios de água, principalmente da Região Sudeste. Contudo, no curso de 2014 não foram adotadas políticas restritivas ao consumo elétrico e de água, mas o ano finalizou com o nível dos reservatórios abaixo de 20% de sua capacidade, um patamar inclusive inferior ao do ano de 2001, quando houve racionamento.

Em razão desse cenário, as usinas termelétricas foram acionadas praticamente o ano inteiro, elevando o preço da energia elétrica no mercado *spot*, que atingiu patamares recordes históricos, com média semanal de 688 BRL/MWh, afetando também a atividade de grandes consumidores industriais.

O consumo de energia fechou o ano com um crescimento de 2,2%, somando 473,4TWh. Foi a menor taxa de crescimento desde 2009. Como ocorreu em 2013, o aumento do consumo de energia foi puxado principalmente pelo consumo residencial (+5,7% a.a.), em razão principalmente da instalação maciça de equipamentos de ar-condicionado nas moradias em regiões do país com temperaturas médias bem elevadas. No entanto, o consumo de energia elétrica na indústria fechou o ano com um recuo de 3,6%, em decorrência da queda da atividade do setor metalúrgico.

Influenciado, sobretudo, pela geração termelétrica, o consumo de gás natural no Brasil atingiu, em 2014, um novo patamar recorde, com média de 100 mm³/d (milhões de metros cúbicos por dia). De

acordo com dados da Associação Brasileira de Empresas Distribuidoras de Gás Canalizado (ABEGAS), o consumo nacional de gás natural cresceu 16,3% frente a 2013, sendo que o segmento de geração elétrica representou mais da metade do consumo total do país.

Excluindo o segmento de geração elétrica, o consumo nacional de gás natural praticamente se manteve estável, com diversos comportamentos nos diferentes segmentos. O setor industrial fechou o ano com média de consumo de 28,5 mm³/d, apresentando uma variação de 1,1% em relação a 2013, impactado pela queda da atividade industrial. Já a demanda residencial sofreu os efeitos da crise hidrológica com uma retração de 3,9% em comparação com 2013, e o segmento comercial cresceu 2,96%. No setor automotivo as vendas de gás natural veicular (GNV) recuaram pelo sexto ano consecutivo, com uma retração de 2,3%, porém se espera uma recuperação desse segmento em curto prazo, devido ao ganho de competitividade frente aos outros combustíveis, principalmente a gasolina, que teve alta de preço ainda no final de 2014.

A extensão da rede nacional de distribuição de gás natural apresentou crescimento de 9,3%, com o total de 27,3 mil km.

Em relação à oferta, a Petrobras bateu novo recorde de entrega de gás natural ao mercado nacional, com média anual de 95 mm³/d, 16,6% superior à verificada em 2013. A produção nacional continuou sendo impulsionada pelo desenvolvimento da área *off-shore* do pré-sal, que em dezembro aportou média de 23,6 mm³/d. Esse crescimento se deu em razão da produção associada ao petróleo no pré-sal, que também bateu recordes a partir da entrada em operação de novas sondas de perfuração e unidades de processamento flutuantes. Em dezembro,

a produção doméstica total de petróleo atingiu o patamar de 2.497 Mboe/d (mil barris de óleo equivalente por dia), correspondendo 27% ao pré-sal, com 47 poços em operação. A Petrobras continua sendo o principal produtor de petróleo e gás, operando 92% da produção total de hidrocarbonatos do país.

O crescimento da demanda de gás natural também foi sustentado pela maior importação. A oferta do GNL importado teve um incremento expressivo de 34% em 2014, com regaseificação de um volume médio superior a 20 mm³/d, com três terminais de operação no país (Guanabara, Pecem e Bahia). As importações da Bolívia se mantiveram em níveis máximos, com um volume médio de 33 mm³/d.

Em 2014, a Agência Nacional do Petróleo (ANP) deu início ao processo para leiloar, em 2015, o primeiro gasoduto a ser operado em regime de concessão, de acordo com a Lei do Gás. Nesse primeiro projeto, deverá ser construído um gasoduto de apenas 11 km de extensão. Espera-se que no futuro o processo dê origem a novas infraestruturas com livre acesso de produtores privados, favorecendo uma oferta de gás mais diversificada no Brasil, questão importante para um maior desenvolvimento do mercado e do setor.



Gas Natural Fenosa Amplia sua Diversificação Geográfica na América Latina com Modelo de Negócio Competitivo e Integrado

Grupo multinacional líder no setor energético, pioneiro na integração do gás e da eletricidade, a Gas Natural Fenosa está presente em mais de 30 países, onde oferece serviços para mais de 23 milhões de clientes dos cinco continentes.

Graças a essa sua forte presença internacional, ao seu perfil de negócios e a uma estrita política financeira, a Gas Natural Fenosa fechou 2014 com um lucro líquido de 1,462 bilhão, 1,2% a mais que no exercício anterior.

O Ebitda consolidado da companhia alcançou, em 2014, 4.853 milhões de euros, 0,1% maior do que no ano anterior, apesar de um meio macroeconômico, energético e regulatório exigente, e graças ao adequado equilíbrio entre os negócios regulados e liberalizados nos mercados gasista e elétrico, e à contribuição crescente e diversificada da presença internacional.

O seu modelo de negócio apostou no crescimento da atividade internacional e, em 2014, essa tendência se evidenciou com a aquisição da empresa chilena Compañía General de Electricidad (CGE). Trata-se de uma operação de grande importância estratégica, já que o Chile é um mercado-chave na América Latina, desfrutando de uma posição de liderança nos mercados de gás e eletricidade.

Além disso, reforça a posição da Gas Natural Fenosa como um dos importantes agentes na distribuição de eletricidade na América Latina e facilita sua participação em projetos de geração de eletricidade, em um futuro próximo.

Para atingir essa posição, a empresa dedicou importante parte de seus investimentos totais a essa região. No âmbito internacional, os investimentos na América Latina cresceram 20,9% em comparação ao ano anterior, devido, em boa medida, ao registro da parte dos compromissos para o período 2014-2017 em distribuição de gás no Brasil.



Primeira distribuidora de gás da América Latina



A Gas Natural Fenosa opera em toda a cadeia de valor do gás. A empresa é a líder no mercado de distribuição espanhol. Além disso, é a primeira distribuidora da América Latina e conta com uma importante presença no mercado italiano.

As vendas da atividade de gás na América Latina em 2014 - que agrupam as vendas de gás e os serviços de acesso de terceiros à rede (ATR) - chegaram a 249.067 GWh, 9,5% a mais que as registradas em 2013.

A rede de distribuição de gás na América Latina aumentou 2,7% e alcançou os 70.890 quilômetros no final do ano. A companhia superou os 6,5 milhões de pontos de fornecimento em 31 de dezembro, o que representou um incremento de 272.000 pontos, em relação ao ano anterior. O Brasil, por sua vez, melhorou em 29,3% as vendas de gás e ATR ao mercado de geração.

