

SENDI 2004
XVI SEMINÁRIO NACIONAL DE DISTRIBUIÇÃO DE ENERGIA ELÉTRICA

Incrementando Consumo de Clientes Horo-Sazonais

Autores:

PEDRO PAULO V. DE A. KURBHI

pedro.kurbhi@elektro.com.br

JOSÉ EDUARDO QUINTANA

jose.quintana@elektro.com.br

LUIZ OTÁVIO ASSIS HENRIQUES

luiz.otavio@elektro.com.br

ELEKTRO – ELETRICIDADE E SERVIÇOS S.A.

Palavras Chaves:

Comercialização de energia, Incremento de consumo, Tarifa diferenciada

Brasília, 21 a 24 de Novembro de 2004.

RESUMO:

Em Abril de 2002, buscando recuperar o mercado reduzido durante o racionamento, a Elektro criou um produto que possibilitasse aos clientes horo-sazonais incrementar seu consumo de energia elétrica e agregar valor ao seu negócio. O principal objetivo era incentivar a utilização de energia no horário de ponta a preços mais competitivos em relação às gerações a diesel.

O produto foi batizado de Energia Adicional Temporária, EAT. Os clientes que optassem pela sua utilização poderiam, desde que não houvesse restrições no sistema de distribuição, manter a produção no horário de ponta sem a necessidade de alívio de cargas.

A EAT possibilitou aumento da produção, ganhos de produtividade e escala, redução dos custos globais com energia e de eventuais problemas com a operação e manutenção de geradores. Atualmente, a EAT, é comercializada com 285 consumidores do grupo A, horo-sazonais, que consomem em média 4.000 MWh/mês.

Ao longo do trabalho, procuraremos demonstrar o cenário e a oportunidade que levou a Elektro à criação desse produto, as ferramentas utilizadas em sua concepção, divulgação e os principais resultados alcançados pelos clientes e pela Elektro numa nova modalidade de comercialização de energia elétrica.

1. INTRODUÇÃO:

O presente trabalho tem por objetivo mostrar uma experiência bem sucedida de incremento de consumo de energia elétrica no horário de ponta em clientes horo-sazonais atendidos pela Elektro.

Em Abril de 2002, buscando recuperar o mercado reduzido durante o racionamento, a Elektro criou um produto que possibilitasse aos clientes horo-sazonais incrementar seu consumo de energia elétrica. O principal objetivo deste era permitir a utilização de energia no horário de ponta a preços mais competitivos em comparação a tarifa regulada e, especialmente, em relação às gerações a diesel, amplamente difundidas durante período em que vigorou o Programa Emergencial de Redução do Consumo de Energia Elétrica.

O produto foi batizado de Energia Adicional Temporária, EAT. Os clientes que optassem pela sua utilização poderiam, desde que não houvesse restrições no sistema de distribuição, manter a produção no horário de ponta sem a necessidade de alívio de cargas, fosse pela restrições de contratação de demanda, pelo alto custo da tarifa nesse horário ou pela entrada de geradores.

EAT possibilitou a muitos clientes aumento de produção, ganhos de escala, redução dos custos globais com energia e eliminação de eventuais problemas com operação e manutenção de geradores.

A EAT atualmente é utilizada por 285 consumidores do grupo A, que consomem em média 4.000 MWh/mês.

Ao longo desse trabalho, procuraremos demonstrar o cenário que levou a Elektro à criação desse produto, as ferramentas utilizadas em sua concepção e divulgação e os principais resultados alcançados pelos clientes e pela empresa numa nova modalidade de comercialização de energia elétrica.

2. O DIAGNÓSTICO:

Em junho de 2001 teve início em toda a região sudeste, centro-oeste e nordeste do país o programa emergencial de redução de consumo de energia elétrica. Os segmentos industriais, de acordo com as diretrizes da Câmara de Gestão da Crise de Energia Elétrica, GCE, foram obrigados a reduzir em média 20% do consumo de suas plantas.

A imensa maioria dos consumidores, se vendo diante da premente necessidade de redução de seus respectivos consumos, logo adotaram medidas para atender às exigências governamentais. Uma parcela dos clientes optou pela redução das jornadas de trabalho, uma vez que podiam atender seus respectivos mercados com uma produção reduzida. Outra parcela foi obrigada a buscar alternativas de eficiência energética, quando havia espaço para essa prática, ou procurar por “qualquer alternativa”, tendo em vista a real necessidade de não consumir acima das metas estabelecidas.

