



**Relatório da Administração**  
**Exercício 2007**

*Documento aprovado e anexado à 7ª RDE, de 27/02/2008*

A handwritten signature in black ink, appearing to be "P. J. F.", with a long, sweeping flourish extending upwards and to the right.

A small, handwritten mark or signature in black ink, possibly initials, located to the right of the main signature.

## **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 2007.

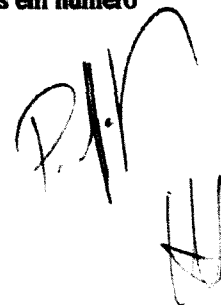
A exemplo das sucessivas melhorias das vendas e resultados observados em exercícios anteriores, o ano de 2007, mais uma vez, apresentou novos recordes, consagrando a dedicação e esforços desenvolvidos pela SCGÁS para cumprir sua missão de promover soluções energéticas através da distribuição e utilização do gás natural com eficiência, segurança, confiabilidade e economia, contribuindo para o desenvolvimento sustentável do Estado de Santa Catarina e para a preservação do meio ambiente, com a visão de ser referência nacional na distribuição de gás natural, sob a ótica do cliente, de forma sustentável nos segmentos industrial, comercial, veicular e residencial e estar presente em todas as regiões do Estado.

A seguir são apresentados alguns dos destaques do exercício de 2007, que serão detalhados ao longo deste relatório.



## DESTAQUES DE 2007

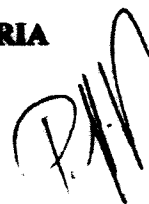
- **Crescimento das Vendas:** As vendas médias diárias em 2007 atingiram 1.536 mil m<sup>3</sup>/dia, ante 1.433 mil m<sup>3</sup>/dia em 2006, representando expressivos 7,2% de aumento, ressaltando-se o crescimento de 15,3% do mercado automotivo.
- **Ampliação da Carteira de Clientes:** O número de clientes foi ampliado em 24,2%, passando de 260 ao final de 2006 para 323 em dezembro de 2007. Além da ampliação, destaca-se a diversificação da carteira de clientes nos segmentos industrial e comercial, além da ampliação da região atendida por GNV, 31 municípios, com a terceira maior rede de postos do país.
- **Gás Natural Comprimido (GNC):** Em 2007, foi iniciado o atendimento a áreas ainda distantes da Rede de Distribuição de Gás Natural através de Gás Natural Comprimido (GNC), com 5 postos para atendimento ao segmento automotivo nos municípios de Araranguá, Itajaí, Itapema, Rio do Sul e São Francisco do Sul.
- **Ampliação da Rede de Distribuição:** Foram investidos mais de R\$ 17,4 milhões, grande parte na construção de 28 km de novas redes de distribuição, ampliando para 707 km a extensão total de redes implementadas pela SCGÁS em Santa Catarina. Destaca-se a conclusão das obras que levaram o gás natural para o município de Biguaçu e a ampliação da rede de distribuição na Ilha de Santa Catarina.
- **Formação do Quadro de Empregados Próprio:** Em 2007, foram admitidos novos empregados através de Concurso Público, sendo que ao final do ano a empresa contava com 94 empregados concursados, concluindo a formação do quadro de pessoal
- **Planejamento Estratégico:** Em 2007, a SCGÁS iniciou nova fase em seu Planejamento Estratégico para o período 2008-2012.
- **Segurança, Meio Ambiente e Saúde (SMS):** Em 2007, foram aprovadas a Política e as Diretrizes de SMS para a Companhia, ressaltando o compromisso da Alta Administração com os valores de Segurança, Meio Ambiente e Saúde em todas as atividades da Companhia.
- **Gestão de Processos:** A SCGÁS realizou o mapeamento de seus processos de trabalho que culminou com a definição dos indicadores-chave de desempenho para acompanhamento e melhoria de sua Gestão.
- **SCGÁS entre as maiores distribuidoras do País:** A empresa registrou o 6º maior volume de vendas para o segmento industrial e o 4º maior para o segmento automotivo dentre todas as distribuidoras do país. Em extensão de redes de distribuição, o Estado de Santa Catarina é o 3º maior do Brasil, sendo a SCGÁS a 2ª distribuidora do país em número de municípios atendidos com gás natural.



