

Título

Desconto de Energia Elétrica

Alan Riad Kadri. e-mail: alan.kadri@consigaz.com.br 11 99973-3948

Luciana Almeida Gomes. e-mail: luciana.gomes@consigaz.com.br 11 99974-3938

Letícia Sthefany Carvalho Marques Novo. e-mail: leticia.novo@consigaz.com.br 11 99845-3124

Camila Hellen Rodrigues Machado e-mail: camila.machado@consigaz.com.br 11 99586-8910

Categoria

Meio Ambiente

Sumário

1. Breve História Consigaz	3
2. Objetivo	3
3. Introdução	4
4. Implementação	4
4.1. Colaboradores (Pessoa Física – Geração Distribuída)	4
4.2. Clientes PJ (Alta Tensão)	7
4.3. Processo de Adesão e Validação.....	8
5. Resultados Obtidos	10
5.1. Colaboradores – Projeto Piloto em Paulínia (SP).....	10
5.2. Clientes PJ – GO, MT, SP (Alta Tensão).....	10
5.3. Impacto Consolidado.....	11
6. Conclusão	12

Lista de Figuras

<i>Figura 1 Fluxo Adesão</i>	5
<i>Figura 2 Passo a passo para a adesão</i>	5
<i>Figura 3 Modelo conta de energia</i>	5
<i>Figura 4 Ação presencial Paulínia</i>	6
<i>Figura 5 Cadastro presencial Paulínia</i>	Erro! Indicador não definido.
<i>Figura 6 Apresentação do projeto ADM</i>	6
<i>Figura 7 Landing Page Ação</i>	7
<i>Figura 8 Informações Landing Page</i>	7
<i>Figura 9 Clientes possíveis para a ação</i>	8
<i>Figura 10 Vantagens LP</i>	8
<i>Figura 11 Area do parceiro</i>	9
<i>Figura 12 Aba Leads</i>	Erro! Indicador não definido.
<i>Figura 13 Aba oportunidades</i>	Erro! Indicador não definido.
<i>Figura 14 Dashboard de resultados Paulinia</i>	10
<i>Figura 15 Dashboard de resultados PJ</i>	11

1. Breve História Consigaz

A Consigaz, com mais de 50 anos de experiência, é uma referência no setor de engarrafamento, distribuição e comercialização de Gás Liquefeito de Petróleo (GLP). A empresa atende a uma ampla gama de aplicações, desde residências e condomínios até indústrias, comércios, prestadores de serviços e o agronegócio.

Presente nos estados de SP, ES, GO, RS, RJ, MG, BA, SC, PR e no Distrito Federal, a Consigaz conta com modernas instalações para engarrafamento, distribuição e armazenamento, permitindo atender milhões de consumidores, tanto no segmento de botijões e cilindros quanto no abastecimento de gás a granel.

Nos últimos dez anos, a Consigaz experimentou um crescimento impressionante de 95%, enquanto o mercado cresceu 12% no mesmo período, refletindo sua significativa expansão e impacto no cenário nacional de distribuição de GLP. Em 2007, a empresa adquiriu a Gasball Armazenadora e Distribuidora Ltda. e, em 2015, a Propangás Ltda., ampliando sua área de atuação e expandindo seu alcance a um número maior de clientes.

Com uma sólida trajetória, a Consigaz combina segurança, qualidade e agilidade no atendimento às necessidades de seus clientes. Seu portfólio de soluções é diversificado e abrangente, e a empresa realiza investimentos contínuos em tecnologia, permitindo o desenvolvimento de novas aplicações para o GLP e o aprimoramento constante da qualidade de seus produtos.

Um exemplo do compromisso da Consigaz com a inovação foi a aquisição da multinacional americana Worthington Cylinders, em 2004 – atualmente conhecida como Companhia Nacional de Cilindros. Isso possibilitou à empresa a fabricação própria de cilindros transportáveis e tanques estacionários para armazenamento de GLP, atendendo tanto à demanda interna quanto ao mercado.

A moderna frota da Consigaz, bem equipada, abastece empresas, lojas próprias e revendas autorizadas. Todos os motoristas e funcionários são rigorosamente treinados para manter o elevado padrão de atendimento da empresa, garantindo a segurança e a qualidade do abastecimento de GLP desde a refinaria até o consumidor final.