Os clientes que ultrapassassem as metas estabelecidas teriam a parcela excedente faturada pelo preço do Mercado Atacadista de Energia, MAE, que na ocasião chegou a atingir R\$ 684,00/MWh. Como se não bastasse o valor elevado da energia no MAE, a reincidência de ultrapassagens sujeitava o cliente a suspensão do fornecimento como penalidade.

Vendo suas produções estranguladas pelas restrições de consumo de energia elétrica, muitos consumidores buscaram no mercado a única alternativa que lhes parecia viável: a geração própria a diesel. Devemos lembrar que a comercialização de energia através de certificados ou transações através de “Anexos F” ainda estava se formando.

Outro fator que influenciou muitos consumidores na escolha do uso de geradores a diesel foi a possibilidade de sua utilização no horário de ponta, uma vez que as tarifas de energia neste horário geralmente são superiores ao custo de geração a diesel. Essa questão, certamente, foi secundária no processo de decisão dos clientes, no entanto não podemos desprezá-la, especialmente se analisarmos as conseqüências *a posteriori*.

O que se viu, portanto, nos primeiros meses de racionamento, foi uma verdadeira corrida aos geradores. Em alguns momentos o aspecto era de pânico na busca desse equipamento que estava adquirindo contornos de “salvador da pátria”.

Após a histeria inicial e com o desenvolvimento de um mercado de compra e venda de Certificados de Energia e troca de “Anexos F”, a utilização de geradores deixou de ser essencial, se tornando até mais custosa nos últimos meses de racionamento. Em paralelo a esse movimento, a GCE foi adotando medidas que flexibilizaram as metas individuais de alguns setores produtivos. Aos poucos os

consumidores foram se adaptando aos novos processos que visavam a racionalização do uso de energia e o racionamento foi amenizando.

Em 28 de fevereiro de 2002 foi publicada a resolução da GCE que decretava o fim do Programa Emergencial de Redução de Consumo de Energia Elétrica. Com o término do racionamento esperava-se uma retomada do consumo “original” o que não se constatou.

O Grupo A da Elektro, com grande parcela de clientes industriais, apesar de não sofrer uma queda acentuada, não atingiu os níveis de crescimento esperados.

Os clientes, após um período de adaptação, conseguiram equilibrar suas necessidades de consumo através de Certificados de Energia e “Anexos F”. No entanto, no auge da crise os geradores foram adquiridos e se tornava necessário justificar o investimento realizado.

No segmento residencial o declínio de consumo foi bastante sensível. O consumo médio por cliente da Elektro que antes do racionamento era de 180 kWh/mês declinou para 129 kWh/mês. Nos meses subsequentes houve uma recuperação mas que não chegou a atingir os níveis anteriores, mantendo-se por volta de 144 kWh/mês.

Outros fatores macro econômicos influenciaram o declínio da produção no pós-acionamento, além do próprio desaquecimento do mercado por conta do racionamento, ocorreram os atentados de 11 de setembro, crise da Argentina, aumento da taxa de juros de 15,5 para 19% ao ano, em decorrência de recorrente desvalorização cambial, e aumento da inflação.

Diante desse cenário a área comercial, subsidiada pela área de operações, que fez um levantamento do número de projetos de geração que foram apresentados nos últimos meses, e com informações da área de planejamento de mercado, que apresentou o “espaço” criado pelo declínio do consumo residencial e a lentidão da recuperação do consumo, começou a desenhar uma estratégia para tentar minimizar os efeitos desse quadro.

3. O PRODUTO:

O desafio da área comercial era criar um produto que estimulasse os clientes a abandonar o uso de seus geradores no horário de ponta e que incrementassem seu consumo como um todo. A única maneira de fazer isso seria através de preços mais competitivos, no entanto, não era interessante um simples desconto na tarifa de ponta, uma vez que haveria perda de receita naqueles clientes que não possuem gerador, e que seriam imediatamente beneficiados, de acordo com o princípio de isonomia¹. Era preciso criar um mecanismo que possibilitasse a “captura” dos clientes com geradores e que ao mesmo tempo não canibalizasse a tarifa de ponta.