Em 2014, a companhia consolidou também sua presença nos principais mercados internacionais de GNL (gás natural liquefeito) com um posicionamento, em médio prazo, em países em crescimento ou líderes no mercado de GNL.

Com uma carteira de fornecimentos de GNL e de gás natural de cerca de 30 bcm (bilhões de metros cúbicos) e a uma infraestrutura de gás única e integrada, na qual se destaca uma frota de dez navios-tanque, a empresa se situa como uma das maiores operadoras de GNL do mundo. É um referencial nas bacias do Atlântico e do Mediterrâneo, dispondo de uma posição privilegiada para desenvolver novos mercados, fundamentalmente na área mediterrânea, na América Latina e na Ásia.



Gas Natural Fenosa no Brasil: Total de Clientes Ultrapassa 937 mil e Vendas de Gás Crescem 18,8%



Importantes investimentos e também importantes resultados têm marcado a presença da Gas Natural Fenosa no país, desde que venceu o leilão de privatização do serviço de distribuição de gás e passou a operar a Ceg e Ceg Rio, em 1997. Nesse mesmo ano, foi constituída a Gas Natural do Brasil, com a finalidade de prestar assessoria energética, participar de projetos e programas de termogeração e termoeletricidade e de participar em outras sociedades.

Já em 2000, a Gas Natural Fenosa adquiriu uma nova área de concessão, na região sul de São Paulo, onde não existia serviço de distribuição de gás canalizado, e que passou a ser operada pela Gas Natural São Paulo Sul.

Dois anos depois, com a criação da Gas Natural Fenosa Serviços (GNS), o grupo iniciou uma nova atividade, atuando no mercado de soluções energéticas,

cogeração, climatização, geração em ponta e compressão de gás para postos de gás natural veicular (GNV).

O total investido desde 1997 chegou a R\$ 5,4 bilhões, sendo que R\$ 3,8 bilhões exclusivamente nas atividades operacionais da Ceg, da Ceg Rio e da Gas Natural São Paulo Sul, para distribuição de gás natural canalizado em suas áreas de concessão nos Estados do Rio de Janeiro e de São Paulo.

Com esse volume de investimentos e com a expansão de suas atividades no país, a Gas Natural Fenosa fechou 2014 com 936.626 mil clientes nos segmentos doméstico e comercial, 4,3 % a mais que no ano anterior. O grupo está presente em 71 municípios, as vendas totais foram de 9.667,9 milhões de metros cúbicos de gás e a extensão total da rede de gás no país é de 6.707 quilômetros.

Sua atividade no setor de GNV trouxe, para esse mercado, relevantes avanços nas respectivas áreas de concessão. Da mesma forma, o desempenho da Gas Natural Serviços com a venda e instalação de aquecedores e com a assistência domiciliar ajudou a garantir a aplicabilidade das normativas vigentes e a preservar a segurança de seus clientes, que hoje já são mais de 27 mil.

A estratégia da Gas Natural Fenosa no Brasil está baseada na universalização do gás natural nas suas áreas de concessão, visando a ampliar a rede de gás. Em 2014, a Gas Natural Fenosa Engineering Brasil, outra empresa do grupo, especializada em realizar obras para construção de gasodutos, começou a operar em São Paulo.

Os resultados obtidos pelas empresas da Gas Natural Fenosa permitiram que, mais uma vez, ela se mantivesse entre as 100 maiores no Brasil.

Destaques e Prêmios recebidos em 2014:

Em mais um ano, a Companhia conquistou premiações e o reconhecimento pelos seus projetos inovadores. Merecem destaque:

• Prêmio TOP Gás 2014 – Prêmio Petrobrás de Reconhecimento às Distribuidoras de Gas Natural:

• Categoria Responsabilidade Social:

A Companhia foi a grande vencedora dessa Categoria, com o *case Jovens na Cozinha* apresentado pela área de Comunicação e, foi finalista com o *case Conciliação da Vida Pessoal e Profissional para Retenção de Talentos*, apresentado pela área de Recursos Humanos.

• Categoria Responsabilidade

Ambiental: A Companhia foi a grande vencedora nessa categoria com o *case Futuro no Meu Jardim*, projeto iniciado em 2010, com apresentação de peças teatrais educativas em instituições de ensino infantojuvenil.

• Categoria Segurança: A Companhia foi finalista com o *case* elaborado pela área de Operações, que apresentou as ferramentas que estão levando a empresa a aplicar o seu *Plano de Compromisso com a Segurança e a Saúde*, e também, os seus objetivos: mudança de cultura e acidente zero.

• Categoria Relacionamento com

Clientes: A Companhia foi a grande vencedora na categoria Relacionamento

com Clientes do Prêmio Petrobrás de Reconhecimento às Distribuidoras de Gas Natural – Top Gás 2014. No seu *case Paixão pelo Serviço*, a Ceg Rio apresentou sua campanha de mesmo nome, projeto implantado em 2012, que visa a promover melhorias operativas, eficiência, integração, garantir a qualidade no atendimento e que envolve todas as áreas da empresa.

• XIV Prêmio ABT (Associação Brasileira de Telesserviços):

• O *case Paixão pelo Serviço* elaborado pela área de Serviço a Clientes – projeto implantado em 2012, que visa a promover melhorias operativas, eficiência, integração, garantir a qualidade no atendimento e que envolve todas as áreas da empresa – foi vencedor na categoria de relacionamento com o cliente.

• O *case Siga Essa Ideia*, elaborado pela área de Comunicação, foi vencedor na categoria Mídias Sociais e Internet e recebeu o Troféu Destaque na Categoria Redes Sociais.

• Encontro Sul-Americano de Recursos Humanos (ESARH) – O *case Conciliação da Vida Pessoal e Profissional para*

Retenção de Talentos foi vencedor, recebendo a medalha de ouro na categoria Gestão de Pessoas.

• Fundação COGE (Comitê de Gestão Empresarial) – O *case Conciliação da*

Vida Pessoal e Profissional para retenção de talentos também foi vencedor nesta premiação voltada para empresas do segmento energético, na categoria Capacitação e Desenvolvimento de Pessoas.

• **Prêmio MasterInstal**, do Sindicato da Indústria de Instalação e da Associação Brasileira pela Conformidade e Eficiência das Instalações, em parceria com a Garrido Marketing, é o maior evento de premiação do setor de instalações. A Ceg foi vencedora em três projetos apresentados pela área de Gestão de Redes: Exploração Tecnologia de Monitoramento reflete Responsabilidade; Gestão de Ativos MP2 – Projeto Melhora da Produtividade e Normativa e Desenho de Rede Cavaletes de Regulagem de Cobre para Instalações Residenciais e Comerciais de Gases Combustíveis.



