



QUADROS E PAINÉIS

Concorrência acirrada exige que fabricantes tenham qualidade e criatividade para se destacar no mercado



BALANÇO DE 2014

Eventos e publicação de normas técnicas agitaram o ano no setor de áreas classificadas

DEZ'2014/JAN'2015

potência

ABREME



A N O 11 | ELÉTRICA, ILUMINAÇÃO, AUTOMAÇÃO,
N º 109 | SUSTENTABILIDADE E SISTEMAS PREDIAIS



ANO DE AJUSTES

Empresários do setor eletroeletrônico afirmam que 2015 será um ano para colocar a casa em ordem. O conceito vale tanto para o governo quanto para as empresas, que precisarão suar a camisa para buscar resultados mais satisfatórios



ENTREVISTA Marco Aurélio Sprovieri Rodrigues, do SincoElétrico, destaca o processo de profissionalização do varejo de material elétrico

ANO 11 — Nº 109 • POTÊNCIA



A programação abrange o mês
de setembro com 100 eventos.

A CHUVA PASSA MAIS RÁPIDO PARA QUEM ESTÁ PREPARADO

2018 acabou como uma chuva passageira: fôlego para frente, vamos olhar para o futuro. 2019 tem toda uma opor-tunidade para sua empresa e seus negócios. Invista em um bom planejamento de consumo, infira sua imagem e você sempre estará preparado para qual for a condição do clima da economia. Quer uma certeza? A Potência HMMNews está aqui para ajudá-lo.

 WWW.HMMNEWS.COM.BR

 FACEBOOK.COM/HMMNEWS



potência

ÔNICO COM CREDIBILIDADE E INOVAÇÃO DO PAPEL À INTERNET.

- SEITE TEMÁTICO
- FÓRUM COM + DE 20 PALESTRAS
- VÍDEOS E ÁUDIOS
- PORTAL MULTIMÍDIA
- NEWSLET TEMÁTICO
- COBERTURA DE EVENTOS
- NOTÍCIAS DO SECTOR
- REVISTA ONLINE
- REVISTA IMPRESSA
- E MUITO MAIS...



potência



10 ENTREVISTA

O presidente do SincoElétrico, Marco Aurélio Sprovieri Rodrigues, afirma que o comércio varejista de material elétrico tem investido cada vez mais na profissionalização do negócio.

18 MATÉRIA DE CAPA

Representantes da indústria e do comércio eletroeletrônico acreditam que 2015 será um ano para colocar a casa em ordem. Empresas terão de suar a camisa para buscar resultados econômicos mais satisfatórios.

32 PRÊMIO ABREME

Conheça as empresas que se destacaram e venceram o Prêmio Abreme Fornecedores 2014, que chegou à décima edição.

48 MERCADO

Área de quadros e painéis elétricos movimenta quase de R\$ 2 bilhões no Brasil. Pulverizado, setor reúne dezenas de fabricantes, entre multinacionais, indústrias nacionais de médio porte e pequenos fabricantes regionais.

72 CADERNO EX

O ano de 2014 foi agitado no setor de áreas classificadas, com a realização de eventos nacionais e internacionais e a publicação de várias normas técnicas.

84 DESTAQUE ABINEE

Centenas de empresários prestigiaram o tradicional almoço de fim de ano promovido pela Abinee. Na pauta das discussões estiveram temas como a desindustrialização do País e o baixo crescimento da economia.



OUTRAS SEÇÕES

- 08 > AO LEITOR
- 14 > HOLOFOTE
- 42 > MUNDO DOS CONDUTORES ELÉTRICOS
- 44 > OPINIÃO
- 46 > RADAR SIL
- 56 > PAINEL DE PRODUTOS
- 60 > ESPAÇO ABREME
- 82 > ENTREVISTA FÓRUM
- 88 > PROJETO CONECTAR
- 92 > ECONOMIA
- 94 > VITRINE
- 96 > AGENDA
- 97 > LINK DIRETO
- 98 > RECADO DO HILTON

18



10



84



32

48



Qualidade e excelência reconhecidas pelo mercado.



Peças e acessórios em PVC
Ideal para instalações elétricas sustentáveis.



Linha WeFLEX
Proteção para instalações elétricas embutidas.



Conduletzel e acessórios em alumínio
A mais completa linha de condutores do mercado.



Caixas de Passagem



Linha Poliwetzel



*Linha Iluminação
de Emergência*



Linha Iluminação



Linha Wetzel LED
Durabilidade e economia de energia.





Começo de ano é (quase) sempre igual. Em meio à preguiça das férias (muita gente não voltou ainda ao batente), surgem planos, ideias e promessas. A questão central aqui é: seremos capazes de concretizar essas ideias ou deixaremos os planos se transformarem em promessas que nunca serão cumpridas?

Na Revista Potência, mais do que com palavras, respondemos a essa pergunta com ações. Começamos 2015 com a mesma pegada que encerramos 2014 e já na primeira edição do ano temos uma grande novidade: a realização do Fórum Potência!

A iniciativa marca nossa entrada na área de eventos técnicos, usufruindo de toda a expertise do meu sócio e amigo Hilton Moreno, que há anos se dedica à organização de palestras, seminários, workshops e encontros na área elétrica.

Graças a esta experiência, conseguimos montar o Fórum Potência com um formato capaz de oferecer conteúdo técnico a profissionais de todo o Brasil. Ao longo do ano (entre abril e novembro) serão oito etapas do evento, que irá percorrer todas as regiões do País com paradas nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Porto Alegre, Joinville, Brasília, Recife e Salvador.

Cada etapa terá duração de um dia e sua grade de apresentações será montada com palestras técnicas de consultores renomados do mercado e profissionais ligados às indústrias de elétrica, iluminação e automação.

Através do Fórum Potência passamos a ter um novo canal para cumprir a missão da HMNews Editora, que é levar conhecimento para as pessoas. Já fazemos isso com a revista impressa e nossas mídias sociais. Agora, os eventos passam a ser uma extensão desse trabalho.

E, na linha dos planos e promessas, fique atento, pois em breve traremos outras novidades.

Boa leitura!

MARCOS ORSOLON



Foto: Ricardo Brito/HMNews

Fundadores:
Elisabeth Lopes Bridi
Habib S. Bridi (in memoriam)

ANO XI • Nº 109 • DEZ'14/JAN'15

Publicação mensal da HMNews Editora e Eventos, com circulação nacional, dirigida a indústrias, distribuidores, varejistas, home centers, construtoras, arquitetos, engenharias, instaladores, integradores e demais profissionais que atuam nos segmentos de elétrica, iluminação, automação e sistemas prediais. Órgão oficial da Abreme - Associação Brasileira dos Revendedores e Distribuidores de Materiais Elétricos.

Diretoria

Hilton Moreno
Marcos Orsolon

Conselho Editorial

Hilton Moreno, Marcos Orsolon, Carlos Soares Peixinho, Daniel Tatini, Francisco Simon, José Jorge Felismino Parente, José Luiz Pantaleo, Marcos Sutirol, Nellifer Obradovic, Nemias de Souza Noia, Paulo Roberto de Campos, Roberto Said Payaro, Roberto Varoto, Nelson López, José Roberto Muratori e Juarez Guerra.

Redação

Diretor de Redação: Marcos Orsolon
Editor-assistente: Paulo Martins

Fotos: Ricardo Brito

Jornalista Responsável: Marcos Orsolon
(MTB nº 27.231)

Departamento Comercial

Executivos de Vendas:

Cecília Bari, Renato Andrioli, Willyan Santiago e Joaquim Vitorino

Contato Publicitário: Pietro Peres

Atendimento e Relações Institucionais

Décio Norberto

Administrativo

Maria Suelma

Produção Visual e Gráfica

Estúdio AMC

Impressão

Garilli Gráfica

Equipe Portal HMNews

Diretor: Gustavo Tikao

Redes Sociais: Ricardo Sturk

Motion Design: Rafael Paes

Design: Raissa Santana

Contatos

Geral

Caixa Postal 75.002 - CEP 09521-970

contato@hmnews.com.br

Fone: +55 11 3436-6063

Redação

redacao@hmnews.com.br

Fone: +55 11 4746-1330

Comercial

publicidade@hmnews.com.br

F. +55 11 3436-6063

Fechamento Editorial: 12/01/2015

Circulação: 22/01/2015

Conceitos e opiniões emitidos por entrevistados e colaboradores não refletem, necessariamente, a opinião da revista e de seus editores. Potência não se responsabiliza pelo conteúdo dos anúncios e informes publicitários. Informações ou opiniões contidas no Espaço Abreme são de responsabilidade da Associação. Não publicamos matérias pagas. Todos os direitos são reservados. Proibida a reprodução total ou parcial das matérias sem a autorização escrita da HMNews Editora, assinada pelo jornalista responsável. Registrada no INPI e matriculada de acordo com a Lei de Imprensa.

Muito mais praticidade.

Vários sistemas de Placas e Interruptores utilizam o mesmo módulo.



Giz

Liz_{com}

Liz

Tablet

Lux³

Lizflex

CONDULETES PLASTIBOX

TRAMONTINA

Materiais Eléctricos

www.tramontina.com

EMPRESAS DE
VAREJO INVESTEM NA
PROFISSIONALIZAÇÃO
PARA NÃO PERDER ESPAÇO
NO MERCADO.

Tradição e desafios

ENTREVISTA A PAULO MARTINS

Mesmo com a possibilidade de comprar praticamente tudo pela internet ou por telefone, o contato direto entre as pessoas ainda é desejável e até necessário, em muitos casos. Dessa forma, muitas atividades tradicionais se mantêm, como o comércio de rua.

Nesta entrevista temos a oportunidade de conhecer um pouco da rotina dos lojistas de material elétrico, aqui representados por Marco Aurélio Sprovieri Rodrigues, presidente do SincoElétrico, o Sindicato do Comércio Varejista de Material Elétrico e Aparelhos Eletrodomésticos no Estado de São Paulo.

Fundada em 1938, a entidade reúne as empresas da cadeia produtiva do comércio varejista dos segmentos de material elétrico, eletroeletrônico, iluminação, telecomunicações, telefonia (fixa e móvel), informática e eletrodomésticos, com atuação territorial em todo o estado de São Paulo. O sindicato possui mais de 20 mil empresas filiadas – a maioria de material elétrico.

Sprovieri comenta sobre as dificuldades do dia a dia do comércio, como inadimplência e informalidade,



Foto: Ricardo Brito/HMNews

e também sobre o esforço das empresas para profissionalizar os negócios nos últimos anos. O executivo analisa também outro fenômeno que mexeu

com o setor: a aquisição de diversas lojas por grandes grupos empresariais.

A concorrência com os grandes home centers é outro aspecto aborda-



Large home centers, important family owned distributors and small retailers form the chain of electrical products distribution, which resists to time and increasingly invests in the professionalization of the business. Activities such as cash and inventory management are among the ones that have received special attention from the businessmen in recent years.



Los grandes home centers, importantes distribuidores de origen familiar y los pequeños comerciantes forman la cadena de distribución de productos eléctricos, que resiste al tiempo y cada vez invierte más en la profesionalización de las empresas. Actividades tales como gestión de efectivo y de inventario se encuentran entre aquellas que han recibido especial atención por parte de los hombres de negocios en los últimos años.



Entrevista

Entrevista com autoridades e profissionais do setor elétrico.



Interview

Interview with authorities and professionals of the electrical sector.



Entrevista

Entrevista con autoridades y profesionales del sector eléctrico.

do pelo dirigente, que destaca a vasta gama de negócios existente no setor. O comércio de material elétrico reúne

desde grandes empresas com centenas de funcionários até lojinhas de bairro, comandadas diretamente pelo dono.

Para Sprovieri, tem lugar para todos. "Público tem para todo mundo, precisa saber escolher o produto", avisa.



1 Como está a representação do segmento de material elétrico no universo coberto pelo

SincoElétrico?

É o segmento que tem o maior número de lojas. Existem 20 mil empresas filiadas na base do sindicato. Dessas, de duas a três mil são de eletrodomésticos, considerando também a parte de telefonia. O restante é de material elétrico e iluminação.

2 E quanto ao comportamento das vendas?

A cadeia eletroeletrônica engloba desde um secador de cabelo de cinquenta reais até refrigeradores que custam alguns milhares de reais. É um segmento onde o valor médio é alto. No caso de material elétrico o valor médio é menor, embora o número de itens vendidos seja maior. Os clientes não compram dez refrigeradores, mas compram vinte tomadas. Material elétrico é um segmento que tem uma performance muito boa.

3 Ainda sobre o perfil do segmento, que tipo de empresa predomina? As chamadas lojinhas de bairro persistem no mercado?

Na área de material elétrico não existem grandes redes, mas empresas com três, cinco ou dez filiais, se tanto. E, com poucas exceções, é quase tudo empresa familiar. Lojinha de bairro é o que mais tem.

4 Ainda se diz que trabalhar no comércio 'está no sangue', é uma tradição?

Sim, ainda é uma atividade tradicional. Em geral o negócio se mantém na família. A grande maioria das empresas tem os filhos dos donos na administração. Existe uma sucessão natural, mas em algumas empresas chega uma fase em que não tem a quem transmitir. É o caso de determinadas lojas que foram vendidas. Às vezes também surge uma boa oferta e o comerciante já está satisfeito... Acho que fizeram o correto. E tem as lojas individuais, que pertencem a uma só pessoa. É o caso das lojinhas de bairro, que vendem lâmpada, tomada e também veda-rosca, correia de torneira, enfim, aquela miudeza que não interessa aos grandes home centers.

5 Como está o nível de competitividade das lojas menores, em relação aos home centers?

Eu transito muito nas duas pontas. Existem casos em que o home center pode vender algo mais caro que uma loja menor. Se tiver uma loja ao lado da casa do cliente ele dará preferência a ela, pois é mais prático do que se deslocar até um home center. A lojinha de bairro busca atender exatamente isso: o público à sua volta. É a comodidade que o cliente tem de andar uma, duas quadras e encontrar o produto que quiser. Mas, se precisar de

uma lâmpada num domingo à tarde, eu posso ir a um home center, porque não existem outras lojas abertas. Público tem para todo mundo, precisa saber escolher o produto. Não adianta querer vender artigos de alta tecnologia se não tiver preço para competir. No caso de um produto que tanto faz se ele custa um real ou um real e dez centavos, não fará tanta diferença para o consumidor. Claro que se for comprar quinhentas peças ele vai procurar preço. Mas a lojinha de bairro vai vender uma peça. Então, ele tem a clientela dele. Todos têm como sobreviver nesse universo. São patamares distintos. Tem quem fature cinquenta mil reais por mês, tem quem fature cinco milhões. Tem empresa com mais de mil funcionários e tem empresa na qual o dono trabalha sozinho. Há lugar para todos.

6 A Rua Santa Ifigênia, em São Paulo, ainda tem a importância que tinha no passado, no mercado de material elétrico e iluminação, mesmo com tanto home center espalhado pela cidade?

Tem. Se você chamar um electricista para mexer na sua casa, ele vai na Santa Ifigênia. Ele sabe que lá tem a maior variedade, bons produtos e os melhores preços. Alguns consumidores também reconhecem isso e frequentam a região. Em qualquer dia, a qualquer hora, não dá nem



O MERCADO OFERECE OPORTUNIDADES A TODOS, DA PEQUENA LOJA DE BAIRRO ATÉ O GRANDE HOME CENTER.



Foto: Ricardo Bruch/HMNews

para andar lá, de tanta gente. Só mudou um pouco o perfil, porque antigamente a Rua Santa Ifigênia era só material elétrico. Hoje tem muita coisa de informática, celular, som e instrumentos musicais. Mas ainda existe a predominância de material elétrico. Não sei se é factual, mas é visível. As grandes lojas são de material elétrico.

7 Como acabou acontecendo essa concentração na Rua Santa Ifigênia?

Foi ao acaso. A Santa Ifigênia tinha outro ramo de comércio: tecidos e confecções. Alguém começou com o negócio de material elétrico, criou-se uma dinâmica e em poucos anos se transformou numa coqueluche. E as empresas de material elétrico estavam na Rua Florêncio de Abreu, que se especializou em lojas de ferramentas, que saíram do bairro do Brás. Tudo foi chegando mais perto do centro de São Paulo, que era onde pulsava a cidade. O

AS RECENTES AQUISIÇÕES NO SETOR FORAM POSITIVAS PARA O MERCADO COMO UM TODO.

Brás era uma zona mais industrial. O varejo foi vindo para perto de onde estava o público consumidor.

8 O senhor diria que o forte da Rua Santa Ifigênia hoje é o preço ou o fato de achar quase tudo?

Os dois, e essa é uma combinação ideal. A Santa Ifigênia é bastante procurada pelo público que vai fuçar, compra o fio aqui, a lâmpada ali, ou que tem seus fornecedores tradicionais. Mas é uma combinação de preço e variedade, porque lá você vai achar. Se não tiver na Santa Ifigênia é porque não existe.

9 E a Rua da Consolação, continua com o perfil de especialização na área de iluminação?

Sim, está forte nessa área. Os estabelecimentos estão se adequando, criando melhores condições de estacionamento. E, com o Metrô, ficou mais acessível. Ali é um espetáculo, principalmente na área de iluminação residencial.

10 O senhor mencionou a questão da compra de algumas lojas do setor, que aconteceu num passado recente. Como o senhor vê esse fenômeno? Foi positivo para o comércio em geral?

Acho positivo no sentido de que sempre dá uma chacoalhada. Meu pai dizia que de vez em quando precisa chacoalhar

a árvore para que caia uma manga (risos). Acredito que eles (os compradores) tenham condições de operar essas empresas, até porque fizeram a coisa certa: mantiveram funcionários e mantiveram os proprietários na administração do negócio, junto com eles. Eles mantiveram os antigos proprietários num contrato de um ano, um ano e meio e até mais, em alguns casos. Isso trouxe para eles um conhecimento mais vivo da realidade do comércio brasileiro. Não deve haver mais nenhuma expansão extraordinária, o que tinha para investir já investiram. Eles consultaram várias outras empresas, mas as famílias não quiseram vender. Os filhos têm sua vida ainda para fazer. Os pais já fizeram, mas os filhos não.

11 Como está o nível de profissionalização das lojas de material elétrico, incluindo aspectos como informatização, qualificação da mão de obra, atendimento e a própria gestão financeira do negócio? Isso tudo tem evoluído?

A evolução foi muito grande, nesses últimos dez anos. Hoje as empresas têm sistema de controle de caixa e de gestão de estoque, tudo informatizado. Antes você ia na loja e manuseava o produto. Hoje pergunta se tem algo e o vendedor consulta o estoque no computador. Antigamente ele tinha que sair de trás do balcão e ir no fundo da loja olhar na prateleira. Isso evoluiu até por conta dos sistemas fiscais eletrônicos. Hoje não tem mais nota fiscal feita à mão, é tudo cupom fiscal, que requer softwares específicos. Agora vai ter o Sat Fiscal, sistema que vai substituir o cupom fiscal. O lojista precisará ter um novo sistema de gerenciamento de frente de caixa que vai dar suporte ao Sat Fiscal, que é mais aperfeiçoado que o cupom fiscal. Somam-se a isso as interligações que pode haver hoje, de cartão, smartphone ou transferência bancária. O comerciante quer receber, seja qual for a moeda que se tem no bolso. Mas ele

precisa de suporte técnico para isso, ou seja, os softwares adequados. Então ele teve que contratar pessoas gabaritadas para implantar e gerenciar o sistema. Os vendedores também tiveram que ser qualificados para operar tudo isso.

12 E o vendedor de material elétrico consegue ter um bom salário hoje?

Sim. Ele precisa formar uma boa carteira de cliente, fazer com que os clientes o procure. O vendedor tem que ser o fidelizador do cliente, porque o dono não está lá, nas grandes empresas. Por isso ele tem que ser qualificado e razoavelmente remunerado. A maioria dos vendedores é comissionista, e alguns ganham muito bem.

13 Qual o perfil do comprador do varejo hoje?

O comércio varejista tem o que chamamos de 'atacarejo', que são as grandes empresas distribuidoras



Foto: Ricardo Brito/HMNews

ras que também têm loja, quer dizer, também são varejistas. Hoje eles sofrem uma concorrência grande do fabricante. Por conta da Substituição Tributária, comprar direto da fábrica é mais barato do que comprar do lojista. As construtoras, hoje, compram quase que diretamente dos fabricantes. Agora, sempre sobra aquilo que a gente chama de 'prego para segurar tábua'. A pessoa está na obra e precisa de um prego para segurar a tábua. Aonde ele vai? Vai na loja do lado. Sempre tem algo, que não é pouco, na verdade, que é o material de emergência, que faltou durante a execução da obra. Essa construtora vai se servir das empresas varejistas e distribuidoras. Em alguns casos, há problemas também com a entrega dos produtos. O cliente precisa de dez mil metros de um cabo, que a fábrica não tem à pronta-entrega. O varejista e o distribuidor têm à pronta-entrega, e às vezes a indústria não tem. O comércio é o estoque da indústria. Eles compram uma quantidade até maior do que necessitam porque se beneficiam de descontos por questões como volume e fidelidade, que os tornam mais competitivos no mercado. Então eles sempre têm um estoque muito bom.

14 A inadimplência do consumidor é um grande problema para o varejo?

No varejo a inadimplência não é muito alta, porque a maior parte das compras é paga com cartão. No 'atacarejo' tem um pouco mais. Mas no setor de material elétrico ela não é preocupante. É mais preocupante nos eletroeletrônicos, onde existem os carnês. No setor que vende a prazo através da própria loja, com carnê, a inadimplência ocorre com maior frequência. Ela não está em números muito elevados, está se situando num patamar razoável na média histórica. No material elétrico esse componente é desprezível.



Foto: Ricardo Brito/HMNews

NO VAREJO, O VENDEDOR TEM QUE ESTAR PREPARADO PARA FIDELIZAR CLIENTE.

15 Sabemos que no Brasil as empresas sofrem com a pesada carga de impostos. Tem muita gente trabalhando na informalidade no setor?

Ainda tem. Às vezes a pessoa se vê na circunstância em que precisa fazer alguma coisa e começa como camelô, o que está cheio na Rua Santa Ifigênia, por exemplo, ou então, abre um boxezinho e começa a vender algum produto, consertar impressora... É informal, não tem empresa registrada, o boxe está alugado em nome da pessoa física e vai se virando até quando der. ●

Certificação de ventiladores

Com as altas temperaturas, o uso de ventiladores e de circuladores de ar se intensifica, e aumenta também o número de reclamações de usuários junto ao Procon e outras entidades de classe, sobre ocorrências relativas a lesões físicas e até princípios de incêndio de aparelhos que não são certificados.

Nesse sentido, a TÜV Rheinland Brasil alerta o consumidor para verificar se o aparelho possui o selo do Inmetro, pois a certificação deste tipo de produto é compulsória (obrigatória), portanto, os artigos que não o possuem estão em desconformidade com a legislação. A TÜV Rheinland Brasil é um dos OCPs (Organismos de Certificação de Produtos) acreditados pelo Inmetro para avaliar a conformidade de ventiladores e circuladores de ar. A avaliação de conformidade inclui aspectos da segurança elétrica dos aparelhos, garantindo que o produto atenda a requisitos básicos. Desta maneira,

é possível evitar que o consumidor, de forma geral, esteja exposto aos problemas de utilização indevida, a choques elétricos, riscos mecânicos e, em última instância, à ocorrência de curtos circuitos e fogo.

A obrigatoriedade da certificação não se restringe aos ventiladores,

mas se estende a qualquer produto elétrico, que precisa ser avaliado quanto aos aspectos de segurança. A TÜV Rheinland é responsável pela certificação de cerca de 20 modelos de ventiladores e circuladores de ar de fabricantes e importadores como Wanke, Chibrali, Kressborn e Vanmax.

“O processo de certificação engloba auditoria na fábrica, a lacração de amostras para ensaios e a verificação de toda a documentação dos produtos”, explica o auditor e analista de Certificação de Produtos da TÜV Rheinland, José Carlos Grade.

Atestada a conformidade, o produto recebe o selo de identificação de conformidade, com validade de quatro anos, sendo que dentro deste período são realizadas auditorias anuais de manutenção do produto, do fabricante e do representante legal/comercial pela venda dos produtos com relação ao suporte dado no tratamento de reclamações de clientes.



Foto: DollarPhotoClub

Entendendo a energia solar

Com o encarecimento da energia elétrica gerada pelas termoeletricas

e as dificuldades que atravessam as hidroelétricas, a energia solar ganhou grande repercussão no País, sustentada pelo fato do índice de radiação solar no Brasil ser um dos mais altos do mundo. Para se ter ideia, na região Nordeste a irradiação solar varia de 5.700 a 6.100 Wh/m² dia. Para entender como esta energia renovável pode agir em nosso favor, a Artliber Editora publicou o livro ‘Energia Solar para Produção de Eletricidade’, de autoria de Ricardo Aldabó. Com 232 páginas, este livro proporciona a compreensão básica dos temas eletricidade, energia solar

fototérmica e energia solar fotovoltaica, além de mostrar como planejar um painel fotovoltaico, suas aplicações e configurações. As baterias e geradores de retaguarda, controladores de carga e tipos de inversores disponíveis também são assuntos tratados neste livro.

‘Energia Solar para Produção de Eletricidade’ é uma leitura indicada para estudantes de nível médio e superior, instaladores, engenheiros, técnicos, arquitetos e outros profissionais que atuam na área de geração, distribuição, regulação e fiscalização de energia elétrica, que estejam interessados em aprender sobre esta energia limpa, seja por desejarem ser autoprodutores ou simplesmente reduzir a sua conta de energia. Ele é vendido ao custo de R\$ 94,00 no site www.artliber.com.br e também nas principais livrarias do País.

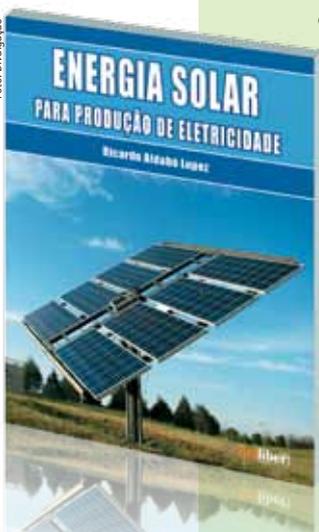


Foto: Divulgação

Segurança do trabalho

A Agência Nacional de Energia Elétrica

(Aneel) abriu a Consulta Pública nº 19/2014, no período de 29/12/2014 a 30/3/2015, com o objetivo de promover discussão sobre Segurança do Trabalho e da População no Setor Elétrico.

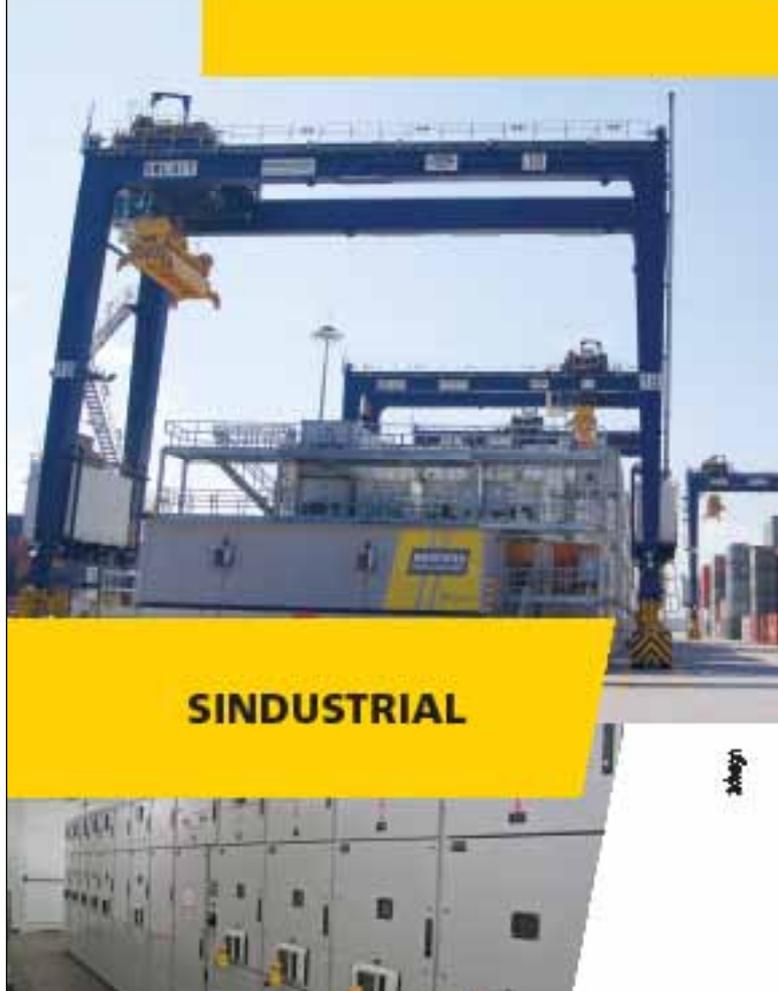
A consulta é uma das etapas do estudo que está sendo desenvolvido pela agência desde janeiro de 2014, como parte do Item nº 38 da Agenda Regulatória da Aneel para o biênio 2014/2015, denominada 'Avaliar a necessidade de metodologia e de procedimentos para acompanhamento e para definição de penalidades/incentivos relacionados a indicadores de segurança do trabalho e das instalações'.