<b>Vendas Médias – Segmento Industrial</b>	<b>m³/dia</b>	<b>1.174.332</b>
<b>Vendas Médias – Segmento Automotivo</b>	<b>m³/dia</b>	<b>347.593</b>
<b>Vendas Médias – Segmento Automotivo (GNC)</b>	<b>m³/dia</b>	<b>6.543</b>
<b>Vendas Médias – Segmento Comercial</b>	<b>m³/dia</b>	<b>7.548</b>
<b>Vendas Médias – Segmento Residencial</b>	<b>m³/dia</b>	<b>75</b>
<b>Volume Médio de Vendas – Total</b>	<b>m³/dia</b>	<b>1.536.081</b>
<b>Maior volume de consumo em um único dia (registrado em 14/11/2007)</b>	<b>m³/dia</b>	<b>1.792.165</b>
<b>Novos Clientes Industriais no ano</b>	<b>unid.</b>	<b>12</b>
<b>Novos Postos de GNV no ano</b>	<b>unid.</b>	<b>17</b>
<b>Novos Postos de GNC no ano</b>	<b>unid.</b>	<b>5</b>
<b>Novos Clientes Comerciais no ano</b>	<b>unid.</b>	<b>29</b>
<b>Total de Clientes no final de 2007</b>	<b>unid.</b>	<b>323</b>
<b>Extensão de Redes de Distribuição no ano</b>	<b>Km</b>	<b>28,5</b>
<b>Extensão Total de Redes de Distribuição</b>	<b>Km</b>	<b>707,5</b>
<b>Municípios atendidos</b>	<b>unid.</b>	<b>39</b>

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 2008.

**A DIRETORIA**



## 2. Desempenho Econômico-Financeiro

A exemplo do que ocorreu em anos anteriores, a SCGÁS apresentou em 2007 significativa ampliação de Receita. O incremento de 8,1% na Receita Líquida do ano de 2007 em relação ao ano de 2006 foi ocasionado, principalmente, pela ampliação do volume de gás distribuído, passando de 523 milhões de m<sup>3</sup> de gás natural em 2006 para 560,7 milhões de m<sup>3</sup> em 2007.

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

Descrição	2004	2005	2006	2007
<b>Receita Líquida</b>	<b>100.000</b>	<b>100.000</b>	<b>100.000</b>	<b>100.000</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(10.000)</b>	<b>(10.000)</b>	<b>(10.000)</b>	<b>(10.000)</b>
Resultado Bruto	85.137	85.047	90.000	121.748
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(10.000)</b>	<b>(10.000)</b>	<b>(10.000)</b>	<b>(10.000)</b>
Resultado Operacional Antes do Resultado Financeiro	78.183	74.049	85.619	108.630
<b>Despesas Financeiras</b>	<b>(10.000)</b>	<b>(10.000)</b>	<b>(10.000)</b>	<b>(10.000)</b>
Lucro Operacional	68.477	79.898	65.731	105.189
<b>Despesas Financeiras</b>	<b>(10.000)</b>	<b>(10.000)</b>	<b>(10.000)</b>	<b>(10.000)</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	-23.240	-27.026	-23.679	-39.124
Reversão dos Juros Sobre Capital Próprio	2.472			
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(10.000)</b>	<b>(10.000)</b>	<b>(10.000)</b>	<b>(10.000)</b>

valores em R\$ mil

Tab. 01 - DRE Simplificada

Parte do crescimento do faturamento da empresa em 2007 foi impulsionado pelo crescimento da indústria no estado, principal segmento consumidor da companhia.

A produção industrial de Santa Catarina apresentou em 2007, crescimento de 5,4%, resultado significativamente superior ao do ano anterior (0,2%), e próximo do crescimento da indústria nacional (6,0%). Os setores de cerâmica e metal-mecânico, principais consumidores do gás natural em Santa Catarina, apresentaram no mesmo período expansão de 1,03% e 7,2%, respectivamente.

