

potencia

ABREME



ANO 14 | ELÉTRICA, ENERGIA, ILUMINAÇÃO, AUTOMAÇÃO,
Nº 144 | SUSTENTABILIDADE E SISTEMAS PREDIAIS



Prêmio
Abreme
FORNECEDORES
2017





www.cobremack.com.br

Nosso maior troféu é ter o reconhecimento de nossos clientes.

Agradecemos a todos que indicaram a **Cobremack** no **Prêmio Abreme 2017**.

Nosso maior desafio é sempre levar as melhores soluções em Fios e Cabos Elétricos até **VOCÊ**.



Solução Completa em
Fios e Cabos Elétricos



Certificação
ISO 9001:2008



potência

Fórum

2018



Eventos com duração de um dia com palestras de consultores renomados e especialistas de empresas.

CIDADES QUE VÃO RECEBER O FÓRUM POTÊNCIA 2018

MAIO



Belo Horizonte (MG)

JUNHO



Curitiba (PR)

JULHO



Goiânia (GO)

AGOSTO



Recife (PE)

OUTUBRO



São Paulo (SP)

NOVEMBRO



Ribeirão Preto (SP)

Informações sobre patrocínio:

(11) 4225-5400

publicidade@hmnews.com.br

potência

Fórum

2018

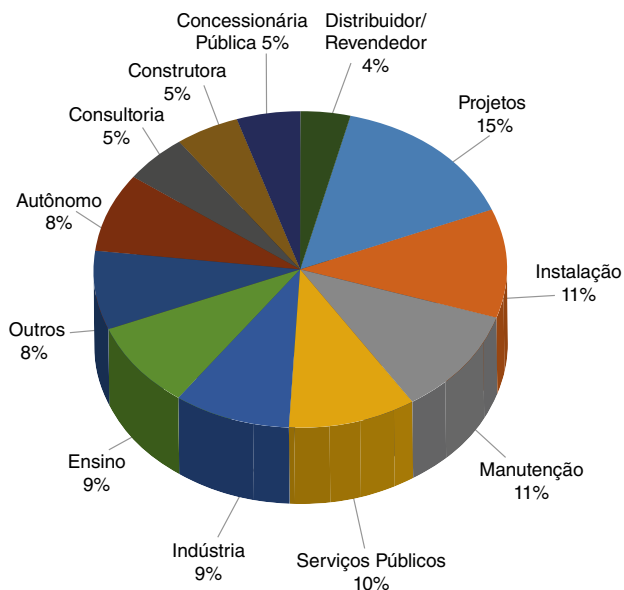
Principais Temas

Iluminação (LED), Fotovoltaica, Baixa Tensão, Média Tensão, Medição e Termografia, Eficiência Energética, Proteção e Seletividade, Painéis Elétricos, Subestações e Automação

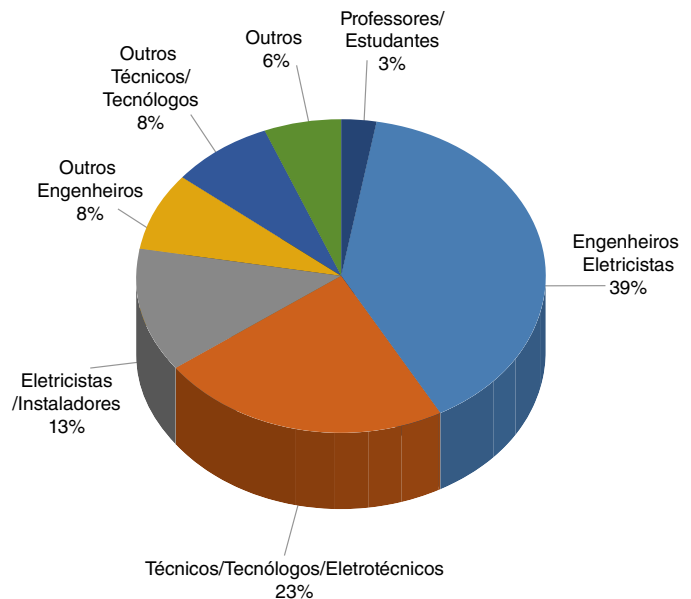
Fórum Potência 2015-2017 (25 etapas)

Profissionais inscritos: 12.500
Empresas inscritas: 3.200

RAMO DE ATIVIDADE



PROFISSÃO



Organização



Divulgação

Revista **potência**

 www.forumpotencia.com.br

 [linkedin.com/company/revistapotencia](https://www.linkedin.com/company/revistapotencia)

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



PRÊMIO ABREME FORNECEDORES

- **20** Iluminação
- **26** Dispositivos Elétricos
- **32** Fios e Cabos
- **38** Material de Instalação

-○ **14** **MATÉRIA DE CAPA**
- Trazemos nesta edição a lista completa das indústrias finalistas do Prêmio Abreme Fornecedores 2017 e um resumo do trabalho desenvolvido pelos fabricantes no intuito de suprir as necessidades dos revendedores e distribuidores de material elétrico.



OUTRAS SEÇÕES

- 07** > AO LEITOR
- 10** > HOLOFOTE
- 52** > ARTIGO LUIZ ARRUDA
- 56** > ESPAÇO ABREME
- 74** > RADAR ABB
- 76** > ECONOMIA
- 78** > VITRINE
- 80** > AGENDA
- 81** > LINK DIRETO
- 82** > RECADO DO HILTON

44 MERCADO

Destinados à ligação elétrica entre condutores, os conectores requerem atenção total dos usuários, devido à existência de produtos sem qualidade no mercado.



64 RADAR

Evento promovido pela Rockwell Automation nos Estados Unidos apresenta as últimas novidades em produtos e soluções destinados à área de automação.



60 CADERNO DA ILUMINAÇÃO

A iluminação interna de um estabelecimento comercial pode fazer grande diferença nas vendas. Confira as dicas de especialistas da área para otimizar os negócios no comércio.

Parceria
PHILIPS



68 ARTIGO

Vinte anos depois, um executivo brasileiro volta à China, para participar de uma feira. E suas impressões a respeito daquele país podem surpreender você.



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

ANO XIV • Nº 144 • DEZEMBRO'17

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, Nêmias de Souza Noia, Paulo Roberto de Campos, Roberto Varoto, Nelson López, José Roberto Muratori e Juarez Guerra.

Redação

Diretor de Redação: Marcos Orsolon

Editor: Paulo Martins

Fotos: Ricardo Brito

Jornalista Responsável: Marcos Orsolon
(MTB nº 27.231)

Participou dessa edição: Clarice Bombana

Departamento Comercial

Executivos de Vendas:

Cecília Bari, Júlia de Cássia Barbosa Prearo
e Rosa M. P. Melo

Gestores de Eventos

Pietro Peres e Décio Norberto

Gestora Administrativa

Maria Suelma

Produção Visual e Gráfica

Estúdio AMC

Impressão

Grupo Pigma

Contatos Geral

Rua São Paulo, 1.431 - Sala 02 - Cep: 09541-100
São Caetano do Sul - SP - contato@hmnews.com.br
Fone: +55 11 4225-5400

Redação

redacao@hmnews.com.br
Fone: +55 11 4746-1330

Comercial

publicidade@hmnews.com.br
F. +55 11 4225-5400

Fechamento Editorial: 29/11/2017

Circulação: 07/12/2017

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.



AO LEITOR

O tema principal desta edição da Potência, como o amigo leitor pôde perceber pela capa, é o Prêmio Abreme Fornecedores, que visa reconhecer o trabalho desenvolvido pela indústria de material elétrico e eletrônico junto ao segmento comercial.

Em tempos bicudos, como o que vivemos, é essencial ter com quem contar, e o que podemos perceber no setor, em muitos casos, é que de fato existe uma relação positiva entre os fabricantes e os distribuidores e revendedores. Relação essa que começa na esfera comercial, e muitas vezes acaba direcionada para o campo pessoal, levando à construção de sólidas amizades.

Parcerias desse tipo são fundamentais para o crescimento individual das empresas envolvidas e também para o desenvolvimento dos setores que compõem o mercado e, consequentemente, da economia do País como um todo.

É pelo fortalecimento dessas relações entre fabricantes e lojistas que a Revista Potência torce e procura contribuir por meio de suas reportagens, artigos e eventos. Com um setor forte, organizado e coeso, todos tendem a ganhar.

Portanto, voltamos a destacar a disponibilidade de nossas páginas e de nossos fóruns técnicos para dar voz aos fabricantes, distribuidores, revendedores, varejistas e prestadores de serviços (consultorias, projetistas, instaladores, construtoras, instituições de ensino, etc.) que tiverem algo a dizer ao mercado.

Ao mesmo tempo, não esquecemos nosso compromisso com o leitor. Queremos continuar tendo você como parceiro e amigo, para podermos trocar mais ideias a respeito dos principais temas que compõem o fascinante universo do setor eletroeletrônico.

Sinta-se à vontade para sugerir reportagens, novas abordagens e até para escrever seu próprio artigo, se for o caso. Estamos sempre abertos a novas parcerias. Afinal, fazer boas amizades nunca é demais.

Boa leitura e até a próxima edição. Tenham todos um excelente final de ano!

SOBRE PARCERIA E AMIZADES



MARCOS ORSOLON

HILTON MORENO

Fórum da Instalação 2018



Eventos com duração de um dia com palestras de consultores renomados e especialistas de empresas.

Etapas São Paulo

Maio

INSTALAÇÕES
ELÉTRICAS



HVAC-R



Setembro

INSTALAÇÕES
HIDROSSANITÁRIAS



GÁS





Informações sobre patrocínio:

(11) 4225-5400

publicidade@hmnews.com.br

Organização



Divulgação

**Revista da
Instalação**

 www.revistadainstalacao.com.br

 www.facebook.com/revistadainstalacao

Robôs colaborativos

A ABB e a Kawasaki Heavy Industries, dois fornecedores mundiais de robô e automação industrial, anunciaram que unirão forças para dividir conhecimento e promover os benefícios dos robôs colaborativos, especialmente nos projetos de dois braços. Com a nova parceria, que é a primeira do mundo com foco em 'robôs colaborativos' (ou cobots), as duas fabricantes continuarão produzindo e comercializando seus produtos de forma independente, mas trabalhando juntas em oportunidades técnicas e de divulgação. Essas oportunidades envolvem instruir os legisladores, as Ongs e o público em geral sobre os benefícios da automação colaborativa, além de criar abordagens padrão à segurança, programação e comunicação no setor. A colaboração entre pessoas e robôs e máquinas e processos é cada vez mais importante, com a produção de diversos setores migrando de lotes maiores com pouca variação para baixos volumes com mix variado. Isso significa mais variabilidade e intervenção humana. A automação colaborativa permite que pessoas e robôs contribuam com seus pontos fortes distintos - pessoas oferecem conhecimento sobre o processo, percepções e improvisação para mudar, enquanto os robôs oferecem resistência inesgotável para tarefas repetitivas.