Outra importante etapa deste estudo foi a promoção de um seminário sobre a Segurança do Trabalho e da População no setor de Distribuição de Energia Elétrica, realizado em 7 de agosto de 2014 na sede da Aneel. As palestras deste evento estão disponíveis no site da agência.

Na Consulta Pública nº 19/2014, a Aneel disponibilizou a Nota Técnica nº 106/2014-SRD/SCR/Aneel, que apresenta um diagnóstico da segurança do trabalho e da população. Além disso, o documento destaca um conjunto de questões para contribuições da sociedade. As propostas podem ser enviadas para o e-mail cp019_2014@aneel.gov.br ou para o endereço da agência: SGAN, Quadra 603, Módulo I, Térreo, Protocolo Geral, CEP: 70.830-110, em Brasília (DF). Não haverá sessão presencial, apenas intercâmbio documental.



Foto: DallierPhotoClub



SINDUSTRIAL

Confiança - uma palavra que levamos a sério

Excelência na fabricação de painéis elétricos, testados e certificados, montagens industriais, eletrocentros e serviços de automação industrial, a SINDUSTRIAL, em parceria com os principais fabricantes do mercado, oferece soluções eficientes, produtos de alta qualidade e projetos flexíveis para empresas dos mais variados portes.

Seja qual for a necessidade, tem sempre uma solução SINDUSTRIAL.

SINDUSTRIAL

ISO 9001:2008 CERTIFICADA
ISO 14001:2004 CERTIFICADA



(14) 3366-5200 / 3366-5207
sindustrial.com.br

Eficiência e segurança

Estão em operação no Centro de Pesquisas Global da GE, inaugurado em novembro no Parque Tecnológico da UFRJ, as mais recentes soluções da multinacional para distribuição e proteção elétrica: os painéis de baixa tensão QuiXtra e os painéis de média tensão SecoGear e SecoRMU. As tecnologias integram o projeto de eletrificação do complexo, responsável por conduzir pesquisas nas áreas onde a GE mantém atuação - energia, petróleo e gás, transporte ferroviário, aviação e saúde - focadas nas demandas do mercado brasileiro e latino-americano. As soluções instaladas tornarão o Centro de Pesquisas Global da GE mais eficiente sob o ponto de vista energético e, no caso do SecoRMU, ajudará a economizar espaço na área de instalação dos equipamentos, uma vez que os painéis são flexíveis e modulares. "Essa característica facilita eventuais adaptações, o que ajuda a reduzir gastos decorrentes de mudanças na estrutura do projeto elétrico", explica Elvino Santos, gerente de Produtos da GE Industrial Solutions. Segundo o executivo, o modelo propicia a redução de até 40% do espaço utilizado quando comparado a soluções similares no mercado. O SecoRMU ainda trabalha com tecnologia de isolamento de barramento a gás, o que garante mais segurança e confiabilidade ao equipamento e reduz os gastos relacionados a manutenção, que pode ficar até 30 anos sem necessidade de vistorias. "Investimos em novas tecnologias e soluções que possam garantir ao usuário a excelência operacional aliada a um sistema único de segurança", diz Santos. "Com isso reafirmamos nosso compromisso em fornecer ao mercado soluções altamente confiáveis e seguras".



Foto: DollarPhotoClub

Futebol Society

O time da loja **Ramacon**, de Fortaleza (CE), patrocinado pela Cobrecom Fios e Cabos Elétricos, terminou em 2º lugar a Copa Acomac Ceará de Futebol Society 2014, encerrada no dia 7 de dezembro. Ao longo dos 30 dias de disputa, o torneio agitou o setor de material de construção naquele estado. Para chegar até a final, o time da Ramacon venceu seus oito jogos. Apesar da derrota na final, a equipe demonstrou muita raça e dedicação. A Cobrecom Fios e Cabos Elétricos parabenizou o esforço de todo o time da Ramacon por ter alcançado a final do torneio.



Copa Acomac Ceará - 2014

Foto: Divulgação

Parceria estratégica

A Phoenix Contact Brasil e a Farnell Newark Element

14 assinaram acordo para a distribuição de conectores para placas de circuito impresso, conectores para dispositivos de campo, caixas eletrônicas, ferramentas e acessórios para montagem eletroeletrônica. O acordo sela o início de parceria estratégica entre uma importante distribuidora de produtos e soluções de eletrônica (Farnell) e o líder mundial em conexões elétricas, estendendo a cobertura para todo o território nacional. Com esse acordo, Farnell Newark amplia em mais de 8.000 itens seu já extenso portfólio de produtos, tendo à sua disposição todo o suporte técnico/comercial, ferramentas de especificação, capacitação e pós-vendas da Phoenix Contact. Ao mesmo tempo, Phoenix Contact passa a contar com um importante parceiro para disponibilizar à pronta-entrega seus produtos, expandindo sua presença local. Entre os produtos a serem distribuídos pela Farnell Newark destaca-se a linha TOOL fox de ferramentas manuais de alta qualidade, que incluem uma ampla gama de alicates de cortar, decapar e crimpar, chaves de fenda e ferramentas de medição para a montagem elétrica e eletrônica.

Foto: DollarPhotoClub





Holofote

Ações e novidades dos players do setor.



Spotlight

Activities and news from main sector players.



Spotlight

Actividades y noticias de los principales actores del sector.

Manutenção elétrica

O verão e o calor estão de volta. Para alívio de todos, depois da forte estiagem deste ano na região Sudeste, as chuvas mais intensas também. Mas aí começa outro problema: as possíveis quedas na rede de energia elétrica. "No último verão, o principal motivo para a interrupção do fornecimento de energia na cidade de São Paulo foi a queda de galhos e árvores nos cabos da rede elétrica", diz Nelson Volyk, gerente de Engenharia de Produto da SIL, fabricante de fios e cabos elétricos.

A arborização é importante nos centros urbanos, pois proporciona diminuição da poluição e maior permeabilidade do solo, mas são necessários cuidados para que a vegetação conviva em harmonia com o desenvolvimento dos grandes centros urbanos. Para isso é necessário que seja feito o serviço de poda de árvores, que se bem realizado reduz o risco de queda de energia durante as fortes chuvas.

Para minimizar os impactos da falta de energia devido a problemas com árvores, imediatamente são acionados dispositivos de proteção da rede que provocam seu desligamento, para isolar a rede com o problema e evitar riscos. Após este procedimento começam a ser realizadas operações de manobra, onde clientes ligados à rede com problema são transferidos para outras redes íntegras. Isso faz com que um menor número de consumidores seja afetado pela falta de energia.

A SIL alerta que a falta de energia pode ocorrer em apenas uma fase da rede e, dependendo da região do Brasil, o padrão de entrada é formado por duas fases e um neutro, sendo que a outra fase continua energizada, gerando risco às pessoas. "Então, se em um momento de falta de energia você decidir fazer alguma manutenção em sua instalação, sempre desligue o disjuntor do circuito ou até mesmo o disjuntor principal", avisa Volyk.



Foto: Divulgação

Situações de **risco** exigem instalações **protegidas**

Com a Daisa isso é muito fácil: você tem proteção aliada à praticidade



As **soluções** mais funcionais e **seguras** você encontra aqui

Escolha Daisa, escolha tranquilidade para você e suas instalações.



Trabalhamos com as linhas sem rosca, com rosca, daiflex e conectores, e PVC para conexões e eletrodutos.

Encontre nas melhores casas de materiais elétricos.
daisa@daisa.com.br • www.daisa.com.br

EMPRESÁRIOS DO SETOR
ELETROELETRÔNICO
PREVEEM QUE
2015 SERÁ UM ANO
MARCADO POR
DIFICULDADES E
AJUSTES NA ECONOMIA.

Foto: DollarPhotoClub



Hora de arrumar a casa

POR PAULO MARTINS

Definitivamente, 2014 não deixará saudades. Essa é a sensação de grande parte dos brasileiros, que passaram sufoco durante um ano tumultuado pelos reflexos da Copa e pouco produtivo, devido à retração econômica e às eleições. Como a simples mudança de calendário não resolve o problema de

ninguém, 2015 traz consigo uma série de pendências que terão de ser resolvidas para que se construa um alicerce sólido de forma a suportar não só as necessidades imediatas do Brasil, mas também as demandas dos próximos anos.

Por conta do início de um novo mandato presidencial, que traz a reboque a recém-empossada equipe econômica,

é natural que haja um período de ajuste da máquina pública e da economia como um todo. Mas o estrago de 2014 é tamanho que colocar a casa em ordem exigirá muito planejamento e uma série de ações eficazes.

Apesar das perspectivas de um ano difícil, resta acreditar que é possível buscar dias melhores. Para isso, autoridades, empresários e também os cidadãos comuns precisarão recorrer a toda criatividade e empreendedorismo que puderem tirar da cartola. A ordem é arregaçar as mangas e trabalhar. Assim, quem sabe teremos histórias melhores para contar, daqui a um ano.

Nem todos os números relativos a 2014 estão consolidados, mas as prévias disponíveis são suficientes para ligar o sinal de alerta. Segundo estimativas da Abinee (Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica) divulgadas no começo de dezembro, o faturamento



After the emotions and turbulences caused by World Cup and the presidential elections, representatives of the Brazilian electrical and electronic industry point out that 2015 will be the year to start recovering. The concept applies to the public companies as well as many private companies that will need to work hard to find better economical results.



Después de las emociones y turbulencias resultantes de la realización de la Copa del Mundo y las elecciones presidenciales, representantes de la industria eléctrica y electrónica brasileña indican que 2015 será un año para poner la casa en orden. El concepto se aplica a las empresas públicas y para muchas empresas privadas que tendrán que trabajar duro para conseguir mejores resultados económicos.

nominal do setor eletroeletrônico no ano passado deve ser 2% maior que o de 2013, chegando a R\$ 159,4 bilhões. Descontada a inflação do setor (6%), o faturamento teria uma queda real de 3%. No acumulado de janeiro a dezembro de 2014, a produção da indústria deve cair 2%. Além disso, três mil postos de trabalho sumiram no período.

Segundo a Abinee, toda essa situação deve-se à queda do mercado interno e também das exportações. O presidente da entidade, Humberto Barbato, reconhece que medidas como a desoneração da folha de pagamento e a renovação da Lei do Bem ajudaram a tornar o caminho um pouco menos difícil. Entretanto, não foram suficientes para ajudar a indústria a virar o jogo. "Lamentavelmente, tivemos um nível de atividade bastante ruim este ano. Os diferentes segmentos do setor eletroe-

letrônico tiveram dificuldades bastante grandes", comenta o dirigente.

"2014 foi um ano em que as empresas não cresceram. Houve um grande esforço para redução dos custos internos para manter o equilíbrio dos negócios porque o mercado não cresceu. Em alguns segmentos, inclusive, houve retração", confirma Manoel Fernandes Flores, diretor-superintendente da Astra, tradicional fabricante de produtos voltados à construção civil, incluindo material elétrico de instalação e chuveiros.

A propósito, a área de Material de Instalação da Abinee deve fechar 2014 com queda de 3% no faturamento real, na comparação com 2013. No caso particular da Astra, o faturamento nominal cresceu 6,5%, o nível de emprego caiu 4% e a produção acompanhou o volume de vendas, que caiu 3%.

Das oito grandes áreas que compõem a Abinee, a que teve o pior desempenho em 2014 (queda de 13% no faturamento real) foi a de GTD (Geração, Transmissão e Distribuição de energia elétrica). Newton Duarte, diretor da área, disse que o setor elétrico passa, talvez, por sua maior crise nos últimos trinta anos.

"Todos os atores estão sendo prejudicados", relata. Segundo o executivo, a tentativa do governo de reduzir as tarifas de energia, através da MP 579, deflagrou o "processo de desmonte" daqueles que são compradores das indústrias que compõem a Abinee, ou seja, as empresas geradoras, transmissoras e distribuidoras de energia.

"Tem uma máxima que diz que quando seu cliente não está bem, sua indústria não irá bem. Esse é o mote. Por isso temos a perspectiva de decréscimo para este ano", menciona Duarte. Segundo projeção da Abinee, o faturamento nominal da área de GTD terá queda de 4% em 2015.

É preciso uma política industrial de médio e longo prazo para que o País volte a ter saldo positivo na balança comercial.

MANOEL FERNANDES FLORES | ASTRA



Foto: Divulgação



Foto: Ricardo Brito/IMNews

Os diferentes segmentos do setor eletroeletrônico tiveram dificuldades bastante grandes em 2014.

HUMBERTO BARBATO | ABINEE

Ao mencionar que a conta de luz poderá duplicar de preço nos próximos dois ou três anos, Duarte disse que o encarecimento do custo de produção reduz a competitividade interna e externa do Brasil e alertou: "Nossa indústria de base está deixando de produzir no País".

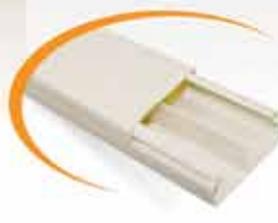
Por fim, o diretor da Abinee citou o que ele chamou de fator agravante dessa já delicada situação: com-



Foto: DollarPhotoClub

**CHEGA DE FICAR
ESTRESSADO COM
FIOS E CABOS!**

**A SOLUÇÃO É
CONDUTECK®**



MP2

A maneira prática de organizar fios e cabos com rapidez e segurança.

Chegaram as novas canaletas para instalações aparentes Conduteck®, ideais para aplicações em instalações elétricas, na organização de fios e cabos de transmissão de voz, dados e imagem, dispensando o uso de ferramentas e a quebra de paredes. As canaletas Conduteck® são produzidas em PVC rígido autoextinguível, possuem Grau de Proteção IP43, Grau de Proteção Mecânica IK08, e contam com uma linha completa de acessórios para todos os tipos de aplicação, além das opções com e sem fita adesiva dupla face de alta aderência, garantindo praticidade, fácil instalação e excelente custo-benefício.

Conduteck®. O fim do quebra-quebra com a tecnologia Steck.

Curta nossa página no facebook
www.facebook.com/SteckBrasil



STECK

panhias asiáticas estariam comprando empresas na Europa e no Brasil, especialmente nas áreas de transmissão e geração, no intuito de abrir mercado para a penetração de seus produtos e a geração de empregos em seus países de origem.

Para 2015, a Abinee não projeta aumentos significativos nos negócios. O faturamento da indústria eletroeletrônica deverá apresentar crescimento nominal de cerca de apenas 2%. Os investimentos das indústrias do setor permanecerão no mesmo nível de 2014, assim como o número de trabalhadores.

O mercado interno também tende a permanecer estável, enquanto as exportações podem ficar pouco abaixo das realizadas em 2014. A balança comercial do setor deve atingir um déficit de US\$ 35,3 bilhões.

Dentro desse tema, Humberto Barbato voltou a cobrar uma política cambial para o País, pois, segun-

do ele, a taxa está “fora de lugar” há muitos anos. Ele diz que a taxa ideal varia de segmento para segmento, mas citou um patamar supostamente adequado para o setor: “Acredito que R\$ 3 ou R\$ 3,10 poderia ser um câmbio relativamente próximo da realidade necessária para a indústria”.

Já Manoel Flores aproveita para cobrar empenho na construção de uma política industrial de médio e longo prazo para que o País volte a ter saldo positivo na balança comercial. Para ele, os principais desafios do governo em 2015 serão conter a inflação e esclarecer de maneira satisfatória à sociedade o escândalo envolvendo a Petrobras. “Os dois primeiros anos do novo mandato não vão ser fáceis. A presidente Dilma vai ter que encarar com firmeza o combate à corrupção, evitando ao máximo a proteção aos correligionários do seu partido e dos partidos a ele coligados”, destaca o diretor-superintendente da Astra.

O executivo percebe que os empresários, de forma geral,

Foto: Ricardo Brito/InfoNews



O setor elétrico passa, talvez, por sua maior crise dos últimos trinta anos.

NEWTON DUARTE | ABINEE

estão prevendo um 2015 muito difícil, até com alguma retração na economia, e revela que a Astra, especificamente, dedicará esforços para reduzir os custos fixos. “Embora acreditemos no crescimento do faturamento nominal na ordem de 5%, provavelmente a inflação irá corroer este crescimento, fazendo com que os volumes de vendas e o nível de emprego permaneçam estáveis. Nas exportações, caso o câmbio continue sendo ajustado, podemos esperar um desempenho um pouco melhor”, adianta Manoel Flores.

Barbato disse ainda que ficou “satisfeito” com a indicação de Armando Monteiro para o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Para o dirigente da Abinee, Monteiro conhece a indústria “profundamente”, pois presidiu a confederação nacional do setor, a CNI. A ideia, inclusive, é reeditar uma agenda conjunta que havia no passado, envolvendo os interesses das duas entidades: “A gente pretende



Foto: DollarPhotoClub

TRABALHO PESADO

Acredita-se que o governo e a nova equipe econômica terão que tomar medidas contundentes para colocar a casa em ordem.

manter uma agenda conjunta com ele agora no ministério”, adianta.

Por fim, o presidente da Abinee revela uma pontinha de confiança de que dias melhores virão. “O Armando disse recentemente que política é a profis-

são da esperança. Eu acho que é da indústria também. Sem esperança, a gente não pode continuar na profissão de in-

dustrial. Nós temos que todo dia acordar e acreditar que vamos conseguir inovar o produto que a gente tem e criar boas estratégias para ele. O setor exige isso diariamente. É na crise que a gente se supera”, conclui.

Boas notícias



Pelo menos um segmento tem muito o que comemorar, em relação ao desempenho do mercado em 2014: o de energia solar fotovoltaica. Como trata-se de uma atividade relativamente nova no País, a tendência continua sendo de forte crescimento pelos próximos anos. “Perante o mundo ainda temos uma importância pequena, porém, este ano foi um marco positivo para o setor no Brasil”, analisa o engenheiro Raphael Pintão, sócio-diretor da Neosolar Energia.

Em 2014, a empresa teve que dobrar o número de colaboradores para atender à demanda do mercado e conseguiu triplicar o faturamento. Para este ano, a expectativa é pelo menos dobrar as receitas e também a equipe.

Na opinião de Raphael, durante o primeiro mandato do governo Dilma houve um marco importante para o setor de energias renováveis: a publicação da Resolução Normativa 482 da Aneel (em 2012), que instituiu a geração distribuída de energia. Entretanto, analisa o executivo, depois disso o foco do País continuou nos combustíveis fósseis, houve retrocesso em relação ao uso do etanol e pouco avanço das energias renováveis, “que têm sido empurradas pelo mercado, quando deveriam ser puxadas pelo governo”.

Para o diretor da Neosolar, o grande problema, no Brasil, é que muitas ações nesse setor não fazem parte de um plano maior e estruturado. “São medidas soltas e que sozinhas não têm potencial de direcionar o País para uma determinada direção”, lamenta.

Outro ponto criticado pelo executivo é o que

ele chama de “tentativa exagerada” e “muitas vezes falha” do governo mexer no mercado. “Um exemplo claro foi a tentativa de baixar o preço das tarifas de energia, antecipando renovações de contrato e forçando as empresas a tomar decisões que certamente não tomariam, em um momento que logo em seguida se mostraria muito ruim. As quedas nas tarifas estimularam o consumo em um momento ruim e logo em seguida acabaram se convertendo em aumentos muito maiores que as quedas, e que ainda continuaremos sentindo nos próximos anos”, contrapõe.

Para Raphael Pintão, neste segundo mandato, a presidente Dilma deve priorizar a recuperação da credibilidade e fazer com que as contas públicas criem um cenário mais propício ao investimento. “Acredito que o governo deva mostrar disposição em trabalhar duro para reduzir despesas e estimular o investimento, sem procurar soluções mágicas ou pontuais. O potencial de crescimento é grande, apenas é preciso fazer a lição de casa”, defende.

Especificamente no setor energético, o diretor da Neosolar entende que é preciso ampliar os esforços e estímulos para novas tecnologias, através de regulações, subsídios, redução de impostos e contratando energia dessas novas fontes ou tecnologias. “Está cada vez mais claro, no mundo todo, que as apostas não podem ser concentradas em petróleo, mas ao contrário, bem diferente do que temos visto no Brasil”, aponta.

Baixo crescimento

INSTABILIDADE NA ECONOMIA LEVOU O FATURAMENTO DO SETOR DE ILUMINAÇÃO A AVANÇAR 2% EM 2014. MAS 2015 TENDE A SER UM POUCO MELHOR.

O setor de iluminação manteve a expectativa de superávit de 4% em 2014, mas deve fechar o ano com crescimento abaixo de 2%, na comparação com 2013. O presidente da Abilux (Associação Brasileira da Indústria de Iluminação), Carlos Eduardo Uchôa Fagundes, analisa que a realização da Copa no Brasil rendeu saldos positivos e negativos. Positivo no período de preparação dos

estádios, hotéis e locais públicos, e negativo durante o evento, provocado pelos feriados e realocação de gastos.

Outros pontos comemorados pelo setor foram a forte atividade do varejo e a crescente adoção, em todos segmentos, de novas tecnologias de iluminação, como a lâmpada fluorescente T5 e as lâmpadas e luminárias de LED. "As eleições e a situação econômica em geral foram também negativas, pois tiveram impacto nas revisões de datas para projetos e planos", observa Uchôa.

Sobre as questões que precisarão

ser priorizadas pelo governo Dilma, em seu segundo mandato, o presidente da Abilux cita a necessidade do governo reduzir os gastos para, na sequência, diminuir a carga tributária. O dirigente cobra também outras três providências: apoio a programas que tenham ações voltadas para a melhoria da eficiência no uso de recursos como energia, mão de obra e água; implementação de um plano industrial para os próximos dez anos e a concretização das almejadas reformas Judiciária, Tributária, Trabalhista e Política.

Foto: DallarPhotoClub

QUALIDADE É A NOSSA ENERGIA

Hastes de aterramento
Terminais - Conectores
Luvas de Emenda
Condutores bimetálicos

GRUPO
INTELLI



www.grupointelli.com.br

16 3820-1500
intelli@intelli.com.br

Indagado se o conturbado momento do País, marcado pelas denúncias de corrupção e cenário de instabilidade econômica e política, pode atrapalhar os resultados de 2015, Uchôa comentou: “Apesar dos impactos negativos, vejo como salutares as apurações de corrupção e o reparo aos danos causados, como ressarcimentos e penas. Quanto à instabilidade econômica, espero que retornemos a mares mais calmos com o cumprimento dos preceitos básicos. A instabilidade política terá que ser sanada na interação entre o Poder Executivo, a Câmara e o Senado”.

Para 2015, o setor de iluminação prevê um faturamento de R\$ 4,17 bilhões (2,5% maior, em relação a 2014). As exportações devem chegar à casa dos US\$ 50 milhões (contra US\$ 36 milhões no ano passado), enquanto que as importações subirão a US\$ 730 milhões (ante US\$ 710 milhões de 2014).

Uchôa destaca que o setor terá inúmeros desafios no ano que se inicia e nos próximos, mas chama a atenção para quatro deles. O primeiro envolve a redução do IPI (Imposto sobre Produtos

Foto: DollarPhotoClub



Industrializados) de luminárias para 5%. O segundo consiste na fabricação local de produtos que utilizam a tecnologia LED, como luminárias, lâmpadas e fontes (drives), a fim de abastecer o mercado local e aumentar as exportações.

A terceira reivindicação é a simplificação das exigências para a operação de empresas no Brasil. Por fim, o dirigente quer convencer os governos de que apoiar e incentivar a fabricação de produtos eficientes e seu uso resultará em substancial economia de energia elétrica, reduzindo a pressão sobre a geração de eletricidade.

O presidente da Abilux citou ainda outras iniciativas que estão em andamento e que tendem a gerar benefícios interessantes para o setor de iluminação e para os cidadãos em geral. Segundo

Uchôa, existe a intenção de fazer chegar aos consumidores valores de referência dos produtos com LED, gerando desta maneira maior tranquilidade na utilização dos produtos. As ferramentas para isto, prossegue o dirigente, seriam normas técnicas da ABNT, a certificação de produtos pelo Inmetro e o Selo Procel.

Outra proposta é incrementar as exportações geradas pelo Programa Setorial Lux Brasil, bem como ampliar o número de indústrias que fazem parte do PS, desenvolvido em parceria pela Abilux e Apex-Brasil.

Por fim, a Abilux pretende ampliar os espaços para exibição de produtos e serviços das empresas do setor de iluminação através da promoção de eventos e feiras, em parceria com a Reed Exhibitions Alcantara Machado, como a realização da primeira edição da Expolux Nordeste, que em 2015 acontecerá simultaneamente à Feicon Nordeste (entre os dias 21 e 23 de outubro, em Recife-PE) e a Expolux 2016, agendada para o período de 12 a 16 de abril de 2016, em São Paulo (SP).

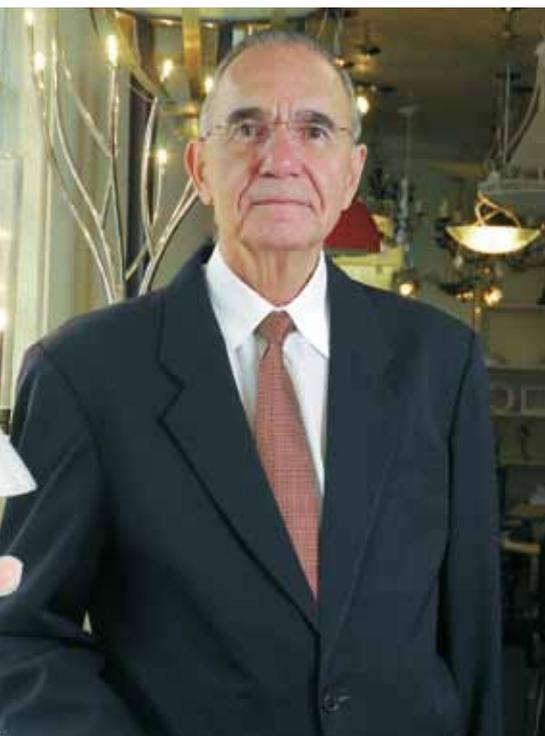


Foto: Ricardo Brito/HNNews

A instabilidade política do País terá que ser sanada na interação entre o Poder Executivo, a Câmara e o Senado.

CARLOS EDUARDO UCHÔA FAGUNDES | ABILUX

Ano de altos e baixos

DIRIGENTES DO COMÉRCIO PROJETAM ANO COMPLICADO, MAS CONFIAM QUE NOVA EQUIPE ECONÔMICA TENDE A COLOCAR ECONOMIA NOS EIXOS.

Paixão de quase todo brasileiro, o futebol acabou atrapalhando o desempenho de grande parte do comércio durante a Copa do Mundo, devido aos feriados ou horas a menos trabalhadas. Segundo Marco Auré-

lio Sprovieri Rodrigues, presidente do SincóElétrico (Sindicato do Comércio Varejista de Material Elétrico e Aparelhos Eletrodomésticos no Estado de São Paulo), foram entre dois e três meses de resultados fracos, o que acabou impactando o ano.