2. Objetivo

Promover a eficiência energética e a sustentabilidade, por meio de um programa inovador que concede descontos na conta de energia elétrica para colaboradores e empresas PJ. O projeto visa reduzir custos, incentivar práticas conscientes de consumo e gerar impacto socioambiental positivo, fortalecendo o engajamento interno e externo com a pauta da transição energética.

3. Introdução

A idealização do projeto surgiu da análise de dois cenários complementares: de um lado, o peso da energia elétrica no orçamento das empresas, e de outro, a relevância desse mesmo custo no cotidiano dos colaboradores. Com base nessa visão, foi desenvolvido um modelo que possibilita benefícios mútuos, tanto para pessoas físicas quanto para jurídicas, por meio da adesão a práticas de eficiência energética e de um sistema estruturado de descontos.

Mais do que uma ação de redução de despesas, a iniciativa propõe uma mudança cultural em relação ao uso da energia, fomentando o consumo responsável e estimulando a sustentabilidade. O projeto busca criar valor compartilhado: colaboradores passam a sentir diretamente os ganhos em suas residências, enquanto as empresas PJ parceiras têm uma redução significativa de custos operacionais e reforçam sua imagem de responsabilidade socioambiental.

Ao integrar benefício econômico e impacto ambiental, o projeto consolida-se como uma proposta inovadora, inclusiva e replicável, capaz de gerar resultados duradouros para todos os públicos envolvidos e de contribuir para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), em especial aqueles ligados à energia limpa, trabalho decente, crescimento econômico e ação climática.

4. Implementação

A implantação foi realizada em parceria estratégica com a **BC Energia**, contemplando dois públicos distintos: colaboradores e clientes PJ, com soluções adequadas ao perfil de consumo de cada um.

4.1. Colaboradores (Pessoa Física – Geração Distribuída)

- **Projeto-piloto em Paulínia (SP):** realizado com os colaboradores da base local, por ser uma das maiores em número de profissionais.
- **Benefício concedido:** 20% de desconto na conta de energia elétrica, aplicado diretamente sobre a fatura da conta de energia.
- **Ações de comunicação:**
 - Materiais de divulgação elaborados em conjunto com a equipe de Marketing (comunicados internos, banners e informativos nas bases).
 - Campanha de comunicação intensiva uma semana antes da abertura do programa.
 - Presença presencial da BC Energia em Paulínia, durante dois dias, para esclarecimento de dúvidas e cadastro de colaboradores interessados.
- **Adesão:** colaboradores levaram documentos no ato do cadastro; parte da produção não pôde ser contemplada devido a incentivos governamentais pré-existentes, impossibilitando a adesão.

