



Relatório da Administração

Exercício 2005

1. Mensagem da Administração

Prezados Acionistas,

A Administração da SCGÁS submete à apreciação de Vossas Senhorias o **Relatório de Administração** e as **Demonstrações Financeiras consolidadas da Companhia**, com parecer dos Auditores Independentes e do Conselho Fiscal, referentes ao exercício fiscal findo em 31 de dezembro de 2005.

A exemplo das sucessivas melhorias das vendas e resultados observados em exercícios anteriores, o ano de 2005 mais uma vez apresentou novos recordes, consagrando a dedicação e esforços desenvolvidos pela SCGÁS para cumprir sua missão de disponibilizar uma solução energética limpa, eficiente, segura e econômica, contribuindo para a preservação do meio-ambiente e para o desenvolvimento do Estado de Santa Catarina, com a visão de ser a melhor empresa na prestação dos serviços concedidos no Estado, líder em soluções energéticas.

Abaixo são apresentados alguns dos destaques do exercício de 2005, que serão detalhados ao longo deste relatório.

DESTAQUES DE 2005

- **Crescimento das Vendas:** As vendas médias diárias em 2005 atingiram 1.294 mil m³/dia, ante 1.059 mil m³/dia em 2004, representando expressivos 22,1% de aumento.

- **Ampliação da Carteira de Clientes:** O número de clientes atendidos foi ampliado em 48%, passando de 142 ao final de 2004 para 210 consumidores em dezembro de 2005. Além da ampliação, destaca-se a diversificação da carteira de clientes nos segmentos industrial e comercial, além do início do atendimento ao mercado residencial.

- **Ampliação da Rede de Distribuição:** Foram investidos mais de R\$ 24 milhões em 59 km de novas redes de distribuição, ampliando para 612 km a extensão total de redes implementadas pela SCGÁS em Santa Catarina. Destaca-se dentre os investimentos o início das obras que levarão o gás natural à região da Foz do Itajaí.

- **SCGÁS entre as maiores distribuidoras do País:** A empresa registrou o 6º maior volume de vendas para o segmento industrial e o 6º maior para o segmento automotivo dentre todas as distribuidoras do país. Em extensão de redes de distribuição, a SCGÁS é a 4ª maior distribuidora do Brasil. (fonte: ABEGÁS, fevereiro de 2006).

- **Novo Financiamento BNDES:** Foi aprovado pelo BNDES o pedido de novo financiamento feito pela SCGÁS, visando investimentos em ampliação das redes de distribuição. A SCGÁS espera assinar o contrato de financiamento no decorrer do ano de 2006.

- **Estrutura Organizacional e Formação do Quadro Próprio de Pessoal:** Ao longo do ano foi aprovada pela Administração da SCGÁS a implementação de alterações na

estrutura organizacional da empresa, visando adequar a estrutura às demandas de curto e médio prazo da empresa, de forma a aprimorar ainda mais o atendimento ao mercado. Também foram finalizados os trabalhos preparatórios para lançamento do Concurso Público visando à formação de quadro próprio de pessoal da SCGÁS, sendo que este Concurso será iniciado nos primeiros meses de 2006.

- Crise da Bolívia: A crise político-institucional, dos meses de maio e junho, impactou as vendas de todos os segmentos de mercado. Os esforços desenvolvidos pela Diretoria Executiva e Conselho de Administração mitigaram os possíveis desdobramentos no mercado.

| | | |
|--|---------------------|------------------|
| Vendas Médias - Segmento Industrial | m ³ /dia | 1.073.017 |
| Vendas Médias - Segmento GNV | m ³ /dia | 218.521 |
| Vendas Médias - Segmento Comercial | m ³ /dia | 2.108 |
| Vendas Médias - Segmento Residencial | m ³ /dia | 29 |
| Volume Médio de Vendas - Total | m ³ /dia | 1.293.675 |
| Maior volume de consumo em um único dia | m ³ /dia | 1.495.539 |
| Novos Clientes Industriais no ano | unid. | 20 |
| Novos Postos de GNV no ano | unid. | 21 |
| Novos Clientes comerciais no ano | unid. | 27 |
| Novos Clientes Residenciais no ano | unid. | 2 |
| Total de Clientes no final de 2005 | unid. | 210 |
| Extensão de Redes de Distribuição no ano | km | 59 |
| Extensão Total de Redes de Distribuição | km | 612 |
| Municípios atendidos | unid. | 29 |