Foto: DallayPhotoClub



Foto: Ricardo Bruch/HMNews

Durante os meses próximos à Copa, o comércio sofreu uma redução dramática nas vendas.

MARCO AURÉLIO SPROVIERI RODRIGUES | SINCOELÉTRICO

do comércio varejista poderá indicar um ligeiro crescimento, abaixo da inflação. "Acredito que as empresas fechem 2014 satisfatoriamente", aponta.

Embora o cenário de 2014 apresentasse indícios claros de dificuldade para se atingirem as metas de faturamento - como a realização da Copa e das eleições -, o fator que mais atrapalhou os objetivos dos empresários foi o baixo crescimento do PIB do País, conforme relata Marcos Sutiro, diretor Colegiado da Abreme (Associação Brasileira dos Revendedores e Distribuidores de Materiais Elétricos).

"A despeito de tudo isso, as empresas do setor que investiram em produtividade, em períodos anteriores, podem ter feito do limão uma limonada, e, embora não tenham atingido as metas de faturamento, devem ter chegado ao fim de 2014 com algum crescimento de lucro", observa.

Na opinião de Sutiro, neste segundo mandato a presidente Dilma terá que tomar medidas contundentes para colocar a economia brasileira

Com as portas fechadas por mais tempo e as atenções do consumidor voltadas para o evento, as vendas despencaram.

"De maio a julho, todos os setores, como eletrodomésticos, eletroeletrônicos, material elétrico e iluminação, sofreram uma redução dramática. Eletrodoméstico caiu 50%, enquanto que material elétrico teve 55% de queda", conta o dirigente. Apesar disso, Sprovieri acredita que o balanço de 2014

no rumo certo novamente. Para ele, é necessário realizar investimentos em infraestrutura, educação e produtividade, pois só assim o País retomará a confiança da sociedade e dos mercados de que ele segue no caminho do desenvolvimento. No entendimento do dirigente, assim como em 2014, neste ano não haverá forte crescimento do PIB nem do consumo. Desta forma, não há boas perspectivas de aumento do faturamento nem de novos postos de trabalho.

Para Sutiro, os momentos de crise são, ao mesmo tempo, difíceis e proporcionam grandes oportunidades. Ele acredita que o setor de distribuição de material elétrico terá que reduzir custos e criar diferenciais competitivos para atingir suas metas, e que o grande desafio será crescer sem a ajuda da macroeconomia. "Para isso será importante desenvolver mercados e investir

Comércio terá o desafio de crescer sem ajuda da macroeconomia. Será importante desenvolver novos mercados, investir em produtividade, estar atento às operações do dia a dia e manter o foco no cliente.

DIFICULDADES

No primeiro semestre alguns setores chegaram a registrar queda de 50% nas vendas. Mas houve recuperação no segundo.



Foto: DollarPhotoClub

Foto: DollarPhotoClub

ATENÇÃO

Momentos de crise são difíceis, mas também geram boas oportunidades.

em produtividade”, acredita. Conforme descreve Sutiro, embora o investimento em produtividade não leve ao aumento do emprego, a medida pode resultar na contratação de mão de obra mais qualificada.

O diretor da Abreme destaca que a reversão da trajetória de baixo crescimento e de aumento da inflação exigirá uma guinada na política econômica do governo. Para Sutiro, um sinal positivo foi dado com a escolha de Joaquim Levy para ocupar o Ministério da Fazenda. “Resta apenas a dúvida se irá lograr fazer os ajustes necessários para a retomada do crescimento”, desconfia. Continuando o assunto, ele diz que a grande incógnita não gira em torno da capacidade do novo ministro, mas sim de sua autonomia. “Certamente, uma pessoa como Joaquim Levy não deve ter aceito o cargo sem esta condição. Por isso, devemos esperar medidas duras, porém, positivas para a economia. Se assim não for, não será ele o ministro”, entende o dirigente.

Para Marco Aurélio Sprovieri, Joaquim Levy é um “economista competente” e tem totais condições de levar à frente uma política econômica correta e que tire o Brasil do que ele chama de zona de risco. O dirigente também aprovou a escolha de Armando Monteiro para o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Entretanto, o presidente do SincoElétrico também não esconde sua desconfiança quanto aos limites que serão impostos aos novos ministros: “Os indicados foram ao agrado da grande maioria. Mas não sei se foi só para agradar. Precisa ver se isso é para valer”.

Sobre suas perspectivas para 2015, Sprovieri comenta que os índices de confiança do consumidor e das empresas estão em baixa, até por conta do cenário negativo gerado pela onda de corrupção que assola o País. “O que se vê no noticiário é que isso ainda é o começo de uma grande novela que tem muitos capítulos pela frente. E não

ISAVE SUPERGAUSS: DESENVOLVENDO HOJE A LUZ DO AMANHÃ.



PRODUTOS DE ILUMINAÇÃO LED

COM ALTA EFICIÊNCIA ENERGÉTICA EM ÁREAS COMO INDÚSTRIAS, CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO, COMÉRCIO, ESTACIONAMENTOS, CLUBES, ETC

COM SOFTWARES DE ÚLTIMA GERAÇÃO,
FAZEMOS PROJETOS DE ILUMINAÇÃO INDIVIDUALMENTE PARA CADA CLIENTE

OTIMIZAÇÃO DA ECONOMIA DE ENERGIA, ATRAVÉS DE ILUMINAÇÃO DE ALTA EFICIÊNCIA

PRODUTOS

HIGHBAY, TUBE LEDS, LUMINÁRIAS LED



TEL 11 5693-6322 | FAX 11 5548-8516
isave@supergauss.com.br

SUPERGAUSS.COM.BR

se sabe onde isso vai chegar. Se avançar da forma como está avançando, seguramente teremos um ano institucionalmente complicado”, vislumbra.

Para ele, o governo terá dificuldades para aprovar as medidas necessárias e obter apoio político e empresarial. Para piorar, essa insegurança institucional alia-se a fatores econômicos negativos, como o grande déficit público, a balança comercial desfavorável, problemas seríssimos na Previdência e inflação alta.

“Tudo isso não avaliza um ano de 2015 confortável. Será um ano complicado, com muitos solavancos. Será parecido com uma montanha russa, com um mês bom, outro ruim. No final, a média não será boa. O comércio não deve crescer, a indústria também não”, sentencia Sprovieri.

Particularmente em relação ao comércio varejista,

o dirigente destaca que a Substituição Tributária é outro fator que tem atrapalhado o desempenho dos negócios. “Vista por um lado ela não deixa de ter seus atrativos, por conta do menor número de obrigações acessórias. E a nova sistemática que entrará em operação em meados do ano, o SAT Fiscal, diminuirá ainda mais a burocracia. Mas ela (a ST) cria uma dificuldade para as empresas na venda entre estados. Existem algumas imperfeições que precisariam ser corrigidas”.

As questões previdenciárias da legislação trabalhista também estariam impactando fortemente o comércio. “A legislação trabalhista precisa ser revista para melhorar o nível de emprego, aumentar sua qualidade e melhorar a remuneração”, diz Sprovieri.

Como conselhos aos lojistas, para sobreviver diante de um cenário tão adverso, o presidente do SincoElétrico recomenda muita cautela, a análise cuidadosa de todas as operações da empresa, incluindo gastos e investimentos, e a busca da melhor liquidez possível. “Vejo um ano de altos e baixos intensos. É preciso manter o equilíbrio e ficar muito atento à operação do dia a dia, como foco no balcão e no cliente. Tem que cativar o consumidor para não perdê-lo”, orienta.

Marcos Sutirot também comentou sobre o turbulento momento do País, em que se apuram denúncias de corrupção, em meio a um cenário de instabilidade econômica e política. Para ele, se forem tomadas as decisões certas,

Foto: Divalgarção



Reversão da trajetória de baixo crescimento exigirá uma guinada na política econômica do governo.

MARCOS SUTIROT | ABREME

será possível vislumbrar um cenário melhor talvez a partir de 2017.

“Remédio ruim se toma de uma vez só. Se 2015 servirá para retomar o melhor rumo da economia e fechar a torneira da corrupção, que assim seja. E a sociedade deve fazer sua contribuição para que este objetivo seja atingido. No entanto, tomar remédio ruim e não curar a enfermidade não justifica o sacrifício”, destaca.

NOVA LINHA

UNA



M O D E R N I D A D E



Instalação fácil e rápida

Superfície lisa · Sempre limpa

Sistema modular

Matriz

Rua Vitor Airoso, 193/195
Pt. Pequena - CEP 01107-020
São Paulo - SP
55 (11) 3313.4455
55 (11) 3313.4645
vendas@peesa.com.br

0800 150232

peesa.com.br



PEESA
TECNOLOGIA E DESIGN

Indústria em evidência



PRÊMIO ABREME FORNECEDORES HOMENAGEIA OS PARCEIROS QUE SE DESTACARAM AO LONGO DE 2014.

REPORTAGEM: MARCOS ORSOLON e FOTOS: RICARDO BRITO/HMNEWS



The 2014 edition of the traditional Abreme Suppliers Award, organized by The Brazilian Association of Retailers and Distributors of Electrical Products, was marked by emotion and joy among the winners. The award is the result of a survey that recognizes the industries that stood out the most in their activities throughout the year.



La edición 2014 del tradicional Premio Proveedores Abreme, organizado por la Asociación Brasileña de Comerciantes y Distribuidores de Productos Eléctricos, estuvo marcada por la emoción y la alegría entre los ganadores. El premio es el resultado de una encuesta que reconoce las industrias que más se destacaron por su trabajo durante todo el año.

Mais uma vez a entrega do Prêmio Abreme Forneecedores foi prestigiada pelos principais empresários da indústria e do comércio de materiais elétricos. O evento, que ocorreu no dia 04 de dezembro no Esporte Clube Sírio, em São Paulo, reuniu cerca de 600

convidados ligados a este segmento. A festa foi organizada pela Associação Brasileira dos Revendedores e Distribuidores de Materiais Elétricos (Abreme).

Quanto à estrutura do prêmio, a Abreme manteve o formato dos anos anteriores, contando com a NewSense como responsável pela pesquisa junto



aos lojistas de material elétrico. Os segmentos abordados foram Iluminação, Fios e Cabos, Dispositivos Elétricos e Material de Instalação, sendo que os três primeiros colocados de cada setor foram homenageados com os troféus ouro, prata e bronze. Também foram premiadas as indústrias que se destacaram na pesquisa em relação aos anos anteriores.

Outra vez o destaque foi a Schneider Electric, apontada pela quarta vez como Fornecedor do Ano. A novidade ficou por conta do troféu Persona Abreme, que este ano contemplou três pessoas: Werner Ricardo Voigt, Eggon João da Silva e Geraldo Werninghaus, que em 1961 deram início à história da WEG no Brasil.

Nas próximas páginas apresentamos os vencedores do Prêmio Abreme Fornecedores 2014 e a lista dos dez primeiros colocados em cada segmento.



Prêmio Persona Abreme

PELA PRIMEIRA VEZ O TROFÉU PERSONA ABREME É DIRECIONADO A TRÊS PERSONALIDADES DO SETOR.

Dose tripla

Normalmente, o troféu Persona Abreme é entregue a um profissional que tem sua carreira marcada pela contribuição para o crescimento do setor eletroeletrônico no Brasil. Dessa vez, no entanto, a associação inovou e prestou homenagem aos três empresários responsáveis pela criação de uma das principais indústrias nacionais da área elétrica: a WEG.

Representados no evento por Harry Schmelzer, presidente executivo da companhia, Werner Ricardo Voigt, Eggon João da Silva e Geraldo Werninghaus deram início à empresa em 16 de setembro de 1961, quando fundaram a Eletromotores Jaraguá. Apenas alguns anos depois optou-se por uma nova razão social, a Eletromotores WEG, nome que faz a junção das iniciais dos três fundadores.

A trajetória da empresa ao longo destes mais de 50 anos foi marcada pelo crescimento contínuo e diversificação dos negócios. Famosa como fabricante de motores elétricos, hoje a WEG é uma das maiores indústrias de equipamentos elétricos do mundo, atuando nas áreas de comando e proteção, variação de velocidade, automação de processos industriais, geração e distribuição de energia e tintas e vernizes industriais.

O grupo tem sede em Jaraguá do Sul (SC) e fábricas em Gravataí (RS); Blumenau, Guaramirim, Itajaí e Joaçaba, todas em Santa Catarina; nas paulistas São Paulo, São Bernardo do Campo e Monte Alto; Manaus (AM) e Linhares (ES). A companhia conta ainda com unidades fabris na Argentina, México, Estados Unidos, Áustria, Portugal, África do Sul, China e Índia.



WEG
Harry Schmelzer, presidente executivo da WEG, representando os fundadores da empresa – Werner Ricardo Voigt, Eggon João da Silva e Geraldo Werninghaus – recebe das mãos do diretor da Abreme, Nemias de Souza Nóia, o troféu Persona.

NAMBEI®

FIOS E CABOS

www.nambei.com.br

QUALIDADE ANOS A FIO

Só quem está há mais de 40 anos no topo do mercado sabe que o brasileiro exige sempre o melhor. Por isso a Nambei investe constantemente em tecnologia de ponta, produzindo uma completa linha de fios e cabos elétricos para qualquer tipo de instalação: comercial, industrial ou residencial, com a mais alta qualidade e total segurança para sua obra. Nambei, 100% brasileira, produzindo qualidade anos a fio.

VENDAS

0800 161819

[vendas@nambei.com.br](mailto: vendas@nambei.com.br)



Fornecedor do ano

SCHNEIDER
ELECTRIC REPETE
PERFORMANCE E
MAIS UMA VEZ É
APONTADA COMO
FORNECEDOR DO
ANO.

PRÊMIO ABREME 2014

Ranking Geral

▼ Empresa	Pontos
1º Schneider Electric	1.851
2º Philips	805
3º Nexans	691
4º Siemens	559
5º Sil	525
6º Steck	462
7º General Cable	443
8º Legrand	439
9º Corfio	266
10º Weg	262

Fonte: Pesquisa NewSense/Abreme 2014

Estratégia que funciona



TETRACAMPEÃ

Francisco Simon (centro), diretor da Abreme, entrega para Rogério Zampronha (à esq.), presidente da Schneider Electric Brasil, Tânia Cosentino, presidente da Schneider Electric América do Sul e João Carro Aderaldo (à dir.), vice-presidente Partner Business, o troféu de Melhor Fornecedor do ano.

Conquistar o prêmio de Fornecedor do Ano é motivo de festa para qualquer empresa. Imagine obter este reconhecimento por quatro anos seguidos. Esse foi o feito da Schneider Electric, que novamente foi apontada pelos lojistas de material elétrico como principal fornecedora do ano.

“Este reconhecimento é muito gratificante, pois significa que nossa estratégia está funcionando na sua implementação. Quando criamos a Unidade de Negócios com o nome ‘Partner Business’ com uma divisão exclusiva chamada ‘Retail’ declaramos nossa ambição: consolidar a marca Schneider Electric entre os consumidores e influenciadores, acelerando a criação de demanda suportada pelos parceiros”, declara Oney Schliesing, vice-presidente de Retail da companhia.

Segundo o executivo, o ponto mais relevante da empresa é sua forte orientação voltada ao ‘sell-out’ dos parceiros. “Aqui dedicamos grande parte da

estratégia e dos recursos da empresa, através de ferramentas dedicadas ou treinamentos para lojistas e consumidores, sem esquecer do nosso time de vendedores dedicados para o canal”.

Schliesing afirma ainda que para a Schneider Electric a rede de distribuição é tratada como um canal preferencial. “Por isso temos uma Unidade de Negócios orientada para esses parceiros com operações logísticas se adaptando constantemente para melhor atendê-los. Nossa cobertura geográfica está baseada nos nossos parceiros, essa capilaridade e disponibilidade só é possível através deles, que realmente agregam valor ao negócio”.

O PERIGO PODE ESTAR MAIS PRÓXIMO DO QUE VOCÊ IMAGINA



A QUALIFIO atua há mais de 20 anos para zelar pela segurança dos consumidores de fios e cabos elétricos.

A **QUALIFIO** monitora, identifica e notifica as autoridades competentes, as certificadoras e os fabricantes que operam de maneira irregular (em desacordo com as exigências das normas e regulamentos pertinentes).

Fios e cabos elétricos destinados à construção civil devem ser certificados compulsoriamente (obrigatório), ou seja, tem seu processo regulamentado pelo INMETRO. Os produtos certificados devem apresentar na embalagem e diretamente no produto o símbolo de identificação do Sistema Brasileiro de Certificação, que deve ser acompanhado do nome ou logo do Organismo de Certificação de Produtos credenciado pelo INMETRO.

**NÃO SE ARRISQUE:
FIOS E CABOS ELÉTRICOS
SÓ COM CERTIFICAÇÃO**


QUALIFIO
Associação Brasileira pela Qualidade
dos Fios e Cabos Elétricos

WWW.QUALIFIO.ORG.BR

Iluminação

AS DEZ MELHORES EMPRESAS

POR CRITÉRIOS

APOIO EM MARKETING

▼ Empresa	Pontos
1º Philips	2.811
2º Osram	1.608
3º FLC	661
4º Sylvania	539
5º Ourolux	408
6º Taschibra	362
7º Bronzearte	351
8º Intral	280
9º ECP	253
10º Alumbra	190

APOIO COMERCIAL

▼ Empresa	Pontos
1º Philips	2.357
2º Osram	1.978
3º FLC	715
4º Sylvania	713
5º Ourolux	466
6º Taschibra	396
7º Intral	279
8º ECP	274
9º Alumbra	200
10º GE	192

QUALIDADE

▼ Empresa	Pontos
1º Philips	3.032
2º Osram	2.281
3º Sylvania	492
4º FLC	434
5º Intral	426
6º Taschibra	317
7º GE	238
8º Ourolux	222
9º Tecnowatt	174
10º Alumbra	161

Fonte: Pesquisa NewSense/Abreme 2014

EVENTO PRÊMIO ABREME FORNECEDORES

RANKING GERAL

▼ Empresa	Pontos	▼ Empresa	Pontos
1º Philips	2.739	6º Taschibra	359
2º Osram	1.980	7º Intral	332
3º FLC	603	8º ECP	216
4º Sylvania	585	9º GE	206
5º Ourolux	365	10º Bronzearte	193

Fonte: Pesquisa NewSense/Abreme 2014

OURO - PHILIPS

O diretor da Abreme, Marcos Sutiro (à dir.), entrega o troféu ouro a Renato Garcia Carvalho, vice-presidente da Philips Lighting Brasil.



PRATA - OSRAM

Jean Bazeto, gerente nacional de Vendas da Osram do Brasil (à dir.), recebe das mãos de Jorge Parente, diretor da Abreme, o troféu Prata.



BRONZE - FLC

O assessor jurídico da Abreme, Halim José Abud Neto (à dir.), entrega o troféu Bronze a Roberto Gabrielli Neto, diretor Comercial da FLC.



PRÊMIO DESTAQUE - OUROLUX

Antonio Carlos Pazetto, gerente geral Comercial da Ourolux (à dir.), recebe das mãos de Marcos Orsolon, diretor da HMNews Editora, a homenagem como empresa Destaque do segmento Iluminação.



RANKING GERAL

▼ Empresa	Pontos	▼ Empresa	Pontos
1º Nexans	1.493	6º Cobrecom	657
2º Corfio	1.355	7º Nambei	589
3º General Cable	1.338	8º Wirex Cable	497
4º Sil	1.124	9º Induscabos	349
5º Prysmian	1.093	10º Canduspar	139

Fonte: Pesquisa NewSense/Abreme 2014

OURO - NEXANS

José Luiz Pantaleo, diretor da Abreme (à dir.), entrega a Paschoal Guglielme, diretor de Vendas e Marketing da Nexans, o troféu Ouro.



PRATA - CORFIO

João Carlos Assoni, gerente nacional externo de Vendas da Corfio (à dir.), recebe das mãos do diretor da Abreme, Roberto Varoto, o troféu Prata.



BRONZE - GENERAL CABLE

Daniel Tatini, diretor da Abreme (à esq.), entrega o troféu Bronze para Luiz Fernando Rodrigues, diretor Comercial Canal Distribuição da General Cable.



PRÊMIO DESTAQUE - COBRECOM

Gustavo Verrone Ruas, diretor Comercial da Cobrecom (à esq.), recebe das mãos de Paulo Roberto de Campos, diretor da Abreme, a homenagem como empresa Destaque do segmento Fios e Cabos.



Fios e Cabos

AS DEZ MELHORES EMPRESAS

POR CRITÉRIOS

APOIO EM MARKETING

▼ Empresa	Pontos
1º Corfio	1.437
2º Nexans	1.410
3º General Cable	1.314
4º Sil	1.121
5º Prysmian	859
6º Cobrecom	747
7º Nambei	513
8º Wirex Cable	472
9º Induscabos	281
10º Conex	191

APOIO COMERCIAL

▼ Empresa	Pontos
1º Nexans	1.371
2º Corfio	1.358
3º General Cable	1.233
4º Sil	1.117
5º Prysmian	809
6º Nambei	732
7º Cobrecom	700
8º Wirex Cable	475
9º Induscabos	321
10º Iberica	186

QUALIDADE

▼ Empresa	Pontos
1º Nexans	1.590
2º Prysmian	1.511
3º General Cable	1.379
4º Corfio	1.194
5º Sil	1.062
6º Wirex Cable	510
7º Cobrecom	494
8º Nambei	473
9º Imbuscabos	415
10º Megatrom	172

Fonte: Pesquisa NewSense/Abreme 2014

Dispositivos Elétricos

AS DEZ MELHORES EMPRESAS

POR CRITÉRIOS

APOIO EM MARKETING

▼ Empresa	Pontos
1º Schneider Electric	3.024
2º Siemens	2.169
3º Steck	1.565
4º Legrand	593
5º Weg	543
6º Rockwell	213
7º Ace Schmersal	189
8º Soprano	184
9º Lorenzetti	118
10º ABB	113

APOIO COMERCIAL

▼ Empresa	Pontos
1º Schneider Electric	2.761
2º Siemens	2.298
3º Steck	1.536
4º Weg	780
5º Legrand	548
6º Rockwell	211
7º Soprano	179
8º ABB	143
9º Ace Schmersal	140
10º Alumbra	130

QUALIDADE

▼ Empresa	Pontos
1º Schneider Electric	2.998
2º Siemens	2.969
3º Steck	1.075
4º Legrand	564
5º Weg	448
6º Rockwell	212
7º Soprano	181
8º ABB	163
9º GE	129
10º Eaton	110

Fonte: Pesquisa NewSense/Abreme 2014

EVENTO PRÊMIO ABREME FORNECEDORES

RANKING GERAL

▼ Empresa	Pontos	▼ Empresa	Pontos
1º Schneider Electric	2.923	6º Rockwell	212
2º Siemens	2.494	7º Soprano	181
3º Steck	1.383	8º ABB	141
4º Weg	593	9º Ace Schmersal	122
5º Legrand	567	10º Eaton	110

Fonte: Pesquisa NewSense/Abreme 2014

OURO - SCHNEIDER ELECTRIC

Carlos Peixinho (centro), diretor da Abreme, entrega para Rogério Zampronha (à esq.), presidente da Schneider Electric Brasil e João Carro Aderaldo (à dir.), vice-presidente Partner Business, o troféu Ouro.



PRATA - SIEMENS

Valério Zorzi Garcia (à esq.), diretor nacional de Vendas da Siemens, recebe das mãos de Paulo Roberto de Campos, diretor da Abreme, o troféu Prata.



BRONZE - STECK

Hilton Moreno (à esq.), diretor da HMNews Editora, entrega para Abner Fernandes, gerente de Vendas da Steck, e Vanderlei Souto (à dir.), diretor Comercial da Steck, o troféu Bronze.



PRÊMIO DESTAQUE - WEG

Manfred Peter Johann, diretor de Vendas da WEG (à esq.), recebe das mãos de José Luiz Pantaleo, diretor da Abreme, a homenagem de empresa Destaque do segmento Dispositivos Elétricos.



RANKING GERAL

▼ Empresa	Pontos	▼ Empresa	Pontos
1º Legrand	1.971	6º Real Perfil	542
2º Tramontina	789	7º Tigre	476
3º Wetzel	697	8º Elecon	468
4º Carbinox	588	9º Dispan	442
5º Eletropoll	547	10º Intelli	380

Fonte: Pesquisa NewSense/Abreme 2014

OURO - LEGRAND

Roberto Payaro (à dir.), diretor da Abreme, entrega para Meyer Bibliowicz, diretor Comercial da Legrand, o troféu Ouro.



PRATA - TRAMONTINA

Roberto Luiz Aimi (à esq.), diretor Administrativo e Comercial da Tramontina Material Elétrico, recebe das mãos de Francisco Simon, diretor da Abreme, o troféu Prata.



BRONZE - WETZEL

Marcos Sutiro (centro), diretor da Abreme, entrega o troféu Bronze para Gerson Gil Fischer (à esq.), gerente Comercial da Wetzel e Antonio Sérgio Fanton (à dir.), gerente geral da Wetzel.



PRÊMIO DESTAQUE - CARBINOX

Joel Navarro Jr, gerente Comercial da Carbinox (à esq.), recebe das mãos de Roberto Varoto, diretor da Abreme, a homenagem como empresa Destaque do segmento Material de Instalação.



Material de Instalação

AS DEZ MELHORES EMPRESAS

POR CRITÉRIOS

APOIO EM MARKETING

▼ Empresa	Pontos
1º Legrand	2.072
2º Tramontina	820
3º Wetzel	669
4º Carbinox	618
5º Eletropoll	574
6º Elecon	542
6º Real Perfil	542
8º Kennedy	464
9º Tigre	353
10º Dispan	328

APOIO COMERCIAL

▼ Empresa	Pontos
1º Legrand	1.956
2º Tramontina	777
3º Real Perfil	629
3º Wetzel	629
5º Carbinox	605
6º Dispan	470
7º Eletropoll	467
8º Intelli	445
9º Tigre	411
10º Elecon	393

QUALIDADE

▼ Empresa	Pontos
1º Legrand	1.901
2º Wetzel	788
3º Tramontina	776
4º Tigre	645
5º Eletropoll	603
6º Carbinox	546
7º Dispan	513
8º Elecon	480
9º Real Perfil	454
10º Intelli	397

Fonte: Pesquisa NewSense/Abreme 2014



Foto: DollyPhotoClub

ANO DIFÍCIL LEVA FABRICANTES DE CONDUTORES ELÉTRICOS A APENAS IGUALAR DESEMPENHO DE 2013. MAS 2015 PODE SER UM POUCO MELHOR.

REPORTAGEM: PAULO MARTINS



The performance of the wire and cable manufacturers in 2014 was very close to the previous year. The sector foresees some difficulties in 2015, but tries to stay optimistic and bets on the recovery of the Brazilian economy in the second semester. Expert recommends the use of 'business intelligence' to overcome the challenges.



El resultado de los fabricantes de cables eléctricos en 2014 fue muy cerca del obtenido en el año anterior. El sector prevé un 2015 difícil, pero trata de mantener el optimismo, apostando por la recuperación de la economía brasileña en el segundo semestre. Experto recomienda el uso de "inteligencia de negocios" para superar los desafíos.

A exemplo dos demais setores produtivos da economia, o segmento de fios e cabos elétricos depositava grande esperança no ano de 2014, por conta dos investimentos que deveriam ser feitos para a realização da Copa do Mundo de futebol no Brasil. Embora a maior parte das obras já devesse estar pronta, as empresas confiavam que ainda haveria uma demanda interessante de produtos.

Entretanto, o movimento de última hora não atendeu totalmente às expectativas. Como consequência, os fabricantes acreditam apenas em um 'empate' da economia com o desempenho obtido no ano anterior. "Na nossa avaliação, 2014 vai ser um ano com fechamento semelhante a 2013, em termos de volumes", adianta Valdemir Romero, diretor-executivo do Sindicel (Sindicato da Indústria de Condutores Elétricos, Trefilação e Laminagem de Metais Não Ferrosos do Estado de São Paulo).