A cooperação também representa uma colaboração internacional, com a ABB sendo a maior fornecedora de robôs da Europa e a Kawasaki uma das gigantes da Ásia no ramo industrial. "A escala e o ritmo da mudança no mercado de robótica hoje é inimaginável", afirmou Per Vegard Nersteth, diretor-geral da unidade de Robótica da ABB. "Além das tecnologias por trás da automação colaborativa, há também a necessidade de criar novas formas de se trabalhar em conjunto e criar abordagens padrão à segurança, à programação e à comunicação no setor".

"Robôs colaborativos, principalmente os com dois braços capazes de interagir com humanos, podem contribuir muito para a sociedade e ajudar o mundo a lidar com a falta de profissionais e o envelhecimento da força de trabalho. Vemos muito potencial na expansão de aplicações e processos colaborativos em que pessoas e tecnologia trabalham juntas para criar soluções", disse Yasuhiko Hashimoto, diretor-executivo e gerente geral da divisão de Robôs da Kawasaki.



Foto: Shutterstock

Aplicativo de engenharia

O aplicativo Be-a-Bá da Elétrica, disponibilizado de modo gratuito e cujo público-alvo são profissionais das diversas áreas da Engenharia, tem apresentado um alto índice de downloads em outros países. São 157 no total, espalhados por todos os continentes. O app consiste em um guia prático de elétrica, que reúne conceitos, normas e tabelas, além da ferramenta Be-a-Bá PRO, que permite cálculos automáticos para todos os tipos de dimensionamentos.

O aplicativo foi idealizado pelo engenheiro eletricitista e empresário paranaense Fábio Amaral, da Engerey Painéis Elétricos, e lançado em parceria com a Reymaster Materiais Elétricos. Disponibilizado no final de 2015, a app já contabiliza 75 mil downloads, sendo um sucesso em sua área.

O Be-a-Bá da Elétrica já existia em sua versão impressa desde 2003, com distribuição dirigida a estudantes e profissionais da área em todo o Brasil. Durante a publicação da sexta edição do guia, Amaral decidiu criar um aplicativo com o conteúdo do guia impresso, incluindo ferramentas para cálculos elétricos. Em pouco mais de seis meses no ar, o app atingiu 20 mil downloads em mais de 50 países. "A ideia surgiu para ampliar ainda mais o alcance de nosso guia. Mas, ele foi muito além do que imaginávamos", conta. O aplicativo Be-a-Bá da Elétrica passou por um upgrade e incluiu um Feed de Notícias, que mantém a inclusão de artigos técnicos semanais.

Para baixar o app acesse www.engerey.com.br/be-a-ba-da-eletrica. A solução está disponível nas versões iOS e Android.

Não à pirataria

Na avaliação da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee), a decisão da Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel) de iniciar o bloqueio de celulares irregulares é um passo importante para combater a informalidade e proporcionar maior segurança aos consumidores. O novo cronograma do Projeto SIGA (Celular Legal), foi aprovado em reunião do Conselho Diretor da agência, realizada no dia 23 de novembro, e anunciado em Brasília. Desde o início, a Abinee apoiou o projeto, defendendo que os aparelhos não homologados representam um problema global que deve ser

enfrentado de forma responsável. "É uma questão de conformidade, de segurança do sistema, do consumidor e da sociedade em geral", afirma o presidente da Abinee, Humberto Barbato.

Representando as indústrias de dispositivos móveis de telecomunicações, a associação tem promovido ações para conscientização a respeito dos prejuízos decorrentes da utilização de aparelhos não homologados pela Anatel. Exemplo disso é a campanha publicitária nacional "Celular Pirata Não", realizada em 2016, com o objetivo de alertar a população potencial usuária sobre os riscos e malefícios do uso de celulares falsificados ou irregulares.



Ilustração: Shutterstock

Marca histórica

O diretor-geral brasileiro de Itaipu, Luiz Fernando Leone Vianna, reforçou no dia 22 de novembro, durante a celebração dos 2,5 bilhões de megawatts-hora (MWh) produzidos pela hidrelétrica, a importância estratégica da empresa para o Brasil e o Paraguai, por meio da geração de energia limpa e renovável.

De acordo com Vianna, graças à geração de Itaipu em quase 34 anos, também foi possível evitar a emissão de dois bilhões de toneladas de CO₂ na atmosfera. "Se toda a energia de Itaipu tivesse sido gerada por combustível fóssil, como o petróleo, teriam sido consumidos cinco bilhões de barris, o equivalente a dois meses da produção mundial petrolífera", afirmou. Com esse novo marco, Itaipu reafirma seu papel estratégico para o Brasil e Paraguai. Hoje, a binacional responde por 17% do consumo brasileiro e 90% do mercado paraguaio. Os 2,5 bilhões de MWh representam quase 1 bilhão de MWh a mais do que a segunda colocada em produção

acumulada no mundo, a Usina de Guri, na Venezuela, com uma geração de 1,5 bilhão de MWh. A hidrelétrica venezuelana começou a operar em 1978, enquanto a usina brasileiro-paraguaia, em maio de 1984.

O recorde dos 2,5 bilhões de MWh foi alcançado no dia 21 de novembro, às 00h24 (Horário Brasileiro de Verão).

Para celebrar a nova conquista, houve uma solenidade no hall do Edifício da Produção da usina. Participaram da cerimônia, além do diretor-geral brasileiro, o diretor-geral paraguaio de Itaipu, James Spalding, representantes da Diretoria e do Conselho, empregados da usina e ministros de Energia de países de língua portuguesa, que vieram à Itaipu para um encontro da Comunidade de Língua Portuguesa.



Foto: Divulgação/Rubens Fraulini-Itaipu Binacional

Novo desafio

O Grupo Bureau Veritas, líder mundial em Teste, Inspeção e Certificação (TIC), ingressa no setor de distribuição de gás e energia no Brasil. A companhia já tem contratos assinados com sete concessionárias de serviços públicos do País que, juntas, atendem mais de 40 milhões de clientes em 12 estados brasileiros.

"A entrada nesse mercado faz parte da nossa estratégia de crescimento e diversificação de portfólio de serviços e soluções. A nossa carteira de clientes

deste segmento já representa 22% das vendas em 2017", destaca Vinicius Parmezani, diretor Comercial do Grupo Bureau Veritas.

A multinacional francesa realiza serviços em todas as etapas do ciclo de distribuição das concessionárias, desde a coleta e monitoramento de dados em campo ao gerenciamento da construção dos seus principais ativos, seguindo as regras e normas da Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL) e das próprias concessionárias.

AMBIENTES CORPORATIVOS MAIS PRÁTICOS E PRODUTIVOS.

SOLUÇÕES DE CONECTIVIDADE EM PISOS, PAREDES E MÓVEIS.

Projetos corporativos podem ser solucionados utilizando **Dutotec / QTMov** nos pisos, paredes e até no mobiliário.

Régua Rotativa 6 Blocos
Automática



Foto: Divulgação

Destaque comercial

A Siemens Iriel foi considerada a melhor empresa dentro do setor de Material Elétrico na rede Casa e Construção (C&C). Com crescimento de 18% em vendas, ocupou o primeiro lugar no ranking interno da rede com suas linhas de Interruptores e Tomadas.

Além do volume comercializado, a rentabilidade dos produtos e o nível de prestação de serviço também foram levados em consideração. “Esse é o resultado de um trabalho profissional em equipe que nos motiva muito e confirma que estamos trilhando o caminho correto”, afirma o diretor da Siemens Iriel, Miguel Manas. A Siemens é uma organização de origem alemã, que há mais de 140 anos está no mercado brasileiro e desde 2004 incorporou a Iriel à sua estrutura. A marca desenvolve soluções sustentáveis em produtividade industrial, eficiência energética e mobilidade urbana. Dessa forma, a empresa está presente em projetos relacionados à geração, transmissão e distribuição de energia, em especial em fontes renováveis, sustentáveis e eficientes. Com capital 100% nacional, a C&C é reconhecida como líder no varejo de materiais para construção nas regiões onde atua. A rede conta com 45 lojas em São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo e possui o maior Centro de Distribuição do Brasil.



Foto: Divulgação

Nova diretoria

Com a missão de promover o uso eficiente como um dos objetivos da política energética nacional, buscando inclusive a implantação de índices mínimos de eficiência energética obrigatórios para os consumidores finais, o bacharel em Ciências Aeronáuticas pela Academia da Força Aérea Alexandre Moana foi reeleito presidente da Associação Brasileira das Empresas de Serviços de Conservação de Energia (Abesco) para o biênio 2018-2019.

“A verdade é que eficiência energética tem ganhado cada vez mais importância e destaque para o desenvolvimento da sociedade como um todo. Por isso, buscaremos ampliar a atuação institucional junto ao governo, empresas, instituições e a sociedade em geral”, afirma Alexandre Moana. A expansão e promoção da Abesco em todo o território nacional com a criação de Grupos de Trabalho Regionais e a intensificação das atividades voltadas para beneficiar o controle das mudanças também estão entre os principais objetivos do profissional durante o mandato.

A nova diretoria é composta por Rodrigo Nogueira, como diretor Financeiro; Enio Kato, no cargo de presidente do Conselho Consultivo; Nelson Simas, como presidente do Conselho Fiscal; Marcelo Sigoli, como diretor Técnico da entidade, e Luis Trezza, como diretor-executivo.

Novidades Steck

Com uma trajetória sólida e reconhecida no mercado, a Steck, empresa referência nacional no desenvolvimento e produção de materiais elétricos, comemora 42 anos de história investindo fortemente em plataformas digitais. A marca, que acaba de lançar o novo site (www.steck.com.br) com visual mais atrativo, dinâmico e responsivo, traz também novidades como um novo aplicativo, game e uma loja virtual de produtos de merchandising. Muito mais que um canal de serviços para os eletricitistas, o App Steck chega para facilitar o trabalho dos profissionais. Nele é possível a utilização de uma Calculadora de Potência e também o acesso rápido e imediato ao catálogo completo de produtos da marca, disponível no formato pageflip, que garante melhor visualização do conteúdo. Além disso, no aplicativo é possível interagir com as mídias sociais e também traçar a rota até um distribuidor Steck mais próximo, através do serviço de GPS. Pensando em oferecer não só serviços,

mas também entretenimento, somado ao App, a marca lança o game Steck Crush - um jogo muito divertido. Ambos já estão disponíveis na Play Store e, em breve, na Apple Store. Outra novidade que vai dar o que falar é a Steck Store (www.steckstore.com.br) – uma loja virtual feita para seguidores e parceiros da Steck, que oferece produtos de merchandising como maleta de ferramentas, camisetas, mochilas, entre outros acessórios para o dia a dia de trabalho.

Segundo Melissa Rossini, coordenadora de comunicação da Steck, os investimentos da marca se dão em função do grande retorno que eles vêm recebendo dos clientes e profissionais da área elétrica nas redes sociais. “Temos um público muito fiel e engajado, principalmente no Facebook. Eles interagem bastante e vestem a camisa. É por isso que estamos buscando

cada vez mais trazer novidades para eles e diversificar nossa presença em novos canais. Achamos importante facilitar a busca dos serviços, mas também trazer um pouco de entretenimento”, finaliza.