Agradecemos a colaboradores, clientes e fornecedores pelo apoio demonstrado. Agradecemos também aos Senhores Acionistas pela confiança depositada, e expressamos nossa forte intenção de obter resultados ainda melhores em 2006.

A DIRETORIA

2. Desempenho Econômico-Financeiro

A exemplo do que ocorreu em anos anteriores, a SCGÁS apresentou em 2005 significativa melhora em seu desempenho econômico e financeiro.

O Demonstrativo de Resultados simplificado apresentado a seguir mostra a evolução das principais contas comparadas com os exercícios anteriores:

| Descrição | 2003 | 2004 | 2005 | Evolução (2005/2004) |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------------|
| Receitas Líquidas | 198.612 | 244.388 | 299.580 | 23% |
| Custo do Produtos Vendidos | -163.029 | -159.251 | -214.533 | 35% |
| Resultado Bruto | 35.583 | 85.137 | 85.047 | 0% |
| Despesas Operacionais | -6.238 | -8.944 | -10.998 | 23% |
| Res.Operacional antes do Res.Financeiro | 29.345 | 76.193 | 74.049 | -3% |
| Resultado Financeiro | -6.778 | -7.716 | 5.507 | -171% |
| Resultado Operacional | 22.567 | 68.477 | 79.556 | 16% |
| Receitas/Despesas não operacionais | 5 | -28 | 2 | -107% |
| Imposto de Renda e Contribuição Social | -7.650 | -23.249 | -27.026 | 16% |
| Reversão dos Juros Sobre Capital Próprio | 3.840 | 2.472 | | -100% |
| Resultado do Exercício | 18.762 | 47.673 | 52.532 | 10% |

valores em R\$ mil

Tab. 01 – DRE Simplificada

O incremento de 23% na Receita Líquida do ano de 2005 em relação ao ano de 2004 foi ocasionado principalmente pela ampliação do volume de gás distribuído, passando de 387,6 milhões de m³ de gás natural em 2004 para 472,2 milhões de m³ em 2005.

Verificou-se que o custo unitário de aquisição do gás foi maior em 2005. O Resultado Bruto manteve-se praticamente equivalente ao do ano anterior, correspondente a 28,4% da Receita Líquida em 2005.

O aumento da participação do Custo dos Produtos Vendidos sobre a Receita Líquida deve-se ao fato de a SCGÁS ter repassado às tarifas somente 9,39%, enquanto que o aumento do custo de aquisição do gás praticado por seu supridor nos meses de janeiro, setembro e novembro foi de 34,91% em Reais.

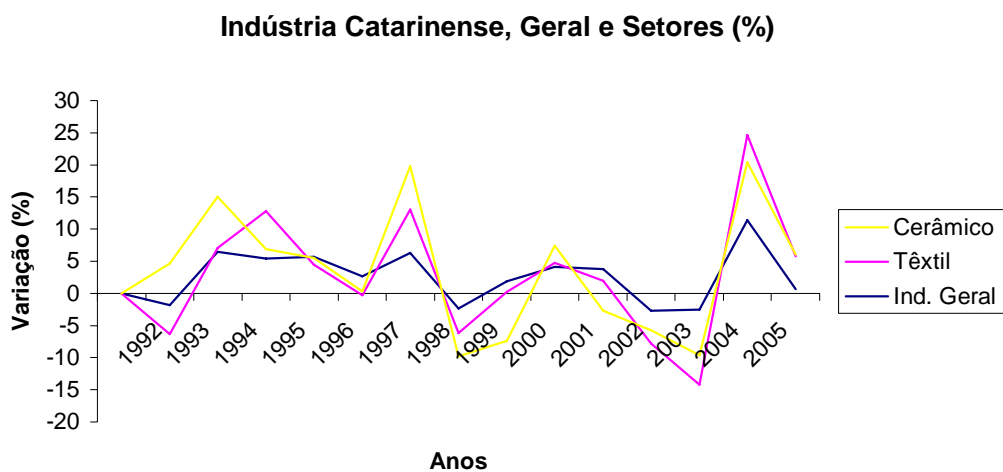
O incremento de 16% do Resultado Operacional se deu em função da gestão eficiente de suas despesas operacionais, representando a otimização dos recursos aplicados pela empresa para atendimento à crescente demanda.