Analisando o histórico de consumo de clientes em diferentes segmentos de negócios, constatou-se que muitos segmentos haviam realmente reduzido seus consumos no horário de ponta, mas que havia segmentos que nunca haviam se quer consumido significativamente neste horário.

Trabalhando em torno desse conceito, sempre tendo em vista o tratamento isonômico a todos os clientes, chegou-se a conclusão que a estratégia não deveria ser a “caça” aos geradores, mas sim permitir que todos os clientes pudessem consumir mais, independente dos equipamentos que eles possuíssem. Não eram apenas as gerações a diesel que estavam diminuindo o mercado da Elektro mas toda a conjuntura econômica e as conseqüências do racionamento. Atacar apenas os geradores não seria o suficiente.

Por fim, adotando uma tática de pesquisa em profundidade os coordenadores e gerentes comerciais entraram em contato com consumidores com objetivo de investigar seus hábitos de consumo.

Como resultado de todo trabalho acima descrito surgiu a Energia Adicional Temporária.



A solução para que todos pudessem se beneficiar e para que a Elektro não perdesse receita mediante a simples substituição de uma tarifa regulada por um preço inferior, foi de proporcionar um preço mais competitivo para toda energia que fosse consumida adicionalmente, ou seja, acima do que o cliente habitualmente costumava consumir.

¹ Art. 122, Resolução 456 da Aneel de 29 de novembro de 2000. “A concessionária deverá observar o princípio de isonomia em todas as decisões que lhe forem facultadas nesta Resolução, adotando procedimento único para toda área de concessão outorgada.”

Criou-se assim o conceito de consumo referência. O consumo referência era estabelecido com base no maior consumo registrado nos últimos 3 ciclos de faturamento ou nos 3 ciclos imediatamente anteriores ao início do racionamento. Desta maneira, a parcela do consumo de ponta que vinha sendo consumida regularmente permanece sendo faturada com tarifa regulada e todo o consumo adicional é faturado com uma novo preço (fig.1).

Essa mecânica se tornou válida para todos os clientes Horo-sazonais. No entanto para os clientes horo-sazonais azul o produto estava incompleto, uma vez que não era possível a esses cliente consumir além do habitual nesse horário porque suas demandas contratadas limitavam o consumo.

Para os clientes horo-sazonais azul foi criado, portanto, mais uma componente, uma demanda de referência, estabelecida pelos mesmos critérios do consumo de referência: o maior registro nos últimos três meses ou a demanda contratada. Os clientes que optassem pelo uso da EAT na modalidade tarifária horo-sazonal azul teriam que ultrapassar seu consumo referência e, conseqüentemente sua demanda referência, desta maneira, poderiam utilizar a demanda que julgassem necessária. Desta forma, o preço final da EAT para clientes azul é um Mix entre demanda e consumo.

Destacamos aqui que a adesão a EAT é previamente analisada pela área técnica a fim de verificar se existem restrições nos sistema de distribuição no horário de ponta para o cliente em questão.

A única restrição ao modelo de negócio da EAT para clientes azul é a necessidade de ultrapassar o consumo referência para se ter a liberdade no uso da demanda. Caso o cliente ultrapasse apenas a demanda e o consumo não atinja a referência, o cliente é penalizado com a tarifa de ultrapassagem de demanda de ponta, conforme determina a resolução 456/00 Aneel.

Precificação:

Uma vez identificada a oportunidade e criada uma maneira para atacá-la era necessário aplicar um preço que fosse atrativo para as diferentes necessidades dos clientes: os que possuíam geradores e os que não possuíam.

Mais uma vez a equipe comercial foi a campo e levantou junto aos clientes que geravam no horário de ponta os custo de geração a diesel por MWh, considerando manutenção e operação. Chegou-se a um custo médio de aproximadamente R\$ 350,00 p/ MWh. A tarifa do horário de ponta do cliente horo-sazonal verde do subgrupo A4, na ocasião, era de R\$ 670,65/MWh no período seco e R\$ 659,64/MWh no período Úmido. A geração a diesel, conseqüentemente, resultava numa redução de custo de aproximadamente 47,8 % e 46,9%, respectivamente.