Foto: Divulgação

Microgeração de energia

Gerar a própria energia se tornou um grande negócio nos últimos anos. Atualmente, o Brasil apresenta 17.408 conexões, segundo a Aneel (Agência Nacional de Energia Elétrica). Dentre as classes de consumo (comercial, iluminação pública, industrial, poder público, residencial, rural e serviço público), o residencial é o que mais se destaca, superando 13 mil conexões. A opção por energia fotovoltaica – seja instalação comercial ou industrial – tem aumentado constantemente em todo território nacional. Os dados são atualizados constantemente pela Aneel. Segundo a pesquisa, os estados que mais se destacam são:

Unidades geradoras de energia distribuída

1º Minas Gerais	3.858
2º São Paulo	3.363
3º Rio Grande do Sul	2.061
4º Rio de Janeiro	1.385
5º Paraná	1.300

Os estados com menos instalação do sistema de energia fotovoltaica são Amazonas com 7 conexões, Amapá com 8 e Acre com 10.

De acordo com Anaibel Novas, gerente da Unidade de Negócio de Energia Solar da multinacional austríaca Fronius, a população tem investido cada vez mais em energia sustentável devido a diversos fatores, como: constantes secas, crise hídrica e aumentos das tarifas de energia elétrica.

O Brasil apresenta um grande potencial para a energia solar, mas ainda os pensamentos são direcionados para usinas hidrelétricas e termelétricas. “O Brasil é um país rico em bases hídricas, diferente de outros países da Europa, por exemplo. Por esse motivo, as hidrelétricas são bem exploradas”.

A especialista conta que ainda faltam incentivos do governo em relação ao uso, conhecimento da população em energias alternativas e os benefícios da utilização da energia renovável que são incontáveis. “A Fronius tem realizado campanhas de conscientização sobre os benefícios da energia solar fotovoltaica e acredita que é possível um mundo totalmente abastecido por energias renováveis”, explica.

Um grande exemplo disto, é que recentemente a Alternative Technology Association apontou que a Austrália deve transitar para uma rede elétrica 100% renovável até 2030, pois além de mais seguro, é muito mais rentável e sustentável. Infelizmente, neste quesito, o Brasil caminha a passos lentos. Atualmente, a energia solar representa apenas 1% da matriz energética brasileira. Muitas pessoas ainda questionam se o investimento vale a pena. Para Anaibel não há dúvidas. “Além de trazer redução de custos na conta elétrica, é comprovado que há valorização do imóvel, baixo impacto ambiental, energia inesgotável e redução das emissões de gases dos efeitos estufa. O investimento de R\$ 12 mil em todo sistema fotovoltaico em uma residência é revertido em torno de sete a oito anos”, ressalta.

O Brasil tem um grande potencial para instalar pequenas e grandes redes de energia solar fotovoltaica. Segundo a Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL), até 2024 cerca de 1,2 milhões de geradores de energia solar ou mais deverão ser instalados em casas e empresas em todo o Brasil, representando 15% da matriz energética brasileira, e até o 2030 o mercado de energia fotovoltaica deverá movimentar cerca de R\$ 100 bilhões.



COEL

Proteção contra variação de tensão na rede.

Detecta mínima e máxima tensão na rede com 1 saída relé SPDT.

MONITOR DE TENSÃO MONOFÁSICO
BPV

COMPACTO E FÁCIL DE INSTALAR

- Subestações
- Computadores
- Motores monofásicos
- Cabines primárias
- CCM's
- Quadros elétricos



WWW.COEL.COM.BR

11 2066.3215

TUDO SOB CONTROLE



O tempo passou rápido e chegamos ao final de mais um ano. Assim como ocorreu em 2015 e 2016, esse também foi um período turbulento, com denúncias envolvendo a alta cúpula de nossa política. No entanto, diferentemente do que vimos nos dois últimos anos, em 2017 a economia voltou a andar. Em ritmo lento, é verdade, mas finalmente voltamos a caminhar, fato que abre boas perspectivas para 2018.

Ocorre que, mesmo diante de algumas dificuldades, as empresas da área elétrica, ou pelo menos grande parte delas, chegam ao final do ano com uma sensação positiva, um sentimento de que dias melhores virão.

Como de praxe, dezembro é o momento de avaliar tudo o que aconteceu ao longo do ano, comemorar conquistas, lamentar perdas, planejar os próximos passos. A diferença é que, agora, a confiança começa a brotar novamente.

No calendário da área elétrica, dezembro também é o mês para celebrar a parceria entre fabricantes e lojistas, através do Prêmio Abreme Fornecedores. O evento, que chega à sua 13ª edição, é uma iniciativa da Associação Brasileira dos Revendedores e Distribuidores de Materiais Elétricos (Abreme). E ele foi idealizado para que os lojistas de todo o País pudessem reconhecer e premiar as indústrias e fornecedores que mais se destacaram por seu trabalho durante o ano.

Ao longo de mais de uma década, a premiação se consolidou como um

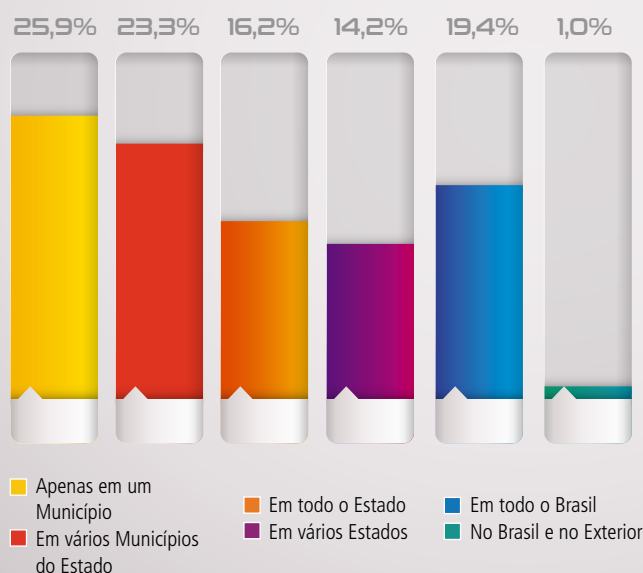
PRÊMIO ABREME FORNECEDORES 2017

DISTRIBUIDORES DE
MATERIAL ELÉTRICO
HOMENAGEIAM
FABRICANTES QUE SE
DESTACARAM AO
LONGO DO ANO.

POR MARCOS ORSOLON

Perfil dos Entrevistados

Região de Atuação Comercial



Tempo da Empresa no Mercado



Fonte: NewSense

dos grandes eventos brasileiros da área elétrica e eletrônica. Tanto que é ponto de encontro obrigatório dos principais empresários do setor, que aproveitam a ocasião para rever amigos, trocar ideias e reforçar a importância do vínculo entre revenda, distribuição e indústria no Brasil.

Repetindo a fórmula adotada em anos anteriores, a indicação dos finalistas do Prêmio Abreme 2017 ocorreu com base em uma pesquisa de mercado realizada pela NewSense, junto aos revendedores e distribuidores de material elétrico em todo o território nacional. O trabalho de campo ocorreu entre os dias 14 de agosto e 15 de outubro.

A pesquisa quantitativa foi realizada através de uma abordagem híbrida, que incluiu entrevistas pessoais com aplicação de questionário estruturado por telefone, e envio de questionário por e-mail para autopreenchimento.

A consulta do instituto foi feita com os responsáveis pela definição ou compra de material elétrico dos revendedores e distribuidores que fazem parte do

cadastro da Abreme. Nesse universo, os elementos do cadastro foram, a priori, segmentados em três grupos referentes à sua representatividade em termos de volume de vendas, sendo eles A (os de maior participação), B e C.

Para a pesquisa do Prêmio Abreme Fornecedores 2017, a NewSense conta-

tou e convidou centenas de empresas a participar, sendo que 332 responderam às perguntas.

Para dar uma ideia do perfil dessas empresas participantes, inclusive com algumas informações sobre elas, espalhamos ao longo dessa reportagem alguns gráficos que indicam aspectos como re-

Os finalistas de 2017

Confira a relação, em ordem alfabética, das sete indústrias mais votadas pelos lojistas, em cada segmento de mercado, para concorrer ao Prêmio Abreme Fornecedores 2018

SEGMENTO ILUMINAÇÃO

Brilia, FLC, Intral, Ledvance, Ourolux, Philips e Taschibra

SEGMENTO FIOS E CABOS

Cobrecom, Cobremack, Corfio, Nambei, Nexans, Prysmian e SIL

SEGMENTO DISPOSITIVOS ELÉTRICOS

Fame, Legrand, Schneider Electric, Siemens, Soprano, Steck e WEG

SEGMENTO MATERIAL DE INSTALAÇÃO

Daisa, Dispan, Intelli, Legrand, Real Perfil, Tramontina e Wetzell

Qualidade acima da Dedicação



Série de Controle e Automação

- Linha compacta, economia de energia, modular;
- Vida útil prolongada;
- Confiável.

Dedicando-se ao campo elétrico por décadas, Chint Electric é especialista em desenvolvimento e produção de produtos elétricos industriais. Com base em extensa linha de produtos e rede de marketing em todo o mundo, a aplicação de seus produtos é comumente visto em eletricidade, construção, máquinas e outras indústrias em mais de 100 países.



ZHEJIANG CHINT ELECTRICS CO.,LTD.

ADD: Av. Paulista, 1765 - Edifício Scarpa-Conj.22 Bela Vista - CEP
01311-200-São Paulo- SP
TEL: 0055-11-3266-7654
E-mail: chintsouthamerica.com

FAX: +86-577-62775769
Website: www.chint.net

gião de atuação, número de funcionários e faturamento mensal.

Nas próximas páginas apresentamos informações de cada uma das

28 empresas finalistas da premiação (sete companhias em cada segmento). Os vencedores e homenageados serão anunciados no dia 07 de dezembro, em

evento no Buffet Tôrres, em São Paulo. E a cobertura completa da premiação será publicada na próxima edição da Revista Potência, que circula em janeiro.

Finalistas e segmentos da premiação

O Prêmio Abreme Fornecedores foi criado para que os lojistas apontassem os melhores fabricantes em quatro segmentos que compõem o mercado eletroeletrônico: Iluminação; Fios e Cabos; Dispositivos Elétricos e Material de Instalação. Na edição 2017, assim como nos anos anteriores, para facilitar a análise, os revendedores e distribuidores avaliaram o trabalho das indústrias em três categorias: Apoio em Marketing; Apoio Comercial e Qualidade.

Os lojistas de material elétrico foram orientados a indicar os três melhores fornecedores (em ordem) para cada segmento x categoria. E, independentemente do segmento e da categoria analisada, foi solicitado também que eles indicassem os três melhores fornecedores do ano em ordem de preferência.