De grande contribuição para a melhoria do Resultado Operacional também foi a significativa melhora do Resultado Financeiro no período, devido aos ganhos financeiros resultantes de aplicações financeiras e de um efetivo planejamento tributário, além da redução dos encargos de serviço da dívida em relação a anos anteriores, ocasionada principalmente pela valorização do Real.

Observa-se diante deste contexto a ampliação de 10% no Resultado do Exercício, passando de R\$ 47,7 milhões para R\$ 52,5 milhões em 2005, representando 17,5% da Receita Líquida.

O resultado gerado no exercício permitiu que a Companhia autorizasse o pagamento parcial de Dividendos de forma antecipada tendo sido este procedimento aprovado pelo Conselho de Administração e Assembléia Geral Extraordinária em dezembro de 2005. Será encaminhada aos acionistas a proposta de complementação de pagamento de dividendos, bem como a proposta de destinação do Lucro remanescente do exercício para formação de Reserva de Retenção de Lucros, vinculada ao orçamento de capital do exercício 2006, consolidando a política da empresa de continuar investindo no desenvolvimento da infraestrutura de distribuição de gás natural em Santa Catarina.

metalúrgica básica (3,69%) alimentos (2,2%), e por último o cerâmico (0,2%). Os três únicos resultados negativos vieram de máquinas e equipamentos (-12,9%); vestuário e de máquinas, aparelhos e materiais elétricos, ambos com queda de 11,9%.



Fonte: IBGE

Fig. 02 – Produção Industrial em Santa Catarina

Apesar dos resultados apresentados na economia nacional e dos baixos desempenhos da indústria nacional e estadual, a SCGAS permaneceu com a sua trajetória positiva e significativa de expansão na comercialização do gás natural aos mais diversos segmentos do seu mercado.

4. Desempenho Comercial

Neste ambiente de crescimento das exportações e adverso ao mercado interno, o esforço de manutenção e ampliação da base de clientes e a diversificação do mercado foram o principal foco comercial da SCGÁS no decorrer do ano de 2005. A tabela 02, apresentada a seguir, demonstra a evolução positiva em todos os segmentos de mercado, mais acentuada no segmento de GNV, tanto em termos de vendas como em número de consumidores.

| Segmento | Vendas | | | | |
|--------------|---------------------------------|--------------|----------------------------|----------------|------------|
| | Média - mil m ³ /dia | | Total - mil m ³ | | Variação |
| | 2005 | 2004 | 2005 | 2004 | |
| Industrial | 1.073 | 949 | 391.651 | 347.323 | 13% |
| Comercial | 2,11 | 0,77 | 770 | 283 | 172% |
| Veicular | 219 | 109 | 79.760 | 40.027 | 99% |
| Residencial | 0,03 | 0,00 | 10 | 00 | |
| Total | 1.294 | 1.059 | 472.191 | 387.633 | 22% |

| Número de Clientes | 2005 | 2004 | Variação |
|--------------------|------|------|----------|
| | 210 | 142 | 48% |

Tab. 02 – Evolução do número de consumidores e volume médio de vendas

O gráfico a seguir apresenta a evolução das vendas e do faturamento mês a mês, destacando-se o volume médio de 1.367 mil m³/dia atingido em setembro e o recorde diário de 1.495 mil m³, atingido em 28 de outubro de 2005.