Aliado a isso, os significativos resultados alcançados refletem a estratégia da empresa de ampliar seu mercado em outros segmentos consumidores, em especial o mercado automotivo.

### **3. Segurança, Meio Ambiente e Saúde**

A Companhia de Gás de Santa Catarina – SCGÁS acredita efetivamente em seu Programa de SMS - Segurança, Meio Ambiente e Saúde. Nesse sentido, em 2007 foi aprovada a Política de SMS da SCGÁS:

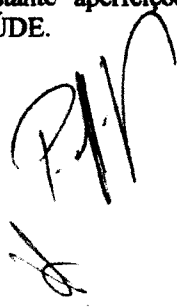
“A SCGÁS opera de modo seguro e responsável, respeitando o meio-ambiente, o bem estar e a saúde de seus empregados. Segurança, Meio-Ambiente e Saúde são valores que norteiam todas as atividades da Empresa”.

A Companhia também implantou um conjunto de ações para boa prática e gestão desta área que considera de grande importância, não só para seus colaboradores, mas para toda a sociedade. A implementação e a difusão de práticas e atitudes seguras requer a mobilização e envolvimento direto das comunidades por onde passam as redes de distribuição de Gás Natural. Para tanto, a SCGÁS tem como diretriz a constante revisão e melhoria de seus processos de SMS e a cada dia consolida novas parcerias com seus clientes.

O comprometimento da Administração para implementação das políticas de SMS está evidenciado na própria Estrutura Organizacional da Companhia, que contempla uma Assessoria de Segurança, Meio Ambiente e Saúde – ASSMS que tem sob sua coordenação um GT - Grupo de Trabalho permanente e objetivado com o precípua compromisso de desenvolver e aplicar as melhores práticas de segurança em todas as suas áreas de atuação.

Em 2007, merece destaque a parceria com as Distribuidoras de GNV, Corpo de Bombeiros, Defesa Civil, DETRAN, Sindicato e Associação Catarinense de Revendas de GNV, INMETRO e ANP, proporcionando uma atuação esclarecedora e fiscalizadora no uso do Gás Natural Veicular em todo Estado de Santa Catarina.

A SCGÁS reconhece que a Política e as Diretrizes de SMS , trazem relevantes benefícios para as suas atividades e para toda a sociedade , por isso está comprometida com o constante aperfeiçoamento de suas ações de SEGURANÇA, MEIO AMBIENTE E SAÚDE.



#### 4. Desempenho Comercial

Os principais focos comerciais da SCGÁS no decorrer do ano foram a ampliação da base de clientes e a diversificação do mercado. A tabela 04, apresentada a seguir, demonstra a evolução positiva em todos os segmentos de mercado, com destaque para o segmento Automotivo e para a entrada do GNC.

Segmento	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	% Var.
Automotivo	149	210	250	280	323	350	380	15,3%
Indústria	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
Comércio	877	210	250	280	323	350	380	11,4%
Residencial	-	0	0	0	0	0	0	(2,7%)
Total	1.026	210	250	280	323	350	380	7,2%

Tab. 02 - Evolução do volume médio de vendas

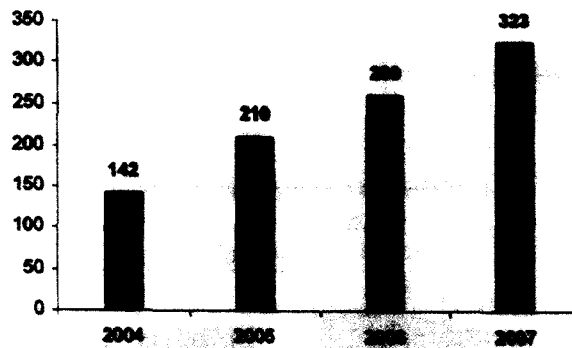


Figura 01 - Número de consumidores

A evolução das vendas e do faturamento mês a mês é apresentada na figura a seguir. Destaca-se o resultado positivo alcançado em todos os meses para as vendas em relação ao ano anterior, e o volume médio de 1.646 mil m<sup>3</sup>/dia atingido no mês de novembro. Destaca-se ainda o pico diário de vendas de 1.792 mil m<sup>3</sup>/dia registrado em 14 de novembro.