Evolução das Atividades da Gas Natural Fenosa em São Paulo

Cientes captados no ano de 2014:

as altas acumuladas totalizaram 8.896 clientes, sendo 8.727 residenciais, 164 comerciais e 5 industriais. Esse índice aponta o desempenho excelente da gestão comercial na captação de novos clientes, que foi recorde desde 2009, sendo certo que o resultado obtido é traduzido pelo incremento líquido de clientes.

Incremento líquido e total de clientes:

no ano de 2014, houve incremento líquido (altas menos baixas) de 7.159 clientes, crescimento de 96% em relação a 2013. O número total de clientes registrado no fechamento do ano foi de 48.834.

Vendas: as vendas de gás natural em 2014, que totalizaram 431.085 mil m³, tiveram um declínio de -11,04% em relação a 2013, quando somaram 431.085 mil m³. Credita-se ao fato, basicamente, à queda de competitividade do gás natural na região, principalmente no segmento industrial.

Investimentos: foram investidos R\$ 332,1 milhões no ano de 2014, sendo R\$ 152,7 milhões destinados à construção de infraestrutura de distribuição e o restante, R\$ 179,4 milhões, para

manutenção da rede e demais gastos operacionais da empresa. Nota: o pagamento do aporte – R\$ 392,1 milhões – não está incluído.

Atividade operacional: foram atendidas 32.050 chamadas no teleatendimento, de janeiro a dezembro de 2014, com um alto índice de Satisfação Global de Clientes, de 8,93 pontos.

Fatos relevantes

Estabelecido o Regulamento Interno Predial – RIP também nas cidades de Itapetininga e Botucatu, tal como já em vigor em Sorocaba e Mairinque. De acordo com a norma, as instalações internas de casas, edifícios e comércios, novos e em reformas, devem obedecer às diretrizes de segurança da ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas), do Corpo de Bombeiros e de decreto estadual vigente, condicionando-se ao cumprimento dessas normas a concessão do "habite-se" (autorização de ocupação do imóvel).

Alcançados recordes históricos em captação e alta de clientes: 11.004 captações e 8.819 altas.



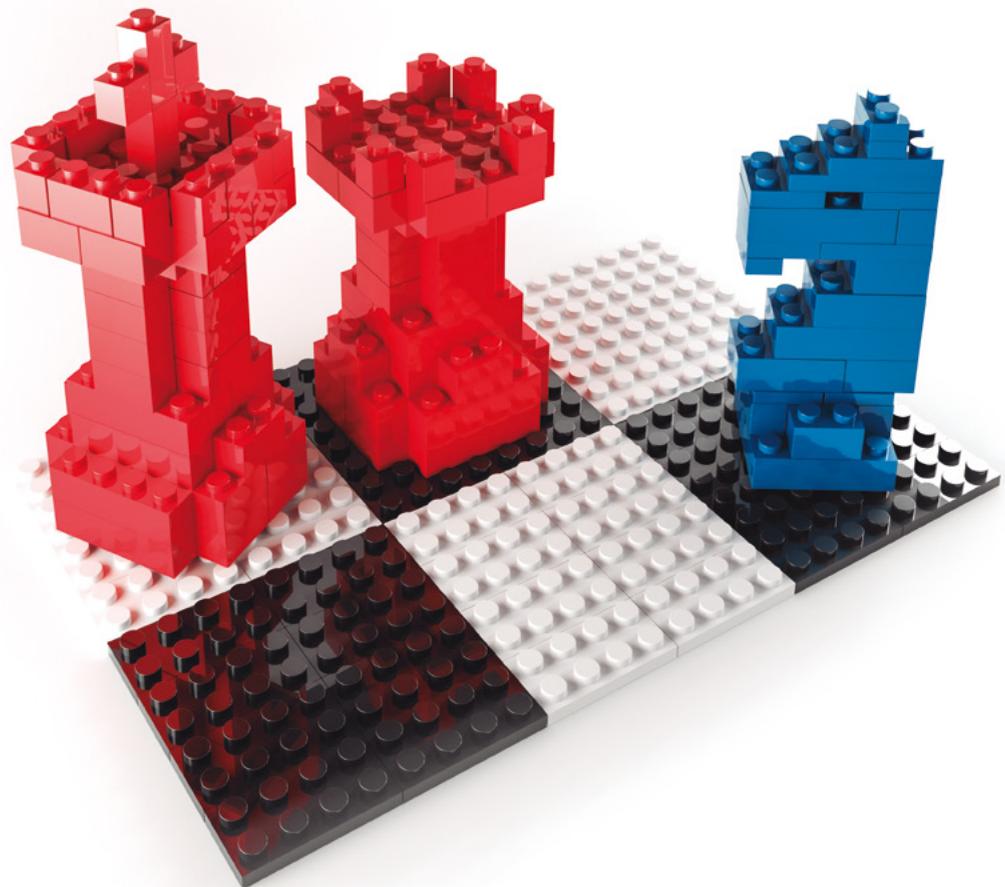


Resultado Operacional

20 Atividade Comercial

22 Serviço a Clientes

23 Atividade Técnica



Atividade Comercial



Em 2014, a Gas Natural Fenosa em São Paulo desenvolveu o mercado de gás natural em toda a região onde atua, atendendo aos segmentos residencial, comercial, industrial e de GNV (gás natural veicular) em 16 municípios da região Sul do Estado de São Paulo: Sorocaba, Itu, Salto, Votorantim, Tatuí, São Roque, Mairinque, Araçariguama, Laranjal Paulista, Porto Feliz, Boituva, Cerquilha, Alumínio, Cesário Lange, Itapetininga e Iperó.

O desempenho em captações de clientes residenciais foi o mais expressivo já registrado pela Companhia, somando 7.100 novas residências. No segmento comercial, foram captados 65 novos estabelecimentos.

Houve, contudo, queda na captação de postos de distribuição de GNV (-7,41%), também em razão da baixa competitividade do gás natural. Segundo o mesmo cenário, houve redução de quatro clientes industriais, apresentando uma queda de -2,04%, em relação ao ano anterior.

Clientes	2014	2013	Varição	Varição%
Residencial	47.404	40.304	7.100	17,62
Comercial	1.213	1.148	65	5,66
Industrial	192	196	-4	-2,04
GNV	25	27	-2	-7,41
Total	48.834	41.675	7.159	17,18

Os planos de expansão da empresa seguiram com a construção da infraestrutura de distribuição definitiva para o abastecimento da cidade de Itapetininga, atendida, desde março de 2013, por um projeto de GNC (gás natural comprimido). A rede tem extensão de 19,5 km, somando um investimento total de R\$ 16,9 milhões.

Paralelamente, também seguiram em ritmo avançado as obras para construção do gasoduto de 105 km, partindo de Laranjal Paulista, que atenderá a cidade de Botucatu. O aporte total neste projeto é de R\$ 86,3 milhões.

Crescimento do número de clientes nos últimos cinco anos:

Em 2014, a captação de clientes foi recorde desde 2009, com um aumento de 17,18% (8.896), totalizando 48.834 usuários. Em relação ao incremento líquido, a expressiva alta foi de 96% (7.159) em relação a 2013.