O processamento para cálculo dos rankings visando a concessão do Prêmio Abreme 2017 obedeceu a dois tipos de ponderação. A ponderação dos resulta-

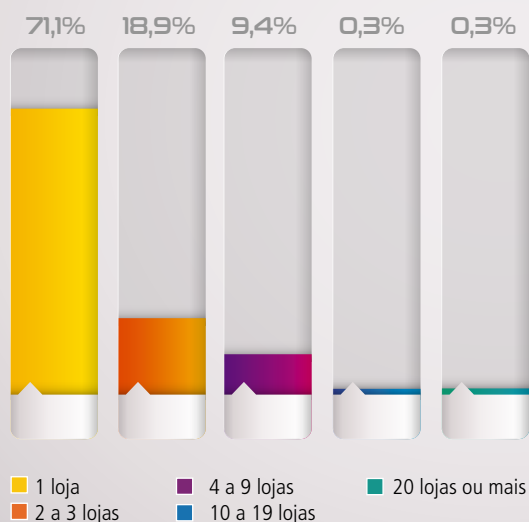
dos por porte do estabelecimento participante, de acordo com a abrangência de atuação, número de empregados, número de lojas e faturamento.



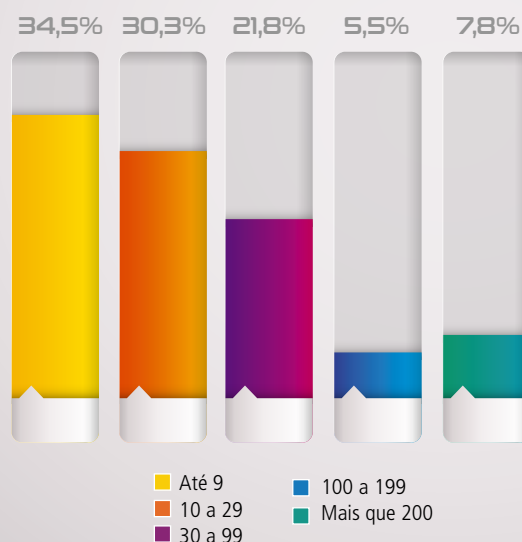
Foto: Ricardo Brito/HMNews

Perfil dos Entrevistados

Número de Lojas



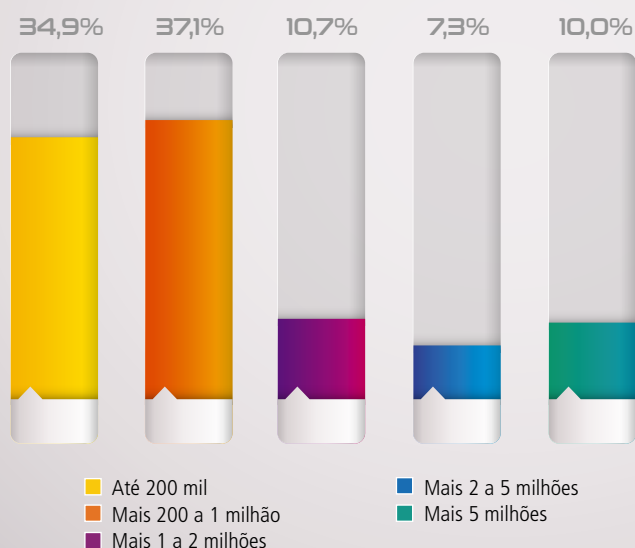
Número de Empregados



Fonte: NewSense

Perfil dos Entrevistados

Faturamento Mensal (R\$)



Fonte: NewSense

E a composição para avaliação geral por segmento da ponderação das avaliações por categoria (Apoio em Marketing, Apoio Comercial e Qualidade) com os pesos respectivos de 30%, 35% e 35%. Os pontos obtidos através dessas ponderações perfazem um total máximo de 10.000 para efeito de ranking.

Através da pesquisa realizada pela NewSense com os revendedores e distribuidores de material elétrico, foram

indicados os vencedores dos 17 prêmios oferecidos pela Abreme, sendo: para o melhor fornecedor; para os três primeiros colocados em cada um dos quatro segmentos (Iluminação; Fios e Cabos; Dispositivos Elétricos e Material de Instalação); quatro menções de destaque para empresas, em cada segmento de atuação, que obtiveram desempenho excepcional em termos de evolução no ranking.



Foto: Ricardo Brito/HNews

SOMOS A LUMINO

Atuamos com projetos de iluminação sustentável, através da tecnologia gHID, que oferece a mais avançada solução para economizar energia em luzes internas e externas de alta potência.

gHID

Economia, Tecnologia e Confiabilidade.

O gHID permite economia de energia, prolonga significativamente a vida útil da lâmpada, reduz muito os custos de manutenção e ainda oferece uma luz mais clara e branca do que a tradicional HID.

TECNOLOGIA NOVA

Reator eletrônico
para lâmpadas de alta potência

Economiza
entre 45% e 70%

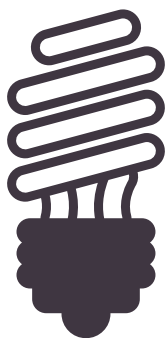
Frequência de saída
de 100.000Hz

Reduz custos e manutenção
Melhora de 2 a 3 vezes
a vida útil da lâmpada

Capacidade de automação
Dimerização e telegestão

LUMINO
ENERGY SOLUTIONS

+ 55 11 3846 4005
contato@luminosolutions.com
luminosolutions.com



Iluminação

Este setor envolve os fabricantes de lâmpadas fluorescentes compactas e tubulares, de descarga e incandescentes, entre outras; luminárias; soquetes e receptáculos; reatores ele-

trônicos e eletromagnéticos. Sem contar, é claro, as lâmpadas e equipamentos a LED, que avançam fortemente no mercado.

De acordo com a Associação Brasileira da Indústria de Iluminação (Abilux), o segmento é composto por pouco mais de 600 empresas, que empregam direta e indiretamente cerca de 27 mil pessoas e cujo faturamento chegou a R\$ 3,35 bilhões em 2016.

Brilia

Pioneira no desenvolvimento e comercialização de lâmpadas, fitas e acessórios LED no Brasil, a Brilia acredita que “Luz Muda Tudo” e investe para oferecer soluções que coloquem cada vez mais o poder transformador da luz nas mãos das pessoas. Com mais de 5 mil pontos de venda pelo Brasil, a empresa oferece soluções completas e inteligentes para projetos de iluminação. Sediada em São Paulo, a empresa possui uma área dedicada ao design e desenvolvimento de produtos e conta com um moderno centro logístico em Itajaí (SC), além de subsidiária própria na Ásia, responsável pela gestão da cadeia de suprimentos e controle de qualidade.

A Brilia é fornecedora oficial, desde 2015, da CASACOR, maior mostra de arquitetura, decoração e paisagismo das Américas e faz parte do seito grupo das B Corps, um movimento global de empresas que associam o crescimento econômico à geração de benefícios para a sociedade e o planeta.

Atenção ao cliente

“Ficamos muito felizes com o reconhecimento dos lojistas. Isso mostra que estamos no caminho certo e que nossos parceiros (revendedores e distribuidores) percebem o empenho da Brilia em encantar o cliente, um dos propósitos da companhia. No total, estamos em quase 6 mil pontos de vendas em todo o Brasil. Para esse público promovemos treinamentos, palestras e workshops com a pauta tecnologia LED, a fim de, cada vez mais, informar e ajudar os lojistas a estarem munidos e atualizados sobre o tema. Além disso, campanhas de incentivo são recorrentes”.

DIRETORIA DA BRILIA

FLC

Mais uma vez finalista do Prêmio Abreme Fornecedores, a FLC foi fundada no ano de 1992. Com DNA inovador, a companhia viajou a outros países para trazer ao mercado brasileiro, com exclusividade, as lâmpadas eletrônicas (econômicas). Em pouco tempo, e com muito trabalho, a empresa conquistou um grande número de clientes, fazendo parte dos lares e locais de trabalho de muitas pessoas.

Sempre buscando atender as necessidades do mercado nacional, durante o apagão em 2001, a FLC se destacou no atendimento à demanda por lâmpadas econômicas o País.

Em 2014, reforçando o seu pioneirismo e inovação, inaugurou a Primeira Fábrica de LED no Brasil. Em julho do mesmo ano, o fundo Victoria Capital Partners acreditou em seu trabalho e tornou-se parceiro da FLC no desafio de iluminar o Brasil com soluções integradas e sustentáveis.

Em 2017, pelo quarto ano consecutivo a FLC ganhou o prêmio “Líderes de Vendas”, da Nielsen, um instituto de pesquisas que é referência mundial em comportamento do consumidor.

Hoje, a empresa possui um mix completo de produtos nas categorias Casa & Escritório, Decor e Profissional, e conta com um portfólio com mais de 300 produtos para todos os tipos de ambientes e projetos. A FLC possui amplo sistema de estoque e distribuição informatizado, garantindo o fornecimento constante aos clientes de todo o Brasil.

Últimos Vencedores

2011	Philips	2014	Philips
2012	Philips	2015	Philips
2013	Philips	2016	Philips

Quanto à distribuição geográfica das empresas, 58% das indústrias estão localizadas na Grande São Paulo; 17% no interior do Estado de São Paulo e os 25% restantes estão distribuídos entre os Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Bahia e Pernambuco.

Segundo um levantamento recente da Abilux, pelo porte, esses fabricantes estão divididos da seguinte maneira: 38% são de micro e pequenas empresas; 27% são médias empresas; 18% são grandes empresas e 17% das pesquisadas não respondeu.

Intral

Com presença frequente entre os melhores do ano nas últimas edições do Prêmio Abreme Fornecedores, mais uma vez a Intral é apontada pelos distribuidores de material elétrico como finalista da premiação. Há mais de seis décadas, no dia 21 de Janeiro de 1950, nascia Intral. Uma pequena fábrica de reatores para as novas e recém-chegadas lâmpadas fluorescentes. Uma história que se confunde com o próprio desenvolvimento do mercado brasileiro de produtos de eletricidade.

A atuação da companhia sempre foi marcada pelo pioneirismo, experiência e tecnologia para criar soluções cada vez mais inteligentes, sempre com alto índice de eficiência energética, proporcionando os melhores resultados para quem compra e para quem vende. Hoje, a Intral possui soluções para as mais diversas tecnologias de iluminação, preservando a qualidade, segurança, eficiência, durabilidade e respeito à legislação vigente e ao consumidor.

Esses são alguns dos princípios que sempre fizeram parte desta trajetória. Produtos com certificações ISO e selo Procel, tornando-se uma empresa de consciência ambiental e qualidade garantida.

Revendedores e distribuidores que comercializam produtos deste segmento

92,3%

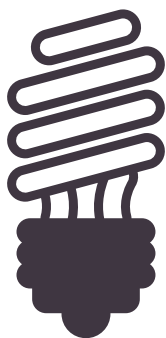


Sim

7,7%



Não



Iluminação

Ledvance

Com aproximadamente 9 mil colaboradores e presença em 120 países, a Ledvance surgiu do clássico portfólio de iluminação da gigante alemã OSRAM. Mesmo com uma herança de mais de cem anos de história, a empresa segue olhando para o futuro e reforça a sua posição como uma das líderes globais na fabricação e na comercialização de soluções para iluminação geral. Em seu portfólio, oferece lâmpadas e luminárias LED, além de lâmpadas tradicionais.