*[Handwritten signature]*

*[Handwritten signature]*

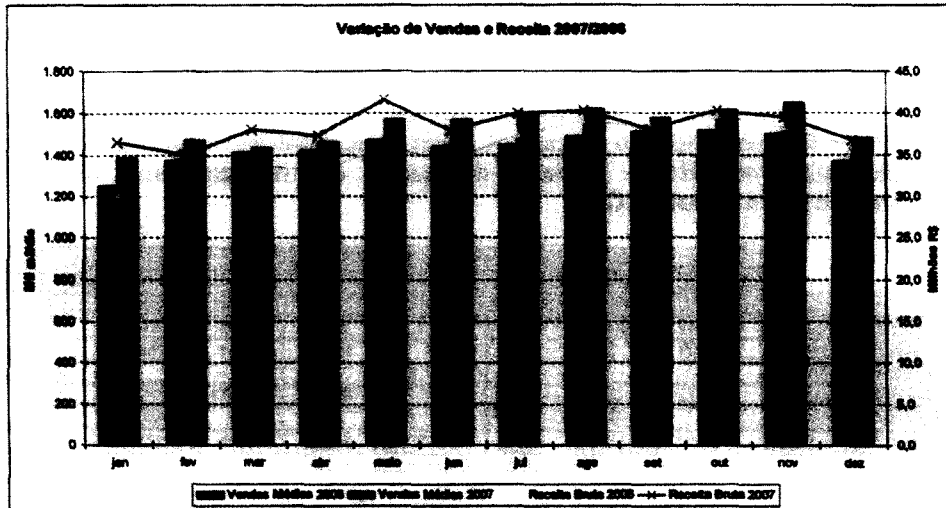


Figura 02 - Evolução das vendas e do faturamento no ano de 2007

A figura a seguir apresenta a participação dos segmentos nas vendas totais da SCGÁS no ano de 2007:

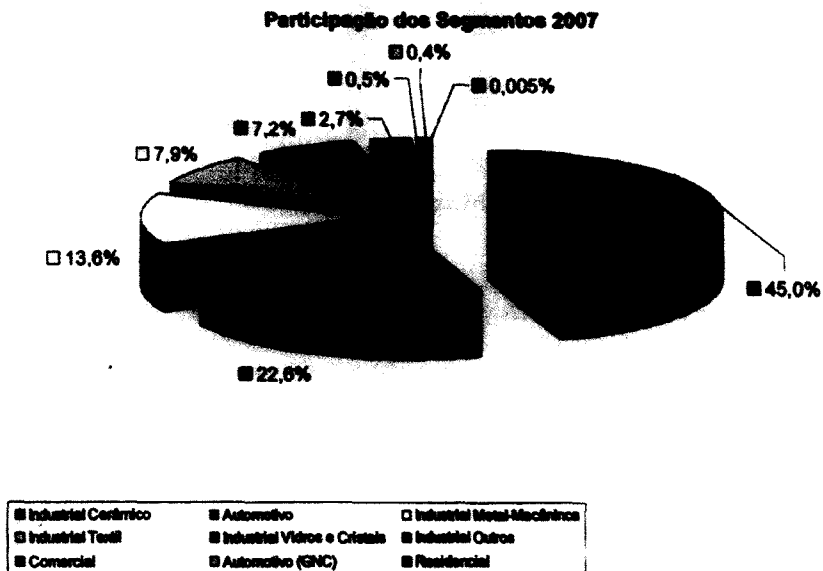


Figura 03 - Participação dos Segmentos nas Vendas - Média 2007



A participação do segmento industrial nas vendas da SCGÁS manteve-se estável em relação ao ano anterior, 76,4% em 2007 contra 78,6% em 2006. Com volume médio de vendas de 1.174 mil m<sup>3</sup>/dia, o segmento industrial apresentou um aumento de 4,2% em relação a 2006. Contribuíram para este resultado a incorporação de 12 novos clientes em setores diversos. Destacam-se como principais clientes os setores Cerâmico, Metal Mecânico, Têxtil e Vidros e Cristais.