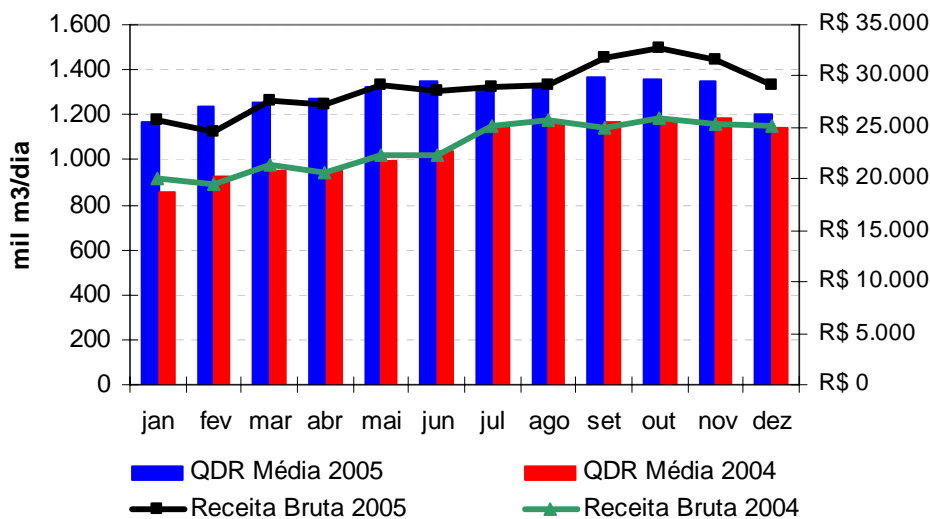


Fig. 03 - Evolução das vendas e do faturamento no ano de 2005

A figura a seguir demonstra a estratificação do mercado da companhia em relação ao volume distribuído por segmento.

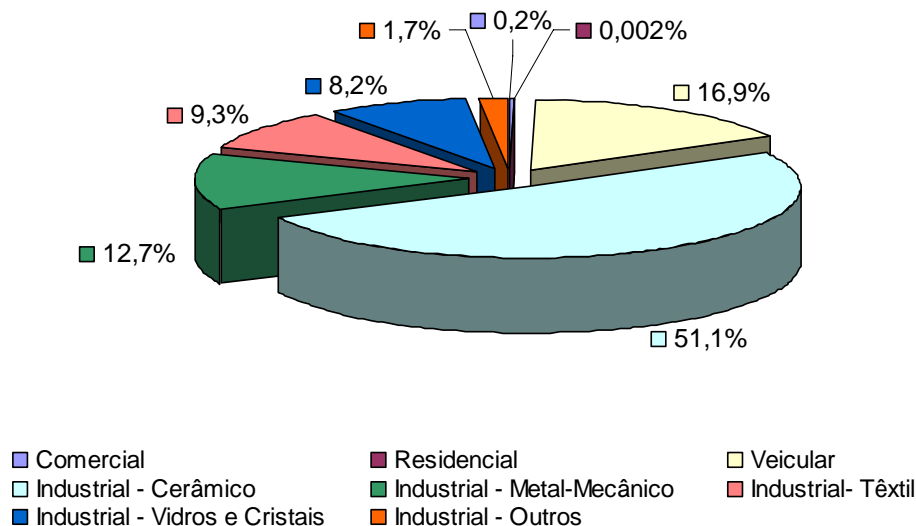


Fig. 04 – Participação dos Segmentos nas Vendas – Média 2005

No segmento industrial destaca-se o crescimento no número de clientes, representando 20 novos consumidores em setores diversos, compondo a base de clientes deste segmento. Na participação percentual de volume destacam-se os setores Cerâmico, Metal Mecânico, Vidros e Cristais e Têxtil.

Com relação aos atuais clientes, destaca-se a identificação de novos potenciais de consumo (auditorias energéticas), apoio às conversões para gás natural e apoio técnico que contribuíram para a ampliação do consumo destes clientes, da ordem de 80 mil m³/dia. Foram elaborados e concluídos 74 projetos desta natureza. Por sua vez, foram observadas melhorias na qualidade das prospecções e levantamento de dados realizados, minimizando os riscos e incertezas nos projetos dos sistemas de distribuição de gás natural.