No entanto, não bastava igualar a tarifa aos custos da geração. Era necessário aplicar um preço que fosse atrativo para os clientes que não possuíam geração também. Esses clientes, que não tinham hábito trabalhar no horário de ponta, exigiam um preço realmente competitivo, uma vez que teriam que fazer uma série de alterações na rotina de funcionamento de suas fábricas. O custo de oportunidade deveria ser acima de 50%, se aproximando dos valores cobrados pela energia no horário de fora de ponta.

Após uma pesquisa em profundidade com clientes que estavam necessitando incrementar suas produções, mas evitavam o uso do horário de ponta, e realizada uma análise econômico-financeira, chegou-se a um preço de Energia Adicional Temporária de R\$ 200/ MWh para todos os clientes Horosazonais verde do Grupo A.

Para os clientes Horosazonais azul, utilizou-se a mesma metodologia, mas o preço foi diferenciado entre A2 e A4. O preço estabelecido, um mix entre consumo e demanda, foi de R\$ 150/MWh e R\$180/ MWh, respectivamente.

4. MECÂNICA DO PROJETO:

Uma vez formatado o produto a ser oferecido aos clientes, estabelecidos os preços e realizadas todas as adequações no sistema de faturamento, foi traçada uma estratégia para sua divulgação e adesão.

Divulgação:

A divulgação foi feita através de mala direta para 3 grupos distintos de consumidores: Os clientes Horosazonais verde (anexo I), Horosazonais Azul do grupo A4 e A2 (anexo II). O motivo da comunicação diferenciada, além de produtos diferentes no caso de Azul e Verde em função da demanda, se deve ao preço diferenciado para o Grupo A2. A divulgação abrangeu todos os clientes horosazonais do grupo A da área de concessão.

A comunicação tinha por objetivo estimular o cliente a conhecer melhor o produto. Devido ao pouco conhecimento da estrutura de faturamento horosazonal por muito deles, optamos pela geração de lead's de negócio. Ao invés de buscar a venda através da própria mala direta o principal objetivo era que o cliente entrasse em contato com a Elektro, onde uma equipe treinada faria um atendimento/venda mais dirigida e completa, se utilizando dos dados reais do consumidor. Desta forma a comunicação trazia apenas os principais objetivos e dava um forte destaque para os benefícios do produto, mas não entrava em detalhes de como o produto funcionava.

Uma vez que o cliente buscasse essas informações, um grupo de 4 coordenadores da área comercial, com forte experiência em gerência de contas de grandes clientes, fazia a explicação completa do produto e já fornecia ao cliente o seu consumo referencial através de uma carta proposta. O cliente que optasse pela adesão assinava a carta proposta e estava apto para utilização do produto a partir de sua próxima leitura.

Essa estratégia, como já foi dito, foi adotada para todos os clientes. No entanto, para os clientes do Grupo A2, que apresentavam um comportamento de consumo com modulação significativa no horário de ponta, além da correspondência, o cliente recebia uma visita de seu gerente de conta para apresentação do produto. Apesar de margens menores nesses clientes, o potencial de consumo adicional é significativo a ponto de justificar um atendimento *in loco*.

Também foi utilizada para a divulgação o site da Elektro, onde o cliente poderia obter informações mais detalhadas e ter acesso a um e-mail direcionado à área comercial para esclarecimento de dúvidas.

Adesão:

Uma vez estabelecido o contato e o cliente manifestando seu interesse em adquirir o produto, iniciava-se o processo de adesão. A adesão é realizada através da assinatura de uma carta proposta (anexo III), que apresenta o consumo de referência do cliente e as condições para poder se beneficiar de um preço diferenciado no horário de ponta.

As principais condições para o cliente poder se beneficiar da EAT são:

- estar sendo faturado na modalidade tarifária HS Verde ou HS Azul ;
- que haja disponibilidade de uso do sistema elétrico interligado e do sistema elétrico local da Elektro;
- que exista energia disponível no sistema interligado e no planejamento de compra e de mercado da Elektro;
- que o cliente esteja adimplente em suas obrigações com a Elektro.
- que o consumo registrado no horário de ponta seja superior ao Consumo de Referência informado e acordado.