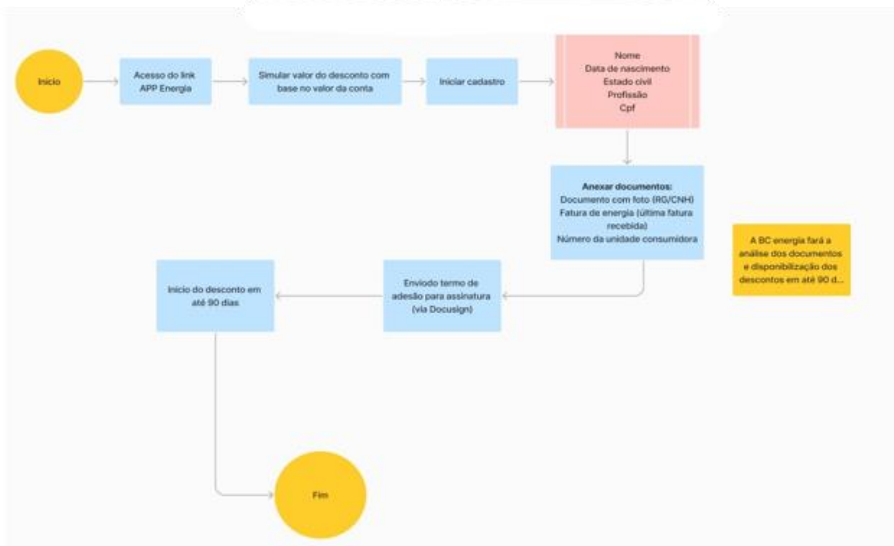



Figura 1 Fluxo Adesão



ECONOMIA EM 4 ETAPAS

- ✔ **Acesse o link do app energia**
 Nesse link, você conseguirá simular o desconto na sua conta de energia, o atendimento é todo feito pelo app energia.
- ✔ **Envio da fatura e documentos**
 O consumidor deverá enviar a fatura de energia recente e documento pessoal com foto, para envio do nosso Termo de adesão.
- ✔ **Assinatura do termo de adesão**
 Em seguida, enviaremos o termo de adesão pela plataforma DocuSign por e-mail, para assinatura eletrônica, do seu Termo de Adesão.
- ✔ **Economia na conta de energia**
 Agora é só aguardar os trâmites realizados entre a BC Energia e a distribuidora local para o consumidor, em no máximo 90 dias começar a receber a economia na conta de energia.

Figura 2 Passo a passo para a adesão





Figura 3 Modelo conta de energia



Figura 4 Ação presencial Paulínia



Figura 5 Cadastro presencial Paulínia



Figura 6 Apresentação do projeto ADM

4.2. Clientes PJ (Alta Tensão)

Para empresas clientes em diferentes regiões, a implantação seguiu a modelagem de descontos, respeitando os limites regulatórios locais:

- **GO:** limite de 22%
- **MG:** limite de 22%
- **DF:** limite de 18%
- **CPFL Paulista:** limite de 20%



Figura 7 Landing Page Ação

Economia. Praticidade. Sustentabilidade.

Com a Consigaz você aproveita as vantagens que só a energia renovável é capaz de proporcionar.

Levamos a energia produzida em nossas usinas solares até você através da distribuidora da sua cidade. Você não precisa se preocupar com obras, investimentos ou qualquer outro detalhe que não seja economizar. **A depender do seu perfil de consumo, os descontos na conta de luz podem chegar a até 15% residencial (baixa tensão) ou até 35% empresas (alta tensão).**



Usinas Solares e Fonte de Energias Renováveis

Sem pagar nenhuma taxa, você passa a fazer parte das nossas usinas de energia renováveis: onde captamos a luz solar e transformamos em energia elétrica.



Geração Compartilhada

Ao fazer parte da Consigaz Energia Renovável, você terá uma cota em uma de nossas usinas solares com base no seu consumo médio de energia. A energia gerada é enviada para a distribuidora da sua cidade, que vai abater os créditos na sua conta.



É hora de economizar

A energia da sua residência ou empresa continuará chegando através da distribuidora local, com muito mais economia e sustentabilidade.

Figura 8 Informações Landing Page

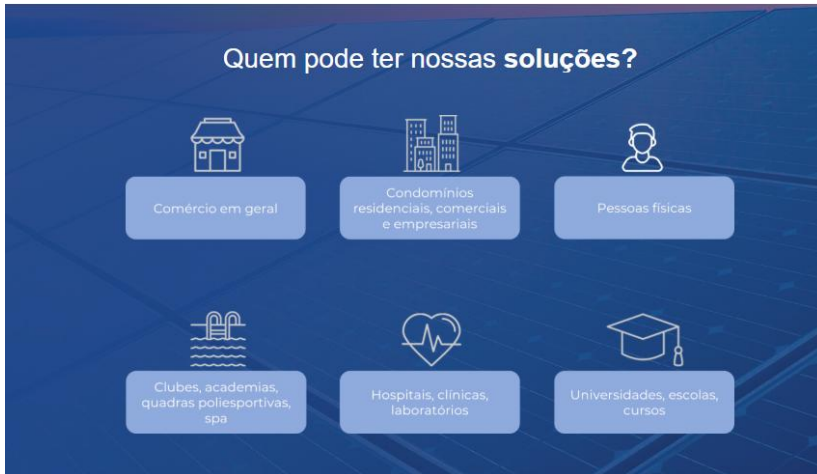


Figura 9 Clientes possíveis para a ação

Vantagens:

MERCADO LIVRE DE ENERGIA

Redução dos custos da energia em até 35%

QUEM PODE MIGRAR?

Empresas do grupo tarifário A (alta tensão) e com demanda contratada.

REDUÇÃO DOS CUSTOS COM ENERGIA

As empresas poderão negociar diretamente com os fornecedores, resultando na diminuição dos custos de energia.