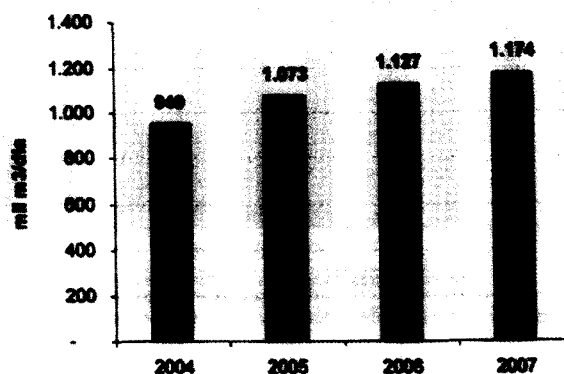


Figura 04 - Evolução das vendas - Indústria

O mercado automotivo, que representou 23,1% das vendas da empresa, teve expansão em número de postos e de municípios atendidos. No final do ano de 2007, Santa Catarina contava com 31 municípios com abastecimento (crescimento de 29% em relação a 2006) e 91 postos (aumento de 31,9%), para atendimento de cerca de 70.500 veículos convertidos. O volume médio de vendas do GNV foi de 354 mil m<sup>3</sup>/dia, contra os 302 mil m<sup>3</sup>/dia registrados em 2006, crescimento de 17,4%. Destaca-se que em 2007, o atendimento ao mercado automotivo passou a ser realizado também através do GNC, com 5 postos para abastecimento em áreas ainda não atendidas pela rede de gasodutos nos municípios de Araranguá, Itajaí, Itapema, Rio do Sul e São Francisco do Sul. Neste primeiro ano, do total de vendas ao segmento automotivo, foi comercializado um volume médio de 6.543 m<sup>3</sup>/dia sob a forma de GNC, representando 0,4% das vendas totais da SCGÁS.

Assinaturas manuscritas, incluindo uma assinatura principal e uma assinatura menor à direita.