No Brasil, a empresa começou suas operações em julho de 2016 e hoje atua com filiais em quatro estados: São Paulo, Pernambuco, Goiás e Rio Grande do Sul. Com aproximadamente mil produtos em seu portfólio, a Ledvance trabalha com cerca de 40 fornecedores em todo território nacional. Referência mundial em iluminação geral, a empresa ampliou ainda mais sua abrangência em 2017, quando iniciou suas atividades no e-commerce nacional, com loja virtual hospedada no site do Mercado Livre.

Proximidade com o cliente

"É uma honra a Ledvance ser apontada ao Prêmio Abreme Fornecedores. Esta indicação representa a relevância que seguimos tendo neste canal de distribuição,

e também uma retribuição aos nossos esforços para com cada um de nossos clientes. Temos por filosofia estar próximos dos clientes e apresentar as ferramentas mais

adequadas a cada um, levando em consideração os seus modelos de negócios e, em conjunto, definindo as formas e tempos de implementação e execução".

EVERTON MELLO | CEO DA LEDVANCE PARA A AMÉRICA LATINA

Ourolux

A Ourolux é uma empresa brasileira especializada em iluminação, com 25 anos de existência. Importante player no mercado de lâmpadas no Brasil, conta com mais de 300 colaboradores e atende a mais de 10 mil clientes em todo o País.

Para dar suporte a essa demanda, a empresa investe em logística e armazenamento. Com CDs em Recife (PE), Guarulhos (SP) e Rio de Janeiro (RJ), a Ourolux tem 25 mil m² de área para a estocagem de cerca de 30 milhões de lâmpadas.

Trabalhando com mais de 500 itens de iluminação aos

quais se unem a nova linha de disjuntores e IDR (Interruptores Diferenciais Residenciais), a Ourolux desenvolve e patenteia produtos inovadores para uso comercial, residencial, industrial e público.

A busca constante pela qualidade conferiu à empresa a certificação ISO 9001 da ABNT. Levantamentos feitos junto aos revendedores, como a pesquisa Nielsen e o Índice Anamaco, demonstram que a Ourolux é uma das três empresas mais reconhecidas pelo mercado.

Qualidade reconhecida

"Os distribuidores de material elétrico têm fundamental importância para o sucesso obtido pela Ourolux em seus 25 anos de existência. O reconhecimento por parte desses parceiros re-

flete que o nosso compromisso com a qualidade seja percebido pelo mercado e fortaleça ainda mais a nossa marca. O distribuidor de material elétrico é como uma extensão da empresa, que permite

a capilaridade dos negócios, produtos e plataformas de serviços diferenciados aos nossos clientes finais, chegando de forma eficiente em todos os cantos do Brasil".

ANTONIO CARLOS PAZETTO | DIRETOR COMERCIAL DA OUROLUX



Especialista em soluções
MRO para todos os
mercados.

A Sonepar Company



Com 50 anos de mercado, a Nortel é hoje uma das principais redes de distribuição de suprimentos em MRO (Manutenção, Reparo e Operação) no Brasil.

Além de sua ampla linha de produtos, atua também com diferentes e importantes serviços como: treinamentos, entregas técnicas, projetos luminotécnicos, projetos de redução de preços e desenvolvimento e homologação de soluções.



**MATERIAIS
ELÉTRICOS**



ILUMINAÇÃO



FERRAMENTAS



AUTOMAÇÃO



ROLAMENTOS



**SOLUÇÕES
QUÍMICAS**



EPIs



EPCs



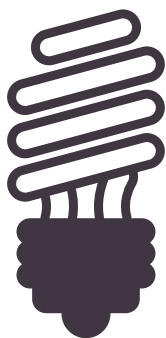
ABRASIVOS



FIOS E CABOS

www.nortel.com.br

Entre em contato com nossa equipe de especialistas: (19) 2115-7700



Iluminação

Philips

A Philips Lighting é líder global em produção, sistemas e serviços de iluminação, disponibilizando inovações que criam novos valores de negócios, oferecendo ricas experiências aos usuários, ajudando a melhorar vidas.

Servindo os mercados profissionais e de consumo, a Philips lidera a indústria de sistemas e serviços de iluminação conec-

tados, impulsionando a Internet das Coisas (IoT) e fazendo com que a luz vá além da iluminação, transformando casas, edifícios e espaços urbanos.

Em 2015, a empresa registrou um faturamento de 7,5 bilhões de euros e emprega 34 mil pessoas em mais de 70 países.

Foco estratégico

“Na atual conjuntura econômica do País e com tantas incertezas políticas, em um ano tão difícil ter essa indicação é motivo de orgulho e de manter o foco nos clientes sempre. Os distribuidores de material elétrico sempre representa-

ram foco estratégico para a Philips que, atualmente, atua junto a cerca de 150 lojas e distribuidores de material elétrico. Para estreitar cada vez mais o relacionamento com os lojistas, a empresa desenvolve campanha com clientes, eventos

em nossa própria empresa, mídia digital, campanha que envolve as revendas, etc. O apoio comercial ocorre através de campanhas, planejamento colaborativo, programação de venda, treinamento da equipe de nossos clientes, etc”.

DIRETORIA PHILIPS

Taschibra

A indústria catarinense Taschibra possui uma equipe formada por engenheiros e especialistas para produzir, mensalmente, 600 mil peças, com um mix de mais de dois mil produtos, contemplando diversos segmentos de mercado. Somente no último ano, o faturamento da indústria alcançou R\$ 400 milhões. A marca também tem ganhado destaque em exportação, atuando em quase toda América Latina.

Mesmo conquistando o mercado externo, a Taschibra tem como objetivo enraizar a produção no Brasil, investindo significativamente em desenvolvimento e estrutura do parque fabril. As aquisições da Blumenox Iluminação e da Glax Vetreria fortaleceram ainda mais a marca no cenário brasileiro.

A empresa também se destaca com pioneirismo trazendo para o País a tecnologia LED SMD.

Bom relacionamento

“Essa indicação é motivo de grande orgulho, pois representa que estamos construindo um caminho de parceria que está dando resultado. Esse bom relacionamento faz parte da nossa visão como empresa. Temos o foco no nosso cliente, e com isso nos comprometemos

em atender as necessidades, oferecendo sempre a melhor solução possível. Atualmente, temos cerca de 20.000 clientes em todo o País e estamos sempre muito próximos deles, identificando suas necessidades e desejos.

Toda equipe externa e interna está

sempre de prontidão para atendê-los da melhor forma. Durante todo o ano investimos em ações comerciais, premiações e até em eventos como a Oktoberfest, onde o cliente nos visita, conhece nossa empresa e ainda se diverte no evento, tudo organizado por nós”.

AFONSO SCHREIBER | PRESIDENTE DA TASCHIBRA



Luz e arte em perfeita harmonia

A Philips Lighting oferece inovação em produtos, sistemas, serviços e amplas opções de financiamento para projetos de iluminação.

Na **Sala São Paulo**, a Philips possibilitou uma atmosfera especial, em total **harmonia** com a **arquitetura**, **valorizando** ainda mais o espetáculo.

Tudo isso, garantindo a melhor **eficiência energética**, **financeira** e **operacional** em uma instalação.

www.philips.com.br/lighting

 [philips.to/facebookbr](https://www.facebook.com/philips.to/facebookbr)

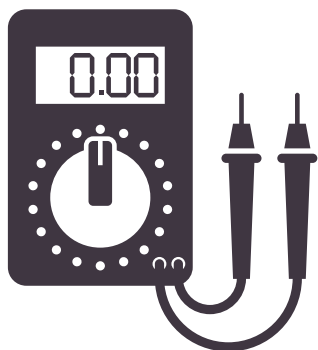
 [philips.to/twitterbr](https://twitter.com/philips.to/twitterbr)

 [philips.to/instagrambr](https://www.instagram.com/philips.to/instagrambr)

 [philips.to/linkedinbr](https://www.linkedin.com/company/philips.to/linkedinbr)

 [philips.to/pinterestbr](https://www.pinterest.com/philips.to/pinterestbr)

PHILIPS



Dispositivos Elétricos

Este segmento reúne uma gama variada de produtos e soluções. Entre eles estão os fabricantes de disjuntores; contatores, relés, fusíveis e chaves magnéticas; comando e sinalização (botões, sinaleiros, alarmes, etc); controles (sensores, chaves elétricas, chaves fim de curso, pedaleiras, etc); componentes para segurança de equipamentos (barras ópticas, cortina de luz, chaves e relés de segurança); instrumentos de medição; interruptores e seccionadores; motores elétricos; materiais de instalação em geral (bornes, régulas, marcadores, abraçadei-

ras, fixadores, etc); interruptores, plugues e tomadas industriais e residenciais.

Também fazem parte os dispositivos de automação industrial e os equipamentos industriais, que estão entre as principais áreas cobertas pela Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee). De acordo com os dados da entidade, as áreas de Automação Industrial e Equipamentos Industriais fecharam o ano de 2016 com faturamento de R\$ 27,9 bilhões. Mesmo com a crise econômica, a Abinee projeta crescimento em 2017.

Fame

A história da Fame se inicia em 1940, quando seu fundador, Sr. Álvaro Coelho Silva, identificando necessidades de mercado e contrariando todas as expectativas, começou a produzir ferros de soldar antes importados e então escassos, pois o mundo enfrentava a Segunda Grande Guerra.

Com um começo humilde, em um galpão de apenas 15 metros quadrados e munido apenas de muita disposição e da confiança no futuro, o Sr. Álvaro Coelho Silva iniciava uma das maiores e mais respeitadas empresas brasileiras. A partir daí o crescimento foi contínuo e expressivo, regado com muito trabalho, honestidade e certeza do sucesso.

Formando profissionais de primeira, Sr. Álvaro Coelho Silva, transformou um sonho e um galpão de 15 metros quadrados em um complexo industrial de cinco plantas, mais de 2.400 empregos diretos, cerca de 40.000 clientes e exportações para mais de 40 países. Hoje, mesmo com sua ausência, a Fame é dirigida dentro dos mesmos princípios praticados desde 1940: trabalho, visão, honestidade e confiança no futuro.

A linha de produtos da companhia tem excelente aceitação junto aos revendedores e distribuidores de material elétrico, assim como dos consumidores, que reconhecem a qualidade e tecnologia de seus produtos. Atualmente, a Fame é certificada pelas normas ISO 9001 - 2008 e também possui marca de conformidade de produtos pela TÜV Rheinland do Brasil.

Legrand

Um dos mais tradicionais players da área elétrica mundial, mais uma vez o Grupo Legrand é finalista do Prêmio Abreme Fornecedores. Presente nos cinco continentes, em mais de 180 países, o conglomerado desenvolve e distribui soluções comprovadas mundialmente de alta tecnologia para instalações elétricas residenciais, comerciais e industriais. Atualmente, a companhia conta com mais de 36.000 profissionais, que reúnem suas experiências para criar, desenvolver, adaptar e encontrar soluções cada vez mais simplificadas e adequadas aos novos tempos. Com a Legrand, o mundo está ao seu alcance.

A Legrand é especialista mundial em sistemas elétricos e digitais para infraestruturas prediais. No Brasil, o Grupo Legrand está consolidado por marcas de referência mundial e regional como Legrand, Bticino, HDL, Lorenzetti Materiais Elétricos, SMS e Daneva, além das linhas de produtos Pial, Cemar e Cablofil.