Mundo dos Condutores Elétricos

Notícias e informações sobre o mercado de cabos elétricos, de controle, dados e telecomunicação.



World of Electrical Conductors

News and information on the power, control, data and telecomm cables.



Mundo de los Conductores Eléctricos

Noticias e informaciones sobre cables de energía, control, datos y telecomunicaciones.

A entidade reúne os fabricantes de fios e cabos elétricos e de telecomunicações e de produtos semimanufaturados, como chapas, tiras e tubos. Entre os principais mercados consumidores é possível destacar setores como petróleo, naval, infraestrutura, construção civil, energia, automotivo e eletrôtrônico.

Romero conta que algumas áreas ainda apresentaram certo movimento no primeiro semestre de 2014, possivelmente influenciadas pelos preparativos para a Copa (caso da estrutura de telecomunicações voltada aos grandes centros que eram sede do evento). Mas depois o ritmo diminuiu.

Um dado estatístico pode comprovar as dificuldades sentidas pelo setor de fios e cabos: nos últimos 12 meses, as empresas tiveram queda de 3,5% no nível de mão de obra. No caso, a redução do emprego pode ser atribuída tanto a uma adequação à falta pontual de encomendas, quanto às tentativas das indústrias de melhorar a produtividade e reduzir custos.

Os desafios do setor para 2015 serão grandes, embora o nível de prepa-

ração das indústrias tenha evoluído. Acredita-se que o setor de fios e cabos brasileiro dispõe hoje da mais alta tecnologia e está pronto para suprir as necessidades dos clientes. A construção civil é uma das áreas mais promissoras para o desenvolvimento de novos negócios e certamente terá atenção especial dos fabricantes. Também existe grande expectativa de movimentação nos setores de energia e de óleo e gás, entre outros.

As preocupações giram primeiramente em torno do comportamento do preço das matérias-primas vitais, como cobre e alumínio, que são commodities negociadas em dólar. Portanto, novas altas dessa moeda, como aconteceu em 2014, tendem a aumentar os custos dos fabricantes instalados no Brasil.

Outro fato que gera incerteza é a crise de confiança por qual passa o País, que acaba de sair de uma conturbada disputa eleitoral e está mergulhado em denúncias de corrupção envolvendo sua maior empresa, a Petrobras.

Para Romero, as indústrias terão que se valer da inteligência empresarial para sobreviver num período em que eventualmente haja menos pedidos. "O cobertor não vai cobrir a cama inteira. As encomendas não vão ser satisfatórias para todas as empresas do setor", acredita.

O especialista reconhece que, neste momento, muitos enxergam uma fotografia que se mostra negativa a novos investimentos. Entretanto, ele destaca a necessidade de confiar que esse quadro pode ser mudado. "O País não pode viver de uma fotografia. É preciso ver o filme inteiro. Acho que é isso

As indústrias de condutores elétricos terão grandes desafios ao longo de 2015.

VALDEMIR ROMERO | SINDICEL

O setor brasileiro de fios e cabos elétricos dispõe hoje da mais alta tecnologia e está pronto para suprir a todas as necessidades dos profissionais da área e seus projetos.

que o empresariado industrial tem que enxergar", sugere. Apesar das dificuldades como aumento da ociosidade na indústria e queda de encomendas, o diretor do Sindicel aponta que a melhor saída é manter o otimismo. "Temos que ser maiores do que isso, e confiar que temos capacidade de suplantar os problemas", completa.

Por conta de todos esses fatos, o diretor do Sindicel entende que o primeiro semestre de 2015 será um período "difícil" e de "ajuste da casa". "Tem coisas que precisam mesmo ser ajustadas, política e economicamente falando. Mas acreditamos que no segundo semestre começa a recuperação. Este poderá até ser um ano bom, em relação a tudo o que se prevê de negativo para ele", conclui.



Foto: Ricardo Brito/HMNews

(In) Segurança nas instalações

GRANDE NÚMERO DE INSTALAÇÕES ELÉTRICAS MALFEITAS OCASIONA MILHARES DE ACIDENTES E DEZENAS DE MORTES TODOS OS ANOS NO BRASIL. O CAMINHO PARA MUDAR ESTE QUADRO É CONHECIDO E VIÁVEL. MAS ELE EXIGE A UNIÃO DE TODA A SOCIEDADE.

Há alguns anos, profissionais e entidades de classe têm chamado a atenção sobre a necessidade de aumentarmos a segurança nas instalações elétricas de baixa tensão no Brasil. Porém, a evolução nesse campo tem sido tímida e lenta e o número de acidentes e incidentes decorrentes de instalações malfeitas ainda é grande.

O caminho para elevar o nível de segurança seria tornar compulsória a certificação das instalações elétricas de baixa tensão no País, tendo como base a ABNT NBR 5410 – Instalações elétricas de baixa tensão, que é a norma técnica que traz todas as informações e parâmetros necessários para realização de uma instalação elétrica segura.

Além dessa norma de instalação, o Brasil possui uma base sólida e moderna de normas e regulamentos técnicos aplicados aos produtos elétricos utilizados nas instalações elétricas que estão alinhados com os mais recentes documentos internacionais.

Para a aplicação adequada dessas normas técnicas é essencial contar com

profissionais capacitados para efetuar os trabalhos. E nesse campo também precisamos avançar. A evolução na direção da segurança das instalações envolve a qualificação dos profissionais da área elétrica, de modo que eles sejam preparados para fazer o correto dimensionamento (através de um projeto) e montagem da instalação (por profissional qualificado e habilitado). É desejável, inclusive, que o avanço leve à certificação desses profissionais, para que os trabalhos sejam executados de forma segura e adequada.

Mas, enquanto os avanços não ocorrem, o País continua sofrendo com instalações malfeitas. Os maiores problemas encontram-se nos imóveis mais antigos, principalmente de mais de 20 anos, e na autoconstrução, onde, geralmente, as obras são tocadas sem a devida supervisão de um profissional habilitado, inclusive na parte elétrica.

Nos novos edifícios residenciais e comerciais a situação é um pouco diferente e é possível identificar uma evolução importante em relação às instalações elé-



Procobre (The Brazilian Institute of Copper) has published a dossier on the status of the electrical installations of the Brazilian buildings". The document aims to draw attention of authorities and the public to the need of increasing investments in the safety of buildings that could be in dangerous situations.



El Procobre (Instituto Brasileño de Cobre) publicó un dossier que describe la situación de las instalaciones eléctricas de edificios en Brasil. El objetivo es llamar la atención de las autoridades y el público en general sobre la necesidad de invertir más en la seguridad de los edificios que están en riesgo.



Opinião

Artigos exclusivos escritos por reconhecidos especialistas do mercado.



Opinion

Exclusive articles written by recognized market experts.



Opinión

Artículos exclusivos escritos por reconocidos expertos del mercado.

tricas. Especialmente quando as obras estão sob a responsabilidade de uma construtora. No entanto, cabe observar que, sem o devido processo de avaliação das instalações nos edifícios, é impossível afirmar que eles se encontram seguros.

Atento ao problema com as instalações, o Procobre (Instituto Brasileiro do Cobre) elaborou em 2014 o dossiê

“Panorama da situação das instalações elétricas prediais no Brasil”. A ideia foi produzir um documento capaz de chamar a atenção da sociedade em geral, e dos agentes governamentais em particular, sobre a situação crítica das instalações elétricas de baixa tensão no Brasil.

O trabalho, que envolveu e foi assinado por diversas associações de classe e entidades ligadas a área elétrica, tem como objetivo estimular um debate mais profundo do tema. Por isso, oferece informações relevantes que dimensionam a gravidade do problema no Brasil.

Mais que apontar os problemas, a proposta do documento é oferecer sugestões para mudar este quadro. Sendo que a ação central é a elaboração de um mecanismo legal que leve à certificação compulsória das instalações elétricas, segundo os requisitos estabelecidos pela NBR 5410.

O fato é que não há como organizar o mercado e elevar os níveis de segurança das instalações elétricas sem esta certificação. E aqui não se propõe nada de novo. Diversos países, como Alemanha, Estados Unidos e França, já contam há anos com

marcos legais que exigem que as instalações elétricas sejam avaliadas e certificadas. E este aspecto explica porque suas instalações são mais eficientes e seguras.

Infelizmente, o Brasil está atrasado nessa questão. O País não tem regulamentação federal ou estadual que obrigue, formalmente, o cumprimento dos requisitos técnicos das normas em vigor. E, sem este mecanismo legal, dificilmente teremos um avanço consistente na qualidade das nossas instalações.

Por isso, o dossiê lançado no ano passado deve ser entendido como um material de apoio para o início de um processo de transformação. Um processo que levará a uma nova realidade, onde a segurança e a eficiência das instalações elétricas brasileiras sejam rotina e não exceção.

Nas próximas edições da revista Potência este espaço será utilizado para detalhar o dossiê “Panorama da situação das instalações elétricas prediais no Brasil” e apresentar dados importantes que confirmam a grave situação, além, é claro, algumas sugestões para melhorar a situação. ●

Não há como organizar o mercado e elevar os níveis de segurança sem a certificação compulsória das instalações elétricas.



ANTONIO MASCHIETTO JR.
diretor-executivo do
Procobre - Instituto
Brasileiro do Cobre

Foto: Ricardo Brito/IMNews

SIL COMPLETA QUATRO DÉCADAS DE ATUAÇÃO NO MERCADO DE CONDUTORES ELÉTRICOS.

REPORTAGEM: MARCOS ORSOLON

Completar quatro décadas de atuação em um mercado competitivo como o de condutores elétricos não é fácil. Mas a SIL atingiu esta importante marca em dezembro de 2014. Aliás, se considerarmos toda a história da empresa, são mais de 50 anos de atuação na área elétrica.

Isso porque a companhia fundada por Silvio Barone iniciou suas atividades em 1956, com o nome Elétrica Danúbio, atuando exclusivamente na distribuição de materiais elétricos para a capital paulista e Grande São Paulo. Em 1974, passou a atuar também na fabricação de fios e cabos elétricos, com uma pequena fábrica no bairro do Tatuapé, que depois foi transferida para o distrito industrial da Mooca, já com a marca SIL.

Na época, a produção de condutores agradou Silvio, que optou por investir na indústria e sair, gradativamente, do comércio. “Meu avô gostou do negócio e achou mais interessante ter indústria do que revenda. E passou a investir só na fábrica, na compra de maquinário e na ampliação. Até que, em 1994, ele adquiriu um terreno em Guarulhos (SP) para expandir a fábrica. Nesse momento foi decidido que não teríamos mais lojas. Também nessa época meu pai (Silvio Barone Jr.) assumiu a ponta da empresa”, lembra



Foto: Ricardo Brito/IMNews

40 anos de história

Marcelo Barone, diretor-executivo da SIL.

A transferência da fábrica para Guarulhos foi concluída em 2001, mas os investimentos não pararam. “Em 2004, adquirimos um segundo terreno (junto à fábrica), quatro vezes maior que o primeiro, já pensando na expansão, pois o mercado e a própria marca estavam evoluindo”, comenta Marcelo, destacando que o crescimento das vendas, em grande medida, se deveu aos investimentos em marketing, que tiveram início nesse período e há anos fazem parte da estratégia de atuação da companhia.

“Naquela época também teve início a questão da qualidade e começou a haver alguma diferenciação no varejo. O Inmetro entrou em 1997 e as indústrias começaram a se adaptar no início dos anos 2000. Nesse momento é que entramos com a fábrica nova, onde montamos um laboratório eficiente para acompanhar o produto e ter uma qualidade aceitável no mercado. Isso em paralelo com o trabalho de fortalecimento da marca, pois percebemos que precisaríamos ter alguma diferença em relação à concorrência. Então dois aspectos levaram ao crescimento da

SIL: a qualidade que conseguimos mostrar para o mercado e a marca em ascensão”, destaca Marcelo Barone.

Obviamente, para crescer foi necessário também investir na fábrica, o que colo-

ca o ano de 2007 em destaque na história da empresa. “Em 2007 adquirimos algumas máquinas para o novo galpão que foi construído, aumentando a capacidade produtiva em pelo menos dez vezes em re-

lação ao que tínhamos na Mooca, 15 anos antes. Em 2009 terminamos a construção da segunda parte do galpão e investimos em uma nova linha produtiva de cabos”, relata o diretor-executivo da empresa.

Bom relacionamento com o cliente é fundamental

Graças aos investimentos realizados até 2010, a SIL se consolidou entre os principais players de fios e cabos elétricos no País. Hoje, a empresa tem capacidade para produzir 36 mil toneladas por mês e conta com 380 funcionários, uma equipe de mais de 80 representantes e está presente em cerca de 8.000 pontos-de-venda em todo o Brasil.

O varejo, aliás, é o principal canal de vendas da companhia, sendo responsável por cerca de 70% do volume comercializado. Os outros 30% são direcionados a algumas revendas maiores e atacados que ajudam a pulverizar os produtos pelo País, além de algumas construtoras fora do eixo Sul-Sudeste.

Dois aspectos levaram ao crescimento da SIL: a qualidade que conseguimos mostrar para o mercado e a marca em ascensão.

MARCELO BARONE | DIRETOR EXECUTIVO



Fotos: Ricardo Brito/HMNews

Obviamente, o relacionamento com os lojistas é um ponto fundamental para o sucesso da empresa. E, nesse aspecto, Marcelo ressalta que o fato da SIL ser uma empresa familiar tem ajudado ao longo dos anos.

“Somos uma empresa familiar e percebemos que é muito importante estar próximo do mercado, mostrando a face da empresa. Hoje, temos um nível profissional interno que nos dá essa liberdade de participar um pouco do mercado. Esse é um modelo diferenciado em relação à concorrência. Percebo isso quando vou para a rua. Porque você tem uma abertura melhor (com o cliente), um diálogo um pouco mais direto. E vejo que esse é um modelo que se perpetua. É relacionamento. Por mais que tenhamos uma marca forte, o relacionamento ainda é muito importante, conta muito”, afirma o executivo.

E Marcelo completa: “Somos uma empresa familiar de 40 anos, ou de 58 como fundação, e isso nos dá credibilidade no mercado. A SIL não chegou ontem. Trata-se de uma empresa constante, que gera confiança no mercado. Isso não só pela marca, mas como empresa”.

Quanto aos próximos passos da companhia, Marcelo Barone observa que a empresa manterá a estratégia de investimentos em marketing, qualidade e na linha de produção. Quanto à linha de produtos, um dos enfoques serão os cabos não halogenados.

“Nosso investimento em marketing e na marca continuam fortes. Os aportes em capacidade produtiva diminuíram nos últimos anos, até por uma questão

física. Mas eles não param. Em 2014, por exemplo, fizemos algumas alterações de maquinário e atualizações. Nosso último grande investimento ocorreu há dois anos, e ele ainda terá resquícios em 2015, pois é para produzir os cabos não halogenados, que é um mercado que tem crescido bastante. Trata-se de uma tecnologia parecida com a da produção de cabos em PVC, mas com algumas adaptações que precisam ser feitas. Esse foi um investimento importante e já estamos preparados para atuar nesse mercado. Agora é trabalhar o marketing disso. Começamos a fazer algumas ações de marketing para essa área em 2014 para entrar em 2015 diferente”, completa Marcelo, revelando que, esse ano, a empresa tem como meta crescer cerca de 10%.

Outra ação relevante da companhia ocorre na parte de treinamento. Há cerca de oito anos a SIL oferece o treinamento em condutores elétricos de baixa tensão, que está dividido entre o Básico I e o II. Os cursos foram desenvolvidos com uma linguagem de varejo, simples de entender. E são oferecidos como um diferencial das vendas, sem custos para os interessados.

“Há cerca de cinco anos fizemos uma parceria em São Paulo com o Senai, onde todas as turmas de comandos elétricos e instaladores eletricitas, tanto no início quanto no término do curso, passam por esse treinamento. E temos um acordo de doação em que todos os produtos que eles utilizam nas aulas práticas são da SIL”, comenta Marcelo, destacando que os treinamentos também podem ser feitos à distância, no site da empresa. ●

Concorrência acirrada

GRANDE NÚMERO DE
FORNECEDORES EXIGE
QUALIDADE E CRIATIVIDADE
POR PARTE DAS INDÚSTRIAS
NO SETOR DE QUADROS E
PAINÉIS ELÉTRICOS.

REPORTAGEM: MARCOS ORSOLON

O mercado de quadros e painéis figura entre os mais concorridos da área elétrica nacional. Tanto, que é difícil mensurar a quantidade exata de players que atuam no setor. Algumas estimativas indicam que podem existir no Brasil mais de 100 empresas capacitadas a fornecer esse tipo de produto. Entre elas figuram multinacionais, indústrias nacionais de médio porte e, principalmente, empresas de menor porte com atuação regional – muitas, inclusive, na informalidade.

Quanto ao tamanho, Expedito Motarelli, gerente de Produto da Schneider Electric, estima que o mercado de painéis elétricos de baixa tensão seja da ordem de R\$ 1,1 bilhão e o mercado de painéis de média tensão da ordem de R\$ 800 milhões.

Especificamente no que tange aos quadros de distribuição para o setor predial até 160 A, Carla Flores, gerente de Produto da Steck, calcula que as vendas se aproximam de R\$ 120 milhões.

Apesar do grande nível de pulverização, há especialistas que acreditam que a maior parte das vendas esteja nas mãos de poucas empresas. A estimativa é que metade do market share esteja concentrada entre os dez maiores fabricantes do setor.

A atuação dos fabricantes também varia muito entre uma empresa e outra. Isso porque o setor é composto por uma gama enorme de soluções e cada companhia opta por um caminho. “Quando falamos de produtos que têm características técnicas mais refinadas, como painéis de média tensão ou TTA (totalmente testado), normalmente os fabricantes são de porte médio ou grande e é comum a presença de multinacionais. O segmento mais complexo é o de painéis de baixa tensão para

Foto: Divulgação



**Mercado**

Perfil de importantes setores do mercado, baseado em entrevistas com executivos, profissionais e usuários.

**Market**

Profile of key market sectors, based on interviews with executives, professionals and users.

**Mercado**

Perfil de los sectores clave del mercado, basado en entrevistas con ejecutivos, profesionales y usuarios.



The Brazilian electrical panelboard sector market size is estimated to be over R\$ 2 billion. The sector includes dozens of manufacturers, such as multinational, national medium-sized industries and small manufacturers with regional operations.



Se estima el tamaño del mercado brasileño del sector de tableros en más de R\$ 2 mil millones. El sector incluye docenas de fabricantes, como multinacionales, industrias medianas nacionales y pequeños fabricantes con operaciones regionales.



Foto: Divulgação

Hoje, cerca de 60% dos painéis elétricos cumprem as normas vigentes, mas o mercado não está 100% organizado.

EXPEDITO MOTARELLI | SCHNEIDER ELECTRIC

controle (CCMs, painéis de automação, etc.). Nele, encontramos uma gama variada de fabricantes, desde pequenas

empresas locais até grandes multinacionais”, comenta Ruyvaz Ferreira Filho, gerente de Marketing da Legrand, que completa: “Um segmento interessante é o de quadros de distribuição em baixa tensão até 250 A. Nele, existe uma grande gama de fornecedores, mas a participação das multinacionais é restrita”.

Obviamente, assim como ocorre em qualquer mercado muito pulverizado, há fornecedores que apresentam problemas sérios de qualidade na área de quadros e painéis. Embora a situação tenha registrado evolução nos últimos anos.

“Há poucos anos, era normal se inspecionar a espessura da chapa usada e da camada de tinta aplicada. Hoje em dia, já não se tem esta preocupação,

pois um produto que apresente estes desvios tem vida curta no mercado. Com o passar do tempo houve reforço da normalização e aumento da profissionalização do mercado. Com isso o espaço para a baixa qualidade tem sido reduzido gradualmente”, observa Ruyvaz.

Mesmo com os avanços recentes, Wilson Marques Pereira, que até dezembro atuava na Attack Eletrometalúrgica, alerta que ainda existem problemas com a qualidade. Ele cita, por exemplo, que muitas empresas omitem as exigências de projeto e, o mais grave, de validações técnicas feitas em produtos certificados. “Com isso, o fabricante que omite os critérios normativos tem vasta vantagem comercial e, imediatamente, custos menores na formação do preço de venda”.

Variedade de produtos chama a atenção

Além do grande nível de pulverização, outra característica do setor de quadros e painéis elétricos é a grande variedade de produtos à disposição. E dividir os equipamentos entre algumas categorias não é tão simples, dependendo, inclusive, do objetivo da análise.

De qualquer modo, a divisão mais clara está entre os próprios quadros e painéis. Os quadros são estruturas rígidas, basicamente uma caixa com tampa, enquanto que os painéis são produtos montados através de módulos que permitem diversas configurações.

Ruyvaz, da Legrand, cita outras divisões possíveis: por nível de tensão (média ou baixa); por aplicação (como os painéis e quadros de distribuição e os

de controle); por tamanho do painel (os quadros normalmente são considerados por sua altura e largura e os painéis são considerados por “colunas”), e por certificação (painéis certificados TTA/PTTA e não certificados).

Detalhando um pouco mais o assunto, Nunziant Graziano, diretor de Engenharia da Gimi, explica que há infinitas variantes tanto em média como em baixa tensão. Entretanto, em média tensão ele cita cinco grandes grupos:

Fabricantes cada vez mais se preocupam em desenvolver soluções que facilitem a vida do cliente.

CARLA FLORES | STECK

Foto: Divulgação



cubículos de uso industrial tipo metal clad, com disjuntores extraíveis que vão de 25 a 50 kA; cubículos de distribuição isolados em ar; cubículos de distribuição isolados em ar com seccionamento em SF6; cubículos de distribuição isolados integralmente em SF6, e os cubículos de uso industrial com isolamento sólido.

Obviamente, com tantas opções a aplicação dos produtos também é variada. “Estes produtos são usados principalmente em novos empreendimentos ou na expansão de instalações existentes. Seu mercado é extremamente abrangente. Mesmo a menor casa precisa de um quadro de distribuição elétrica. Em toda a instalação onde existe eletricidade existe ao menos um painel. O que muda é a complexidade. Continuando na distribuição de energia, uma casa necessita de um pequeno painel que pode chegar, quando muito, a cerca de 100 A de carga. Já condomínios

Em toda instalação onde há eletricidade existe ao menos um painel, o que muda é a complexidade.

RUYVAZ FERREIRA FILHO | LEGRAND

ou prédios comerciais podem facilmente ter cargas de milhares de amperes. E grandes indústrias recebem energia em média ou alta tensão e têm centenas de painéis só para distribuir a energia”, explica Ruyvaz.

Nunziante, da Gimi, observa ainda que na parte de média tensão geralmente o cliente é mais exigente e atento à qualidade. “Na média tensão o mercado formal compra produtos com certificação na maioria dos casos. Mas na baixa tensão é mais complicado, pois os conceitos de TTA e PTTA não foram bem assimilados e o mercado ficou muito bagunçado. Quem conhece compra TTA/PTTA. Mas a maioria compra qualquer coisa”, lamenta.



Foto: Divulgação

Evolução não para no setor e as novidades são constantes

Apesar dos quadros e painéis fazerem parte da vida da área elétrica há muitas décadas, o mercado se mantém

em constante evolução, em especial pela necessidade dos clientes em ter produtos com características técnicas mais

avancadas e melhores serviços.

“Por exemplo, hoje em dia o tempo entre o início e o término de um projeto

**SEMPRE É POSSÍVEL
IR ALÉM DO ÓBVIO.**

SURPREENDA-SE

TIKAO
COMMUNICAÇÃO

11 2376-3700 | www.tikao.com.br | [f](#) [t](#) [p](#) /tikaoBR

IDENTIDADE VISUAL / CAMPANHAS
PORTAIS / DIAGRAMAÇÃO / REDES SOCIAIS
VIDEO-ANIMAÇÕES / EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA



Foto: Ricardo Brito/HMNews

Uma tendência verificada no mercado é o aumento da demanda por quadros montados.
WILSON MARQUES PEREIRA

que envolve painéis e quadros está se reduzindo dramaticamente, o que traz à baila a necessidade de produtos que facilitem o processo produtivo, desde o momento da cotação até a montagem do painel”, cita Ruyvaz.

Carla Flores destaca ainda que os fabricantes cada vez mais se preocupam

em desenvolver soluções que facilitem a vida do cliente e que otimizem o seu tempo. “As soluções desenvolvidas nos últimos anos têm a ver mais com a segurança das instalações, com a proteção de pessoas e do patrimônio, o que faz com que mais dispositivos estejam presentes nos centros de distribuição. Logo, estes necessitam de ter maior número de módulos, maior espaço interno e todos os acessórios necessários à sua correta instalação”, ressalta.

Carlos Eduardo Teruel, gerente de Produtos e Assistência Técnica da Tigre, chama a atenção também para a evolução do design das peças, visto que várias construtoras buscam produtos com design mais moderno e com diversos pontos para os disjuntores. Sem contar a procura pelos quadros VDI, que concentram em um único ponto o controle para voz, dados e imagem.

Nunziantie observa que, tecnicamente, o mercado se mantém em franca evolução em decorrência também do arrocho forçado pelas exigências da NR-10, do Ministério do Trabalho e Emprego, como a certificação de produtos. “Isso faz com que os fabricantes evoluam”, completa.

Expedito Motarelli, da Schneider Electric, cita um exemplo dessa evolução. “Basta avaliar a quantidade de fabricantes locais de painéis de baixa tensão TTA/PTTA. Hoje, estimo em cerca

Apesar dos quadros e painéis fazerem parte da vida da área elétrica há muitas décadas, o mercado se mantém em constante evolução no Brasil e no mundo.

de 50 fabricantes. Há cinco anos eram apenas dez”.

Quanto às novidades em termos de desenvolvimento tecnológico dos produtos, na parte de média tensão Nunziantie cita os painéis com isolamento polimérico sólido. Além disso, afirma que uma tendência forte no mercado é a consolidação dos cubículos mistos ou integrais em SF6 e o uso de protocolos de comunicação e sistemas de controle cada vez mais autossuficientes e inteligentes, do tipo rede neural. A necessidade de controle dos custos

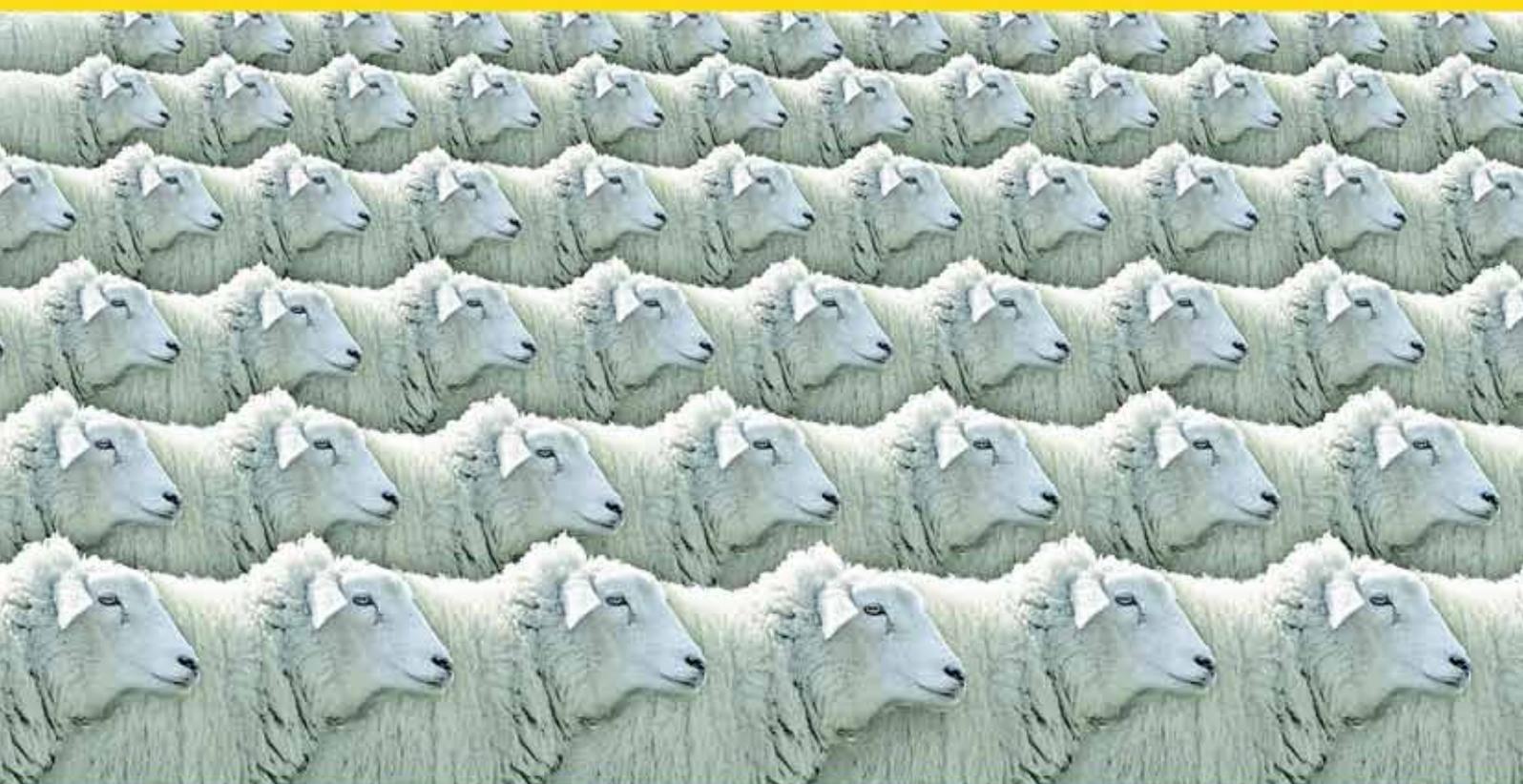
Fotos: Divulgação



VENDAS
Setor de quadros e painéis movimentado quase R\$ 2 bilhões por ano no Brasil.