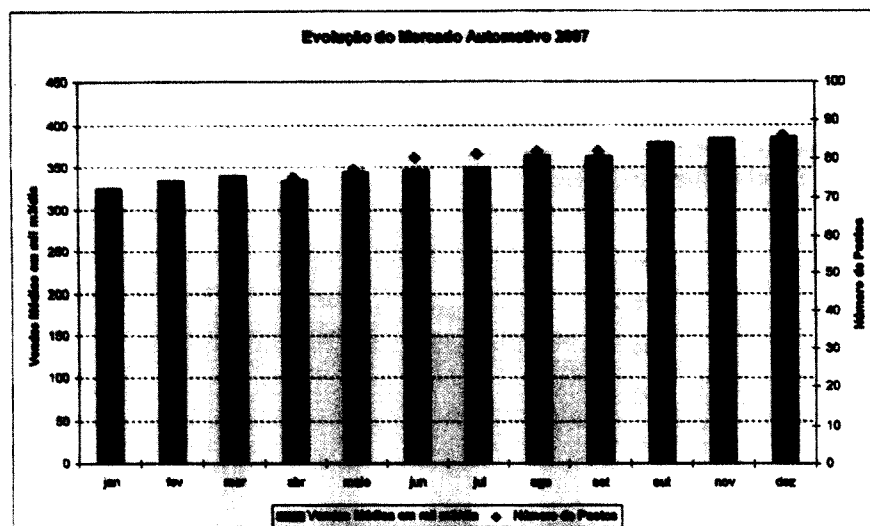


Figura 05 – Evolução das vendas de GNV e do número de postos

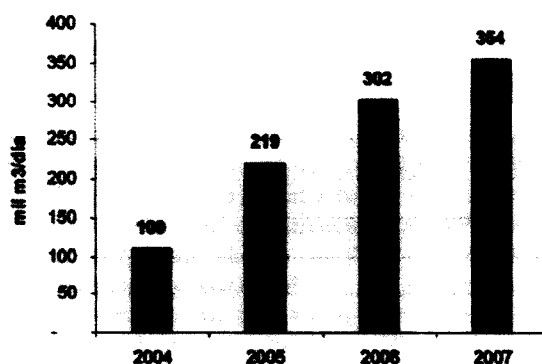


Figura 06 - Evolução das vendas - GNV

No mercado comercial, destaca-se o acréscimo de 29 novos clientes ligados em 2007, com aplicação em diferentes setores (panificadoras, lavanderias, restaurantes, hospitais, hotéis, motéis, entre outros) e o aumento do setor na participação das vendas da SCGÁS, passando de 0,4% em 2006 para 0,5% em 2007, ao passo que a participação do segmento na receita da empresa passou de 0,5% para 0,8% no período.

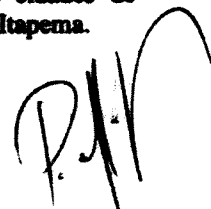
O mercado residencial apresenta 2 condomínios ligados como projetos-piloto, com o intuito de ampliar o conhecimento sobre esse novo setor de atuação, atendendo a cerca de 101 residências. Neste ano, foi consolidado o modelo de atuação da SCGÁS para o mercado residencial e deu-se início às obras de implantação da rede de distribuição de Gás Natural na parte insular de Florianópolis, que possibilitará o atendimento efetivo a este mercado em 2008.

## **5. Perspectivas de Ampliação de Mercado**

Visando manter uma carteira de projetos que ofereça oportunidades de investimento para a SCGÁS na expansão da infra-estrutura de distribuição de gás natural no Estado de Santa Catarina, foi dada continuidade, durante o ano de 2007, na atividade de prospecção de novos mercados, de acordo com o plano de longo prazo que prevê a realização de levantamentos para identificação de novos mercados, bem como atualização dos mesmos.

Assim sendo, durante o ano de 2007, foi realizada a contratação de serviços de levantamento de mercado para 16 municípios, abrangendo os segmentos comercial, residencial, industrial e automotivo. A partir da obtenção desses dados a SCGÁS poderá planejar, analisar e estruturar seus projetos de expansão de forma adequada.

Destaca-se a ampla abrangência do levantamento junto ao mercado residencial, representando um universo superior a 90 mil unidades de consumo nas cidades de Florianópolis, São José, Blumenau, Joinville, Criciúma, Balneário Camboriú e Itapema.



## **6. Suporte Técnico, Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico**

Durante o ano de 2007, foram realizadas 130 ações de suporte técnico, atendendo a clientes e contribuindo na contratação de novos consumidores de gás natural. Estas ações contemplam a elaboração de laudos técnicos, de estudos de aplicação, viabilidade de utilização, efficientização do uso do gás natural e de auditorias energéticas nos diferentes processos produtivos. Além de sua importância pelo atendimento aos clientes, essas ações de suporte técnico também produziram um incremento no consumo da base de clientes da companhia da ordem de 10 mil m<sup>3</sup>/dia.

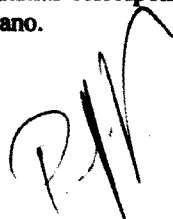
Dando continuidade às atividades de implantação de resultados das pesquisas na área de cerâmica vermelha, pode-se destacar a adoção da tecnologia de fabricação de telhas em forno a rolos utilizando 100% de gás natural. Na área metal-mecânica, pode-se citar a difusão dos resultados da pesquisa prospecção tecnológica na indústria metal-mecânica.

O Conselho de Administração aprovou para o Orçamento 2008 investimentos no montante de 0,25% da Margem de Contribuição da Companhia em projetos de Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico, visando garantir a continuidade nos esforços de desenvolvimento do mercado através de inovação tecnológica e da Companhia para atendimento e suporte aos seus clientes.

Com o objetivo de alinhar os projetos de Desenvolvimento Tecnológico com as estratégias da Companhia, foram definidos os seguintes programas:

- Produção Mais Limpa
- Cerâmica
- Eletrotermia
- Geração de Energia e Cogeração
- Efficientização
- Metal-Mecânica
- Têxtil

Os projetos desenvolvidos no âmbito destes programas corresponderam a investimentos da SCGÁS num total de R\$ 286.729,24 ao longo do ano.