Cientes	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Residencial	30.733	32.621	34.409	36.765	40.304	47.404
Comercial	857	908	970	1.035	1.148	1.213
Industrial	198	197	195	201	196	192
GNV	31	30	30	27	27	25
Total	31.819	33.756	35.604	38.028	41.675	48.834

Evolução do volume de vendas de gás natural

O volume total de gás natural distribuído em 2014 foi de 431.085 mil m³/ano, com uma redução de -11,04%.

Embora as variações dos volumes entre os segmentos residencial e comercial tenham se compensado, houve uma discreta redução para esses setores. No segmento industrial, porém, foi registrada diminuição acentuada do volume consumido, em virtude da queda da produção das fábricas, assim como da baixa competitividade do gás natural.

O segmento de GNV, da mesma forma, seguiu apresentando redução do volume consumido, resultado dos entraves para o desenvolvimento do setor no interior do Estado de São Paulo.

Evolução do volume

O volume total de gás natural distribuído em 2014 foi de 431.085 mil m³/ano, com um declínio de -11,04% frente ao ano anterior, reflexo, principalmente, da queda da produção industrial.

Volume m³/ano	2014	2013	Varição(%)
Doméstico	4.638.473,24	4.905.919,48	-5,45
Comércio	5.192.727,09	4.954.424,05	4,81
Industrial	407.950.736,51	460.836.182,27	-11,48
GNV	13.303.323,32	13.884.096,28	-4,18
Total Vendido	431.085.260,16	484.580.622,08	-11,04

Serviço a Clientes



Em São Paulo, a Gas Natural Fenosa destacou-se pelo índice de satisfação quanto aos serviços prestados, além de outros indicadores de desempenho do setor de Serviços a Cliente.

O Índice Global de Satisfação de Clientes fechou 2014 com pontuação de 8,93. É uma nota excelente, que demonstra a confiabilidade do usuário no fornecimento contínuo (sem interrupções) do gás natural, além do fortalecimento da imagem da Companhia, do cumprimento das expectativas quanto ao preço praticado e do incremento do índice de lealdade dos clientes.

Outro destaque importante foi o resultado do Índice de Satisfação-Reclamações, que avançou de 6,86, em 2013, para 7,44, em 2014, também reflexo de todas as ações com foco nas necessidades do cliente.

Continuam contribuindo para esses resultados as ações internas, de melhorias dos processos, assim como as externas, de consolidação da marca da empresa atrelada à responsabilidade social corporativa.

A Companhia procurou estabelecer um diálogo mais próximo de seus consumidores, por meio de uma página no Facebook e Twitter, e esses atendimentos estão sendo um grande

diferencial. O tempo médio de resposta através das redes sociais está sendo de 2 horas. Além disso, o portal da companhia na *web* tem diversos serviços e facilidades para os clientes e acionistas. No Facebook, a empresa mantém um aplicativo no qual o cliente pode encaminhar suas dúvidas e solicitações.

Pesquisa Global 2013

Ano	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre
2014	8.66	9.04	8.85	8.93

A atenção com os serviços *on-line* continuou sendo o foco do setor em 2014, que prosseguiu buscando novas ferramentas para facilitar e tornar mais rápido o atendimento ao cliente, ao mesmo tempo em que otimiza os recursos da empresa.

Em 2014, a ARSESP (Agência Reguladora de Saneamento e Energia do Estado de São Paulo) realizou uma pesquisa entre os usuários de gás canalizado, com o intuito de aferir o nível de satisfação desses consumidores.

A Gas Natural Fenosa em São Paulo destacou-se em todos os segmentos avaliados, com médias superiores às

demais distribuidoras do Estado paulista, sendo: 9.0 no segmento residencial; 8.6 no comercial; 8.3 no industrial e 9.0 no de GNV.

Além da satisfação dos usuários, a pesquisa da ARSESP também mediu a percepção dos consumidores sobre a imagem das empresas e a segurança que sentem em relação ao produto. As notas obtidas pela Gas Natural Fenosa em São Paulo novamente se destacaram, com: 80% ou mais totalmente seguros sobre o serviço e acima de 96% sem se incomodar com as obras da concessionária nas ruas. O estudo ainda avaliou perfil de usuários, fornecimento de gás canalizado, fatura e direitos do consumidor.



Atividade Técnica



Em 2014, a Gas Natural Fenosa em São Paulo expandiu sua infraestrutura de distribuição, executando 1.231 ramais e 1.430 km de redes, terminando o ano com mais de 1,4 mil km em operação e mantendo-se como a 3ª maior distribuidora de gás natural canalizado do país em infraestrutura de fornecimento e em número de clientes atendidos.

Garantindo a confiabilidade e a segurança do sistema, foram realizadas inspeções preventivas em 100% das redes de alta e média pressão e efetuadas outras mais de 4 mil em instalações auxiliares.

Pesquisa e Desenvolvimento

Com recursos destinados ao programa de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), a Gas Natural Fenosa em São Paulo desenvolveu, em parceria com a Consulfesp, um projeto para avaliação do potencial de eficiência energética em oito clientes do segmento comercial de grande consumo. O objetivo foi mensurar o potencial de aplicação de sistemas de cogeração e de climatização a gás natural nesses clientes. O projeto também teve como premissa o fortalecimento de ações sustentáveis, que contribuam para a preservação do meio ambiente e a conservação e racionalização do uso do gás natural na região. O investimento total no projeto foi de cerca de R\$ 390 mil.



Resultados Financeiros

- 26 Recursos Investidos
- 27 Sumário Financeiro
- 28 Remuneração aos Acionistas
- 28 Financiamentos
- 29 Panorama Tributário