Produtos "*parecem*" todos iguais.

Você acha que a diferença entre eles está só no preço?



Com os materiais elétricos está acontecendo a mesma coisa.

Qualidade que garante a sua segurança
é a maior diferença entre eles.

NÃO SE DEIXE ENGANAR.

Exija produtos originais. Você e o Brasil sairão ganhando.

Uma campanha:



abinee

ABREME

Acesse o site:

www.produtoseguro.com.br

operacionais e a busca por mais eficiência energética também tem levado algumas empresas a investir no desenvolvimento de painéis inteligentes ou “smart panels”.

Segundo Expedito Motarelli, esse é o caso da Schneider Electric. “Um Smart Panel fornece para a nuvem todos os dados relevantes para o usuário monitorar a sua instalação elétrica em tempo real, tais como o consumo de energia, tensão, corrente e situação dos circuitos (trip, desligado, ligado), permitindo também o comando e o controle dos seus dispositivos com facilidade remota. Tudo isso, por exemplo, pela tela de um smartphone ou tablet”.

Motarelli afirma ainda que, na parte de painéis de distribuição de média tensão, existe uma mudança cultural em andamento, cuja tradicional instalação de subestação em alvenaria vem decrescendo gradativamente, com o aumento da utilização de conjuntos de manobras

Na parte de média tensão, geralmente o cliente é mais exigente e atento à qualidade dos produtos.

NUNZIANTE GRAZIANO | GIMI

blindados (ou painéis do tipo compacto, como são chamados).

“A busca contínua por segurança e aumento da expectativa de vida útil das instalações elétricas, bem como a necessidade de se reduzir as intervenções constantes com manutenções, são algumas das razões dessa mudança cultural”, explica.

Outra tendência verificada no mercado é o aumento da demanda por quadros montados. “Os clientes concluem, por meio de análises técnicas e comerciais, que é vantajoso adquirir os conjuntos devidamente montados e redistribuir a mão de obra interna para outras atividades, além de contar com técnicas consolidadas de monta-



Foto: Divulgação

gens dos fabricantes, o que garante a qualidade, segurança e cumprimento das prescrições normativas”, comenta Wilson Marques Pereira.

Setor está bem coberto por normas técnicas



Foto: Divulgação

Em geral, o setor de quadros e painéis é bem coberto em relação à parte de normas técnicas. E, apesar de haver alguns problemas, tem aumentado significativamente nos últimos anos o número de fabricantes que cumprem as exigências normativas.

“Nos grandes centros urbanos cada vez mais as normas têm sido cumpridas, pois as reparações cíveis e as implicações criminais por negligência e culpa têm cada vez mais motivado o cumprimento delas”, comenta Nunziante, que observa que na média tensão o mercado é razoavelmente organizado, mas na

baixa tensão ainda há muita confusão e desinformação.

Expedito Motarelli completa: “Acredito que hoje cerca de 60% dos painéis elétricos cumprem as normas vigentes. Mas o mercado não está 100% organizado. Ainda precisamos evoluir muito conscientizando os consumidores, usuários e engenharias sobre os benefícios trazidos pela utilização de um painel certificado no que tange à segurança, confiabilidade, disponibilidade de energia e custo-benefício”.

Quanto às normas para essa área, Wilson Marques Pereira cita a NBR IEC 60439-1 e 3 para conjuntos de manobra e controle em baixa tensão; NBR IEC 62271-200 para conjuntos de manobra e controle em média tensão; e NBR IEC 62208 para invólucros vazios destinados a conjunto de manobra e controle de baixa tensão. ●

Quadros VDI têm conquistado espaço nos últimos anos, principalmente junto às construtoras.

CARLOS EDUARDO TERUEL | TIGRE

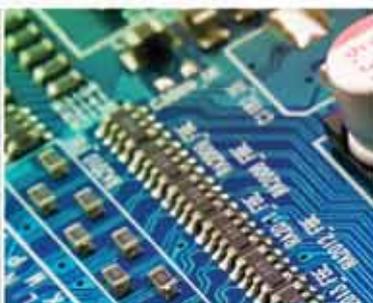


28ª FEIRA INTERNACIONAL DA
INDÚSTRIA ELÉTRICA, ELETRÔNICA,
ENERGIA E AUTOMAÇÃO

NOVA SETORIZAÇÃO



EQUIPAMENTOS
INDUSTRIAIS



ELETRÔNICA



AUTOMAÇÃO



ENERGIA

Onde o mundo da **elétrica, eletrônica, energia e automação** se encontra para realizar negócios e compartilhar conhecimento.

23 a 27 de março de 2015
Anhembi São Paulo | SP

**BUSQUE NOVOS CLIENTES E
ALAVANQUE SEUS NEGÓCIOS!**

**CONSULTE NOSSA EQUIPE COMERCIAL E ENCONTRE
AS MELHORES OPORTUNIDADES PARA SUA EMPRESA.**



11 3060.4913 info@fieee.com.br | www.fieee.com.br

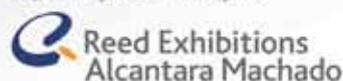
Apoio oficial:



Apoio:



Organização e Promoção:





GIMI

A linha de cubículos PICCOLO é um conjunto de manobra e controle em invólucro metálico com unidade normalizada de média tensão para distribuição elétrica secundária pública, privada e industrial. A linha é caracterizada pela utilização de um interruptor-seccionador de manobra isolado em AR. Principais características: classe de tensão de 15 kV; corrente nominal de 400 a 1.250 A; capacidade de curto-circuito de 12,5kA/1s; grau de proteção IP-4X.



GE

O Painel de baixa tensão GE QuiXtra é ideal para aplicações industriais ou em empreendimentos comerciais. A linha suporta níveis de curto de até 85 kA e opera em aplicações de até 4.000 A. O equipamento impressiona na sua facilidade e rapidez de montagem, além de estar disponível em diversos tamanhos, garantindo uma operação flexível e simplificada. O produto atende a nova norma IEC 61439-2.



FASORIAL

Entre os equipamentos da linha da empresa está o quadro para comando e proteção de sistema automático de tratamento de esgoto particular, composto por inversores de frequência que controlam a rotação dos sopradores (aeradores), bombas elevatórias e bombas de lodo.



ASTRA

Os quadros de distribuição e passagem para parede de concreto possuem sistemas de encaixe com as ferragens que garantem a fixação e o posicionamento correto do quadro durante a operação de concretagem. Possui múltiplas entradas para eletrodutos lisos e corrugados na lateral, tem tampa reutilizável e que pode ser fixada à forma, além de possuir suporte para os disjuntores (até 16 DIN) e bases de fixação para os barramentos.



STECK

Desenvolvidos em poliestireno e portas em alumínio pintado, os quadros da Linha Platinnium possuem classe II de isolamento, IP54 e IK07. Com sistema de chassi removível e placas individuais, possibilitam o fácil manuseio e instalação dos dispositivos elétricos. A linha é composta por quadros de distribuição de embutir e sobrepôr, para 16 a 168 módulos, padrão DIN 18mm, e quadros de distribuição DCM de embutir e sobrepôr, para 64 a 152 módulos, padrão DIN 18mm.



TIGRE

O Quadro VDI é uma solução para integrar de maneira eficiente as conexões de telefone, Internet e TV. Foi desenvolvido especialmente para abrigar tubulações, fiações, cabeamento e outros dispositivos para redes de voz, dados e imagem em prédios residenciais ou comerciais. O quadro pode receber roteador de rede, modem, divisores de sinal de TV a cabo e pontos para telefonia. O Quadro Sistema VDI mantém o design do Quadro de Distribuição Tigre para rede elétrica.



ATAK

Desenvolvidos seguindo as prescrições da NBR IEC 60439-1, os painéis de distribuição em baixa tensão consistem em uma solução para proteção e distribuição de circuitos principais e secundários em aplicações industriais ou comerciais. São adequados às exigências da NR-10; permitem montagens side-by-side ou back-to-back; podem ser equipados com disjuntores fixos, plug-in ou extraíveis e possuem grau de proteção IP 30, 31, 41 e 54. Aplicável em instalações de até 3.200 A.



ELETROTRAFO

Cabine Metálica classe 15 a 34,5 kV de medição e proteção com transformador pedestal acoplado, para uso externo, fabricação do tipo monobloco autossustentável. Corpo em chapa de aço perfilada e chapas de revestimento fixas e móveis (frontais, laterais, posteriores e teto), em chapa de aço carbono de 2,65 mm ou conforme solicitação do cliente. A cabine é fabricada com grau de proteção conforme a necessidade do cliente, sendo de IP21 até IP65.



ABB

Painel MNS - são os painéis de distribuição de energia em baixa tensão e centro de controle de motores (CCM) da ABB. O projeto MNS é verificado de acordo com as normas IEC 61439 e IEC 61641 e tem design modular, permitindo ao cliente desenvolver soluções integradas em qualquer ambiente e complexidade. O MNS possui facilidade de manutenção, tendo 100% acessibilidade pela frente do painel, além de ser a prova de arco interno para tensão de até 690 V e 100 kA.

Painel de
Produtos



DBTEC

A linha de Cubículos de Média Tensão da empresa é produzida com materiais e componentes de marcas consolidadas do mercado. Utilizados para a entrada, proteção, correção e distribuição através de redes aéreas e subterrâneas, atende às necessidades do sistema de distribuição elétrica em média tensão. Sua forma modular permite ampliação conforme as necessidades de crescimento e ampliação das instalações.



LEGRAND

A empresa oferece soluções completas em sistemas para distribuição elétrica, assegurando o fornecimento de energia do painel de entrada ao ponto de uso. Estas soluções permitem reconfigurações rápidas das instalações, facilitando as operações de manutenção e garantindo a segurança do sistema e dos operadores. Entre os destaques da linha está o Painel TTA XL3, de 110 kA, com grau de proteção IP55 e forma de separação 4B.



SOPRANO

A empresa oferece quadros de distribuição em modelos de sobrepor e embutir. Os modelos de sobrepor possuem caixa para montagem de 2 ou 4 disjuntores IEC até 63 A; já os modelos de embutir têm caixa para 4, 8, 12, 18 ou 24 disjuntores IEC até 63 A. Características: design moderno, com porta disponível nas cores branca e fumê fabricada em ABS; facilidade de instalação; praticidade (etiquetas para identificação dos circuitos e porta com abertura de 110°), e segurança (grau de proteção IP40).



SCHNEIDER ELECTRIC

Easy-S M - Armários Auto-Portantes de até 1.600A: conjunto de manobra e controle BT de acordo com as normas NBR IEC 60439-1 e IEC61439-1&2. Características: Tensão Nominal de Isolamento (Ui) de 1.000 Vca; Tensão Nominal de Operação (Ue) de 690 Vca; Tensão suportável de impulso (Uimp) de 12 kV; Barramento principal (In) até 1.600 A; Corrente suportável de curta duração (Icw) de 50kAef/1s; Corrente suportável de crista (Ipk) de 105 kA; Grau de proteção IP30, 31.



VEPAN

Os cubículos de média tensão de 36 kV da empresa são construídos por módulos padronizados e compactos do tipo 'metal encosed' à prova de arco interno (LSC2A-PI), equipados com chaves de abertura em carga isolados em SF6 e disjuntor a vácuo automático. A modulação dos compartimentos permite realizar cubículos com configurações complexas, sendo que cada módulo é equipado com mecanismos de intertravamento (bloqueio Kirk) e diagrama sinótico.



STECK

Formada por quadros de embutir e sobrepor, a linha Ouro Box® é fabricada em termoplástico autoextinguível na cor branca com brilho, os quadros possuem portas reversíveis com abertura a 180° nas cores Opaca ou Fumê. Estão disponíveis nas versões de 5 a 48 módulos DIN, com um maior número de entradas para eletrodutos, opção com ou sem barramentos N/T (neutro ou terra) incluídos e grau de proteção IP40 e IK06.



ABB

Os painéis Artu K são ideais para aplicações de alto desempenho. Suas configurações permitem atender os projetos mais exigentes, graças às diversas dimensões e segregações disponíveis nos módulos do painel Artu. Além disso, conta com uma perfeita integração com os produtos ABB, com facilidade de instalação e kits de montagem exclusivos, reduzindo custos de engenharia e montagem. Os painéis Artu são painéis certificados TTA.



GIMI

A linha de painéis TTAble® tipo TTA atende às normas internacionais, com características de alta potência combinada com alto índice de performance, confiabilidade e facilidade de manutenção. Características: classe de isolamento 750V(50/60Hz); corrente suportável nominal de curta duração de 50 kA/1s eficaz e 105 kA crista; corrente nominal dos barramentos até 6.300 A, com unidades certificadas de 160-250-630-1.000-1.600-3.200 A para unidades de execução fixa, plug-in e extraíveis.



EATON

O Power Xpert UX é uma solução em painel de Média Tensão destinado a aplicações em distribuições primárias e controle de motores para diversos tipos de clientes e segmentos de mercado, como mineração, óleo & gás e indústrias em geral. Cumpre os requisitos da IEC 62271-200, possui dimensões reduzidas, design robusto, barramentos isolados, intertravamentos elétricos e mecânicos e disjuntores W-VACi extraíveis. Livre de gás SF6.



SOMOS UMA SOLUÇÃO NA SUA GESTÃO DE RISCOS INTEGRANDO PILARES DE SUSTENTABILIDADE ENERGÉTICA



A **Lacerda Sistemas de Energia** investe em desenvolvimento de produtos que acompanham as exigências e necessidades crescentes no mercado e que sejam inovadoras.

Como exemplo a utilização de **No-Breaks** para sistema semafórico com grau de proteção IP-54, filtros de ar e ventilação forçada, longa autonomia e gerenciamento via SNMP/GPRS.

Nossos especialistas estão tecnicamente preparados para auxiliar na sua gestão de riscos.

Juntos, buscaremos a melhor solução sustentável para suas demandas.

Dispomos da maior gama de potências comercializadas no mercado.

Descubra mais sobre a Lacerda em nosso site: www.lacerdasistemas.com.br ou ligue para (11) 2147-9777.



LACERDA
SISTEMAS DE ENERGIA

Prêmio Abreme Fornecedores 2014



► Momento solene quando todos os convidados se levantam para cantar o Hino Nacional.

REPRESENTANTES DO SETOR ELETROELETRÔNICO BRASILEIRO REUNIRAM-SE EM NOITE DE GALA NO CLUBE SÍRIO, EM SÃO PAULO, NO DIA 4 DE DEZEMBRO, PARA CONHECER OS VENCEDORES DO PRÊMIO ABREME 2014.



► Patricia Paes comandou a premiação como mestre de cerimônias.



Espaço Abreme

Notícias e informações sobre os distribuidores e revendedores de materiais elétricos, de iluminação e automação.



Espaço Abreme

News and information on the distributors and retailers of electrical, lighting and automation products.



Espaço Abreme

Noticias e informaciones sobre los distribuidores y comerciantes de productos eléctricos, alumbrado y automatización.



► O coral da Graber, formado por colaboradores, abrilhantou o evento da Abreme, abrindo o cerimonial cantando o Hino Nacional sob a regência do Maestro Floriano Villaça.



► Hilton Moreno e Marcos Orsolon, diretores da HMNews editora, falaram sobre a nova fase da revista Potência.



► José Luiz Pantaleo, diretor da Abreme, fez a abertura oficial do Prêmio Abreme Fornecedores 2014.



► Viviane Rambelli, da NewSense; Nellifer Obradovic, da Abreme, e Prof. José Paulo Hernandez, da NewSense.



► Jorge Parente, José Luiz Pantaleo e Francisco Simon, diretores da Abreme; Gabriel dos Santos Simon, diretor da Soeg Ind. e Com. de Painéis, e Roberto Varoto, diretor da Abreme.



► Maria Lúcia Neiva de Lima, vice-Presidente do Conselho de Administração do GPACI, apresenta o trabalho da entidade e ressalta que a participação da sociedade é de fundamental importância para a continuidade das ações do GPACI.



▶ Maria Lúcia Neiva de Lima, vice-Presidente do Conselho de Administração do GPACI, recebe o cheque de doação das mãos de Francisco Simon, diretor da Abreme.



▶ André Pisaneschi, da Weidmuller Conexel; Fernando Wolf, da Weg; Ivan Ochsenhoufer e Luiz Lucas Castello Branco, ambos da Coblisa; e Paulo Araújo, da Weidmuller Conexel.



▶ Carlos Peixinho, diretor da Abreme; Ênio Puga Noia, da ELEFIO e Nemias de Souza Noia, diretor da Abreme.



▶ Momento de descontração no coquetel, Luciana Rodrigues e Patrícia Tobias, ambas da Condumax; Nellifer Obradovic, da Abreme e Helena Spinola, da Condumax.



▶ Rafa Gambit, faz uma de suas mágicas com cartas, brincando com os convidados Mayumi Santos e Hélio Ituo Daikuara, ambos da Daisa.



▶ Adélia Vitorino, da HM News, Juarez Guerra e Camila Guerra, da Finder.



► Roberto Saheli, da Ourolux; Gabriela Maria Angelieri, da PJ/Neblina; Marcos Sutiro, diretor da Abreme e Djalma José Pedrotti, da Elecon.



► Francisco Simon, da Abreme; Luis Henrique Narvion e Halim José Abud Neto, ambos da Cabanellos & Schuh Advogados Associados; Carlos Peixinho e Roberto Varoto, ambos da Abreme.



► Sofia Altobelli Nalli, Silvia Nalli e Sandra Nalli, todas da S.A.S Nalli; Alex Aparecido dos Santos, Fabio Terzian e Fernando Terzian, os três da Ficael; Roberto Gabrielli Neto e Gleiton Giovanelli, ambos da FLC.



► Francisco Simon, da Abreme; Gabriel dos Santos Simon, da Soeg; Carla Priscila Del'Nero e Franco Sabatini, ambos do GPACI, e Pedro Vieira Filho, da Portal.



► **EM PÉ:** José Luiz Pantaleo, Carlos Peixinho e Jorge Parente, diretores da Abreme. **SENTADOS:** Nemias de Souza Noia, Daniel Tatini, Roberto Payaro, Francisco Simon, Marcos Sutiro, Roberto Varoto e Paulo Roberto de Campos, diretores da Abreme.



► **EM PÉ:** Willyan Santiago, Cecilia Bari e Marcos Orsolon, da HM News. **SENTADOS:** Pietro Peres, Maria Suelma, Paulo Martins, Renato Andrioli, Adelia Vitorino e Hilton Moreno, todos da HM News.

► **ABB**

EM PÉ: Thiago Mendonça, Fabiano Baurich, Roberto Brasil e Marcelo Vilela, todos da ABB. **SENTADOS:** Paulo Boccoardo, Gilmar Oliveira, Ricardo Martoni, Gustavo Vazzoler, Willians Santos e Paolo Pescali, todos da ABB.



► **AMANCO**

Marcelo Ikegaya, Marcos Soares, Miguel Petronilo de Oliveira Jr., Luciana Oliveira, Rodrigo Fernandes e Lakshmi Yuriko Shiroma, todos da Amanco.

► **CARBINOX**

Viviane de Souza, Rafael Ribeiro dos Santos, Joel Navarro Jr., Ettore Di Pieri Filho, Paulo Moraes Correa, Jeomar Amauri Tassi e Renata Gomes de Mello, todos da Carbincox.



► **COBREC**

EM PÉ: Mauro Moreno Fernandes, Celso Guimarães e Paulo Alessandro Delgado, todos da Cobrec. **SENTADOS:** Roque Millesolli, Arlete Arenas, Thélío de Maia Bentes Junior, Luiz Gustavo Vieira, Gustavo Verrone Ruas, Jaime Antônio Junqueira e Sérgio Hernandez, todos da Cobrec.



► **COBREMACK**

EM PÉ: Michel Antônio de Paula e Luciano Rodolfo Cardile, ambos da Cobremack. **SENTADOS:** Érika Nunes, Elizabeth Fernandes, Elvis Rosa, Alexandre Cazante Rodrigues, Leonardo Pegoraro, José Carlos Matuiama, Alessandra Canuto e José Carlos Lemos, todos da Cobremack.

► **CORFIO**

EM PÉ: Marcos Dias Miranda, Renato Pereira e Mario Perez, os três da Corfio. **SENTADOS:** Débora M. C. Marinho, Ottoniel D. Marinho Junior, João Carlos Assoni, todos da Corfio; Sergio Meira e Marcos Alexandre de Souza, ambos da DW; José Eduardo Manso e Hélio R. Zucchi Sobrinho, ambos da Corfio.



► **DAISA**

EM PÉ: Matheus Martins Coutinho e Luiz Antonio Martins, ambos da Daisa. **SENTADOS:** Fátima Enoe, Luiz Motoki, Hélio Ituo Daikuara, Mayumi Santos, Paulo Santos, Artur Shiguefuzi e Franklin Paiffer, todos da Daisa.

► **DUTOPLAST**

EM PÉ: Luciano A. Freitas e Clóvis Rodrigues dos Anjos, da Dutoplast; Julio Gonzales, da Dalle. **SENTADOS:** Rodrigo Suardi e Carlos Faria, da Dutoplast; Sérgio Félix, da Elétrica PJ e Neblina; Andréia Sapucaia e Antonio Inácio Vaz, da Dutoplast.



► **GENERAL CABLE**

EM PÉ: Alexandre Abreu e Eduardo Siqueira, ambos da General Cable. **SENTADOS:** Reinaldo Gavioli e Reinaldo Rocha, ambos da Maxel; Luiz Fernando Rodrigues, Tiago Souza e Paulo Mesquita, todas da General Cable; Luiz Varela e Paulo Rogério Zaros, ambos da Maxel.



► **GE ILUMINAÇÃO**

EM PÉ: Maurício Carbonari (GE) e Kazuo, da Schedule. **SENTADOS:** Francisco Penido, da Schedule; Mauro Gonçalves, da Centelha; Daniel Brossi, da Dimensional; Alessandro Valvo, Douglas Santos, Eneida Alves e João Neto, todos da GE.

► **LEGRAND**

Frederic Fernandez, Alexander Delgado, Nelson Rebelato, Mario Bordin (em pé), Fabrice Le-Fur (sentado), Francisco Filletti (em pé), Meyer Bibliowicz e Evandro Gonçalves, todos da Legrand.



► **NEXANS**

EM PÉ: Roberto Pelaes, da Nexans; José Natanael, da DW; Julio Bertolin, da Nexans, e Cássio Pongelupi, da Dimensional. **SENTADOS:** Denis Soares, da Nexans; Felipe Vieira, da Centelha; Cláudia Rodrigues, da Sonepar; Paschoal Guglielme, da Nexans; Romulo Carone, da Dimensional e Osmar Araújo, da Nexans.



► **NUTSTEEL**

Ricardo Colombo, Carlos Augusto Melo, Eduardo Victorelli e Jay Eaton, todos da Nutsteel.

► **PERFIL LÍDER**

Felipe Semam e Jorge Anjos, ambos da Comercial Elétrica DW; Luis Oliveira, Perfil Líder Ind. Eletromecânica; André Santos, da Electroferro Comercial Elétrica; Valdir Neves e José Araujo Junior, ambos da Perfil Líder Ind. Eletromecânica, Léo Correia Junior, da Sisa Eletromecânica e Adilson Ferreira, da Hlux Comércio de Materiais Elétricos.



► **PHILIPS**

EM PÉ: Gerival Pereira, Wilson Ferreira e Rodrigo Muche, todos da Philips. **SENTADOS:** Marcio Quintino, Tânia Tereskovae, Renato Garcia Carvalho, Amauri Mendes, Jorge Trabulsi e Danilo Afonso, todos da Philips.

► **PRYSMIAN GROUP**

Batista Garcia, da Elétrica PJ; Bernardo Calé, da Prysmian; Nani Pereira, do Grupo Rexel-Nortel; José Rubens Assumpção e Humberto Duplat Paiva, ambos da Prysmian, e Gabrielle Dassisti, da Panda.



► **SCHNEIDER ELECTRIC**

EM PÉ: Oney Schliesing Junior, Sonia Fanhani e Jose Valdellora todos da Schneider. **SENTADOS:** Rogerio Zamprohna, João Carro Aderaldo, Gerson Veira de Souza, Ricardo Menck, Tania Cosentino, Lionel Finidori e Ezequiel Rodriguez Alcobendas, todos da Schneider.



► **SIEMENS**

Olimpio Correa Filho, da Siemens; Antonio Flávio Guimarães e Ricardo Tsuneo leiri, ambos da TECAUT; Valério Zorzi Garcia e Luis Carlos Henriques de Souza, ambos da Siemens.

► **STECK**

EM PÉ: Melissa Camossato e Paula Alves, da Steck; Tania Cosentino, da Schneider; Marco Volpe, Carla Flores e Tatiana Neves, da Steck. **SENTADOS:** Fábio Brito, Vanderlei Souto, Sebastião Neto, Abner Fernandes e Luis Valente, todos da Steck.

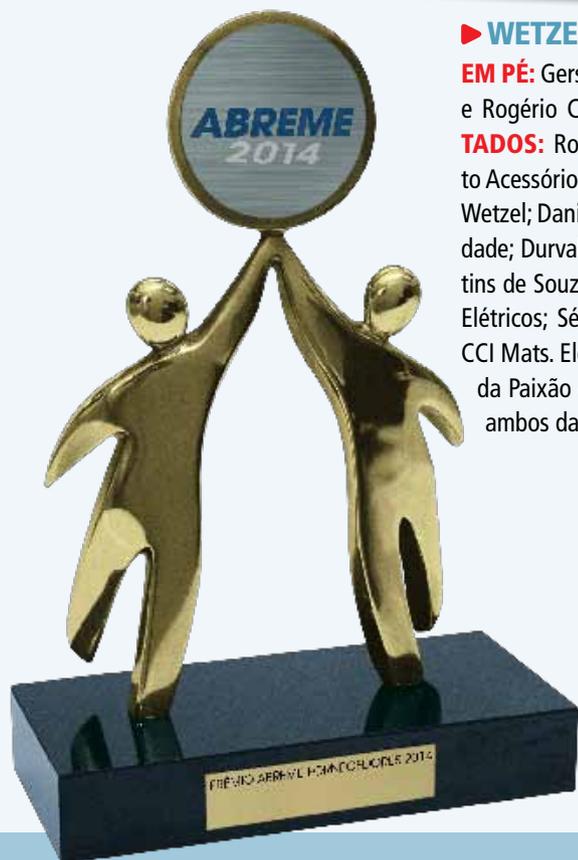


► **SYLVANIA**

Anna Karina C. Vilela, Marivone Ribeiro, Washington Cabral, Monica Silva, Rosana Batista e Salvador Netto, todos da Sylvania.