## **7. Gestão Administrativa e Operacional**

Em 2007, a SCGÁS encerrou o seu período de transição de pessoal, consolidando a formação de seu quadro próprio, através do processo de admissão de 94 concursados, constituído por 83% de profissionais de nível superior e 17% de nível médio.

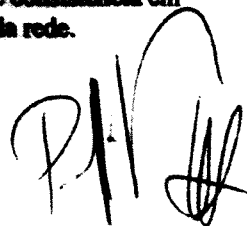
Como medida de desenvolvimento e capacitação de seu pessoal recém-contratado, a SCGÁS investiu aproximadamente 8.200 horas em treinamento, distribuídas em 84% em cursos Técnicos e 16% em Gestão de Pessoas.

Com o objetivo de mensurar a capacitação de seu quadro profissional, a empresa se estruturou para que em 2008 seja implantado o PAD - Programa de Avaliação de Desempenho baseado em Competências Gerenciais e Essenciais alinhadas com as estratégias da Companhia.

Como vantagem competitiva em relação ao mercado, além dos benefícios oferecidos aos seus empregados, a Companhia implantou o PPLR - Programa de Participação nos Lucros e Resultados, estimulando a contribuição da equipe nos negócios da SCGÁS.

Em termos operacionais, em 2007, foi aperfeiçoado o Sistema de Gestão da Medição com base nos requisitos da NBR ISO 10012 para aprimoramento da confiabilidade operacional em medição. Foram desenvolvidas as atividades de mapeamento e padronização dos processos de medição, registro informatizado de intervenções de manutenção, sistemática de tratamento de não conformidades e capacitação dos profissionais envolvidos. Como resultado parcial dos trabalhos executados, a SCGÁS já dispõe de medição eletrônica de 90% do volume medido.

Também foram implementadas atividades de Gestão de Rede, as quais, através da utilização de software simulador, analisa o comportamento do fluxo de gás natural. Toda a malha de distribuição da SCGÁS foi modelada e foram realizados testes de consistência em campo para comprovação da aderência do modelo ao comportamento real da rede.




## 8. Investimentos

Em 2007, a SCGÁS realizou expressivos investimentos de R\$ 17,4 milhões, atingindo em 31/12/07 o total acumulado de aproximadamente R\$ 248,6 milhões. Do montante investido em 2007, totalmente com recursos próprios da Companhia, a maior parte foi aplicada na implantação de 28 quilômetros de novas redes de distribuição de gás natural.

Ao final de 2007, a SCGÁS contava com 707,5 quilômetros de redes de distribuição, sendo a 5ª maior distribuidora de gás canalizado do país em extensão de redes. Estes expressivos números tornam Santa Catarina o estado com a 3ª maior rede de distribuição do país, e 2º estado com maior número de municípios atendidos.

Os principais projetos de expansão da rede de distribuição de Gás Natural executados em 2007 foram:

- Projeto Biguaçu: Conclusão do ramal para atendimento ao município de Biguaçu;
- Projeto Interligação Joinville-Guaramirim: Início da construção do ramal que possibilitará capacidade adicional para atendimento a novos clientes na Região Norte Catarinense;
- Projeto Ilha: Início de construção da rede de distribuição de Gás Natural na Ilha de Santa Catarina (município de Florianópolis), para atendimento a clientes do mercado urbano (Comercial e Residencial);
- Projeto Palhoça: Início da construção do ramal para atendimento ao município de Palhoça;
- Projetos de Saturação: Construção de diversos ramais para atendimento a clientes em áreas já contempladas pela Rede de Distribuição de Gás Natural, nas Regiões Norte Catarinense, Vale do Itajaí, Grande Florianópolis e Sul Catarinense.
- Projeto Serra Catarinense: Conclusão do Projeto Executivo do gasoduto.