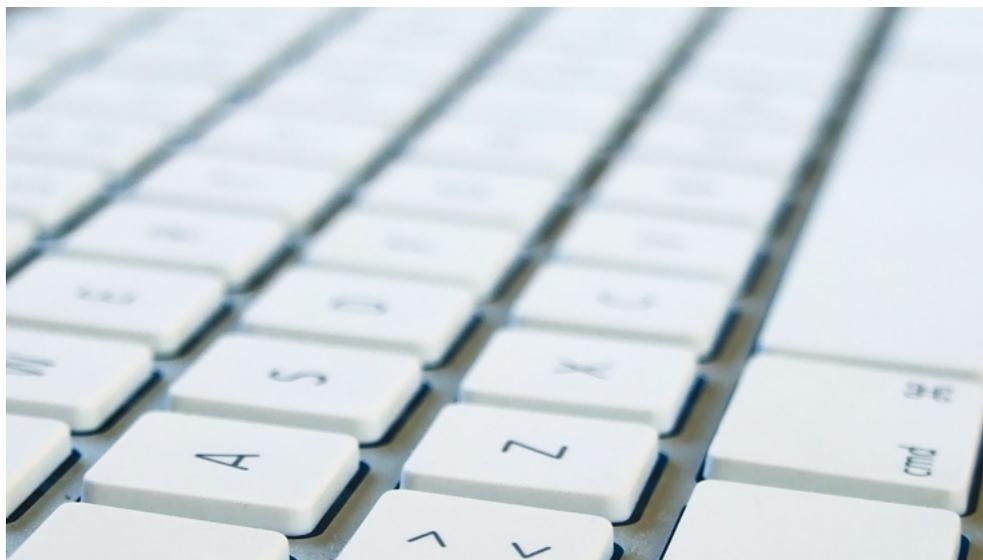
informe
anual

2014





Recursos Investidos



Em 2014, a Companhia realizou um investimento de R\$ 71,6 milhões, 214% acima do registrado no ano anterior. Esse elevado aumento deve-se, principalmente, à construção do gasoduto de transporte do gás natural até o município de Botucatu, o que equivale a 76% do total investido no ano, ou 84% de todo o aporte em infraestrutura de distribuição (R\$ 64,4 milhões). O restante, R\$ 7,2 milhões, foi convertido para manutenção das redes e as demais áreas de operação da empresa.

Qualidade, segurança e meio ambiente

Os padrões de qualidade, meio ambiente e segurança da Companhia continuaram os mais elevados, com manutenção dos certificados de qualidade NBR ISO 9001:2008, de cumprimento às normas ambientais NBR ISO 14001:2004 e de segurança OHSAS 18001:2007.

Em São Paulo, a empresa seguiu as diretrizes do projeto Compromisso com a Segurança e a Saúde do Grupo no mundo todo, apresentando ótimos resultados. Foram realizadas 130 OPSs (Observação Preventiva de Segurança), sendo que a meta estipulada para 2014 era de 120. Outro indicador que atingiu o objetivo para o ano foi o IDS (Inspeção Documentada de Segurança), com 132 registros.

Investimentos	2015	2014	Varição (R\$)	Varição (%)
Total	71,6	22,8	48,8	214
Infraestrutura de distribuição	64,4	17,6	46,8	266
Manutenção e demais investimentos	7,2	5,2	2,0	38

Sumário Financeiro



Receita Líquida

A Receita Líquida da empresa em 2014 foi de R\$ 544,1 milhões, permanecendo em linha com 2013 e tendo uma redução em relação ao ano anterior de -3,49%.

Lucro Bruto

A empresa alcançou Lucro Bruto de R\$ 155,5 milhões. Em relação ao exercício de 2013, foram 6,4% de incremento, evidenciando que está recuperando os resultados gradativamente, depois do impacto da redução das margens, resultado da Revisão Quinquenal concluída em 2010, além da queda do volume de vendas nos segmentos industrial e de GNV.

Resultado Financeiro

O resultado financeiro de 2014 foi de R\$ 3,8 milhões, apontando um aumento de 31,62% em relação a 2013, que foi de R\$ 2,9 milhões. O principal motivo dessa alta foi a remuneração gerada pela aplicação dos excedentes de caixa.

	2014	2013	Varição (R\$)	Varição (%)
Resultado Financeiro (R\$ mil)	3.800	2.887	913	31,62

Lucro Operacional

O Lucro Operacional da Companhia em 2014 foi de R\$ 77,9 milhões, apresentando uma redução de quase R\$ 27,5 milhões em relação ao ano anterior, reflexo, basicamente, da atualização monetária das tarifas.

Lajida (Ebitda)

Em 2014, o Lajida registrado foi de R\$ 112,6 milhões, com redução de 20,31% sobre 2013.

LAJIDA	2014	2013	Varição (R\$)	Varição (%)
Lajida	112.617	141.293	-28.676	-20,31
Lucro líquido do exercício	63.871	81.361	-17.490	-21,50
Tributos sobre o lucro (IR/CSLL)	17.801	26.952	-9.151	-33,95
Resultado Financeiro	3.800	-2.887	6.687	231,62
Depreciação e amortização	34.745	34.856	-111	-0,31



Remuneração aos acionistas

Em conformidade com a estrutura de capital apresentada, a administração propôs uma distribuição de resultados de R\$ 30 milhões a título de juros sobre o capital próprio, aprovada pela Assembleia Geral Extraordinária de Acionistas, que foi realizada em 05/01/2015. O pagamento, em única parcela, está previsto para o mês de julho de 2015.

Essa proposta será apreciada na Assembleia Geral de Acionistas, no mês de abril de 2015.



Financiamentos

A política de buscar financiamentos, preferencialmente junto a entidades multilaterais, tem colaborado para que a empresa mantenha os custos financeiros alinhados com o retorno esperado dos projetos. Em 2014, suas ações foram pautadas pela obtenção de recursos financeiros provenientes de empréstimos com taxas variáveis indexadas ao CDI.

Para 2015, a empresa manterá a política de buscar financiamentos preferencialmente junto às entidades multilaterais, nas melhores condições de mercado.



Panorama Tributário

Em atendimento à Instrução Normativa nº 1.277/2012, da Receita Federal, foi concluída, em 2014, a implantação do SISCOSEV - Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços, Intangíveis e Outras operações que produzam alteração no patrimônio.

Assim como nos anos anteriores, a Companhia vem buscando a automatização dos processos de apuração dos tributos e do cumprimento das obrigações acessórias, com o objetivo de aumentar a eficiência e a confiabilidade das informações produzidas. Dessa forma, em 2014, implementou-se um programa capaz de extrair dados constantes nos sistemas da Companhia para envio à Secretaria de Receita Federal, gerando, de forma automática, as informações necessárias para cumprimento da obrigação acessória DIRF - Declaração do Imposto sobre a Renda Retido na Fonte.

A Gas Natural Fenosa busca, constantemente, a eficiência fiscal, de forma a garantir as boas práticas tributárias e a correta aplicação da legislação.