► **TRAMONTINA**

Jorge Abduch, Santil; Marcos A. Tomazel, Tramontina; Tharsilla Gamarra, da Centelha; Fernando Galembach, Dimensional; Roberto Luiz Aimi, Tramontina; Marcos Orsolon, HMnews/Potência e André Luis de Lima, da Tramontina.



► **WETZEL**

EM PÉ: Gerson Gil Fischer, da Wetzel, e Rogério Caran, da Sonepar. **SENTADOS:** Rodrigo Duarte, da Conta Acessórios; Paulo Parreira Galli, da Wetzel; Danilo Polato, da Peu Eletricidade; Durval Mafort e Leandro Martins de Souza, ambos da Andra Mats Elétricos; Sérgio Vaz Shimamoto, da CCI Mats. Elétricos; Thiago Rodrigues da Paixão e Antônio Sérgio Fanton, ambos da Wetzel.

ABREME

Associação Brasileira dos Revendedores e Distribuidores de Materiais Elétricos

FUNDADA EM 07/06/1988

Rua Oscar Bressane, 283 - Jd. da Saúde
04151-040 - São Paulo - SP
Telefone: (11) 5077-4140
Fax: (11) 5077-1817
e-mail: abreme@abreme.com.br
site: www.abreme.com.br

Membros do Colegiado

- **Francisco Simon**
Portal Comercial Elétrica Ltda.
- **José Jorge Felismino Parente**
Bertel Elétrica Comercial Ltda.
- **José Luiz Pantaleo**
Everest Eletricidade Ltda.
- **Roberto Varoto**
Fecva Com. de Mat. Elétricos e Ferragens Ltda.
- **Paulo Roberto de Campos**
Meta Materiais Elétricos Ltda.
- **Marcos Augusto de Angelieri Sutiro**
Comercial Elétrica PJ Ltda.

Conselho do Colegiado

- **Nemias de Souza Nóia**
Elétrica Itaipu Ltda.
- **Carlos Soares Peixinho**
Ladder Automação Industria Ltda.
- **Daniel Tatini**
Sonepar

Secretária Executiva

- **Nellifer Obradovic**



Daniel Tatini
Diretor Colegiado Abreme - abreme@abreme.com.br

O verdadeiro papel de uma associação

O equilíbrio socioeconômico do país tem sofrido uma turbulência como nunca havíamos visto antes. E isso apenas dias após uma eleição presidencial acirradíssima que, no mínimo, nos dá margem para criar teorias diversas contra qualquer um dos lados que a disputaram. Entretanto, e como bem colocado no discurso de abertura do nosso evento anual no começo de dezembro, a situação econômica do país é preocupante.

Em nossa última reunião no ano de 2014 nós, diretores da ABREME, nos cobramos sobre o papel que nossa Associação tem hoje e como podemos contribuir para que o nosso mercado e o seu entorno enfrentem esse período de forma serena ao mesmo tempo que consigamos sair todos fortalecidos.

Temos todos o dever e a obrigação de apoiar a moralização do mercado, desde fornecedores, distribuidores até nossos clientes. De erradicar a falta de transparência em processos e de exigir uns aos outros uma concorrência sadia e que continue a contribuir com o desenvolvimento do mercado de material elétrico no Brasil. Desenvolvimento esse que passa, em seu princípio, pelos nossos colaboradores e abrange todas as operações diretas e indiretas dos distribuidores.

Para isso, estamos formando um grupo de trabalho que vai estudar as necessidades de nossos associados a curto, médio e longo prazo. Também discutiremos com nossos parceiros fornecedores, para entender o que esperam de nossa Associação e como podemos, lado a lado, individualmente ou em conjunto com outras Associações, fortalecer nosso mercado e acelerar o crescimento de nossos profissionais, empresas e o mercado como um todo.

Melhorar é preciso sempre, e aproveitar os bons exemplos que temos para nos espelharos tem sido uma dinâmica cada vez mais presente no nosso dia-a-dia. Em pesquisas iniciais já encontramos muitas pessoas e entidades dispostas a nos mostrar o caminho percorrido, suas vitórias e dificuldades, assim como aprender conosco os nossos pontos fortes, que são muitos. E infelizmente, não valorizamos o que fazemos bem.

De entidades pequenas a outras maiores, até mesmo internacionais, buscaremos um modelo simples, objetivo e muito transparente. Um modelo que não obrigatoriamente passa por mudanças radicais, mas por opções e ações concretas que tragam benefícios a vocês associados, parceiros e clientes do nosso mercado. Queremos atrair mais associados, oferecer mais serviços, aproximar fornecedores e desenvolver

o mercado com tecnologia, inovação, consciência ambiental e acima de tudo uma satisfação tangível de todos os nossos interlocutores.

Desde já convidamos todos vocês a participar dessa iniciativa, a trazer novas ideias, contatos e sugestões. A criticar o que não vai bem ou simplesmente não acontece, assim como valorizar o que vai bem. Precisamos de uma participação mais ativa, mais próxima e mais humana. Não importa quão moderno o mundo se torne a cada dia, ainda somos nós que determinamos o que tem êxito ou não.

Sem a consciência da posição de nossos interlocutores, sejam eles detratores, neutros ou os melhores embaixadores da nossa Associação, não podemos agir. Seríamos apenas indivíduos dedicando nosso tempo e ideias tentando adivinhar os anseios de todos vocês. Por mais que a experiência e conhecimento dos membros dessa diretoria sejam motivo para qualquer um de nós nos sentirmos respaldados, a aceitação e adoção das iniciativas da ABREME dependem de um efeito dominó que somente juntos poderemos alcançar.

Espero que possamos contar com a participação de todos e aproveito o canal de comunicação para desejar a todos vocês, seus familiares e pessoas próximas um maravilhoso 2015!



O QUE SIGNIFICA PARA A FRATEX FAZER 10 ANOS?



Foram 10 anos de crescimento em um mercado em que somos pioneiros.
Foram semanas embarcados em plataformas no meio do oceano, ou abaixo da terra,
montando tubulações de altíssima pressão, entre outros trabalhos em ambientes de risco.
Mas o mais importante foram os acidentes e explosões que evitamos.

As vidas salvas. Isso para nós não tem preço.

Obrigado a todas que fizeram parte desta história.



Especializada em Inspeções e Regularizações das Instalações Elétricas Ex de
Plantas Industriais Onshore e Offshore atendendo as normas NR10 e NR20.

www.fratex.com.br

[/fratexex](https://www.facebook.com/fratexex)

Período de realizações

NBR IEC 60079-17

NBR IEC 60079-29-4

NBR IEC 60079-30-1

NBR IEC 60079-31

NBR ISO/IEC 80079-34



Brazil has been recording a major breakthrough in technical standardization on explosive atmospheres in recent years. One of the most important reasons that leads to this situation is the increasing voluntary participation of professionals in the whole process of publication of international standards.



Brasil viene registrando un importante avance en la normalización técnica en el tema de atmósferas explosivas en los últimos años. Uno de los motivos que contribuyen a este avance es la mayor participación voluntaria de los profesionales en la elaboración, revisión, actualización y aprobación de las normas internacionales.

A normalização técnica brasileira sobre atmosferas explosivas, elaborada pelo Subcomitê SC-31 do COBEI e publicada pela ABNT, tem apresentado grande evolução nos últimos anos, em termos de publicação de novas normas e atualização de textos existentes, tendo como abordagem a harmonização, alinhamento e equivalência com as respectivas normas técnicas internacionais elaboradas pelo TC-31 da IEC (Equipment for Explosive Atmospheres).

Os números registrados nos últimos anos deixam claro o avanço. Como pode ser observado no gráfico da página 74, a evolução das normas da Série NBR IEC 60079 e da Série NBR ISO/IEC 80079 (Equipamentos mecânicos Ex) elaboradas ou atualizadas pelas Comissões de Estudo do Subcomitê SC-31 e publicadas pela ABNT ao longo dos últimos anos é bastante consistente, saltando de duas em 2005 para 65 em 2014.

As normas das Séries NBR IEC 60079 e NBR ISO/IEC 80079



Caderno Ex

Notícias, produtos, normas e informações sobre instalações elétricas em áreas classificadas.



Explosive Atmospheres (Ex)

News, products, standards and other information on Ex electrical installations.



Atmósferas explosivas (Ex)

Noticias, productos, normas y demás informaciones sobre las instalaciones eléctricas Ex.

O ANO DE 2014 FOI MOVIMENTADO NO QUE TANGE À PUBLICAÇÃO DE NORMAS E REALIZAÇÃO DE EVENTOS ENVOLVENDO O SETOR DE ATMOSFERAS EXPLOSIVAS.



Foto: DollarPhotoClub

TEXTO: ROBERVAL BULGARELLI
 EDIÇÃO: MARCOS ORSOLON

são idênticas em conteúdo técnico, estrutura e redação e sem desvios técnicos nacionais em relação às respectivas normas internacionais, elaboradas pelo TC-31 da IEC, do qual o Brasil é membro participante, com direitos e deveres de apresentar comentários para a melhoria das normas e participar do processo de revisão, atualização, votação e aprovação.

Seguindo a tendência normativa mundial dos países membros da IEC, incluindo o Brasil, as normas que envolvem os pro-

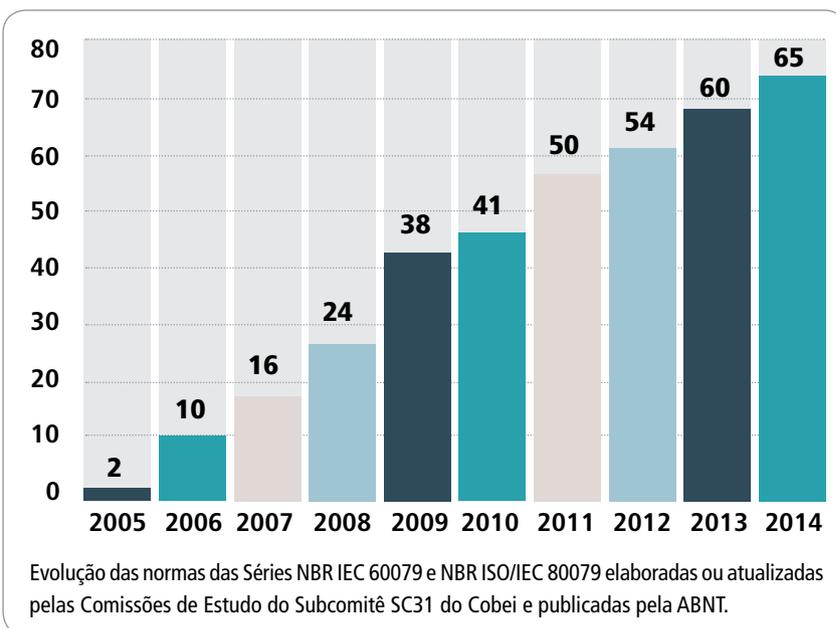
cessos de Certificação de Conformidade de empresas de prestação de serviços Ex, de competências pessoais Ex e de equipamentos elétricos e mecânicos Ex são normas equivalentes IEC.

Esta política de normalização tem por objetivo harmonizar as normas nacionais com a normalização internacional, de forma a padronizar os procedimentos de projeto, fabricação, ensaios, marcação, certificação, instalação, inspeção, manutenção, reparos, recuperação de equipamentos e competências pessoais Ex.

RETROSPECTIVA

Os expressivos resultados verificados na área de normalização técnica sobre atmosferas explosivas podem ser creditados a uma série de fatores, que colaboram para o atual ritmo dos trabalhos e avanços obtidos nesta área de segurança e tecnologia industrial.

Um dos fatores contribuintes é a maior participação voluntária dos profissionais brasileiros no processo de elaboração, revisão, atualização e aprovação das normas técnicas internacionais Ex do TC-31 da IEC. Esta participação resulta em um grande envolvimento destes profissionais com as normas, fazendo com que sejam feitos comentários e sugestões, que são enviados pelo Cobei para o TC-31 da IEC, para a melhoria das normas.



Brasil acompanha evolução normativa mundial

O maior envolvimento com as normas técnicas internacionais permitiu que tivesse sido alcançado pela normalização brasileira da ABNT o mesmo nível de equivalência e atualização com relação às normas internacionais da IEC, tornando a normalização nacional, em muitos casos, mais atualizada que as normas de muitos países da Comunidade Europeia.

O fato de a normalização brasileira estar totalmente alinhada, atualizada e equivalente com as normas internacionais contribui para a elevação dos níveis de segurança, confiabilidade, tecnologia e qualidade dos equipamentos e instalações Ex do Brasil.

Esta característica foi de fundamental importância para o ingresso do Brasil no sistema internacional de certificação Ex da IEC, o IECEX, onde são aplicados sistemas de certificação de equipamentos, oficinas de reparos e de competências pessoais para atmosferas explosivas.

Sob o ponto de vista da segurança das pessoas e das instalações, pode ser verificado que de pouco adianta que os equipamentos Ex tenham sido devidamente certificados. De acordo com as estatísticas

existentes sobre acidentes e explosões em instalações industriais contendo atmosferas explosivas pode ser verificado que esta ação não é suficiente para garantir a segurança, se as empresas de prestação de serviços e pessoas envolvidas não possuem os necessários conhecimentos, treinamentos, qualificações e competências para a execução dos respectivos serviços de projeto, seleção, especificação técnica, instalação, montagem, inspeção, manutenção e reparos destes equipamentos e instalações elétricas, de instrumentação, de telecomunicações e mecânicas em atmosferas explosivas.

Pode ser verificado que estão sendo realizadas no Brasil e no exterior ações no sentido de aumentar a abrangência dos sistemas de certificação em atmosferas explosivas. Seguindo as recomendações da Organização das Nações Unidas (ONU), de adoção dos sistemas internacionais do IECEX, o Brasil está lançando novos programas de certificação de competências pessoais e de empresas de prestação de serviços em atmosferas explosivas, totalmente

baseados nos Documentos Operacionais do IECEX.

Ações como esta são necessárias no sentido de elevar os níveis de segurança das instalações industriais elétricas, de instrumentação, de telecomunicações e mecânicas em áreas classificadas.

É de se esperar que com a implantação destes novos sistemas de certificação de empresas de prestação de serviços Ex e de competências pessoais Ex alinhados com o IECEX, sejam reduzidos

VII EPIAEx

Está programado para ser realizado em março de 2015 o VII EPIA-Ex - Encontro Petrobras sobre Instalações Elétricas em Atmosferas Explosivas, com o título "A Petrobras e o mundo globalizado". Neste Encontro serão apresentados e discutidos assuntos relacionados com a segurança durante todo o ciclo de vida das instalações contendo atmosferas explosivas, incluindo as normas técnicas nacionais elaboradas pelas Comissões de Estudo do Subcomitê SC-31 do Cobei e internacionais publicadas pelo TC-31 da IEC, bem como sobre sistemas internacionais de certificação do IECEX.

os números de acidentes e estatísticas envolvendo vazamentos de produtos inflamáveis, acidentes e explosões que são verificados no Brasil e no mundo.

Pode ser verificado que empresas

das áreas de petróleo, gás e petroquímica estão incluindo em seus contratos requisitos de certificação de empresas de prestação de serviços para atmosferas explosivas, de acordo com os requisitos

do IECEx. Em função destes requisitos e demandas contratuais, diversas empresas estão buscando a sua certificação de terceira parte, junto a Organismos de Certificação de Produtos acreditados.

Novidades na área normativa

NBR IEC 60079-17

A NBR IEC 60079-17: Atmosferas explosivas – parte 17: Inspeção e manutenção de instalações elétricas é destinada a ser utilizada por usuários de equipamentos e instalações em atmosferas explosivas e abrange fatores diretamente relacionados às atividades de inspeção e manutenção de instalações elétricas em áreas classificadas, onde o risco pode ser causado pela presença de gases inflamáveis ou de poeiras combustíveis.

Sob o ponto de vista da segurança das instalações industriais Ex e das pessoas que nelas trabalham, bem como da preservação da vida e do meio ambiente, esta parte da norma pode ser considerada como sendo a norma Ex mais importante. Isto porque a sua aplicação adequada e periódica assegura que as instalações industriais em atmosferas explosivas estejam sempre de acordo com os requisitos de proteção proporcionados pelos equipamentos Ex, bem como estejam adequados em termos dos agentes agressivos presentes no ambiente industrial, tais como poeira, sujeira, salinidade, ataques químicos corrosivos

e instalações marítimas.

As mudanças técnicas mais significativas desta nova edição da NBR IEC 60079-17 com relação à edição anterior são:

Inclusão no Anexo A das tabelas específicas para as atividades de inspeção de luminárias, sistemas de aquecimento e motores Ex, de forma a complementar as tabelas para os tipos de proteção Ex.

A norma foi atualizada de forma a complementar as alterações efetuadas na ABNT NBR IEC 60079-14 sobre a necessidade de execução das atividades e serviços de inspeções iniciais detalhadas, imediatamente após a execução de serviços de montagem de instalações Ex novas ou de modificações ou ampliações de instalações Ex existentes.

Esta nova versão indica as Unidades de Competências Pessoais Ex requeridas para os profissionais com perfil para a execução de atividades de inspeções visuais, apuradas ou detalhadas ou de auditor de instalações Ex, de acordo com os requisitos do Documento Operacional IECEx OD 504.

NBR IEC 60079-29-4

A NBR IEC 60079-29-4: Atmosferas explosivas – Parte 29-4: Detectores de gás – Requisitos de desempenho de detectores de caminho aberto para gases inflamáveis especifica os requisitos de desempenho de equipamentos para a detecção e medição de gases inflamáveis, por meio da medição da absorção espectral em um caminho óptico, cuja distância varia tipicamente entre um metro até alguns quilômetros.

NBR IEC 60079-30-1

Também publicada em 2014, a NBR IEC 60079-30-1: Atmosferas explosivas – Sistema de aquecimento por traceamento elétrico resistivo – Parte 30-1: Requisitos gerais e de ensaios fornece uma visão geral dos requisitos essenciais e de ensaios requeridos para os equipamentos elétricos aquecedores de superfície utilizados em atmosferas explosivas de gás. Os requisitos desta norma devem ser considerados como sendo mínimos para Zona 1 ou Zona 2. Embora algumas partes destes requisitos sejam indicadas em outras normas técnicas estrangeiras, esta norma coletou muito deste trabalho existente e efetuou consideráveis adições.

RETROSPECTIVA



NBR IEC 60079-31

A NBR IEC 60079-31: Atmosferas explosivas – Parte 31: Proteção de ignição de equipamento para poeira por invólucro “t” é aplicável aos equipamentos elétricos protegidos por invólucros e com limitação de temperatura de superfície para utilização em atmosferas de poeiras combustíveis.

Esta norma especifica requisitos para o projeto, construção e ensaios de equipamentos elétricos e componentes Ex, e suplementa e modifica os requisitos gerais da NBR IEC 60079-0.

As mudanças técnicas mais significativas com relação à edição anterior são:

Um requisito foi incluído para “ta”, para determinar que a marcação de temperatura seja com base no valor mais alto da temperatura gerada por componentes internos ou da temperatura de superfície externa.

Requisitos foram incluídos para equipamentos “ta” que contêm uma parte normalmente centelhante, para indicar a necessidade de um invólucro interno suplementar ao redor da parte centelhante.

Estabelece um ensaio de impacto sobre o invólucro suplementar para equipamentos “ta”.



NBR ISO/IEC 80079-34

Também publicada ao longo do ano passado, a NBR ISO/IEC 80079-34: Atmosferas explosivas – Parte 34: Aplicação de sistemas da qualidade para a fabricação de equipamentos elétricos ou mecânicos Ex especifica requisitos para um sistema da qualidade que pode ser utilizado por uma organização para a fabricação de equipamentos e sistemas de proteção para atmosferas explosivas.

Esta norma também pode ser utilizada por terceiras partes, incluindo Organismos de

Certificação de Produtos (OCP) e Organismos de Certificação de Sistemas (OCS), para avaliar a capacidade de uma organização em atender aos requisitos do sistema de avaliação da conformidade e/ou requisitos legais para a fabricação de equipamentos elétricos e mecânicos para atmosferas explosivas.

Sua aplicação é destinada a abranger tanto equipamentos Ex elétricos, como equipamentos Ex mecânicos, como para sistemas de proteção para atmosferas explosivas.

E sua publicação pela ABNT representa um grande marco na história da Normalização Ex do Brasil.

Certificação de Competências Pessoais

Além da publicação de normas técnicas brasileiras sobre atmosferas explosivas, foram realizados, ao longo do ano de 2014, importantes eventos nacionais e internacionais relacionados com este tema. Um deles foi o lançamento no Brasil do Sistema de Certificação de Competências Pessoais em Atmosferas Explosivas.

Esse sistema de certificação foi lançado pela Abendi (Associação Brasileira de Ensaios Não Destrutivos e Ensaios) em primeiro de agosto e seu objetivo é o de certificar as competências pessoais de profissionais que executam atividades relacionadas com atmosferas explosivas, de acordo com os requisitos

das normas da Série NBR IEC 60079.

O sistema está totalmente alinhado e harmonizado com os Documentos Operacionais do IECEx - Sistema da IEC de certificação em relação às normas sobre atmosferas explosivas. E ele é composto por 11 Unidades de Competências Ex, que representam as diversas atividades que são relacionadas com áreas classificadas.

Podem ser citados como exemplos de pessoas que trabalham em áreas classificadas e que necessitam evidenciar os seus conhecimentos, qualificações e experiências nestas Unidades de Competências Ex os profissionais

envolvidos nas atividades de classificação de áreas, projeto, montagem, inspeção, manutenção, reparos, segurança, supervisão, gerenciamento, operação e outros profissionais que executam trabalhos relacionados a atmosferas explosivas.

Tais atividades incluem, entre outros, profissionais das áreas de segurança industrial, operação, processo, eletricidade, instrumentação, automação, telecomunicações, mecânica, suprimento, fabricantes de equipamentos e sistemas, laboratórios de ensaios, organismos de certificação de produtos e organismos de certificação de pessoas.

A iniciativa da Abendi, considerada pioneira no Brasil em termos de certificação de



NOS ACHAMOS A MELHOR E MAIS PREPARADA EMPRESA A FAZER
A CAPACITAÇÃO DOS PROFISSIONAIS EX NO PAÍS.

MAS, CASO VOCÊ NÃO ACHE, SEGUE O ENDREÇO PARA NÃO SE
PERDER NO CAMINHO: RUA CAPITAL FEDERAL, 43. PERDIZES – SP.



Agora é lei. E a fiscalização do Ministério do Trabalho, que exige a Capacitação do profissional Ex sobre todas as empresas que lidam com inflamáveis e combustíveis, já está saindo às ruas. A Project-Explo, que ao longo destes 25 anos treinou milhares de profissionais, está totalmente preparada e habilitada a realizar a sua Capacitação; processo anterior e obrigatório ao de Certificação. Para se aprofundar mais e acabar com todas as dúvidas em relação ao assunto, acesse nosso hotsite www.treinamentos.project-explo.com.br ou entre em contato conosco que estaremos à inteira disposição para esclarecer o que seja necessário.

RETROSPECTIVA

competências pessoais em atmosferas explosivas de acordo com as Normas da Série NBR IEC 60079, está alinhada com a abordagem do “ciclo total de vida” das instalações Ex, adotada internacionalmente pelo IECEx e que conta com o apoio da ONU para implantação e harmonização nos regulamentos dos nacionais dos diversos países membros.

A abordagem de certificação com base no ciclo total de vida das instalações Ex reconhece o fato de que somente a “tradicional” certificação de equipamentos Ex não é suficiente para garantir a segurança das instalações em atmosferas explosivas e nem das pessoas que nelas trabalham. Isto pode ser verificado em função das diversas não conformidades de projeto, montagem, inspeção, manutenção e reparos que são frequentemente verificadas nas instalações em áreas classificadas de diversas indústrias das áreas do petróleo, petroquímica, química, silos de grãos, sucroalcooleira e de alimentos. Tais não conformidades podem invalidar as proteções proporcionadas pelos equipamentos Ex certificados e colocar em risco as instalações em atmosferas explosivas nas quais tais equipamentos foram instalados, gerando o risco de ocorrência de grandes explosões. Neste sentido, existe a



Foto: Divulgação

HOMENAGEM

Profissionais envolvidos com competências pessoais em atmosferas explosivas foram homenageados em evento da Abendi sobre lançamento oficial do Sistema de Certificação de Competências Pessoais em Atmosferas Explosivas.

necessidade básica de certificação também das competências das pessoas que realizam atividades em áreas classificadas bem como das empresas de prestação de serviços, tais como empresas projetistas, de montagem, de inspeção, de manutenção e oficinas de reparos Ex.

O lançamento oficial deste novo programa de certificação de competências pessoais ocorreu no dia 06 de novembro, em evento realizado pela Abendi em sua sede, em São Paulo. Na ocasião, também foram homenageados profissionais que contribuíram de forma destacada na história sobre equipamentos, instalações e competências pessoais em atmosferas explosivas no Brasil. Estes profissionais receberam

seus respectivos Certificados de Conformidade de Competência Pessoal na Unidade de Competência Ex 001. São eles: Alberico Couto Ferraz, Dácio de Miranda Jordão, Sérgio Rausch, Rüdger Heinz Arnold Röpke, Roberval Bulgarelli, Hélio Kanji Suzuki, Giovanni Hummel Borges, Marcelo Appel da Silva, Nelson Mario Lopez Muñoz, Ricardo Rossit, Jair de Bei, Carlos Henrique Rocha, Leandro Erthal, Ivo Rausch e Pedro Estéfano Cohn.

Reuniões do IECEx na Holanda

Foram realizadas entre os dias 25 e 29 de agosto, na cidade de Haia, na Holanda, reuniões do IECEx - IEC System for Certification to Standards relating to Equipment for use in Explosive Atmospheres sobre os sistemas internacionais de certificação em atmosferas explosivas. Estas reuniões do IECEx contaram com a presença de 144 delegados, representantes de 29 países.

Os delegados presentes representam organismos de certificação de pessoas, organismos de certificação de produtos, provedores de treinamento, laboratórios de ensaios, centros de pesquisas, fabricantes de equipamentos Ex,

empresas usuárias de serviços e equipamentos Ex dos setores químico, petroquímico e de petróleo (marítimo e terrestre), oficinas de serviços de reparos de equipamentos para atmosferas explosivas e instituições de ensino.

Na ocasião, foram discutidos assuntos referentes à atualização dos sistemas internacionais de certificação de empresas de prestação de serviços, de competências pessoais e equipamentos Ex,

com destaque para o ciclo total de vida das instalações contendo atmosferas explosivas.

Durante as reuniões foram destacados pelo Secretário do IECEx os trabalhos realizados pelo Subcomitê SC IECEx BR do Cobei na



Foto: Divulgação

PRESENÇA BRASILEIRA
Representantes do Brasil nas reuniões gerais do IECEx 2014 em Haia / Holanda.

elaboração de diversos Documentos Operacionais, escritos em português, sobre a certificação de empresas de prestação de serviços Ex (incluindo serviços de projeto, instalação, inspeção, manutenção e também as oficinas de serviços de reparo de

equipamentos Ex) e sobre a certificação de competências pessoais Ex.

Além das reuniões técnicas e gerenciais do IECEx, foi realizado também um seminário, organizado por setores da ONU, sobre o alinhamento, harmonização e

aplicação dos sistemas de certificação do IECEx nos regulamentos dos diversos países membros, sob o foco da segurança durante todo o ciclo total de vida das instalações e das plantas contendo atmosferas explosivas.

Reuniões do TC-31 da IEC em Chicago

Foram realizadas entre os dias 27 a 31/10/2014, nos escritórios da UL (Underwriters Laboratories), em Chicago, EUA, as reuniões gerais e plenárias do TC-31 da IEC, para a elaboração e atualização de normas técnicas interna-

cionais sobre Instalações Elétricas em Atmosferas Explosivas.