Ainda estão estabelecidos na carta proposta:

- Preço da Energia Adicional Temporária
- Consumo referencial
- Início da validade do produto (mês de fornecimento e faturamento)
- Validade do produto (validade de 30 dias com renovação automática)

- Critérios para cancelamento do produto (a qualquer tempo, desde que notificado com 15 dias de antecedência)

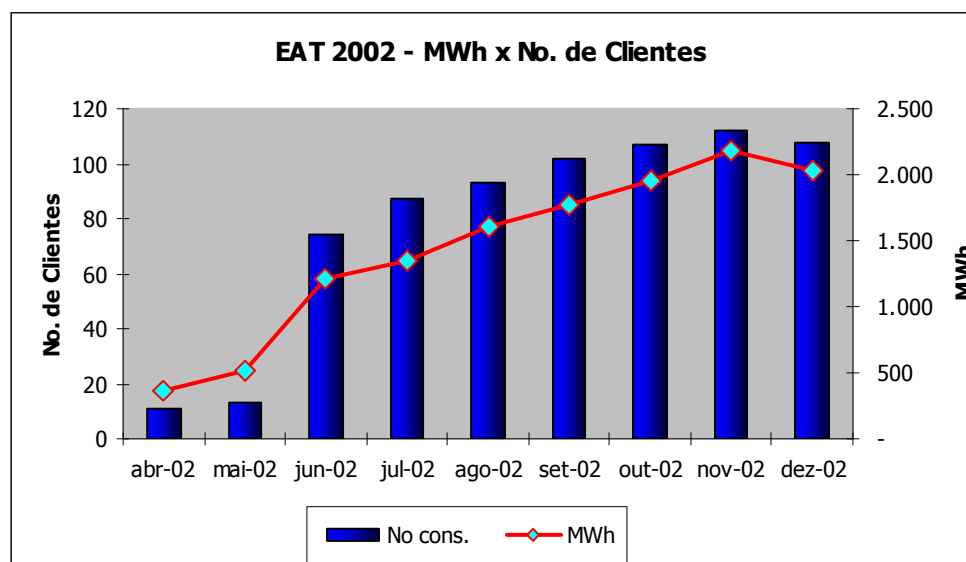
Uma vez assinada a carta proposta e protocolada na Elektro o cliente já tem seu faturamento realizado com a energia adicional.

Cabe ressaltar que a adesão não é feita através de aditivo ao Contrato de Fornecimento de Energia Elétrica. O compromisso entre as partes é estabelecido apenas pela assinatura de carta proposta.

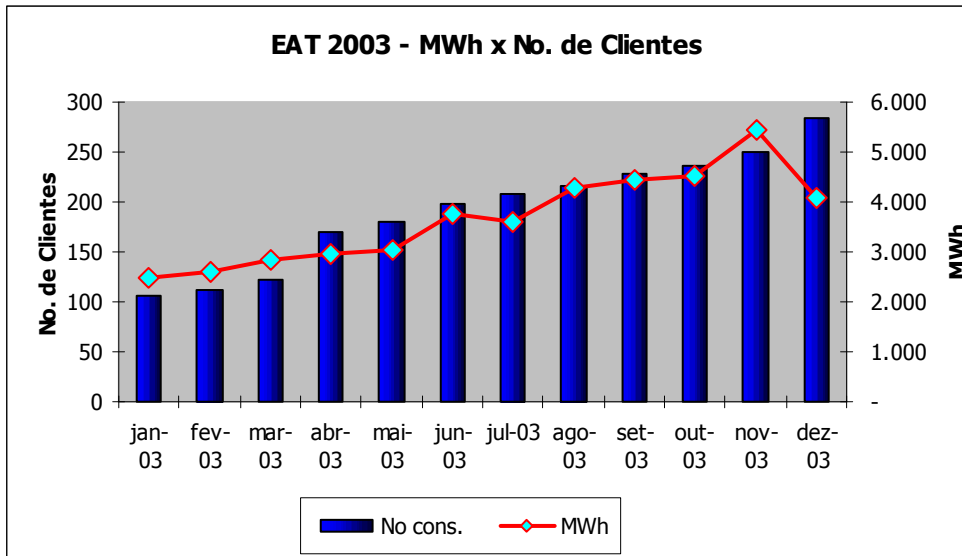
5. RESULTADOS ALCANÇADOS:

O produto se mostrou altamente eficaz em clientes que utilizavam geradores no horário de ponta, que habitualmente tinham problemas de paradas em suas produções para entrada de geradores e custos com manutenção e operação. Para os clientes que não possuíam geradores era necessário um esforço maior de venda, uma vez que era preciso adequar turnos e o processo produtivo. No entanto a adesão foi bastante satisfatória. Alguns segmentos específicos com demanda de mercado sazonais ou que estavam com seus mercados aquecidos, passaram a utilizar a EAT e produzir no horário de ponta diminuindo os custos com adicional noturno.

Segue abaixo os resultados de vendas em MWh dos anos de 2002 e 2003 na área de concessão da Elektro:



Em 2002 foi comercializado um total de **12.995 MWh** para um número máximo de 108 clientes entre Horo-sazonais Azul e Verde.



Em 2003 foi comercializado um total de **44.040** MWh para um número máximo de 285 clientes entre Horo-sazonais Azul e Verde.

6. CONCLUSÕES:

A Energia Adicional Temporária é comercializada até hoje pela Elektro. A atual circunstância de oferta de energia no mercado e a elevada utilização e satisfação apresentada pelos clientes nos possibilitam a continuidade do produto.

A EAT, além de trazer uma receita adicional significativa para a Elektro, amplia o montante de energia comercializada e, também, auxilia no combate a inadimplência, uma vez que só tem direito a utilização do produto aqueles que se encontram em dia com o pagamentos de suas faturas, mas, principalmente, propicia aos clientes o acesso a uma energia mais barata e competitiva para o sucesso de suas atividades.

A Elektro sempre buscou a implementação de propostas pioneiras, que estivessem em consonância com os objetivos da companhia e que atendessem às expectativa de seus clientes. A Energia Adicional Temporária confirma essa tradição.

ANEXOS

Anexo I:

ELEKTRO
Eletricidade e Serviços S.A.

Código do Cliente
<Unidade Consumidora>
Atendimento ao Cliente
0800 701 0155
(19) 3765-1200

<Cliente>

<Endereço Fornecimento>

Energia Adicional Temporária

Campinas, xx de maio de 2.002

Prezado Cliente,

A Elektro está oferecendo a sua empresa a oportunidade de incrementar sua produção a partir do mês de Maio de 2002 (faturamento Junho/02), com um custo reduzido da energia elétrica no horário de Ponta. Para tanto, basta atender as seguintes condições:

- estar em dia com os compromissos financeiros para com a ELEKTRO;
- estar sendo faturado na Modalidade Tarifária Horo Sazonal Verde;
- apresentar, **no horário de Ponta**, consumo superior ao respectivo **Consumo de Referência**, calculado com base no maior consumo verificado, por medição, nas contas dos meses de março, abril e maio do ano de 2.001, e dos três últimos meses faturados. No caso de clientes classificados como sazonais, segundo critérios estabelecidos pela Resolução 456 – ANEEL, o consumo de referência será o maior verificado dentre os faturamentos do último período de safra.

À parcela que venha a superar o **Consumo de Referência** no horário de Ponta será cobrado o valor de R\$200,00 (Duzentos Reais)/ MWh além dos encargos e tributos previstos na legislação vigente.

Para mais informações, entre em contato pelo telefone 0800 701 0155.

Aguardamos seu contato.

Atenciosamente,

ELEKTRO – Eletricidade e Serviços S. A.

Anexo II:

ELEKTRO
Eletricidade e Serviços S.A.

Código do Cliente
<Unidade Consumidora>
Atendimento ao Cliente
0800 701 0155
(19) 3765-1200

<Cliente>

<Endereço Fornecimento>

Energia Adicional Temporária

Campinas, xx de maio de 2002

Prezado Cliente,

A Elektro, buscando alternativas para melhor atender seus clientes, está colocando à disposição dos clientes do segmento Horo-sazonal Azul a "Energia Adicional Temporária", que permite a utilização de energia elétrica no horário de ponta, a um preço diferenciado, a partir de um determinado patamar de consumo.