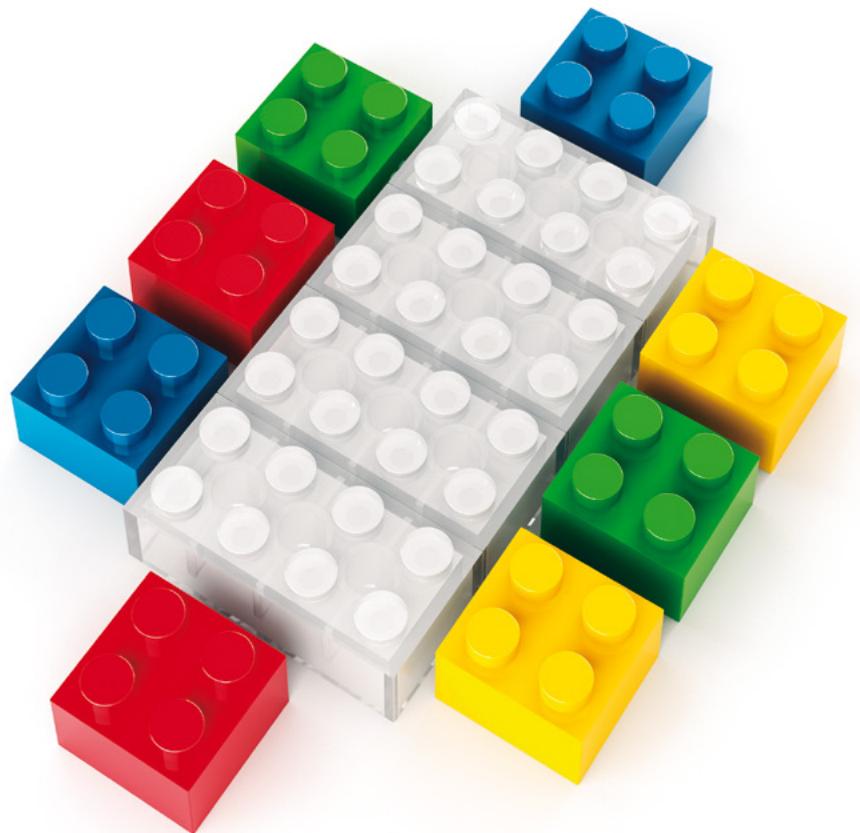
O quadro tributário que se segue demonstra os valores dos tributos pagos, com base na legislação tributária vigente.

GNSPS	2014	2013	Varição (%)
COFINS	16,19	13,85	16,9
PIS	3,51	3,07	14,3
IRPJ	5,65	8,06	-29,9
CSSL	6,86	7,2	-4,72
IOF		0,41	
AGENERSA	2,44	2,06	18,45
ICMS	25,34	27,21	-6,87
IPVA		0,35	
ISS	0,03	0,05	-40
Total (MBRL)	60,02	62,26	



Valor Gerado para Sociedade

- 32 Responsabilidade Social Corporativa
- 35 Relacionamento com a Sociedade
- 39 Relacionamento com Órgãos Públicos





Responsabilidade Social Corporativa



Público Interno

Para promover um entorno de trabalho motivador e desenvolver seus profissionais, a empresa implantou e deu prosseguimento a programas de treinamento, desenvolvimento, reconhecimento e equilíbrio da vida pessoal e profissional para os colaboradores.

Principais Indicadores

Quadro de Pessoal/Número de empregados	31
Homens/Mulheres (%)	68 / 32
Total de diretivos*	1
Mulheres em postos diretivos	0
Gastos de Pessoal (R\$)	5.227.298
Horas de treinamento por empregado	345
Investimento em formação anual (R\$)	R\$ 455.059,35

*Diretores e gerentes

Conquistou ainda o certificado de manutenção EFR (empresa familiarmente responsável), que reconhece a Gas Natural Fenosa como líder na qualidade de emprego, flexibilidade e estímulo à vida social dos colaboradores, assim como à sua formação e ao seu desenvolvimento profissional. Um resultado que potencializa uma cultura corporativa baseada no respeito e compromisso mútuos da empresa com seu quadro de funcionários.

Com o tema “Conciliação da Vida Profissional e Pessoal para Retenção de Pessoas” conquistou o Prêmio ESARH (Encontro Sul Americano de Recursos Humanos), que contempla

casos nacionais e internacionais e objetiva reconhecer e incentivar as melhores práticas na modalidade “Gestão de Pessoas”. Também foi vencedora na categoria “Capacitação e Desenvolvimento de Pessoas” do Prêmio Fundação COGE, que tem como objetivo premiar e divulgar projetos e práticas bem-sucedidas implantadas por empresas do setor energético brasileiro.

Oportunidades de Desenvolvimento

Visando a reforçar seu compromisso com o desenvolvimento profissional dos funcionários – ampliando canais

de comunicação para que empresa e colaboradores mantenham aberta a discussão sobre desenvolvimento e carreira – a empresa realizou a quinta edição do evento “Carreira em Foco”.

Essa ação contou com especialistas em Recursos Humanos que, através de palestras, consultorias individuais e a divulgação de programas e políticas de gestão de carreira, mostraram aos colaboradores as ferramentas de desenvolvimento que a empresa disponibiliza para cada um e a melhor forma de utilizá-las.

Foram investidos R\$ 455.059,35 em 10.724 horas de capacitação para os funcionários.

Projetos relevantes que foram lançados e desenvolvidos em 2014:

Gestão de Talentos – O Programa Gestão de Talento tem como objetivo apoiar as necessidades estratégicas do Grupo potencializando a cultura do desenvolvimento com base no modelo de competências que foi consolidado nos últimos anos. Esse modelo, denominado “Modelo de Liderança”, apresenta 24 competências distribuídas por níveis organizacionais e estruturadas em 3 pilares-chave: Visão, Pessoas e Gestão. Em 2014, o coletivo de gestores que tem equipes de colaboradores sob sua responsabilidade passou pelo processo de avaliação 90° em conjunto com um programa de treinamento para líderes. O objetivo foi aprimorar as competências pertinentes ao seu nível desenvolvendo ao final um plano de ação individual com foco em estratégias de crescimento profissional.

Itinerários Formativos – Os itinerários são uma solução formativa personalizada, apresentada em um mapa de habilidades e

conhecimentos. Cada itinerário é composto por 3 blocos: conhecimentos de contexto; habilidades e conhecimentos funcionais. Ao longo do ano teve continuidade com a aplicação do Itinerário de Gestor de Obra e também o de Gestão Comercial Excelente.

Universidade Estendida – A Universidade Estendida prevê treinamentos para fornecedores e contratadas com o intuito de apoiar na consecução dos objetivos, assegurando a formação dos fornecedores e garantindo a adequação aos padrões de qualidade, segurança e serviço da empresa. Em 2014, foram realizadas como destaque formações em normas de Segurança, como Espaço Confinado (NR33), Trabalho em Altura (NR35) e Instalações Elétricas (NR10), num total de 5.378 horas de formação para 312 colaboradores assistentes.

Programa de Mobilidade Interna – A empresa continuou potencializando o

programa com o objetivo de promover a movimentação interna, aumentando, com esse contingente, a cobertura de vagas e obtendo uma ótima adequação pessoa-posto.

Programa Bolsa de Estudos – Patrocina parte importante do investimento na educação. A empresa promoveu o desenvolvimento profissional e pessoal de seus colaboradores através de bolsa de estudo fornecida em 2014, totalizando três bolsas ativas no período, em cursos de graduação e pós-graduação, ligados às necessidades da empresa e atividades do cargo.

Qualidade de Vida – A empresa deu sequência à locação de quadra de futebol. Datas comemorativas foram celebradas com a equipe, como Páscoa, Dia das Mães, Dia dos Pais, Dia das Secretárias, Dia do Mestre, Dia das Crianças e Natal.