MAIOR FLEXIBILIDADE NA GESTÃO DE ENERGIA

Flexibilidade para escolha de fontes, fornecedores e até modulação de contrato de energia.

AUMENTO DE COMPETITIVIDADE

A redução das custos operacionais com energia gera a oportunidade para as empresas se fortalecerem no mercado.

PREVISIBILIDADE ORÇAMENTÁRIA

Não necessita fazer o comprar energia para uma posterior e, assim, não sofrer com as oscilações da rede de energia.

GESTÃO DISTRIBUÍDA

Até 15% de economia por meio de nossas usinas

QUEM PODE ADEIRIR?

Qualquer consumidor de energia com conta a partir de R\$ 200,00.

SEM INVESTIMENTO

Para economizar não é necessário fazer investimento em energia solar, pois a conexão realiza a energia das nossas usinas.

SEM TAXA DE ADEÇÃO

Para fazer adesão ao consumo de desconto na energia não é preciso fazer qualquer pagamento inicial ou administrativo.

CONFORTO E TRANQUILIDADE

Para economizar o consumidor não terá preocupado com a manutenção das placas solares.

SUSTENTABILIDADE

Nossa geração de energia é 100% sustentável, garantindo a preservação do meio ambiente.

Figura 5 Vantagens LP

4.3. Processo de Adesão e Validação

- **Clientes PJ:** receberam e-mail marketing com link direcionando para uma Landing Page criada especialmente para o projeto, com todas as informações necessárias.
- **Colaboradores e empresas PJ:** após o cadastro, os dados foram encaminhados para a plataforma da BC Energia, onde analistas realizam a validação documental e checam a aptidão para ingresso no rateio.
- **Prazo de efetivação:** até 120 dias para início da compensação e aplicação dos descontos diretamente nas faturas.

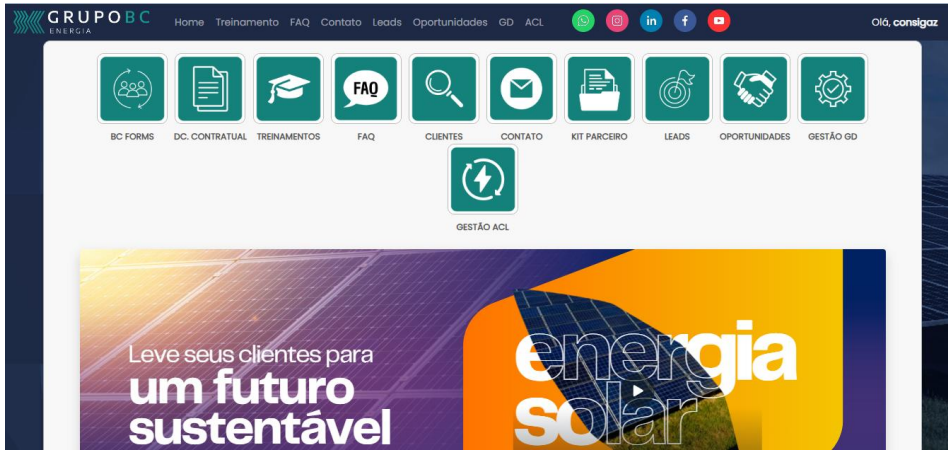


Figura 6 Área do parceiro

Cliente	Fase	Data de CrL	E-mail	Telefone	CPF / CNPJ	Vendedor	Motivo da Reje
	Tratando	08/02/2024			Não informado	Não informado	
	Tratando	18/11/2024			Não informado	Não informado	
	Tratando	18/11/2024			Não informado	Não informado	
	Tratando	18/11/2024			Não informado	Não informado	
	Tratando	18/11/2024			Não informado	Não informado	
	Tratando	18/11/2024			Não informado	Não informado	
	Tratando	28/10/2024			Não informado	Não informado	
	Tratando	16/09/2024			Não informado	Não informado	
	Tratando	02/12/2024			Não informado	Não informado	
	Tratando	29/11/2024			Não informado	Não informado	