Para ter direito a "Energia Adicional Temporária" é preciso atender às seguintes condições:

- estar em dia com os compromissos financeiros para com a Elektro;
- estar sendo faturado na modalidade tarifária Horo-sazonal Azul;
- apresentar consumo no horário de ponta superior ao patamar estabelecido (Consumo de Referência), calculado com base no maior consumo verificado, por medição, nas contas de energia elétrica dos últimos 3 meses faturados.

Para fins de cobrança da demanda, os valores das Demandas de Referência a serem considerados serão calculados com base no maior valor verificado, por medição, dentre os últimos 3 meses faturados, e a demanda contratada para o mês de venda da Energia Adicional.

Os aumentos de demanda resultantes dessa oferta de Energia Adicional estão condicionados à confirmação da viabilidade técnica de atendimento por parte da Elektro.

À parcela que venha a superar o Consumo e Demanda de Referência nos patamares de ponta será cobrada com base no preço abaixo, além dos encargos e tributos previstos na legislação vigente.

Valores em R\$/MWh - Inclui consumo e demanda associada

	Tensão de Fornecimento	Horário de Ponta
A2	138 kV	150,00
A4	13,8 kV	180,00

O produto estará disponível para consumo no mês de dezembro/2003 (faturamento janeiro/2004), com renovação automática mês a mês desde que não haja manifestação por parte do CLIENTE ou ELEKTRO com antecedência mínima de 15 dias.

O produto oferecido não é cumulativo a quaisquer outros produtos relativos a oferta de energia e demanda.

Ressaltamos que o recebimento dessa correspondência não implica na adesão ao produto, sendo necessária a assinatura de Carta Proposta para formalização.

Para mais informações ou adquirir o produto entre em contato pelo telefone (19) 3726-1077.

Atenciosamente,

ELEKTRO – Eletricidade e Serviços S/A

Anexo III:

ELEKTRO
Eletricidade e Serviços S.A.

Código do Cliente
<Unidade Consumidora>
Atendimento ao Cliente
0800 701 0155
(19) 3765-1200

<Cliente>

<Endereço Fornecimento>

Adesão Energia Adicional Temporária

Campinas, xx de maio de 2002

Prezado Cliente,

Com a finalidade de formalizarmos a adesão à Energia Adicional Temporária, por parte dessa empresa, faz-se necessário o atendimento das seguintes condições:

- estar sendo faturado na modalidade tarifária HSV;
- que haja disponibilidade de uso do sistema elétrico interligado e do sistema elétrico local da Elektro;
- que exista energia disponível no sistema interligado e no planejamento de compra e de mercado da Elektro;
- que o CLIENTE esteja adimplente em suas obrigações com a ELEKTRO.
- que o consumo registrado no horário de ponta seja superior ao Consumo de Referência informado no quadro abaixo:

Consumo de referência diário (valores em kWh)
XX

Será faturado ao valor de R\$ 230,00* (Duzentos e Trinta Reais)/ MWh o consumo registrado no horário de ponta que exceda o valor de referência projetado em função do número de dias de faturamento.

O produto estará disponível para o mês de AGOSTO/2004 (faturamento SETEMBRO/2004). Ao final do prazo previsto, não havendo manifestação por parte do CLIENTE ou ELEKTRO, o fornecimento será considerado automaticamente prorrogado para o próximo período de faturamento, e assim sucessivamente, desde que respeitadas as considerações acima descritas.

O fornecimento do produto poderá ser interrompido, a qualquer momento, imotivadamente pelo CLIENTE ou ELEKTRO, desde que comunicado com antecedência mínima de 15 (quinze) dias.

Na ocorrência de qualquer procedimento irregular cuja responsabilidade não seja atribuível à Elektro, a qual venha provocar faturamento inferior ao correto, a regularização se dará pela revisão dos faturamentos envolvidos desconsiderando-se a Energia Adicional Temporária, e utilizando-se as tarifas reguladas vigentes.

Permanecem inalteradas as condições relativas ao faturamento da parcela de Demanda e energia Fora de Ponta.

Atenciosamente,

Coordenador
ELEKTRO – Eletricidade e Serviços S. A.
Fax: (19) 3726-1543

De acordo:

Nome:
Empresa:

*Valores sem ICMS