Programa Savia – Implementado um programa visando à ampliação das habilidades de gestão, à melhoria do desempenho e à eficiência das lideranças, assim como estimular o compromisso e a motivação. Participaram da formação do Programa Savia os líderes que possuem gestão de equipes e foram formados com o objetivo de reforçar e ampliar as capacidades e habilidades de gestão e liderança, apoiar na padronização dos processos e disseminar a cultura da melhoria contínua.

Compromisso com a Segurança e Saúde – Foi realizado o curso de Liderança em Segurança que tem como objetivo potencializar o compromisso individual

com a segurança de todos os empregados da empresa. No ano de 2014 a formação foi finalizada, alcançando todos os empregados, com absenteísmo zero.

Café com a Direção – Uma oportunidade de aproximação com a direção da empresa, integração e troca de ideias. Os temas são definidos pelos empregados, que possuem total liberdade de fazer perguntas de seu interesse para nossos líderes da alta direção.

Encontro com o Comitê de Gestão – Dando continuidade ao programa de sinergia entre as equipes e lideranças implantado em São Paulo, foram realizados, em 2014, dois Encontros com o Comitê de

Gestão, quando foram apresentando os indicadores de desempenho da Companhia a todos os colaboradores e promovidos debates para a melhoria contínua de diversos temas internos.

Programa de Reconhecimento – A empresa homenageou o empenho e a dedicação dos funcionários em projetos relevantes ocorridos ao longo do ano.

Serviço de Atenção ao Empregado (SAE) – Estabelece um novo modelo de relação com seus funcionários, oferecendo três novos canais de relacionamento, uma ferramenta informática (sae.online), um serviço de atenção telefônica e e-mail exclusivo.

Políticas de Benefícios e Flexibilidade

Sempre com o compromisso de oferecer aos seus funcionários uma política de benefícios diversificada e abrangente, a Companhia contou, no ano de 2014, com uma Política de Benefícios que inclui: Plano de Previdência, Plano de Saúde, Plano Odontológico, Auxílio Medicamentos, Seguro de Vida, Auxílio- Creche, Auxílio- Excepcional, Vale-Refeição, Cesta Básica, Empréstimo Emergencial, Auxílio-Funeral, Empréstimo Material Escolar, Bolsa de Estudos, Complementação Previdenciária, Extensão da Licença-Maternidade de quatro para seis meses e Benefício Empréstimo Consignado, com desconto em folha de pagamento.

Na Gas Natural Fenosa em São Paulo a jornada de trabalho, exceto para os funcionários de serviços essenciais, realiza-se em horários flexíveis, tanto para a entrada, quanto para a saída. Em todos os feriados que ocorrem às terças e quintas-feiras, os funcionários são dispensados do trabalho às segundas e sextas (com exceção daqueles que trabalham em serviços essenciais), mediante a compensação, conforme calendário estabelecido pela empresa, além da manutenção da redução da jornada de trabalho em duas horas às sextas-feiras, mediante compensação ao longo do ano.



Relacionamento com a Sociedade



Em linha com a Missão, Visão e Valores do Grupo em todo o mundo, a Gas Natural Fenosa em São Paulo deu continuidade às ações e aos programas de responsabilidade social, cultural, educacional e ambiental, desenvolvidos com o intuito de contribuir para a promoção do bem-estar e o acesso à cultura das comunidades de sua área de atuação.

Dessa forma, a Companhia patrocinou projetos que contribuíram para agregar valor à sociedade, utilizando todos os recursos disponíveis em importantes parcerias com organizações culturais e entidades de responsabilidade social e ambiental.

Ações Sociais

• Empresa Amiga Solidária

Pelo nono ano consecutivo, a Gas Natural Fenosa foi reconhecida como “Empresa Amiga Solidária”, pelo auxílio prestado à instituição de utilidade pública Lar Escola Monteiro Lobato, em Sorocaba, para a educação e a formação sociocultural de crianças e adolescentes carentes. Os recursos doados pela empresa em 2014 foram utilizados para renovação do mobiliário da entidade, reforma dos ambientes e compra de materiais para as crianças atendidas.

• Campanha do Agasalho

Em 2014, em parceria com o Fundo Social de Solidariedade do Governo do Estado de São Paulo, a Companhia entregou 600 cobertores, divididos entre os Fundos Sociais de Solidariedade das cidades de Sorocaba, Itu, Salto, Porto Feliz, Mairinque, Boituva, Cerquilha, São Roque, Tatuí, Laranjal Paulista e Votorantim.

• Campanha do Dia das Crianças

Por mais um ano, a Gas Natural Fenosa em São Paulo pôde contar com a parceria da indústria cliente Sid-Nyl, na venda subsidiada de 700 brinquedos para doação às crianças carentes atendidas por diferentes entidades assistenciais, durante a semana de 12 de outubro. Em 2014, foram atendidos nessa campanha o município de Sorocaba, por meio da Pastoral do Menor e os Fundos Sociais de Porto Feliz, Votorantim, Tatuí, Itu e Cerquilha.

• McDia Feliz

Pelo quinto ano consecutivo, a área de Serviço a Clientes da Gas Natural Fenosa em São Paulo apoiou a Campanha McDia Feliz na cidade de Sorocaba, em que os recursos arrecadados com a venda do lanche Big Mac são revertidos integralmente para o hospital do câncer infantil, que é mantido pelo GPACI (Grupo de Apoio de Pesquisa e Assistência ao Câncer Infantil). Clientes que aderiram ao débito automático foram premiados com vales-Big Mac da campanha.

• Cestas de Natal

Desde 2007, a Companhia colabora com as comemorações de Natal promovidas pelos Fundos Sociais de Solidariedade das cidades onde atua, fazendo doações de cestas de Natal para distribuição às famílias menos favorecidas. Em 2014, os municípios de Sorocaba, Boituva, Porto Feliz, Itu, Araçariçuama e Cerquilha foram beneficiados pelo programa.



• Doação de computadores

Com o objetivo de incentivar a inclusão digital, a Gas Natural Fenosa em São Paulo realizou a doação de dez computadores para ONGs indicadas pelo Fundo Social de Sorocaba.

• Casa de Belém

Em 2014, foram doadas 200 cestas básicas para a Casa de Belém, de Salto, instituição que tem como missão acolher e abrigar, temporariamente, as crianças vitimizadas pelas violências física, sexual e/ou psicológica ou em total estado de abandono.

• Lar Casa Bela

A Companhia apoiou um relevante trabalho social promovido pelo Lar Casa Bela, de Sorocaba, instituição que abriga crianças vítimas de maus tratos ou negligência familiar. A empresa forneceu 70 cestas básicas para ajudar a manter as atividades no local.

• GPACI

A Gas Natural Fenosa em São Paulo doou recursos para a compra de medicamentos para o tratamento de crianças com câncer atendidas pelo hospital do GPACI (Grupo de Pesquisa e Apoio ao Câncer Infantil), localizado na cidade de Sorocaba e que é referência estadual em índices de cura da doença.