Foram discutidos nestas reuniões, entre outros assuntos, requisitos técnicos sobre motores elétricos para áreas classificadas, equipamentos elétricos protegidos por imersão em óleo e equipamentos elétricos protegidos por imersão em areia. Foram também discutidos requisitos para atualização da norma sobre classificação de áreas contendo poeiras combustíveis e atualização do vocabulário eletrotécnico internacional sobre atmosferas explosivas.

Participaram das reuniões cerca de 70 especialistas nesta área, represen-

tantes dos Comitês Nacionais de Normalização dos seguintes países: Austrália, Brasil, Alemanha, Canadá, Croácia, Dinamarca, Estados Unidos, África do Sul, França, Itália, Noruega, Finlândia, China, Suíça, Rússia, Coreia do Sul, Japão, Holanda e Reino Unido.

A participação crescente do Brasil no processo de elaboração, comentários e revisão das normas internacionais sobre atmosferas explosivas tem proporcionado um grande envolvimento, aprendizado e capacitação das diversas empresas e entidades representadas nas Comissões de Estudo do Subcomitê SC-31 do COBEI, nos requisitos de tecnologia, segurança, confiabilidade e desempenho dos equipamentos e instalações elétricas Ex.



Foto: Divulgação

BRASIL NA IEC

Participação do Brasil nas reuniões do TC-31 da IEC em Chicago/EUA

4º Encontro de certificação de competências pessoais Ex do Senai/Benfica (RJ)

Foi realizado no dia 12 de novembro o 4º Encontro sobre Certificação de Competências Pessoais em Atmosferas Explosivas, realizado pelo Senai/Benfica, do Rio de Janeiro. Este encontro anual, realizado desde 2011, tem por objetivo mostrar o desenvolvimento dos sistemas de certificação de competências Ex no Brasil e o seu envolvimento com os usuários, candidatos e prestadores de treinamentos Ex do País.

O encontro deste ano contou, entre outras apresentações, com a participação do DEKRA, da Holanda, que é um Organismo de Certificação acreditado pelo Inmetro para a certificação de equi-

pamentos elétricos Ex, também acreditado pelo IECEx, sob o enfoque do ciclo total de vida das instalações Ex, para a certificação de empresas de prestação de serviços Ex, de Competências Pessoais Ex e de equipamentos Ex.

A palestra do DEKRA, com o título de Shaping the Future – IECEx 03, teve como foco o detalhamento dos sistemas de certificação do IECEx para empresas de prestação Ex, tais como serviços de classificação de áreas, projeto, montagem, inspeção, manutenção e reparos de instalações e equipamentos para atmosferas explosivas.

O Senai/Benfica apresentou neste

encontro o seu sistema de certificação de competências pessoais Ex, que se encontra em processo de elaboração, baseado nas Unidades de Competências Pessoais indicadas no Documento Operacional IECEx OD 504: Especificações para a avaliação dos resultados das unidades de competência "Ex".

Foi também divulgado neste encontro a inscrição feita pela UL do Brasil, feita em 23/08/2014, para acreditação, pelo IECEx, como ExCB (Organismo de Certificação Ex) para os sistemas internacionais de Competências pessoais (Unidades de Competências Ex 001, Ex 002, Ex 009 e Ex 010) e de equipamentos Ex. ●

Oportunidades que não devem ser ignoradas

O que você diria se alguém lhe perguntasse se sua empresa tem feito alguma coisa para se tornar mais eficiente, para desenvolver produtos ou serviços novos, para se tornar mais competitiva no mercado?

Eu fiz essa pergunta certa vez a um empresário e a resposta dele me deixou embaraçado. Fiquei embaraçado não porque minha pergunta fosse indiscreta, mas pela obviedade de sua resposta que apenas revelou o grau de tolice de minha pergunta. Ele disse: "A empresa que não inova, morre". Simples assim. Estávamos conversando sobre as inovações tecnológicas, tão necessárias à sobrevivência de qualquer empresa.

Para meu consolo, nem todos os empresários conseguem entender o alcance do termo "Inovação Tecnológica" e minha pergunta talvez não seja, afinal, tão tola.

As empresas em geral têm a tendência a considerar como "Inovação Tecnológica" algo inédito no mercado. Algo como uma invenção absolutamente criativa, de sua exclusiva propriedade e que irá ser patenteada. Com certeza, algo que se encaixe nesse perfil será uma inovação tecnológica.

O que você diria, todavia, se alguém lhe perguntasse: Uma indústria metalúrgica que abastece sua fornalha com carvão trazido em sacos nas costas de

seus empregados e que um dia instala um silo ligado a uma esteira rolante a qual, ao apertar de um simples botão, lança o carvão na fornalha, está fazendo alguma inovação tecnológica?

Se sua resposta foi "não, esteiras rolantes já existem há muito tempo e de forma alguma isso seria uma inovação tecnológica", você, com certeza, não sabe o que é isso.

Uma inovação tecnológica não é necessariamente algo novo no mercado onde você atua. Uma inovação é algo novo PARA SUA EMPRESA. A metalúrgica que instalou o silo e a esteira está, sem dúvida, implantando um processo de inovação tecnológica sem sequer se dar conta disso.

E por que isso é importante? Porque o Governo instituiu, já há algum tempo, um incentivo fiscal para as empresas que desenvolvam novas tecnologias, mas as empresas não se deram conta disso.

De uma forma geral, as companhias creem que o incentivo fiscal relativo à inovação tecnológica é endereçado às empresas de tecnologia nos seus mais variados segmentos (logística, informática, design, etc.). Evidentemente, essas empresas sempre que desenvolvem algo novo (isso na verdade é seu core business) fazem jus a se beneficiar do incentivo. Esse incentivo, todavia, tem um alcance bem mais abrangente.

Empresas que implantem processos

que melhorem sua produtividade, que melhorem sua competitividade, suas vendas, que gerem empregos em função disso também fazem jus ao gozo dos incentivos fiscais correspondentes. E não é preciso que elas desenvolvam ou adquiram tecnologias inéditas para o mercado em que atuam. Basta que a tecnologia seja nova PARA A PRÓPRIA EMPRESA. Também não é preciso que essa tecnologia seja desenvolvida dentro da empresa, por seus próprios técnicos. A nova tecnologia pode ser desenvolvida em parceria com terceiros. Empresas que contratem serviços

A inovação tecnológica não é necessariamente algo novo no mercado, mas algo novo para sua empresa. E ela pode gerar incentivos fiscais significativos.



ALOÍSIO WATZL
Advogado Tributarista
da ABPLAN

Foto: Ricardo Brito/HMNews

de empresas de pequeno porte para o desenvolvimento de tecnologia também fazem jus aos benefícios.

Isso que estou dizendo está escrito claramente no Manual de Oslo, que é um documento internacional, assinado inclusive pelo governo brasileiro. E tudo isso está voltado à concessão de incentivos fiscais às empresas que desenvolvem ou adquirem tecnologias.

Anteriormente, uma empresa que pretendesse tomar benefícios ligados às inovações tecnológicas deveria formalizar um requerimento prévio ao Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI). Eram os chamados PDTIs, ou Programas de Desenvolvimento Tecnológico Industrial. O Ministério estudava o assunto e dava sua resposta, num processo que poderia tomar muito tempo. A nova lei veio mudar esse cenário para inverter a ordem dos fatores, alterando substancialmente o produto.

Agora, as empresas que desenvolvam processos ou criem equipamentos conceituáveis como inovação tecnológica não precisam mais da aprovação prévia do MCTI. Agora, as empresas identificam internamente o que pode ser enquadrado como inovação tecnológica e tomam imediatamente os benefícios devendo apenas informar ao MCTI, até 31 de julho do ano subsequente, quais itens foram considerados como inovação.

E os benefícios fiscais são bastante interessantes.

Além da dedutibilidade normal das despesas incorridas com processos inovadores, as empresas podem fazer uma exclusão fiscal adicional de 60% a 80% desses mesmos gastos para fins de Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido. É como se tomar a dedução dos gastos quase em dobro. Além disso, mesmo que a empresa não seja contribuinte do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), como é o caso das prestadoras de serviços, caso os projetos de inovação tecnológica envolvam a aquisição de máquinas ou equipamentos sujeitos a esse imposto pelos fornecedores, é possível obter-se uma redução de até 50%, o que pode representar uma significativa economia no momento da aquisição desses itens.

Ainda há outros benefícios como a depreciação acelerada desses equipamentos no próprio ano de sua aquisição, etc, os quais são de suma importância mas que não cabem nesse espaço reduzido.

Caso sua empresa seja lucrativa e esteja efetivamente pagando imposto de renda e contribuição social com base no lucro real, esses benefícios poderão ser imediatamente aproveitados via redução das parcelas de antecipação mensais ou trimestrais. Não deixe passar essa oportunidade.

**IDEAL
WORK**

Construções, Consultoria
e Projetos de Engenharia

**Distribuidora
nacional dos
produtos**

TRAMONTINA

ATMOSFERAS EXPLOSIVAS



- Engenharia Elétrica
- Engenharia Mecânica
- Sistema de Proteção
Contra Quedas
- Engenharia de
Segurança do Trabalho

Matriz: 11 4619.1039 | Filial Macaé: 22 2793.2250

comercial.engenharia@idealwork.com.br

www.idealworkeng.com.br

potência investe na

Fórum

2015

Dando prosseguimento a uma nova fase de investimentos, após ser adquirida pela editora HMNews, a revista Potência anuncia sua entrada na área de eventos técnicos. A primeira iniciativa da empresa nesse sentido será a realização do Fórum Potência, constituído por uma série de palestras voltadas a profissionais das mais diversas áreas que compõem os segmentos elétrico e eletrônico.

O Fórum tem caráter itinerante e será levado a algumas das principais cidades do País, sob a coordenação técnica do professor Hilton Moreno, profissional que acumula larga experiência na

realização de eventos na área eletroeletrônica. A primeira etapa acontecerá em abril, em Brasília (DF). A última está agendada para novembro, em Salvador (BA).

Ao longo desse período, também receberão o evento as cidades de Porto Alegre (RS), Recife (PE), São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ), Belo Horizonte (MG) e Joinville (SC). No próximo ano, novos municípios serão escolhidos para sediar novas etapas do Fórum Potência.

A seguir, confira mais detalhes do evento na entrevista feita com Marcos Orsolon e Hilton Moreno, diretores da revista Potência.

ENTREVISTA A PAULO MARTINS

Como surgiu a ideia de promover o Fórum Potência?

Marcos Orsolon – Há muito tempo se discute na revista Potência uma possível entrada na área de eventos. E agora, nessa nova fase, entendemos que o momento é propício, pois estamos realizando diversos investimentos. O Fórum Potência constitui um novo elemento que ajudará a editora em sua missão, que é levar conhecimento para as pessoas. Esse benefício chegava ao leitor via revista e portal na internet e agora chegará também por meio do Fórum, que será uma extensão de tudo isso.

Hilton Moreno – Nossa intenção é levar conhecimento técnico de altíssima qualidade diretamente para os profissionais de cada região. Em vez deles se deslocarem até São Paulo, por exemplo, que é onde muita coisa acontece, nós iremos até a região deles levando esse conhecimento.

O que já está definido em relação ao conteúdo do Fórum?

Hilton Moreno – Serão fóruns técnicos. Vamos abordar diversos temas, mas eu posso adiantar que falaremos sobre assuntos como

Instalações elétricas de baixa e média tensão, Automação residencial e predial, Iluminação, com destaque para os LEDs, Subestações e painéis elétricos, Proteção e seletividade e uma série de outros. Um detalhe importante é que o pano de fundo, na abordagem de todos esses temas, será a questão da normalização, além, é claro, das tendências tecnológicas. Esses aspectos é que irão conduzir as apresentações.

E o formato do evento, como será?

Hilton Moreno – Trata-se de um fórum com duração de um dia,



Potência Magazine will organize and promote the "Fórum Potência", that consists of eight one-day technical events, with presentations targeted to professionals of the electrical and electronic sectors. The events will be held in different cities covering all regions of the country.



Revista Potência organizará y promoverá el Fórum Potência, que incluye ocho eventos técnicos con duración de un día, con presentaciones dirigidas a los profesionales de los sectores eléctrico y electrónico. Los eventos se llevarán a cabo en diferentes ciudades de todas las regiones del país.

área de eventos



composto por palestras técnicas que serão ministradas em um auditório por consultores reconhecidos no mercado e especialistas das empresas patrocinadoras. Cada patrocinador terá também um balcão onde poderá atender o público presente. Ao longo do evento haverá duas paradas para coffee break e um coquetel para marcar o encerramento.

Quantas pessoas são esperadas e quem é o público-alvo dos fóruns?

Marcos Orsolon – Esperamos um público de 200 pessoas por evento. O público-alvo é diverso, incluindo profissionais da indústria, de empresas de serviços públicos e das administrações municipais, estaduais e federal, projetistas, instaladores, construtoras, distribuidoras de energia elétrica, distribuidores e revendedores de materiais elétricos, integradores, consultores, arquitetos, prestadores de serviços, técnicos em

geral, professores e estudantes em fase de conclusão de seus cursos.

Haverá custo para os participantes?

Marcos Orsolon – Existe um custo para o participante aderir ao congresso, porém, todas as pessoas que forem convidadas pelas empresas patrocinadoras terão acesso gratuito.

Quando e onde serão realizadas as edições que compõem o Fórum Potência?

Hilton Moreno – O Fórum Potência começa em abril, na cidade de Brasília (DF). Na sequência, o evento visitará as cidades de Porto Alegre (RS), Recife (PE), São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ), Belo Horizonte (MG) e Joinville (SC). A última edição acontecerá em Salvador (BA), em novembro. Os locais exatos em cada cidade serão informados em breve. Estamos buscando pontos de fácil acesso e auditórios adequados, com

todos os recursos necessários para que o público e os patrocinadores se sintam o mais confortável possível.

Que critérios foram utilizados para definir essas cidades?

Hilton Moreno – Primeiramente gostaria de destacar que o Fórum Potência será um programa permanente, e as cidades visitadas vão mudar de ano para ano. Portanto, em 2016 novos municípios receberão o evento. O critério geral para escolha de uma cidade é a importância econômica que ela tem, tanto em nível nacional quanto regional. Também levamos em consideração a qualificação das pessoas da região e procuramos saber qual é o potencial de negócios que o local pode proporcionar para os patrocinadores, ao estarem contribuindo para levar esse conhecimento para lá.

Que benefícios estão previstos para os patrocinadores dos eventos?

Hilton Moreno – Além do balcão na área do coffee break e do direito de ministrar uma palestra de 30 minutos no auditório, como já citei, os patrocinadores terão outras vantagens, como 20 convites para distribuírem para seus clientes ou convidados, e que garantirão acesso gratuito ao auditório. O logotipo das empresas estará em evidência em todos os materiais eletrônicos e impressos de divulgação e, além disso, os patrocinadores também aparecerão na cobertura que a revista Potência fará do evento.



MARCOS ORSOLON E
HILTON MORENO

Foto: Ricardo Brito/HMNews



Fotos: Ricardo Brito/AlNews

REPORTAGEM: MARCOS ORSOLON



Hundreds of businessmen attended the traditional end of the year business lunch promoted by Abinee. Some issues were addressed, such as de-industrialization of the country and low economic growth. Industry experts have proposed the creation of a medium and long term strategic plan to stimulate industrial production and reverse the negative scenario.



Cientos de hombres de negocios participaron del tradicional almuerzo de final de año promovido por Abinee. Se abordaron algunas cuestiones, como la desindustrialización del país y bajo crecimiento económico. Los expertos del sector propusieron la creación de un plan estratégico de mediano y largo plazo para estimular la producción industrial y revertir el escenario negativo.

Preocupação e esperança

DURANTE O TRADICIONAL ALMOÇO DE FIM DE ANO DA ABINEE, EMPRESÁRIOS LAMENTAM ANO COMPLICADO E ANSEIAM POR DIAS MELHORES.

Geralmente, os encontros de final de ano visam a confraternização entre as pessoas. E esse tem sido o perfil do almoço organizado pela Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee), que no dia 05 de dezembro reuniu em São Paulo mais de 500 convidados,



entre representantes das indústria eletroeletrônica, além de autoridades de todas as esferas governamentais e parlamentares.

Em seu discurso, o presidente da associação, Humberto Barbato, lamentou o fato de chegar ao fim de mais um ano sem que o setor eletroeletrônico tenha conseguido escapar do crônico processo de desindustrialização, iniciado há cerca de uma década.

Ele também citou o desempenho pífio da economia nacional, lembrando que, enquanto a economia mundial aponta para um crescimento médio de 3,3% em 2014 e de 3,8% em 2015, o Brasil parou.

Barbato afirmou que uma das principais causas do baixo crescimento reside no quadro adverso por que passa a indústria brasileira, e citou a área eletroeletrônica como exemplo. “Nosso setor deverá encerrar 2014 com queda da ordem de 3% no faturamento real em relação ao ano passado. A produção física registrou, até o mês de outubro, retração de 2,6%. E esta queda de atividade refletiu diretamente na nossa capacidade de gerar empregos, por isso encerramos o 2014 com cerca de 3 mil vagas a menos que em dezembro de 2013”.

O executivo também comentou os dados da balança comercial do setor no ano passado, com exportações caindo 9%, e as importações 4%. Com isso, o déficit ficou cerca de 3% menor que o registrado em 2013, atingindo US\$ 35 bilhões.

“Estes números evidenciam o esfriamento do mercado interno, a difi-



Foto: Ricardo Brito/InfoNews

PRESEÇA

Representantes das principais indústrias do setor eletroeletrônico prestigiaram o evento.

culdade para se recuperar os mercados internacionais e o quadro de perda de competitividade da indústria instalada no País”, lamentou Barbato, lembrando que, recentemente, o ex-ministro Delfim Netto afirmou que a progressiva redução da taxa de crescimento do PIB deve-se à pouca atenção dada à destruição que vem ocorrendo com a capacidade de competir da indústria nacional.

“É triste, mas é real esta afirmação. E a recuperação só ocorrerá com um plano estratégico de médio e longo prazo para que possamos ver nossa indústria forte novamente”, completou o presidente da Abinee, destacando que a inserção brasileira nas cadeias globais de valor não pode limitar-se ao agronegócio e às commodities.

Para que o quadro seja alterado, Barbato entende que é necessária uma agenda de reformas que seja capaz de recuperar a confiança do empresariado e dos consumidores, revertendo o clima de pessimismo que tem represado os investimentos em diversas áreas da economia, afetando diretamente o setor. Entre essas reformas surgem pleitos tão antigos, quanto necessários: a reforma tributária e os investimentos em infraestrutura.

Para facilitar os investimentos, Barbato sugere que o governo avance nos

processos de concessão e privatização, e que haja uma mudança efetiva na atuação das agências reguladoras, conferindo a elas um papel mais profissional e menos político, o que daria mais segurança jurídica para quem deseja investir no Brasil.

Apesar das dificuldades e reclamações, o discurso de Humberto Barbato também teve seu lado positivo, com destaque para algumas ações adotadas pelo atual governo que ajudaram a indústria, como a prorrogação do programa BNDES-PSI e a desoneração da folha de pagamentos.

“Também temos o que celebrar. Depois de muita negociação, conseguimos que a Lei de Informática fosse prorrogada. Não se trata apenas, como alguns pensam, de uma Lei de incentivo, mas sim, da prorrogação de uma Lei que efetivamente contribui para a pesquisa e desenvolvimento”, declarou o presidente.

Barbato manteve os pés no chão e afirmou que há muito para se fazer. “Para nosso setor o melhor e mais rápido caminho para a retomada do desenvolvimento é o uso do comércio internacional como alavanca para o crescimento, além da desoneração dos investimentos produtivos. Ao lado da redução e simplificação da carga tributária, da ampliação dos investimentos em infraestrutura, da desburocratização do Executivo e do Judiciário, da criação de instrumento de crédito fiscal para investimentos produtivos e da isenção tributária dos bens de capital”.





Sem crescimento nenhum ajuste na economia dará certo. É a volta do crescimento que permite a criação de uma política industrial inteligente.

Obviamente, as eleições não ficaram de fora: “Superada a fase da eleição presidencial, é hora de tranquilizarmos o espírito e iniciar uma ação crítica, mas construtiva, em prol da retomada do crescimento e do desenvolvimento do País. O equilíbrio da economia precisa ser retomado, as mazelas sociais combatidas, os investimentos em infraestrutura acelerados e as forças do empreendedorismo e da inovação canalizados à produção”.

Na mesma linha, o economista e ex-ministro Delfim Netto foi direto ao ponto em sua apresentação: “Passadas as eleições é preciso voltar a trabalhar. Isso é fundamental”.

Delfim destacou os desafios da economia brasileira para os próximos anos e, assim como Barbato, disse que o Brasil não voltará a crescer sem que haja estímulo à produção industrial, que, segundo ele, desde 1985 vem perdendo velocidade em relação a outros setores da economia, como o de serviços e agricultura.

De acordo com o economista, isso não ocorre por falta de demanda, mas por falta de demanda para a indústria instalada no País. “Isto explica o motivo pelo qual o Brasil parou de crescer”, argumentou Delfim Netto, apresentan-

Fotos: Ricardo Brito/IMNews



IMPRENSA
Equipe da Revista Potência marcou presença no almoço anual da Abinee.

do um dado alarmante: “Neste contexto, foram roubados da indústria (instalada no País) US\$ 370 bilhões em demanda”.

O ex-ministro afirmou que o Brasil precisa de uma política industrial que devolva o ‘espírito animal’ dos empresários e que, passada a eleição, é preciso dar um voto de confiança para o mandato

que se inicia, embora seja fundamental que o governo sinalize mudanças já no primeiro trimestre de 2015, como a reforma do ICMS e a proposta de livre negociação salarial.

Finalizando a apresentação, ele destacou a importância do crescimento para o futuro do País: “Sem crescimento nenhum ajuste na economia dará certo. É a volta do crescimento que permite uma política industrial inteligente, que devolva ao empresário a confiança para investir”.

FEICON BATIMAT

21º Salão Internacional da Construção

10 - 14
MARÇO | 2015

Pavilhão de Exposição do Anhembi
Ter. a Sex. 11h às 20h | Sáb. 9h às 17h

CONSTRUINDO O FUTURO

www.feicon.com.br

 /feiconbatimat

FEICON BATIMAT

Referência para quem pensa em construção

Apoio Institucional



Organização e Promoção



Proibida a entrada de menores de 16 anos, mesmo que acompanhados. Evento exclusivo e gratuito para profissionais do setor que fizerem o seu pré-credenciamento por meio do site ou apresentarem o convite do evento no local. Caso contrário, será cobrada a entrada no valor de R\$ 55,00 no balcão de atendimento.

Calendário Aureside

A Aureside já definiu as datas de uma série de cursos e eventos ao longo de 2015. Confira a seguir a lista dos principais eventos programados para o primeiro trimestre do ano:

- ▶ **29/01** | Lançamento Oficial do Instituto da Automação
- ▶ **10/02** | Projeto Integrado de Automação Residencial – Passo a passo (Curso presencial do Instituto da Automação) Instrutor: José Roberto Muratori
- ▶ **22 a 24/02** | 86ª turma do Curso de Integrador em Porto Alegre (RS)
- ▶ **10 a 12/03** | III Fórum Aureside e ISC Brasil
- ▶ **11 a 13/03** | 87ª turma do Curso de Integrador em São Paulo (SP)
- ▶ **18 e 19/03** | Academia de Negócios (Curso Presencial do Instituto da Automação) Instrutores: José Roberto Muratori, Fernando Santesso e Cláudio Palombo



Foto: Divulgação

Prédio Eficiente na CasaE Basf

Realizado no dia 24 de novembro, o evento Prédio Eficiente ocorreu em São Paulo na CasaE Basf e reuniu associados e convidados da Aureside para apresentar a parceria entre a entidade e a Basf. No início de 2015, a casa será reformada e vai receber modernos sistemas de Automação Residencial e Predial. Com isso, os participantes do projeto "Prédio Eficiente" vão dispor de um piloto onde as diversas tecnologias poderão ser avaliadas, bem como os seus resultados, principalmente no que se refere à eficiência energética.

Na sua reabertura, prevista para março de 2015, a CasaE vai receber diversos eventos da Aureside e de seus associados para demonstrar a todos os interessados as novidades lá instaladas. Acompanhe o "making off" deste projeto nas próximas edições da revista Potência.



Foto: Divulgação

Imersão em projetos de automação residencial

O ano de 2015 começa com novidades no Instituto da Automação. O primeiro Curso Presencial de Imersão em Projetos de Automação Residencial será realizado em São Paulo, no dia 10 de Fevereiro, com transmissão simultânea via internet para todo o Brasil.

Trata-se de mais uma iniciativa para a formação e qualificação em automação residencial e contará com um dia inteiro de atividades relacionadas à elaboração de um projeto completo de automação residencial.

O curso explora temas que proporcionarão bases sólidas para os alunos desenvolverem um projeto executivo, desde o seu check list até a documentação entregue ao cliente.

Confira os temas que serão abordados no curso:

I – Check List

Um passo-a-passo das etapas iniciais de um projeto integrado de automação residencial para o desenvolvimento das etapas seguintes: o projeto executivo e a sua documentação.

II - Projetando

Definição e caracterização dos elementos necessários para transformar os dados levantados na etapa inicial em um projeto executivo.

III - Documentando

Padronização da documentação para projetos de automação residencial que sejam utilizados desde a sua implantação até novas atualizações e manutenções necessárias.

Confira o conteúdo programático completo e inscreva-se através do site:
www.projetoconectar.com.br

**Projeto Conectar**

Notícias e informações sobre o setor de automação residencial e predial.

**Projeto Conectar**

News and information on the residential and building automation sector.

**Projeto Conectar**

Noticias e informaciones sobre el sector de automatización de viviendas y edificios.

Curso inédito

A Aureside, através do Projeto Conectar (www.projetococonectar.com.br) passa a oferecer mais um curso inédito: Projeto Integrado de Automação Residencial – Passo-a-passo.

Criado para atender às necessidades de projetistas, integradores, arquitetos, instaladores e profissionais ligados às áreas de projeto e de construção civil, o curso foi estruturado com 16 créditos para o Programa de Atualização do "Instituto da Automação" (www.institutodaautomacao.com.br) e ele tem como principal objetivo proporcionar um passo-a-passo

das etapas de um projeto integrado de automação residencial, desde o seu check list e definição de escopo, até a documentação final

Um aspecto importante é que o novo curso poderá ser acompanhado in loco (presencial) ou pela internet. O instrutor é o engenheiro José Roberto Muratori. Ele ocorrerá no dia 10 de fevereiro, no Espaço Ettore (Rua Basílio da Cunha, 369 - Aclimação - São Paulo-SP), das 9:00 às 18:00h.

Programa

- ✓ Conceituação do projeto
- ✓ Definições básicas
- ✓ Conhecendo o cliente e suas necessidades
- ✓ Check list inicial
- ✓ Levantamentos
- ✓ Definição e localização de espaços técnicos
- ✓ Conhecendo e projetando os subsistemas (segurança, áudio & vídeo, telecomunicações)
- ✓ Acionamentos
- ✓ Interferências com o projeto de instalações elétricas

- ✓ Utilizando legendas
- ✓ Definição dos encaminhamentos e cabeamento
- ✓ Aspectos normativos a observar
- ✓ Caderno de Automação: como criar um memorial descritivo



- ✓ completo, didático e útil
- ✓ Tabelas de entradas e saídas
- ✓ Identificação e numeração dos itens do projeto
- ✓ Documentação complementar (equipamentos, programação e sistemas de terceiros)
- ✓ Exemplos

Eventos in company

A Aureside atende solicitações de empresas, associações e escolas para realização de cursos e treinamentos sobre temas específicos destinados a públicos diferenciados.

Diversos temas já estão desenvolvidos, tais como:

- ✓ O mercado de Automação Residencial e Predial (atualizado com a nova norma brasileira)
- ✓ Cabeamento Estruturado Residencial
- ✓ Automação para Arquitetos e Designers de Interiores

Nossos instrutores podem criar ou adaptar novos temas sempre que necessário.