Quanto ao segmento de Gás Natural Veicular, no final do ano registrava-se cerca de 36.000 automóveis e utilitários convertidos em Santa Catarina. Para atendimento a este público quinze municípios catarinenses já contavam com abastecimento de GNV, num total de 51 postos, ao passo que em dezembro de 2004 haviam 30 postos, representando um crescimento de 70%. O volume médio de vendas do GNV foi de 218 mil m³/dia, contra os 109 mil m³/dia registrados em 2004, representando um crescimento de 100%. Em média, a participação do GNV nas vendas da SCGÁS representou 17% em 2005, enquanto que em 2004 esta participação era de 10%.

Segundo informativo do Instituto de Petróleo e Gás (IBP), GNV News, Santa Catarina registrou o maior crescimento do número de conversões de veículos para GNV em 2005, fechando o ano com o melhor resultado em todo o País. Comparativamente a 2004, a frota de veículos a GNV do Estado cresceu 56,2%; nenhuma outra unidade da federação

conseguiu ultrapassar os 40% de expansão. Santa Catarina detém hoje a sexta maior frota de veículos a GNV do país.

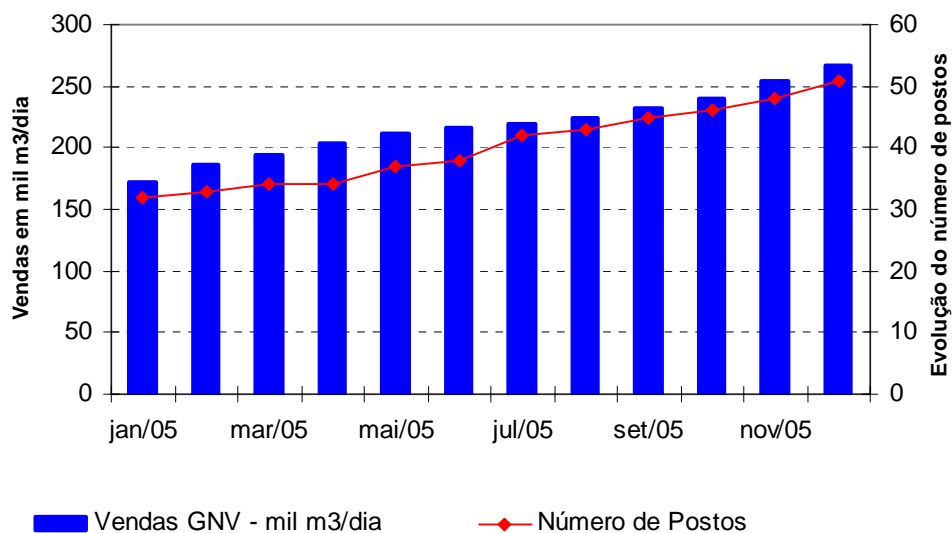


Fig. 05 – Evolução das vendas de GNV e do número de postos

Destaca-se o aumento de participação no mercado comercial, com um acréscimo de 27 novos clientes ligados em 2005, com aplicação em diferentes áreas (panificadoras, lavanderias, restaurantes, hospitais, hotéis, motéis, entre outros). De grande importância foi também o início de fornecimento a clientes residenciais, inicialmente um edifício residencial na cidade de Joinville e posteriormente um condomínio horizontal em Criciúma.

5. Perspectivas de Ampliação de Mercado

Visando desenvolver o planejamento de curto, médio e longo prazos para atendimento ao mercado consumidor em toda sua área de concessão, que abrange a integralidade do Estado de Santa Catarina, a SCGÁS tem acompanhado e participado ativamente das discussões sobre perspectivas de ampliação da infra-estrutura de transporte de gás natural, bem como das possíveis novas fontes de suprimento de gás ao país, em especial à região sul.