• Amistoso Solidário

A Gas Natural Fenosa em São Paulo, em parceria com o Ituano Futebol Clube, atual campeão paulista da série A, organizou um "Amistoso Solidário", que reuniu grandes estrelas do futebol nacional. A comemoração teve um propósito social, com a arrecadação de mais de mil quilos de alimentos para o Fundo Social de Solidariedade de Itu, que foram revertidos para a campanha beneficente de Natal da cidade.



Ações Ambientais

• Programas de Reciclagem

Papéis, jornais e plástico

A Companhia promoveu a reciclagem de papéis, papelões e jornais em desuso pelos colaboradores, além do plástico das canoplas inutilizadas de medidores de consumo de gás natural. Em 2014, os recursos provenientes do reaproveitamento de todos estes materiais foram revertidos à ONG Catares, integrante do projeto de reciclagem da Prefeitura de Sorocaba.

Pilhas, baterias de celular, cartuchos e tonners

Em 2014, a empresa firmou parceria com a ONG Reviver, integrante do projeto de reciclagem da Prefeitura de Sorocaba, possibilitando o reaproveitamento de pilhas e baterias usadas de celular, assim como de cartuchos e tonners de impressoras. A iniciativa contribuiu para

evitar danos ao meio ambiente e à saúde, provocados pelo descarte indevido desses materiais na natureza.

• VIII Simpósio do Meio Ambiente da Unimed Sorocaba

Participação, pelo sexto ano consecutivo, no "VIII Simpósio de Meio Ambiente", realizado pela Unimed Sorocaba, que escolhe o gás natural como fonte de energia moderna e ecológica para o seu hospital.

O simpósio reuniu especialistas brasileiros em temas ligados ao meio ambiente e à sustentabilidade.

Ações Culturais

• Apoio ao Museu de Arte Contemporânea de Sorocaba (MACS)

Em 2014, a Gas Natural Fenosa em São Paulo estreitou a parceria com o MACS (Museu de Arte Contemporânea de Sorocaba). Além do auxílio ao custeio das atividades anuais do museu, via recursos do ProAC (ICMS), a Companhia foi a primeira a participar do projeto “Uma Noite no Museu”. Um grupo de crianças, entre filhos e sobrinhos de colaboradores, passou a noite na instituição, participando de uma série de atividades artísticas e lúdicas, que proporcionaram a socialização e desmistificaram o ambiente de museu. Outra atividade realizada em parceria com MACS foi o “Museu na sua Empresa”, projeto inovador que proporcionou que uma parte do acervo da instituição permanecesse exposta dentro da Companhia, aproximando a produção artística dos colaboradores e dos clientes que visitaram a loja de atendimento. Além disso, a empresa ainda participou de um leilão de obras de arte organizado pelo MACS, para arrecadação de recursos ao Fundo Social de Solidariedade de Sorocaba (FSS).

• Casa de España Don Felipe II

Apoio às atividades da Semana da Hispanidade ao programa de TV “Raízes da Espanha em Sorocaba” (TVR – canal 23 da NET) e ao tradicional almoço realizado pela Casa de España, no bairro da Vila Hortênsia, em Sorocaba. O objetivo



foi o de preservar a história e a cultura da comunidade espanhola na cidade, comunidade esta que é a maior do Brasil, na proporção com o número de habitantes do município.

• Associação dos Arquitetos e Engenheiros de Sorocaba

A Gas Natural Fenosa em São Paulo apoiou o jantar em comemoração ao Dia do Engenheiro e Arquiteto, organizado pela AEAS (Associação dos Engenheiros e Arquitetos de Sorocaba). Na ocasião, o Engenheiro Jose Nascimento Junior, Gerente de Operações da Companhia, recebeu uma homenagem como destaque do setor.



Relacionamento com Órgãos Públicos



• Visita às obras em Botucatu

Em 2014, a Gas Natural Fenosa em São Paulo organizou um encontro em Botucatu para apresentar o avanço da obra de infraestrutura de distribuição de gás natural na cidade ao então Secretário de Energia do Estado de São Paulo, Marco Antônio Mroz, a diretores da ARSESP, ao Prefeito de Botucatu, a secretários municipais, vereadores, demais autoridades locais e imprensa.

• Frente Parlamentar em Apoio à Exploração do Gás Natural no Estado de São Paulo

Participação em reuniões de trabalho da Frente Parlamentar em Apoio à Exploração do Gás Natural no Estado de São Paulo. A articulação é liderada pelo deputado estadual Orlando Morando, com a participação das três distribuidoras de gás natural do Estado de São Paulo, além do apoio da ARSESP, da Secretaria de Energia do Estado, de outras secretarias estaduais e de deputados federais. A iniciativa já conquistou importante melhoria para o

setor de GNV, com a revisão do cálculo da margem de substituição tributária do produto, o que representou uma queda de 10,42%, ou R\$ 0,14, no preço do gás natural vendido pelas distribuidoras aos postos de combustíveis em todo o Estado de São Paulo.

• Regulamento Interno Predial – RIP

Mais dois municípios da área de concessão da Gas Natural Fenosa em São Paulo, Itapetininga e Botucatu, estabeleceram, por meio de lei, o Regulamento Interno Predial – RIP, em um importante passo no sentido de assegurar a segurança dos municípios. As cidades de Sorocaba, Mairinque e Itapetininga também já implantaram leis semelhantes. De acordo com a norma, as instalações internas das construções residenciais e comerciais, novas e em reformas, devem obedecer às normas de segurança da ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas), do Corpo de Bombeiros e de decreto estadual vigente, condicionando-se a concessão do *habite-se* ao cumprimento de tais normas.



A Administração

42 Diretoria

42 Comitê de Gestão

43 Acionistas



Diretoria

Bruno Armbrust
Diretor-Presidente

Antoni Almela Casanova
Diretor Vice-Presidente

Armando Laudorio
Diretor-Geral

Vicente de Angel Zafra
Diretor Técnico

Jorge Henrique da Silva Baeta
Diretor Econômico-Financeiro

Comitê de Gestão

Claudia Henrique Provasi
Serviços Jurídicos e Assuntos Regulatórios

Danilo Tonus Kostenko
Comercial

Edilson Luiz dos Santos
Gestão de Redes

Fernanda Burattini
Comunicação

José Nascimento Junior
Operações

Larissa Rinaldo
Serviços Não Regulados

Nelson Alves de Souza Junior
Estudos e Tarifas

Paula Cristina Bueno Aguilera
Assistente da Diretoria



Acionistas

Acionista	Quantidade de Ações	Percentual
Gas Natural Internacional SDG	595.799.876	100%
Sérgio Manuel Aranda Moreno	1	0,00%
Total	595.799.877	100,00%

Todas as ações da SPS são ordinárias, nominativas e sem valor nominal



www.gasnaturalfenosa.com