Dirija suas consultas para contato@aireside.org.br

AURESIDE

Associação Brasileira de Automação Residencial

Rua Hilário Ribeiro, 121
CEP 04319-060
São Paulo-SP

Fone: (11) 5588-4589

E-mail: contato@aireside.org.br

Site: www.aireside.com.br

DIRETORIA

José Roberto Muratori
Diretor-Executivo

Edison Puig Maldonado
Diretor Técnico

Raul Cesar Cavedon
Diretor Administrativo e Financeiro

Fernando Santesso
Diretor de Marketing

Projeções otimistas

Com grande potencial a ser desenvolvido no Brasil, o mercado de automação residencial avançou em 2014, ainda que não no ritmo desejado. Conforme aponta o engenheiro José Roberto Muratori, diretor-executivo da Aureside (Associação Brasileira de Automação Residencial), o calendário de negócios em geral foi prejudicado por conta de eventos como a Copa do Mundo. Muitos projetos chegaram a ser paralisados ou andaram mais devagar.

De acordo com o porta-voz, as empresas que já se encontravam consolidadas antes de 2014 sofreram menos. Já aquelas que esperavam navegar em mares mais favoráveis não encontraram facilidades. “Como nosso mercado ainda é relativamente novo, o crescimento, considerado em relação a períodos passados, sempre é positivo. Mas poderia ter sido melhor”, analisa.

Quanto às perspectivas para este ano, o executivo diz que houve uma sinalização de retomada do mercado no final de 2014, o que permite esperar um 2015 mais consistente do ponto de vista dos negócios. Um dos principais desafios das empresas será cativar o consumidor, mostrando que a automação não é algo inacessível. “Pelo contrário. Seus benefícios já se fazem necessários na rotina de cada moradia”.

Muratori destaca que a construção civil é um setor já consolidado no Brasil e tem encontrado várias maneiras de fugir das adversidades. Nos últimos anos, o portfólio de lançamento de imóveis variou, na tentativa de atender as necessidades específicas do mercado. A realidade de hoje nas grandes cidades mostra espaços nobres cada vez mais raros e caros, além da mobilidade urbana em níveis críticos. Assim, os lançamentos se concentram em unidades de pequena

metragem, mas localizadas próximas a centros empresariais, comerciais e com transporte público abundante.

“Quem busca este tipo de residência normalmente é também mais jovem e tem facilidade com tecnologia. Aliás, praticamente depende da tecnologia para vivenciar seu dia a dia agitado. Assim, mesmo em casas e apartamentos pequenos, a automação tem se destacado e se tornado cada vez mais viável. É um diferencial mercadológico importante, cada vez mais adotado pelas construtoras. O resultado é um crescimento no número de projetos e de unidades entregues com automação embarcada”, explica o diretor da Aureside.

Ainda segundo Muratori, outro setor que se mostra imune à crise do momento é o de hotelaria. Muitos projetos seguem em andamento e outros estão em desenvolvimento, pois diversas regiões do Brasil ainda são carentes de hotelaria moderna e de bom custo-benefício. “A automação se faz cada vez mais presente nesses projetos também”, relata.

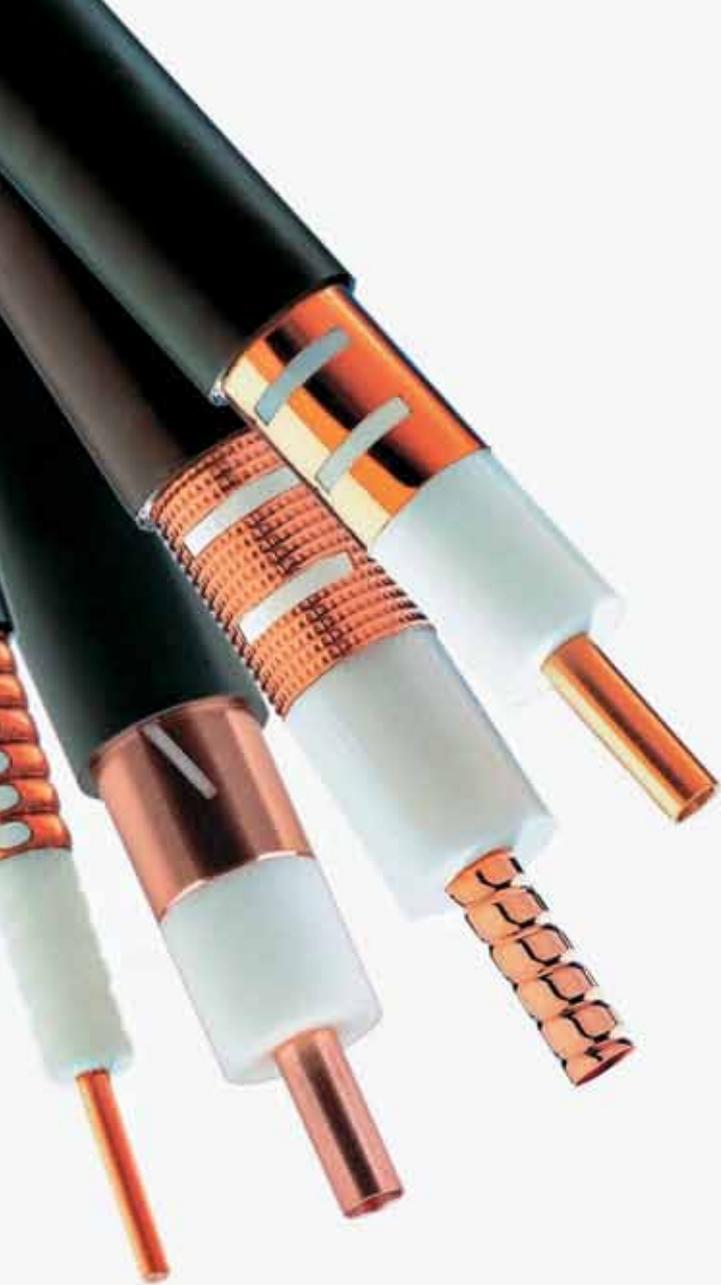
A capacitação de profissionais continua sendo imprescindível, pois mesmo num ano difícil, como 2014, muitas empresas tiveram dificuldade de repor os seus quadros ou mesmo de mantê-los. A boa notícia é que as empresas brasileiras desse segmento contam com

produtos e soluções de alta qualidade e com tecnologia atualizada, não ficando a dever a nenhuma outra região do mundo.

Fazendo uma análise mais ampla, Muratori comenta também sobre a política energética brasileira, que tem forte ressonância no mercado de automação residencial. Para ele, as atuais diretrizes são “equivocadas” e “inócuas”. “Outros países implantaram mecanismos de Smart Grid há anos e já começam outras trajetórias. Nós, nem engatinhando estamos. O consumidor final continua pouco participativo do processo, pois não tem qualquer incentivo para economizar energia ou utilizá-la de forma mais eficiente”, critica.

Indagado sobre quais deveriam ser as prioridades do governo Dilma no segundo mandato, o diretor da Aureside destacou que, sob o aspecto dos incentivos às novas tecnologias, alguns programas têm se mostrado eficazes, principalmente ligados às incubadoras e startups, e devem ser estimulados e ampliados. “Lembrando que nesta área existem algumas iniciativas privadas também, o que mostra que se trata de uma área relevante e com boas perspectivas de retorno em curto prazo”, finaliza.





CABO IRRADIANTE RFS RADIAFLEX®

Tecnologia de propagação
de sinais elevada a última
potência.

Saiba mais em:
www.superis.com.br/irradiante



CRS 511 BLOCO A LOJA 79
BRASÍLIA/DF



(61) 3445-1414
contato@superis.com.br



Foto: Divulgação

Sede própria

Prestes a completar 10 anos de atividades no Brasil, em 2015, a Wago anunciou um importante passo em direção às crescentes demandas da empresa nos últimos anos: a companhia formalizou a compra de terreno para construção de sua sede própria. Com recursos oriundos da matriz, a definição da especificação do novo prédio já está em andamento, com início das obras previsto para meados do ano e término no primeiro semestre de 2016.

“Em função do crescimento obtido no período e às excelentes perspectivas para os próximos anos, a matriz entendeu que chegou o momento de fixar raízes no País. O investimento assegura a capacidade de expansão da Wago Brasil, abrindo claras perspectivas para o início de produção local para atender a América Latina. Esta iniciativa nos permitirá, novamente, dobrar nosso faturamento até 2020”, declara Marcos Salmi, diretor geral da Wago Brasil.

Localizado às margens da Rodovia Dom Gabriel, em Jundiá (SP), o terreno tem cerca de 16 mil m² e sua escolha foi motivada pela proximidade com a atual planta, em Itupeva (SP), a fim de manter o quadro de funcionários. Outros fatores que contribuíram para a definição foram o fato de ser uma região com mão de obra qualificada para apoiar o crescimento futuro e a

questão logística, já que está próximo das Rodovias Bandeirantes e Anhanguera e no meio do trajeto entre São Paulo e Campinas, onde estão os principais aeroportos. “Optamos por um condomínio fechado que, além da segurança e infraestrutura para empresa e funcionários, foi projetado considerando princípios de sustentabilidade, fundamentais dentro da filosofia da Wago”, pondera Salmi.

O projeto, desenvolvido em conjunto com a Alemanha e adaptado às necessidades locais, seguirá os rígidos padrões da Wago, que determinam que tanto a construção quanto o prédio final sejam sustentáveis. O edifício contará ainda com os produtos da marca, desde a instalação elétrica até a automação predial. Estruturalmente, será concebido considerando quatro etapas para acomodar futuras expansões.

A fase 1 terá em torno de 3 mil m² e contará com centro de distribuição, Customer Support (atendimento técnico e comercial a clientes e parceiros), área de configuração e montagem de régua de bornes, área administrativa e financeira e espaço útil para fabricação local tão logo surja a necessidade. Quando em operação, terá a capacidade de estoque e de produção de régua triplicada e acomodará até 120 funcionários.

Investimento e inovação

Para reforçar o compromisso com parceiros e os mercados nos quais está presente, a S&C Electric Company aplica, anualmente, 5% de seu lucro global em pesquisa e desenvolvimento de inovações e produtos. No Brasil, esse investimento trouxe benefícios diretos aos clientes, como produtos gerados a partir de necessidades locais e a aplicação da expertise da empresa para propor os projetos especiais para as especificidades dos clientes.

“A S&C tem como foco atingir a excelência através da inovação. Por isso, investimos fortemente na área de Inovação de Produtos, para entregar a melhor solução”, ressalta Fabio Pfeiffer, gerente de Vendas da S&C Electric Company no Brasil, que completa: “No País, nossos esforços se refletem, principalmente, em nossa expansão e especialização, com a abertura da nova fábrica e a contratação de profissionais”.

A nova unidade, em São José dos Pinhais, no Paraná, recebeu investimento de mais de R\$ 10 milhões, e equivale ao dobro do tamanho da planta anterior que a companhia possuía no Brasil. O local terá a primeira linha de produção da Chave de Distribuição Subterrânea Vista® fora dos Estados Unidos, onde a sede global da companhia está localizada.

Centro de serviços

A ABB inaugurou um centro de serviços na cidade de Paraupebas (PA). A instalação ocupa uma área de 700 m², composta por uma estrutura inovadora capaz de oferecer a integração de serviços de campo e em oficina, além de estoque de peças, sala de videoconferência e sistema de diagnóstico remoto (RDS) para monitoramento e realização de ações preventivas na planta. Para facilitar o atendimento, também será utilizada uma oficina móvel equipada para a realização dos serviços na planta.

Marici Santos, diretora da área de Serviços da ABB, afirma que o objetivo dessa iniciativa é a flexibilidade e agilidade no atendimento aos clientes. Com a operação da nova oficina, a ABB ampliará sua rede de serviços e suprirá as necessidades da região, que tem ótimo potencial por abrigar grandes empresas dos setores de mineração, siderurgia, transporte ferroviário, saneamento e energia com foco em geração, transmissão e distribuição. “Essa

iniciativa reforça o compromisso da ABB em oferecer serviços de alta qualidade. Por isso, é a primeira em seu segmento de atuação a implementar uma unidade de serviços autônoma”, diz.

A expansão da atuação da ABB faz parte do planejamento estratégico da empresa no Brasil. Até 2015 a empresa está investindo cerca de US\$ 200 milhões no País. Esses investimentos são destinados à expansão das fábricas e da capacidade tecnológica e produtiva. A ABB aposta na capacidade do Brasil e investe na ampliação de sua produção industrial. Isso permite que sua expertise no desenvolvimento de soluções voltadas para a área de infraestrutura atenda às necessidades do País.



Foto: DallarmPhotoClub



Economia

Notícias e dados sobre a economia do setor, incluindo balanços, aquisições, fusões e investimentos.



Economy

News and data on the sector economy, including balance sheets, acquisitions, mergers and investments.



Economía

Noticias y datos sobre la economía del sector, incluidos los balances, adquisiciones, fusiones e inversiones.

Autossuficiência em energia

A Siemens participa de mais um projeto de cogeração no País e fornecerá uma Turbina SST-300 para a implementação de energia termelétrica na planta da Sada Siderurgia, em Várzea da Palma (MG). Com isso, a empresa passa a ser autossuficiente em energia e pode comercializar a quantia excedente para o Sistema Interligado Nacional (SIN).

Neste projeto, a empresa atuou como consultora na fase de elaboração e auxiliou a Sada a estruturar a planta que permitirá a produção média de 250 mil MW ao ano. O projeto de energia limpa usará como combustível carvão vegetal, cavaco de madeira e capim elefante.

“A Siemens tem atuado como consultora em projetos de cogeração para grandes conglomerados industriais no Brasil e é fornecedora de tecnologias de ponta com soluções mais econômicas para geração de energia”, afirma Lucas Monteiro, engenheiro de Vendas das Siemens no Brasil.



Foto: Divulgação

Aumento de 27%

O custo da energia elétrica para a indústria brasileira poderá chegar a R\$ 459,20 por MWh ao final de 2015 e R\$ 493,50 por MWh ao final de 2016. Os dados são do estudo ‘Quanto custará a energia elétrica para a indústria no Brasil?’, divulgado pelo Sistema Firjan (Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro).

Além dos fatores que compõem o custo, o cálculo inclui os valores aportados às distribuidoras, que totalizaram R\$ 51,5 bilhões, dos quais R\$ 29,5 bilhões serão repassados aos consumidores finais a partir de 2015; e o valor da bandeira vermelha de R\$ 40,98 por MWh, incluindo os tributos.

A Firjan considera quatro premissas para o custo médio da energia: nível dos reservatórios com recuperação apenas em 2017; acionamento térmico em 2015 e 2016 seguirá o perfil de 2014; inserção das fontes mais baratas na matriz conforme definido pelo Plano Decenal de Expansão de Energia – PDE/EPE; bandeira tarifária vermelha durante o ano de 2015 e 2016 devido ao alto despacho térmico. Para garantir a competitividade da indústria nacional, a Firjan sugere a isenção, para essas empresas, da cobrança de tributos sobre o aditivo tarifário trazido pelos aportes e empréstimos. Assim, o custo médio da energia para a indústria seria de R\$ 447,60 por MWh em 2015 e de R\$ 477,30 por MWh em 2016.

INOVE EM SEU PROJETO

PROJETOS E CONSULTORIA EM AUTOMAÇÃO RESIDENCIAL E PREDIAL.

ATUAMOS EM TODO BRASIL.

CONHEÇA NOSSO PORTFÓLIO NO SITE:

WWW.MARBIE.COM.BR



PROTEÇÃO INTEGRADA

A Comtrafo oferece ao mercado o transformador pedestal. A compactação aliada a proteções integradas é sua principal característica, sendo próprio para instalações ao tempo ou subterrâneas. Características: isolado em óleo mineral ou em fluidos especiais; enrolamentos primários e secundários em cobre eletrolítico/alumínio, com fusíveis de proteção contra sobrecarga e curto-circuito na AT; potências de 75 KVA a 3.500 KVA; AT: Classe 7,2, 15, 24,2 e 36,2 kV e BT: Classe 1,2 kV.



VENDA FRACIONADA

Preocupada em atender as necessidades dos consumidores, a Cobrecom Fios e Cabos Elétricos disponibiliza sua linha de Materiais Encartelados "Medida Certa". A principal vantagem do produto é que ele é uma opção bem econômica para quem compra, pois o consumidor pode adquirir os cabos elétricos na medida de suas necessidades. Os Materiais Encartelados ficam expostos nas lojas em Displays Expositores de forma organizada e funcional. Suas embalagens são em Blister de plástico PET e possuem informações técnicas dos produtos para facilitar o consumidor a decidir pela compra em função da aplicação. Cada embalagem contém 15 m de Cabo Flexicom Antichama 450/750 V, nas seções nominais entre 1,5 e 6 mm² e nas cores azul, preto, vermelho e verde.



NOVOS CONTROLADORES

Os controladores da linha PFC200 formam a mais nova plataforma de controle da Wago. Comparados à consagrada família de controladores para aplicações de médio porte 750-8XX, os PFC200 oferecem mais memória, mais velocidade de processamento e maior capacidade de integração com protocolos de comunicação. Foram desenvolvidos justamente para controlar aplicações de grande porte, com I/O (módulo de entrada e saída) distribuído. São cinco modelos – 750-8202; 750-8203; 750-8204; 750-8206 e 750-8204, este último habilitado a trabalhar nos protocolos de energia IEC61850, 61870-103 e 104. Todos possuem 256MB de memória RAM, 16MB de memória de programa, 64MB de memória de dados, 96KB de memória retentiva e mais 32GB de memória flash (externa). Contam, ainda, com certificados UL, GL e CE.



Vitrine

Divulgação de novos produtos e soluções.



Showcase

Promotion of new products and solutions.

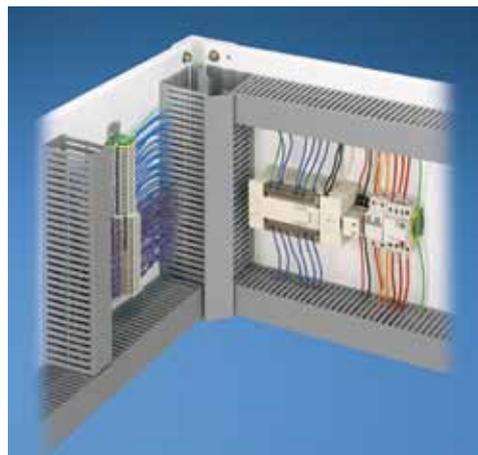


Vitrina

Promoción de nuevos productos y soluciones.

ECONOMIA DE ESPAÇO

A PANDUIT PANELMAX é uma canaleta para gerenciamento de cabeamento elétrico para cantos que torna mais eficiente o uso do espaço dentro de gabinetes e painéis, acelera a instalação e reduz o custo de montagem de painéis de controle. Encaixa-se facilmente em cantos verticais de painéis de controle elétrico, de tamanho médio a grande, para rotear, ocultar e proteger o cabeamento elétrico. Projetado em peça única, não requerendo montagem, oferece economia de até 20% na área ocupada nos gabinetes/painéis ou até 0,465 m² adicionais de espaço. Outras características que facilitam o cabeamento e a instalação incluem dobradiças flexíveis, cliques de montagem rápida, recurso de montagem integrado para divisória e sistema de roteamento com pré-corte nas aletas e laterais, não requerendo uso de ferramenta de corte. É compatível com dutos e tampas padrão.



PROTEÇÃO DE FIOS E CABOS

Com o objetivo de fortalecer cada vez mais seu portfólio de produtos para instalações elétricas e dar continuidade ao desenvolvimento de tecnologias inovadoras, a Steck apresenta a linha de minidisjuntores, que já figuram entre os mais procurados do mercado nacional. Destinados para ambientes de baixa tensão com correntes nominais de 2 A a 125 A, nas curvas de disparo B e C, os minidisjuntores são equipamentos de alta tecnologia que protegem fios e cabos elétricos contra curtos-circuitos e sobrecargas de energia, proporcionando aplicações seguras e econômicas em instalações elétricas. Os minidisjuntores possuem certificação do Inmetro e atendem à norma ABNT NBR NM 60898-0, que fala sobre a proteção de sobrecorrentes para instalações domésticas e similares. Podem ser aplicados em instalações prediais, comerciais, residenciais e em alguns casos, industriais.



ABRAÇADEIRA RECUPERÁVEL

Para atender às necessidades dos profissionais do segmento de Elétrica, a Fixtil incluiu em seu mix a linha de Abraçadeiras autofixáveis, fabricadas em poliamida, com sistema autofixável, tipo 'velcro', adequadas para amarrações diversas de fios, tubos, cabos, aparelhos elétricos, carregador de celular, máquina fotográfica e notebook, entre outros. O produto está disponível nas cores verde, azul, vermelha, amarela e preta, nas medidas de 150 x 12 mm e 200 x 12 mm. Direcionados para qualquer segmento, como empresas, fábricas, escritórios e uso doméstico. A característica principal deste produto consiste em poder utilizá-lo várias vezes, diferentemente das abraçadeiras comuns de nylon, que só podem ser utilizadas uma única vez.



▶ **EVENTOS**

Energia elétrica: como posicionar a sua empresa diante da crise

Data/Local: 06/02 – São Paulo (SP)

Informações: atendimento@internews.jor.br

2º Fórum de Comercialização de Energia Outlook 2015

Data/Local: 09 e 10/02 – São Paulo (SP)

Informações: contato@blueoceanevents.com.br

Encontro Energia & Cenários 2015

Data/Local: 11/02 – São Paulo (SP)

Informações: info@viex-americas.com

Data Center Brazil 2015

Data/Local: 23 e 24/03 – São Paulo (SP)

Informações: rpmbrazil@rpmbrazil.com.br

28ª Feira Internacional da Indústria Elétrica, Eletrônica, Energia e Automação (FIEE)

Data/Local: 23 a 27/03 – São Paulo (SP)

Informações: www.fiee.com.br

▶ **CURSOS**

Simulação Computacional Termoenergética – EnergyPlus

Data/Local: 04 a 06/02 – São Paulo (SP)

Informações: cursos@gbcbrasil.org.br

Energias renováveis em edifícios sustentáveis

Data/Local: 06/02 – São Paulo (SP)

Informações: cursos@gbcbrasil.org.br

A proteção e a seletividade em sistemas elétricos industriais

Data: 09 a 13/03 - São Paulo (SP)

Informações: (11) 3579-8777 e contato@engepower.com

O setor de energia elétrica: aspectos físicos e regulamentação

Data/Local: 23/02 – São Paulo (SP)

Informações: curso.ee@uol.com.br

Aterramento elétrico e proteção de equipamentos sensíveis

Data/Local: 02 a 04/03 - São Paulo (SP)

Informações: (11) 5031-1326 e www.barreto.eng.br

Ultrassom iniciante

Data/Local: 10 e 11/03 – Osasco (SP)

Informações: (11) 3383-3700, r.281 e instituto@instronic.com.br

EMPRESA ANUNCIANTE	PÁG.	TELEFONE	SITE	E-MAIL
▶ CORDEIRO	2 e 3	(11) 4674-7400	www.cordeiro.com.br	contato@cordeirocabos.com.br
▶ DAISA	17	-	www.daisa.com.br	daisa@daisa.com.br
▶ FEICON BATIMAT	87	(11) 3060-4911	www.feicon.com.br	info@feicon.com.br
▶ FIEE	55	(11) 3060-4913	www.fiee.com.br	info@fiee.com.br
▶ FRATEX	71	(21) 2564-6633	www.fratex.com.br	comercial@fratex.com.br
▶ GENERAL CABLE-Phelps Dodge	99	(11) 3457-0300	www.generalcablebrasil.com	vendas@generalcablebrasil.com
▶ HMNEWS	4 e 5	(11) 3436-6063	www.hmnews.com.br	contato@hmnews.com.br
▶ IDEAL WORK ENGENHARIA	81	(11) 4619-1039	www.idealworkeng.com.br	adm.engenharia@idealwork.com.br
▶ IFC COBRECUM	100	(11) 4023-3163	www.cobrecum.com.br	cobrecum@cobrecum.com.br
▶ INTELLI	25	(16) 3820-1500	www.grupointelli.com.br	intelli@intelli.com.br
▶ KRISTA	91	(61) 3445-1414	-	contato@superis.com.br
▶ LACERDA SISTEMAS DE ENERGIA	59	(11) 2147-9777	www.lacerdasistemas.com.br	lacerda@lacerdasistemas.com.br
▶ MARBIE SYSTEMS	93	(11) 5034-0434	www.marbie.com.br	-
▶ NAMBEI FIOS E CABOS	35	(11) 5056-8900	www.nambei.com.br	vendas@nambei.com.br
▶ PEESA	31	0800-150232	www.peesa.com.br	-
▶ PRODUTO SEGURO	53	-	www.produtoseguro.com.br	-
▶ PROJECT - EXPLO	77	(11) 5589-4332	www.project-explo.com.br	contato@project-explo.com.br
▶ QUALIFIO	37	-	www.qualifio.org.br	-
▶ SUPERGAUSS	29	(11) 5693-6322	www.supergauss.com.br	isave@supergauss.com.br
▶ SINDUSTRIAL	15	(14) 3366-5200	www.sindustrial.com.br	faleconosco@sindustrial.com.br
▶ STECK IND. ELÉTRICA	21	(11) 2248-7000	www.steck.com.br	vendas@steck.com.br
▶ TIKAO COMUNICAÇÃO	51	(11) 2376-3700	www.tikao.com.br	-
▶ TRAMONTINA	9	-	www.tramontina.com	-
▶ WETZEL SOLUÇÃO EM ILUMINAÇÃO	7	0800-474016	www.wetzel.com.br	eletrotecnica@wetzel.com.br

JE SUIS CHARLIE

A INTOLERÂNCIA **NÃO TEM ESPAÇO NA DEMOCRACIA!**

Esse texto, excepcionalmente, não tem a ver com eletricidade, iluminação ou automação, mas sim com um momento da história que acontece exatamente enquanto esta coluna é escrita. Tal fato tem relação, no entanto, com a imprensa em geral e, conseqüentemente, afeta diretamente a nossa publicação.

Os atentados terroristas no começo de 2015 em Paris chocaram o mundo e extrapolam a área política. Ato como estes e outras formas de censura, que podem acontecer em qualquer lugar, inclusive no Brasil, atacam ferozmente a liberdade de expressão, um dos principais pilares da democracia.

Embora a Revista Potência seja um veículo de comunicação setorial, que se mantém longe das questões geopolíticas e religiosas, nos juntamos à indignação global diante da barbárie que assistimos em tempo real.

Defendemos a liberdade de expressão em todas as áreas e o respeito ao papel da imprensa como legítima mensageira dos acontecimentos. O passado e o presente da Revista Potência

sinalizam uma linha editorial independente e democrática, que abre espaço para ouvir todos os lados da mesma história. Sem intolerâncias.

Cada um de nós da Revista Potência diz em alto e bom som: "Je suis Charlie".

Marcos Orsolon, Hilton Moreno e equipe Revista Potência



NOSSO PORTFÓLIO DE PRODUTOS AUMENTOU

NOVOS PRODUTOS E
UMA NOVA MARCA.



vendas@generalcablebrasil.com



INDÚSTRIA

OFFSHORE

ÓLEO, GÁS E PETRÓLEO

CONSTRUÇÃO CIVIL

COMUNICAÇÃO DE DADOS

TRANSMISSÃO DE ENERGIA

ENERGIAS RENOVÁVEIS



www.generalcablebrasil.com



PARA CADA UMA DAS SUAS NECESSIDADES, A COBRECOM TEM UMA FAMÍLIA DE VANTAGENS.

Os fios e cabos elétricos Cobrecom são reconhecidos por reunir qualidade e alta tecnologia, oferecendo as melhores opções para instalações prediais, residenciais e industriais.

Seus produtos são fabricados dentro dos mais rigorosos padrões de qualidade e atendem a todas as normas exigidas por lei e pelo Inmetro. Em uma só marca, tecnologia, confiança e satisfação garantidas para quem compra e alta lucratividade para quem vende.

Cobrecom.
Qualidade, segurança e
tecnologia em sua instalação.



Cobrecom

Fios e cabos elétricos