Suas marcas e produtos compõem coerentes sistemas que incorporam as mais recentes inovações tecnológicas para oferecer melhorias de conforto, segurança e comunicação para todos os tipos de projetos. Entre as soluções disponibilizadas para o conforto, eficiência energética, comunicação, gestão de segurança e controle da instalação podemos citar: interruptores e tomadas, sistema de automação residencial, interfone, circuito fechado de televisão e sistema de alarme antifurto.

Últimos Vencedores

2011	Siemens	2014	Schneider Electric
2012	Schneider Electric	2015	Siemens
2013	Siemens	2016	Siemens

Schneider Electric

A Schneider Electric, líder na transformação digital de gerenciamento de energia e automação, está presente no Brasil há 70 anos. Com a construção de sua primeira fábrica no Brasil na década de 50, a empresa se reinventou ao longo dos anos, passando a atuar no setor de energia e tecnologia. Hoje conta com 5 unidades fabris e dois escritórios administrativos. Com forte atuação no mercado de distribuição elétrica, oferece soluções para todas as etapas do processo, desde o planejamento até o momento da instalação.

Seu portfólio em distribuição elétrica é composto por itens como: acabamentos elétricos, disjuntores de potência, proteção elétrica, painéis e quadros de distribuição, seccionadoras fusíveis, carregadores para carros elétricos, sistemas de monitoramento de energia e potência, entre outros.

Além disso, a empresa dispõe de Serviços de Campo que cobrem todo o ciclo de vida dos equipamentos de distribuição elétrica e ainda permitem gerenciamento, melhoria da eficiência, redução do tempo de inatividade de serviço, bem como de riscos e custos de segurança, por meio de sua arquitetura aberta em plug-and-play e habilitada para IoT, o EcoStruxure.

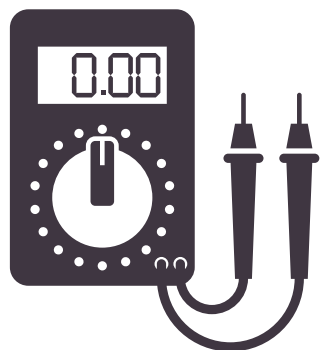
Política transparente

"O trabalho que realizamos com os distribuidores é para que sejamos reconhecidos não como um fornecedor e sim como um parceiro deles. O principal pilar de nossa relação com nossos parceiros é ter uma política comercial transparente, onde reconhecemos o distribuidor por seu grau de parceria com a Schneider. De acordo com a sua categoria, o distribuidor pode usufruir de diversos benefícios como verbas para ações de marketing, programa de substituição de estoques obsoletos, registro de contratos e até fazer parte de nosso programa de vendas pilotadas".

PATRICIA CAVALCANTI | DIRETORA DE RETAIL
DA SCHNEIDER ELECTRIC

Revendedores e distribuidores que comercializam produtos deste segmento





Dispositivos Elétricos

Siemens

A Siemens AG (Berlim e Munique) é uma potência global em tecnologia e sinônimo de excelência em engenharia, inovação, qualidade, confiabilidade e internacionalidade há 170 anos. A empresa está presente no mundo todo, com foco nas áreas de eletrificação, automação e digitalização.

Uma das maiores produtoras mundiais de tecnologias com consumo eficiente de energia e recursos, a empresa é uma das principais fornecedoras de soluções de geração e transmissão de energia e pioneira em soluções de infraestrutura e em automação, impulsão e soluções de software para a indústria.

A companhia também é líder no fornecimento de equipamentos de diagnósticos por imagem, como sistemas de tomografia computadorizada e ressonância magnética, e líder em diagnóstico laboratorial e TI clínica. No ano fiscal

de 2017, encerrado em 30 de setembro de 2017, a Siemens gerou receita de € 83,0 bilhões e lucro líquido de € 6,2 bilhões. No final de setembro de 2017, a empresa tinha cerca de 372 mil colaboradores em todo o mundo.

Presente no Brasil há 150 anos, a Siemens é líder no fornecimento de soluções eficientes de geração e transmissão de energia, sendo uma das maiores produtoras de tecnologias relacionadas à eficiência energética do mundo. Os equipamentos e sistemas da companhia são responsáveis por 50% da energia elétrica gerada nacionalmente. Seu portfólio abrange redes inteligentes e soluções de automação de energia para todos os níveis de tensão, para plantas industriais e de infraestrutura. Atualmente, a Siemens possui 12 fábricas e sete centros de Pesquisa e Desenvolvimento em todo o País.

Soprano

A Soprano Materiais Elétricos está focada no atendimento dos segmentos de vendas e distribuidores especializados em materiais elétricos e materiais de construção, construtoras, instaladores, montadores e fabricantes de painéis, indústrias e concessionárias de energia. Com uma ampla linha de produtos para uso residencial, comercial, construção civil e industrial, fornece disjuntores residenciais e industriais, quadros de distribuição, interruptores diferenciais residuais, dispositivos de proteção contra surtos, contadores, plugues

e tomadas industriais, botoeiras e sinalizadores, sensores de presença, caixas multiuso e lâmpadas LED, entre outros.

Presente no mercado brasileiro há mais de 60 anos, conta com uma rede de representantes em todo território brasileiro, além de canais de atendimento direto. Em sua estrutura conta com seis unidades fabris, com a matriz administrativa na cidade de Farroupilha (RS), sede administrativa, centro de distribuição e assistência técnica em Caxias do Sul (RS) e centro de distribuição em Campo Grande (MS).

Atendimento diferenciado

“É com muita satisfação que recebemos a notícia da indicação ao prêmio Abreme. Para a Soprano é muito importante este reconhecimento por parte dos distribuidores, sendo o principal canal de distribuição dos nossos

produtos (a empresa está presente em mais de 1.400 lojas especializadas em material elétrico, atuando em todo território nacional).

Como forma de valorizar este relacionamento, a Soprano conta com uma

política comercial que preza por um atendimento diferenciado aos lojistas, que envolve treinamentos, promoção de campanhas de incentivo de vendas e ações de marketing direcionadas aos distribuidores”.

LETÍCIA ROSSI | ANALISTA DE MARKETING DA SOPRANO MATERIAIS ELÉTRICOS



MÚLTIPLAS FUNÇÕES EM UM ÚNICO CONECTOR

TOMADA INDUSTRIAL HEAVYCON MODULAR

- Conexão de sinal, potência, pneumática, fibra óptica e redes de comunicação.
- Plug & Play - montagem rápida, economizando tempo e espaço.

Assista o vídeo. Utilize o seu leitor de QR Code.



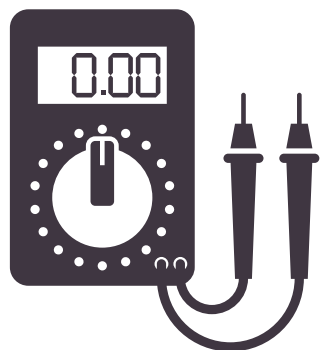
Consulte-nos. ¹¹ **3871-6400**

contato@phoenixcontact.com.br

www.phoenixcontact.com.br

 /brasil.phoenix.contact

 phoenixcontactbr



Dispositivos Elétricos

Steck

Líder absoluta no mercado nacional na linha de Plugues e Tomadas Industriais, e recordista de vendas de minidisjuntores, a Steck vem suprindo o mercado com a produção e desenvolvimento de materiais elétricos para os usos residencial, comercial e industrial.

Fundada em 1975, a marca segue se consolidando como

uma empresa competitiva e de sucesso. Assim, a Steck oferece produtos com alto grau de confiabilidade e segurança para o cliente, buscando aprimorar constantemente a qualidade, através do desenvolvimento pessoal, eliminação de desperdício, redução de custos, aumento de produtividade e desenvolvimento de tecnologia avançada para novos produtos.

Apoio ao cliente

“Para a Steck, ser apontada pelos distribuidores de material elétrico como finalista do Prêmio Abreme significa que todos os nossos esforços, investimentos e dedicação estão canalizados para a direção e sentido corretos. Para estreitar cada vez mais o relacionamento

com os lojistas temos uma força comercial proativa e bem próxima dos clientes. Participamos também de eventos conjuntos e apoiamos algumas iniciativas de marketing, e temos uma equipe técnica que ministra treinamentos sazonalmente, para colaboradores e clientes. Além disso,

nossa equipe comercial é bem flexível e sempre procura trabalhar para atender (e entender) a necessidade específica de cada cliente. O marketing está sempre presente de alguma forma, aumentando a visibilidade da marca nos pontos de venda”.

LUIS VALENTE | PRESIDENTE DA STECK

WEG

Ousadia, entusiasmo e comprometimento são características comuns aos três homens que decidiram unir experiências em busca de conquistas. Werner Ricardo Voigt, Eggon João da Silva e Geraldo Werninghaus compartilharam um sonho que, com muita paixão e trabalho, se tornou realidade.

Em 16 de setembro de 1961, na cidade de Jaraguá do Sul (SC), as habilidades de um eletricista, de um administrador e de um mecânico foram unificadas e resultaram na fundação da Eletromotores Jaraguá. Nascida da coragem de empreendedores visionários, após um tempo a empresa passou a

se chamar WEG, em alusão às iniciais dos fundadores. Nome que, hoje, é reconhecido com uma das maiores fabricantes de equipamentos elétricos do mundo.

Produzindo inicialmente motores elétricos, a WEG ampliou suas atividades a partir da década de 80, com a produção de componentes eletroeletrônicos, produtos para automação industrial, transformadores de força e distribuição, tintas líquidas e em pó e vernizes eletroisolantes. A empresa se consolidou não só como fabricante de motores, mas como fornecedora de sistemas elétricos industriais completos.

Sintonia com o cliente

“O Prêmio ABREME é o reconhecimento da nossa constante valorização e busca por diferenciais competitivos, como tecnologia e inovação. Essa po-

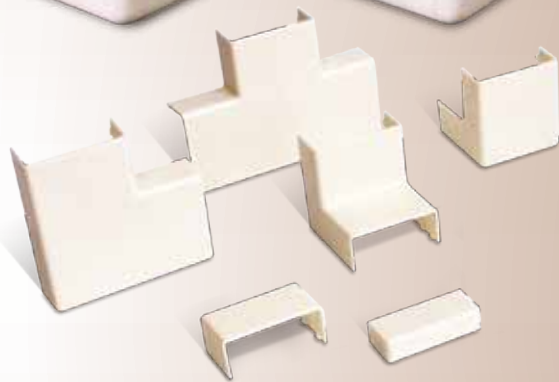
sição de destaque está atrelada à busca constante da marca pelo fornecimento de soluções completas e em sintonia com as reais necessidades dos seus clientes. A

WEG trabalha lado a lado com parceiros, enfrentando os desafios e buscando alternativas inovadoras e que agreguem valor aos seus negócios”.

MANFRED PETER JOHANN | DIRETOR SUPERINTENDENTE DA WEG AUTOMAÇÃO

Se na teoria funciona, imagina na “PRATIKA”.

PRATIKA BOX® e **CONDUTECK®**,
a união perfeita para as suas instalações!