De sua parte, a SCGÁS vem ao longo dos anos desenvolvendo um amplo mapeamento do mercado catarinense, levantando o consumo dos energéticos passíveis de substituição pelo gás natural em todo o estado. Em 2005, foi aprimorada a estrutura de gestão destes dados, de forma a permitir constante atualização e monitoramento, visando o acompanhamento da evolução dos mercados e identificação de possíveis projetos de expansão das redes de distribuição.

Ao longo de 2005 foram atualizados dados relativos a alguns destes possíveis projetos de expansão, englobando informações de demanda, alternativas de traçado de rede e investimentos. Em especial, foram desenvolvidas ações sobre os 7 projetos abaixo listados:

- Ilha Fase II
- Biguaçu
- Alto Vale do Itajaí e Planalto Serrano
- Distritos Industriais de São José e Palhoça
- Planalto Norte
- Residencial e Comercial Florianópolis
- Garuva

Dos projetos apresentados acima, os 2 primeiros já estão contemplados na carteira de projetos prevista no orçamento de investimentos do exercício 2006. Igualmente está previsto no orçamento 2006 o desenvolvimento do Projeto Básico da Rede de Distribuição para atendimento às regiões do Alto Vale do Itajaí e Planalto Serrano.

Em relação ao mercado de GNV, conforme prática corrente da empresa, durante 2005 foram feitas reavaliações do mercado futuro em todas as cidades do Estado de Santa Catarina.

6. Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico – P&D

Em 2005 a SCGÁS deu continuidade à política de apoio à projetos de P&D desenvolvidos em diversas instituições de ensino e pesquisa no estado, visando aprimorar e desenvolver novas tecnologias de uso do gás natural.

Projetos Concluídos em 2005

- Estudo Teórico e Experimental de Sistemas Compactos de Cogeração - ETESCC
- Estudo Teórico e Experimental de Sistemas Compactos de Cogeração-Motogerador
- Aplicação do Gás Natural na Indústria Metalúrgica;
- Desenvolvimento de Queimadores Radiantes à Gás Natural;
- Utilização do Gás Natural nos Processos de Secagem de Madeira;
- Projeto e Construção de um Forno Túnel a Gás Natural para a Indústria Cerâmica.

Estes projetos, desenvolvidos ao longo dos anos 2003 a 2005, representaram investimentos totais de R\$ 1.621.260,00, sendo que a SCGÁS investiu R\$ 237.447,00, tendo captado os recursos restantes, cerca de 85%, de agentes financiadores de projetos de P&D, a fundo perdido.

Além destes projetos que foram encerrados ao longo do ano, a SCGÁS apóia também outros projetos que continuam em desenvolvimento, e está concluindo negociações com seus parceiros financiadores para início de 3 novos projetos, conforme listados abaixo:

Projetos em Andamento

- Sistemas Compactos de Co-geração: Máquina Frigorífica de Amônia;
- Utilização do Gás Natural na Indústria Cerâmica Vermelha em Fornos a Rolos;
- Gás Natural para a Fusão de Ligas Ferrosas.

Além dos projetos descritos acima, existem alguns projetos em fase de negociação, que totalizam o valor de R\$ 1.718.366,96 dos quais a SCGÁS negociou a captação a fundo perdido de R\$ 1.623.366,96 correspondendo a 94,47% do total.

De grande destaque em 2005 foram os eventos organizados pela SCGÁS, juntamente com seus parceiros, para divulgação dos trabalhos realizados e dos resultados alcançados no âmbito de alguns dos projetos de P&D apoiados pela SCGÁS. Os eventos tiveram como tema "Aplicação do Gás Natural na Indústria Metalúrgica" e "Aplicação do Gás Natural nos Processos de Secagem de Madeira", e nestas oportunidades foram demonstradas as vantagens tecnológicas do uso do gás natural e sua competitividade para estas aplicações. Também foram apresentados os resultados do projeto Cerâmica Vermelha no IV Seminário Internacional de Tecnologia Cerâmica realizado em Cocal do Sul – SC, no período de 08 a 11 de novembro de 2005. Todas as apresentações de resultados contaram com visitas técnicas às instalações dos projetos.