Figura 7 Aba Leads

Cliente	Data de...	Oportunidade	R.	Modelo de N.	Produto	Nível	Fase	Data de...	Duraçã...	Data de...	Dc
	19/05/2023	BC GDC-00000605 2025 SF	GD	GD COOPERATL.	COOP PF	NORMAL	Ganho	12/06/2023	850 dias	13/06/2023	13/
	13/01/2025	BC GDC-00009379 2025 SF	GD	GD CONSÓRCIO	CONSÓRCIO	NORMAL	Análise da Proposta	13/01/2025	245 dias		
	20/02/2025	BC GDC-00010141 2025 SF	GD	GD CONSÓRCIO	CONSÓRCIO	NORMAL	Análise da Proposta	20/02/2025	207 dias		
	08/04/2025	BC GDC-00010992 2025 SF	GD	GD CONSÓRCIO	CONSÓRCIO	NORMAL	Análise da Proposta	08/04/2025	160 dias		
	24/04/2025	BC GDC-00011281 2025 SF	GD	GD CONSÓRCIO	CONSÓRCIO	NORMAL	Ganho	25/04/2025	144 dias	24/04/20...	24
	12/12/2024	BC GDC-00009109 2025 SF	GD	GD CONSÓRCIO	CONSÓRCIO	NORMAL	Perdido	21/01/2025	277 dias	12/12/2024	
	24/03/2025	BC GDC-00010687 2025 SF	GD	GD CONSÓRCIO	CONSÓRCIO	NORMAL	Perdido	04/08/2025	175 dias	24/03/202...	
	26/12/2024	BC GDC-00009232 2025 SF	GD	GD CONSÓRCIO	CONSÓRCIO	NORMAL	Análise da Proposta	25/12/2024	263 dias	26/12/2024	
	30/04/2024	BC GDC-00000581 2025 SF	GD	GD COOPERATL.	CONSÓRCIO	NORMAL	Perdido	15/08/2024	503 dias		
	19/11/2024	BC GDC-00008829 2025 SF	GD	GD COOPERATL.	CONSÓRCIO	NORMAL	Ganho	27/01/2025	300 dias		
	11/04/2025	BC GDC-00011060 2025 SF	GD	GD CONSÓRCIO	CONSÓRCIO	NORMAL	Ganho	14/04/2025	158 dias	11/04/2025	14/

Figura 8 Aba oportunidades

5. Resultados Obtidos

A implantação do projeto apresentou resultados concretos e mensuráveis, com impacto direto para colaboradores e clientes PJ, além de comprovar a sustentabilidade do modelo por meio da aceitação dos clientes em um curto período de teste.

5.1. Colaboradores – Projeto Piloto em Paulínia (SP)

- **Conversão:** 24 colaboradores convertidos, a partir de 40 prospects, representando **60% de reversão**.
- **Base total:** 169 colaboradores, dos quais **14% já participam** do programa.
- **Economia total:** R\$ **885,48**, com média de **R\$ 36,89** por colaborador.
- **Perfil de adesão:** 87,5% pertencem ao público **operacional**, evidenciando maior sensibilidade a custos residenciais e maior percepção de valor no benefício.
- **Faixa de economia individual:** entre R\$ 28,87 e R\$ 157,14, diretamente proporcional ao consumo de cada colaborador.
- **Tempo médio de conversão:** **44 dias** entre cadastro, validação e início da compensação.
- **Status no funil:** 12 colaboradores já performando, 9 em processo de rateio e 3 com rescisão solicitada.

Insight: O projeto confirmou forte engajamento do público operacional, validando a estratégia de comunicação em campo (presença da BC Energia, materiais internos e campanhas nas bases). A redução do ciclo de conversão é oportunidade clara para ampliar rapidamente os resultados.