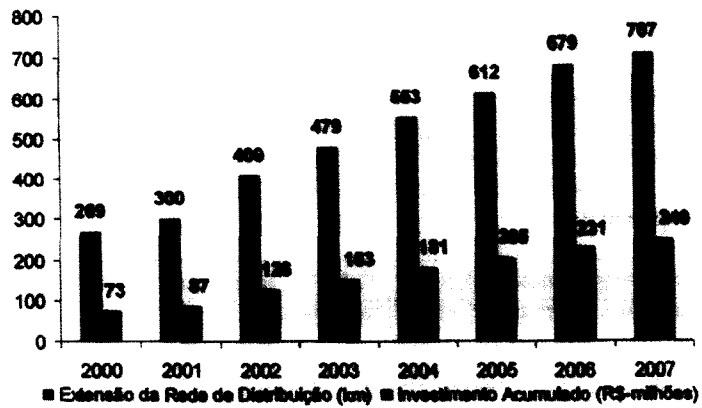


Figura 07 – Evolução dos Investimentos e Extensão da Rede de Distribuição

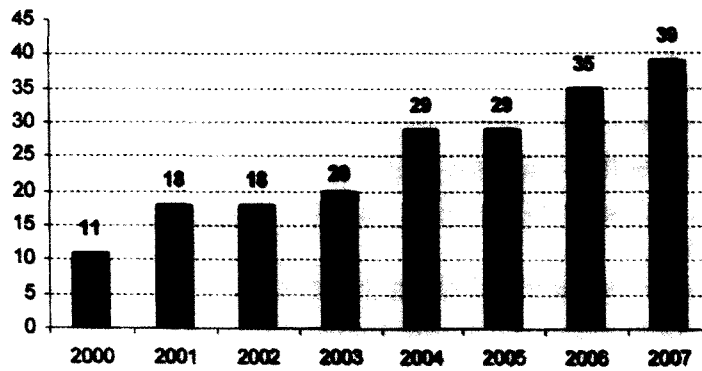


Figura 08 – Municípios Atendidos

*[Handwritten signature]*

## 9. RESPONSABILIDADE SOCIAL

Dando continuidade ao apoio a Projetos Culturais, através do Programa Nacional de Incentivo à Cultura – Lei nº 8.313/91 (Lei Rouanet), a SCGÁS destinou recursos a diversas entidades que desenvolvem atividades culturais, apoiando financeiramente ações de grande relevância para o fomento da cultura nas diversas regiões atendidas pelas redes de distribuição de gás natural.

No ano de 2007, foram destinados R\$ 430 mil, tendo sido beneficiadas as seguintes instituições e projetos, nas mais diversas categorias ;

- ONG Projeto Barra Sul – Santa Catarina – A história não revelada
- Instituto Escola do Teatro Bolshoi no Brasil – Escola de Teatro Bolshoi no Brasil – Ano 7
- Fundação Cultural de Florianópolis Franklin Cascaes – 15º Festival de Teatro de Florianópolis Isnard Azevedo
- S&A Editoração Gráfica – Florianópolis – Construções Históricas Raízes da Imigração
- Editare Editora LTDA – Descubra as Capitais Brasileiras – Guia de Florianópolis
- Volnei Martins Bez – Zumblick – Catálogo de Obras
- Associação Cultural Brasil – Santa Catarina – Ponte Hercílio Luz – Uma Obra de Engenharia
- Paulo Ramos Derengovski – Templos do Brasil
- Charles Maciel Prochnow – Musical Star Dance
- Associação Filarmônica Camerata Florianópolis – Programa de Circulação e Difusão Musical
- Freguesia Produção Cultural LTDA – Floripa Instrumental -2

Ainda em 2007, a SCGÁS iniciou o apoio ao Fundo da Criança e Adolescência (FIA), regulamentado pela Lei Federal 8.981/95, cujo objetivo é captar e aplicar recursos destinados às ações de atendimento à criança e ao adolescente.. Nesta ação social foram destinados R\$ 165 mil, distribuídos entre a Sociedade Eunice Weaver de Florianópolis – Educandário de Santa Catarina e FRATER – Fraternidade Humana, do município de Itajaí, beneficiando mais de 700 crianças e adolescentes.