7. Gestão Administrativa e Operacional

No ano de 2005 a SCGÁS promoveu a implantação de uma reestruturação organizacional, motivada pelo crescimento de seus negócios, e tendo como principal objetivo adequar sua estrutura às atividades necessárias ao atendimento do mercado catarinense, tanto no curto como no médio prazo.

Dentre as principais mudanças implementadas na estrutura organizacional da empresa, destacam-se:

- Criado o Comitê de Planejamento Estratégico subordinado a Diretoria Executiva.
- Foi criada a Assessoria de SMS tendo como atribuição assessorar a Companhia na elaboração de políticas e implantação de ações de Segurança, Meio-Ambiente e Saúde, bem como na obtenção de todas as licenças necessárias ao desenvolvimento dos negócios da SCGÁS.
- Também foi criada a Gerência de Tecnologia de Gás, promovendo suporte técnico às atividades comerciais desde a prospecção de oportunidades de negócios até a assistência técnica aos clientes, propondo soluções de tecnologia do uso do gás natural e apoiando nos processos de conversão de equipamentos.
- Para adequar à demanda crescente do número de clientes e consumo de gás natural nos segmentos comercial, residencial e automotivo, a empresa reestruturou a Gerência Urbana criando em seu lugar a Gerência de Mercado Urbano e Veicular, com o objetivo de dar impulso na implantação dos projetos do mercado residencial.
- Já na Gerência de Operações, além das três Coordenadorias de Operações do Norte Catarinense, Vale do Itajaí e Sul Catarinense, foi instalada a Coordenadoria de Operações da Grande Florianópolis para melhor atender a crescente demanda da região.
- Também foi criada a Gerência de Recursos Humanos e Suprimentos, em substituição à Gerência de Administração e Recursos Humanos, com redistribuição interna das atividades desta gerência entre a Coordenadoria de Recursos Humanos e Administração e a Coordenadoria de Suprimentos. Esta última estará focada no aprimoramento das atividades de aquisição de bens e serviços, através de atividades licitatórias, assegurando o planejamento dos níveis de estoque, oportunidade de mercado, cumprimento de padrões de qualidade, prazos e gerenciamento dos contratos.

Ao longo do ano diversas foram as atividades destinadas à preparação da empresa para a estruturação e formação do seu quadro próprio de pessoal. Neste sentido, com a aprovação do PCS (Plano de Cargos e Salários) e do PAD (Programa de Avaliação de Desempenho) pela Delegacia Regional do Trabalho e pelo Conselho de Política Financeira de Santa Catarina, a SCGÁS iniciou o processo do concurso público visando o provimento de seu quadro de pessoal.

Diversos também foram os trabalhos para otimizar a gestão administrativa e operacional da empresa, com destaque para a utilização de GNV em sua frota de veículos, que em 2005 passou a estar 100% convertida. Treze novos veículos foram adquiridos, sendo que destes,

três do tipo tri-combustíveis (gasolina, álcool e gnv), os primeiros veículos do Estado a saírem de fábrica já com as três opções de combustível. A utilização do GNV em seus veículos, além de proporcionar significativa economia operacional para a empresa, consolida o compromisso da SCGÁS de ampliar cada vez mais o abastecimento de GNV em Santa Catarina.

8. Investimentos

Em 2005 a SCGÁS realizou expressivos investimentos, atingindo em 31/12/05 o total acumulado de aproximadamente R\$ 202,1 milhões. Somente em 2005 foram investidos R\$ 24,1 milhões, totalmente com recursos próprios da Companhia, a maior parte dos quais na implantação de 59 quilômetros de novas redes de distribuição de gás natural. Ao final de 2005 a SCGÁS contava com 612 quilômetros de redes de distribuição, sendo a 4ª maior distribuidora de gás canalizado do país em extensão de redes.

Os principais projetos de expansão de rede executados em 2005 foram:

- Projeto Foz do Itajaí: construção de ramal para atendimento a clientes nos municípios de Penha, Piçarras, Navegantes e Itajaí;
- Projetos de Saturação: construção de ramais para atendimento a diversos clientes em áreas já contempladas pela rede de gasodutos.