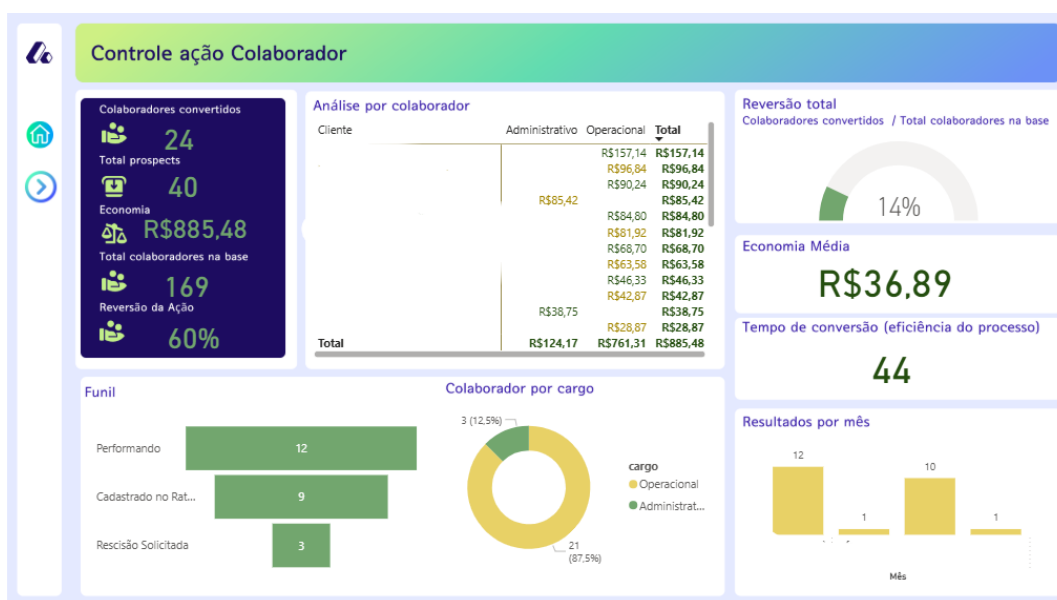


Figura 9 Dashboard de resultados Paulinia

5.2. Clientes PJ – GO, MT, SP (Alta Tensão)

- **Conversão:** 20 clientes PJ ativos, a partir de 1.320 prospects (**1,52% de reversão** em fase inicial).

- **Economia total gerada:** R\$ **17.760,09**, com média de **R\$ 888,00** por cliente.
- **Distribuição geográfica:** 17 clientes em Goiás (85%), 2 no Mato Grosso e 1 em São Paulo (área da CPFL Paulista).
- **Perfil de cadastro:** 90% PJ (público-alvo principal) e 10% PF.
- **Status no funil:** 14 clientes performando, 4 suspensos e 2 com rescisão solicitada.

Insight: A concentração em Goiás demonstra a força do modelo quando bem comunicado. Já a baixa penetração em Minas Gerais e no Distrito Federal indica **grande potencial de expansão imediata**. Além disso, há oportunidade de **recaptação de 30% do pipeline atual** (clientes suspensos e em rescisão), o que poderia elevar os resultados de forma rápida e sem novos custos de aquisição.



Figura 10 Dashboard de resultados PJ

5.3. Impacto Consolidado

- **Economia total (colaboradores + PJ):** R\$ **18.645,57** até agosto/2025.
- **Beneficiários diretos:** 44 (24 colaboradores + 20 clientes PJ).
- **Potencial de escala:** duplicar a taxa de conversão de PJ de 1,52% para 3% já representaria o **dobro da economia**, sem necessidade de ampliar a base de prospects.

6. Conclusão

O projeto Desconto de Energia consolidou-se como uma iniciativa inovadora, socialmente relevante e economicamente sustentável, unindo benefício econômico, impacto social e sustentabilidade ambiental em um mesmo programa.

Através da parceria com a BC Energia, foi possível oferecer descontos diretos na conta de energia para colaboradores e clientes PJ, promovendo não apenas economia financeira, mas também conscientização sobre a importância do consumo responsável.

Os resultados comprovam:

- Impacto direto no orçamento dos colaboradores, com alta adesão especialmente do público mais vulnerável.
- Economia significativa para empresas PJ, reforçando o valor da parceria Consigaz & BC Energia.
- Escalabilidade e potencial de replicabilidade, já demonstrados pelo sucesso em Goiás e Paulínia, abrindo caminho para expansão em novas regiões e ampliação para diferentes perfis de consumidores.

Mais do que benefícios imediatos, o projeto representa uma mudança cultural, alinhada às metas de eficiência energética e aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável. Ele reforça o papel da Consigaz como protagonista na transição energética, gerando valor para colaboradores, clientes e para a sociedade.

Assim, a experiência valida o modelo proposto e demonstra capacidade de crescimento exponencial, alinhando eficiência energética, responsabilidade social e inovação em um mesmo programa. Energia acessível, economia e sustentabilidade caminham lado a lado, tornando este projeto um exemplo de inovação social e corporativa.