Desenvolvidas para a proteção de seus equipamentos elétricos, sem abrir mão da praticidade, as caixas **Pratika Box®** estão disponíveis com tomadas de 10A ou 20A no padrão NBR 14136, com minidisjuntores **STECK** de 6A a 20A e são totalmente compatíveis com as canaletas e acessórios **Conduteck®**.

Conheça Pratika Box® e Conduteck®.

O casamento perfeito entre segurança e praticidade.



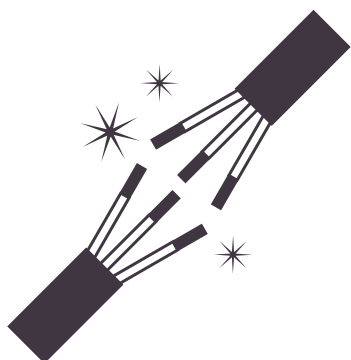
facebook.com/SteckBrasil



@steckeletrica



STECK



Fios e Cabos

A área de condutores elétricos representa um dos mercados mais tradicionais da área elétrica. O segmento engloba os fabricantes de fios e cabos elétricos para baixa tensão até 750 V; cabos elétricos para baixa tensão até 1 kV; cabos de comando, controle e instrumentação; cabos

de cobre nu e cabos especiais. Atualmente, não há dados oficiais sobre o tamanho do mercado, mas alguns especialistas estimam que a indústria nacional de condutores elétricos de cobre tenha um faturamento de aproximadamente R\$ 6 bilhões, com capacidade de produção acima de 510 milhões de toneladas.

Assim como em outras áreas de mercado, o setor de fios e cabos tem sentido os efeitos da crise econômica no País. E,

Cobrecom

Fundada na década de 90, a empresa é 100% nacional e especializada na fabricação de fios e cabos elétricos de baixa tensão. Possui duas modernas unidades fabris em Itu (SP) e Três Lagoas (MS), que contam com tecnologia de ponta para garantir a excelência de seus produtos, que são fabricados com cobre puro para fins elétricos com alto grau de pureza.

O rigoroso acompanhamento de todo o processo de produção garante materiais seguros e confiáveis, que atendem a todas as normas de fabricação. Além disso, a Cobrecom é homologada pela Petrobrás, conta com certificado de qualidade ISO 9001 e certificados de conformidade em produtos (Inmetro) em toda sua linha.

Entre os seus principais produtos estão as linhas de cabos Superatox (cabos não-halogenados), Flexicom, Multinax Flex HEPR 90°C Multicondutores, Gteprom, Solarcom, o Display Metrocom e os Materiais Encartelados 'Medida Certa'.

Consolidação da marca

"Nós da Cobrecom Fios e Cabos Elétricos estamos muito felizes por receber mais essa indicação para esse importante prêmio que vencemos na categoria Empresa Destaque nos anos de 2016, 2014, 2012 e em 2011. E agradecemos muito os revendedores e distribuidores, que além de serem grandes parceiros, são fundamentais para a consolidação da nossa marca".

PAULO ALESSANDRO DELGADO | GERENTE DE MARKETING DA COBRECOM FIOS E CABOS ELÉTRICOS

Cobremack

A Cobremack é uma empresa jovem, moderna e focada no cliente. Possui tecnologia onde os procedimentos garantem qualidade, segurança e sustentabilidade. O foco da companhia é voltado para revendas e distribuidores.

Tem estratégia na gestão de pessoas, buscando sempre o equilíbrio corporativo com todos os colaboradores.

Atualmente, conta com três plantas, duas em São Paulo e uma estrategicamente situada na Bahia.

Força de vontade

"Ser finalista do Prêmio Abreme é uma grande vitória e conquista, uma vez que temos foco em atender revendas e distribuidores. É resultado do nosso trabalho ao longo dos anos, sempre com foco e força de vontade. Nos sentimos honrados em sermos finalistas do prêmio e não mediremos esforços para continuarmos atuantes e retribuir esse reconhecimento através do investimento no canal de distribuição e vendas. Para estreitar cada vez mais o relacionamento com os lojistas, a empresa acredita no trabalho de focar no negócio do cliente, visando um serviço contínuo. Atender sempre a necessidade dos clientes é nosso diferencial. Entre outras ações fazemos divulgação em ponto de venda, campanhas associadas, campanhas participativas para clientes, indicações de revendas, consumidores, etc".

J. CARLOS MATUIAMA | CEO DA COBREMACK

Últimos Vencedores

2011	Sil	2014	Nexans
2012	Sil	2015	Sil
2013	Sil	2016	Sil

como está diretamente relacionado com o desempenho da construção civil e às obras de infraestrutura, tem registrado retração nas vendas ao longo dos dois últimos anos, fenômeno que tende a se manter ao final de 2017.

Apesar do momento difícil, os empresários da área projetam meses melhores pela frente. A expectativa geral é que os investimentos na construção civil voltem a ganhar fôlego, mesmo que em ritmo lento, gerando oportunidades para o setor.

Corfio

Assim como ocorreu no ano passado, novamente a Eletrocal Indústria e Comércio de Materiais Elétricos Ltda, que fabrica fios e cabos elétricos com a marca Corfio, foi apontada como finalista do Prêmio Abreme Fornecedores.

A companhia possui certificação de conformidade de seus produtos junto ao Inmetro, conforme as normas compulsórias e regulamentares em vigência, através da certificadora UL do Brasil, OCP 0029, especialista em certificação de produto e reconhecida no Brasil e no exterior.

A empresa também é certificada pela ISO 9001, promovendo a padronização e buscando a excelência em seus processos produtivos e serviços. Com o objetivo de atender um mercado cada vez mais exigente e competitivo, a Eletrocal investe na qualidade dos seus produtos e na capacitação de sua equipe, implantando rigorosos sistemas de monitoramento e controle, que vão desde a análise e aquisição das matérias-primas utilizadas, até o produto acabado que chega ao mercado.

As inspeções e ensaios de seus produtos são sistematizadas ao longo do processo produtivo e executados em todos os lotes dos produtos expedidos. A empresa ainda possui laboratórios com equipamentos atualizados e aferidos por padrões rastreáveis a RBC (Rede Brasileira de Calibração), com exatidão assegurada nos resultados.

Revendedores e distribuidores que comercializam produtos deste segmento

90,9%

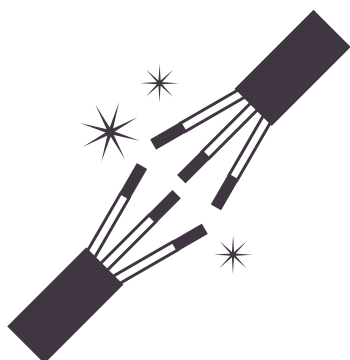


Sim

9,1%



Não



Fios e Cabos

Nambei

A empresa está presente em todo o Brasil, atuando nos principais setores da economia, como: indústrias, concessionárias de energia elétrica, materiais de construção, revendas de materiais elétricos, construtoras e instaladoras.

Com uma área de 49.000m², a fábrica está localizada em Ferraz de Vasconcelos (SP) e dedica-se ao desenvolvimento da linha de produtos, onde os materiais são inspecionados e obedecem às normas da ABNT.

Aliar essa estrutura à experiência e respeito ao mercado, possibilitou à Nambei conquistar certificações importantes, como ISO 9001/2008 e o Certificado de Conformidade e Produtos emitidos pela TÜV Rheinland do Brasil, órgão acreditado pelo INMETRO.

No seu dia a dia, a empresa busca excelência na fabricação e comercialização de condutores elétricos, o que se reflete em uma linha cada vez mais completa.

Esforço reconhecido

"A indicação como finalista do Prêmio Abreme é uma honra para nós e reflete o esforço da empresa em cultivar novas parcerias e aprimorar a

relação com lojistas que acreditam em nossa marca.

Para estreitar o relacionamento com os lojistas, a empresa procura ofe-

recer os melhores preços e descontos e desenvolve campanhas de E-mail MKT e redes sociais para estreitar as parcerias".

FERNANDO DOS SANTOS SAVIOLO | DEPARTAMENTO DE MARKETING

Nexans

A Nexans traz energia à vida através de uma extensa gama de cabos e soluções de cabeamento que proporcionam maior desempenho em projetos de energia e dados ao redor do mundo.

A empresa está comprometida com uma abordagem de parceria que apoia seus clientes em quatro áreas de negócio principais: Transmissão e Distribuição de Energia (submarina e terrestre), Recursos de Energia (petróleo e gás, mineração e renováveis), Transporte (rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo) e Construção (comercial, residencial e data centers).

Com mais de 120 anos de existência, a Nexans é uma em-

presa francesa, consolidada como um dos maiores fabricantes de fios e cabos do mundo. No Brasil desde 2000, a Nexans se constituiu como sucessora da Alcatel Cabos e em 2003 adquiriu a empresa Furukawa Cabos de Energia. Em setembro de 2008, o Grupo Nexans adquiriu o segmento de cabos do Grupo Madeco, que no Brasil era representando pela empresa FICAP.

Em 2013, a Nexans se tornou o primeiro player mundial em cabos a criar uma Fundação com foco em introduzir iniciativas sustentáveis para o acesso à energia em comunidades carentes por todo o mundo.

Parceria e confiança

"Ser finalista do Prêmio Abreme 2017 para a Nexans é um importante reconhecimento por parte de um dos nossos principais canais, demonstran-

do o fortalecimento dessa parceria e a confiança que essas empresas têm depositado em nós.

A Nexans atua há muitos anos num

modelo de grande troca e desenvolvimento conjunto com os seus distribuidores e essa indicação demonstra que estamos no caminho certo".

MELINA KONIG | GERENTE DE MARKETING ESTRATÉGICO NEXANS BRASIL E SAM



A energia do Brasil até você.

Cabos Solartec

Energia com **MUITO MAIS EFICIÊNCIA** até você.

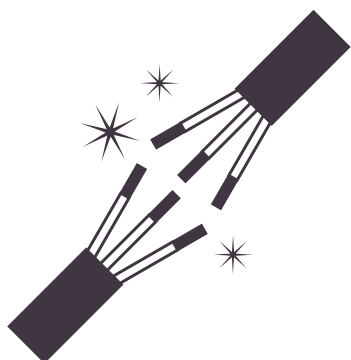
Os cabos Solartec trazem a mais alta tecnologia em conexões para parques solares fotovoltaicos. Existem dois tipos: cabo Solartec de Cobre Estanhado e o Solartec de Al Lg 8176. O primeiro tem classe de tensão 1,8kV em DC, 120°C em regime permanente, possui revestimento de estanho para prevenção da oxidação/corrosão e possui ótima flexibilidade (classe 5). O segundo, por sua vez, realiza a conexão das caixas de junção DC aos inversores de frequência e tem bom custo comparado aos cabos de cobre, atendendo aos mesmos parâmetros de carga DC.

www.alubar.net.br | comercial.cabos@alubar.net | (91) 3754.7155



Sistema de Gestão da Qualidade
ISO 9001:2008 Certificado nº 34695

Sistema de Gestão Ambiental ISO
14001:2004 Certificado nº 43259



Fios e Cabos

Prysmian

O Grupo Prysmian é líder mundial na indústria de sistemas de cabos de energia e telecomunicações. Com quase 140 anos de experiência, vendas de cerca de € 7,5 bilhões em 2016, mais de 21 mil funcionários em 50 países e 82 fábricas, o Grupo está fortemente posicionado em mercados de alta tecnologia e oferece a mais ampla gama de produtos, serviços, tecnologias e know-how.