Prioritárias também foram as tratativas junto a diversos órgãos das esferas federal, estadual e municipal, visando liberação das licenças necessárias à implantação dessas obras e operação das novas redes de distribuição, permitindo maior agilidade nos prazos de entrega do combustível nos estabelecimentos de nossos clientes.

9. RESPONSABILIDADE SOCIAL

A exemplo dos anos anteriores, através do Programa Nacional de Incentivo à Cultura – Lei 8.313/91, a SCGÁS destinou recursos a diversas entidades que desenvolvem atividades culturais, apoiando financeiramente ações de grande relevância nas diversas regiões atendidas pelas redes de distribuição de gás natural.

No ano de 2005 foram destinados R\$ 360 mil, tendo sido beneficiados as seguintes instituições e projetos:

- Fundação Cultural de Itajaí – 8º Festival de Música de Itajaí;
- Fundação Cultural de São Bento do Sul – 50 Anos da Escola de Música Donaldo Ritzmann e Oficinas de Teatro.
- Instituto Escola de Teatro Bolshoi – Transformando com Arte;
- Lobo & Mayerhofer Ltda – Lançamento do CD “O Amante do Girassol”;
- Pró-Musica Florianópolis – Ópera A Flauta Mágica;

10. Gestão

Controle Acionário

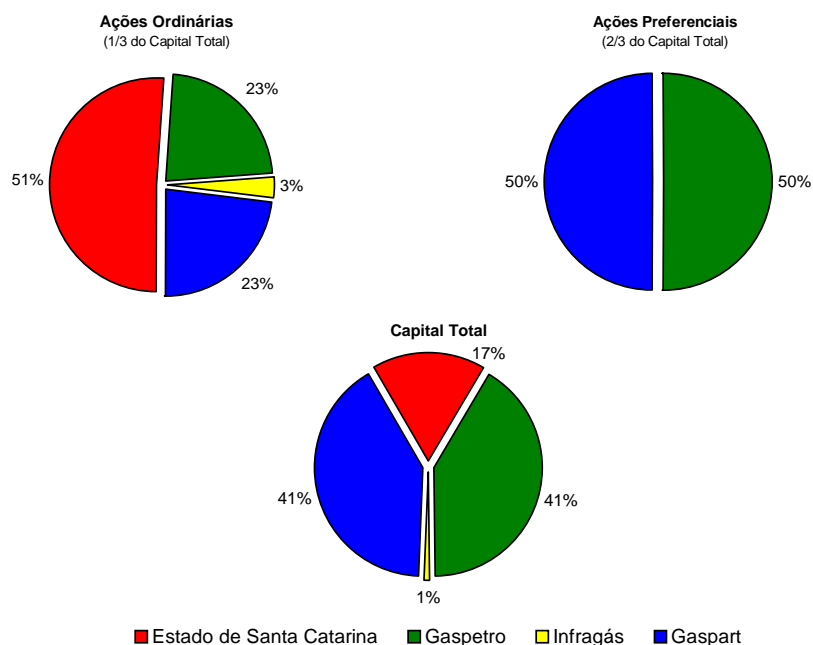


Fig. 06 – Composição Acionária do Capital Total

Espaço para os acionistas semelhante ao Relatório de 2004¹

Conselho de Administração

Otair Becker - Presidente
Célio Goulart
Anderson Gil Ramos Bastos
João Eudes Touma
Murilo Ghisoni Bortoluzzi

Conselho Fiscal

Silverino da Silva - Presidente a partir de 31/05/05
Marcos Aurélio Manhães Silva - Presidente até 30/05/05
Márcio Musso de Góes

Diretoria Executiva

| | |
|----------------------------|-------------------------------------|
| Otair Becker | Diretor Presidente |
| Rogério Bezerra Lima | Diretor de Administração e Finanças |
| Walter Fernando Piazza Jr. | Diretor Técnico-Comercial |

¹ Será incluído texto resumido com informações sobre os acionistas, a exemplo do Relatório do Exercício 2004.