Atua nos negócios de cabos subterrâneos e submarinos e sistemas de transmissão e distribuição de energia, de cabos especiais para aplicações em diversas indústrias e de

cabos de média e baixa tensão para os setores de construção e infraestrutura.

No mercado sul-americano, a empresa está presente desde 1917 e, atualmente, é líder em soluções para cabos e sistemas. Possui unidades na Argentina (1), Brasil (7) e Chile (1), além de escritórios comerciais. Os principais produtos são fios e cabos elétricos, acessórios e serviços direcionados para os segmentos de transmissão e distribuição de energia, construção civil, indústria em geral, indústria automobilística, extração de petróleo, telecomunicações, transmissão de dados e fibras ópticas.

Serviço diferenciado

“A premiação é o reconhecimento de nossos parceiros ao trabalho que desenvolvemos durante o ano. Levamos muito a sério o resultado da pesquisa e sempre o usamos para

readequear as nossas ações para o ano seguinte. Mudamos muito a forma de atuar ultimamente e esse reconhecimento por parte da Abreme reforça que escolhemos o caminho correto,

oferecendo à distribuição um serviço diferenciado, um bom suporte técnico e comercial e, claro, produtos de qualidade, segurança e confiabilidade superiores”.

JOÃO CARRO ADERALDO | DIRETOR COMERCIAL DA PRYSMIAN BRASIL

SIL

Somando 42 anos de uma história vitoriosa, a SIL é hoje uma das principais indústrias do Brasil na produção de fios e cabos elétricos até 1 kV (baixa tensão). É reconhecida pela seriedade na política de atuação e na relação com seus clientes e fornecedores, com metas e diretrizes honestas, somadas a iniciativas como avanços tecnológicos, rigoroso controle de qualidade, valorização profissional e respeito ao consumidor.

As mais importantes premiações do Brasil recebidas pela SIL nos últimos anos confirmam a liderança da marca no segmento de fios e cabos elétricos. Seu parque fabril, instalado em uma área de 30.000 m², localizado em Guarulhos (SP), possui equipamentos de última geração e capacidade instalada para processar 42 mil toneladas/ano de cobre. Atualmente, a SIL conta com 350 funcionários e 100 representantes em todo o País.

Mais que parceiros

“Estamos em festa, afinal, ser mais uma vez finalista atesta que nossos esforços e investimentos constantes em qualidade e inovação são reconhecidos pelo mercado. Atualmente, temos cerca

de 8 mil clientes ativos e, na SIL, acreditamos em parcerias de longo prazo. Por isso adotamos uma política comercial séria e honesta, com rápida resposta ao cliente, agilidade na entrega do pedido

e preços competitivos. Distribuidores e revendedores são mais que parceiros, são vitrine para os produtos da SIL e só temos palavras de agradecimento pela confiança em nós depositada”.

SILVIO BARONE JUNIOR | DIRETOR PRESIDENTE DA SIL



SIL É A EXPRESSÃO DE SUCESSO EM MEU TRABALHO.

A SIL é uma empresa 100% brasileira que tem sua qualidade premiada por quem utiliza e recomenda o produto. É a certeza de trabalhar com fios e cabos elétricos que trazem o mais alto nível de tecnologia e segurança para as instalações.

Conduzindo a energia que move a sua vida.

**FIOS E CABOS,
TÁ NA CARA QUE É SIL.**



Sil



Material de Instalação

Neste segmento, encaixam-se os fabricantes de itens como eletrocalhas, leitos, rodapés e perfilados; eletrodutos metálicos rígidos e acessórios; eletrodutos metálicos flexíveis e acessórios; dutos, canaletas plásticas e acessórios rígidos e flexíveis; eletrodutos plásticos rígidos e flexíveis e acessórios; quadros e caixas de comando e distribuição metálicos; condutores metálicos e acessórios; quadros e caixas de comando e distribui-

ção plásticos; condutores plásticos e acessórios; conectores e terminais; hastes de aterramento, para-raios e acessórios; fitas isolantes e materiais para atmosferas explosivas.

Pelo perfil das soluções, este é outro segmento diretamente relacionado ao desempenho da construção civil, que passa por um momento de baixo crescimento no Brasil. Segundo levantamento da Abinee, a área de material elétrico

Legrand

Um dos mais tradicionais players da área elétrica mundial, mais uma vez o Grupo Legrand é finalista do Prêmio Abreme Fornecedores. Presente nos cinco continentes, em mais de 180 países, o conglomerado desenvolve e distribui soluções comprovadas mundialmente de alta tecnologia para instalações elétricas residenciais, comerciais e industriais.

Atualmente, a companhia conta com mais de 36.000 profissionais, que reúnem suas experiências para criar, desenvolver, adaptar e encontrar soluções cada vez mais simplificadas e adequadas aos novos tempos. Com a Legrand, o mundo está ao seu alcance.

A Legrand é especialista mundial em sistemas elétricos e digitais para infraestruturas prediais.

No Brasil, o Grupo Legrand está consolidado por marcas de referência mundial e regional como Legrand, Bticino, HDL, Lorenzetti Materiais Elétricos, SMS e Daneva, além das linhas de produtos Pial, Cemar e Cablofil.

Suas marcas e produtos compõem coerentes sistemas que incorporam as mais recentes inovações tecnológicas para oferecer melhorias de conforto, segurança e comunicação para todos os tipos de projetos.

Entre as soluções disponibilizadas para o conforto, eficiência energética, comunicação, gestão de segurança e controle da instalação podemos citar: interruptores e tomadas, sistema de automação residencial, interfonia, circuito fechado de televisão e sistema de alarme antifurto.

Dispan

Há 28 anos no mercado, acreditando que inovação e eficiência começam na estrutura, a Dispan é especializada no desenvolvimento e distribuição de estruturas metálicas para passagem de cabos nos segmentos de eletrocalhas, perfilados, leitos e aramados. Classificada como um dos maiores fornecedores do setor em que atua, a matriz da empresa, que conta com mais de 10.000 m² de parque fabril, tem sede na cidade de Nova Odessa e filial em São Paulo, o que lhe permite trabalhar com vários representantes por todo o Brasil.

A empresa atende clientes exigentes pela mais alta qualidade, tecnologia e pontualidade e para isso busca constantemente novas técnicas e excelência, o que garantiu o Certificado ONIP, além do CRCC BR - Certificado de Registro e Classificação Cadastral que é confiado somente aos fornecedores que preencham todas as reivindicações da Petrobrás.

Qualidade garantida

"Ser apontada pelos distribuidores de material elétrico como finalista do Prêmio Abreme representa o reconhecimento dos mesmos em relação à qualidade e excelência dos produtos e serviços por nós ofertados. Entre outras ações para estreitar cada vez mais o relacionamento com os lojistas podemos citar os materiais a pronta entrega em nosso estoque, qualidade e padronização dos produtos e a agilidade no atendimento".

DIRETORIA DA DISPAN

Últimos Vencedores

2011	Legrand	2014	Legrand
2012	Legrand	2015	Legrand
2013	Legrand	2016	Legrand

de instalação fechou o ano de 2016 com faturamento de cerca de R\$ 7,9 bilhões.

Intelli

O Grupo Intelli, formado pelas empresas Intelli e Coppersteel Bimetálicos, iniciou as suas atividades em dezembro de 1973, com a fundação da Intelli - Indústria de Terminais Elétricos Ltda, na cidade de Orlandia (SP), onde estão funcionando em suas três unidades, a administração geral e a produção de terminais, luvas de emenda, conectores e hastes de aterramento para os diversos sistemas de energia elétrica. Visando ampliar sua linha de produtos, o Grupo Intelli adquiriu em agosto de 1994 a Coppersteel Bimetálicos, incluindo, portanto, diferentes tipos de condutores, inclusive a linha de condutores bimetálicos em seu catálogo de produtos.

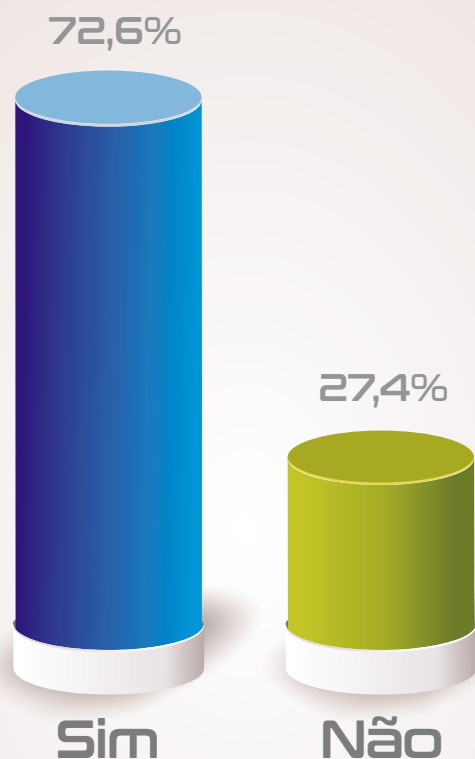
O Grupo Intelli possui o Certificado de Qualidade ISO 9001:2015, concedido pela Fundação Vanzolini e ratificado pelo The International Certification Network-IQNET.

Caminho certo

"Ser apontada pelos distribuidores como finalista do Prêmio Abreme 2017 é o reconhecimento de que estamos no caminho certo, atingindo nosso objetivo. Atualmente, fazem parte da carteira de clientes da companhia entre 2.500 e 3.000 lojas espalhadas por todo o Brasil e, para estreitar cada vez mais o relacionamento com os lojistas, contamos com a atuação dos nossos representantes, supervisores e vendedores internos, que procuram dar a atenção necessária para satisfazer as necessidades de cada um, oferecendo um produto de qualidade e preço justo. Na medida do possível, participamos dos investimentos individuais de marketing dos parceiros lojistas, além do nosso próprio, através do nosso site, revistas, catálogos, feiras, etc".

JOÃO HENRIQUE ZANCANELA | SUPERINTENDENTE DE VENDAS E MARKETING

Revendedores e distribuidores que comercializam produtos deste segmento





Material de Instalação

Daisa

A Daisa iniciou suas atividades no ano de 1974, fabricando conexões sem rosca para eletrodutos. A ideia de conexões sem rosca surgiu na dificuldade de fazer rosca nos eletrodutos e da busca por praticidade, já que se levava muito tempo para fazer uma conexão ou emenda nos eletrodutos.

A missão da empresa é: Modificar o conceito de mercado no tocante ao sistema de tubulação elétrica com a implantação das conexões sem rosca; Prestar sua contribuição à eco-

nomia do País, reduzindo cada vez mais os custos e o tempo nas instalações elétricas; Lutar para o crescimento da empresa em parceria com seus colaboradores, clientes e fornecedores; Cultivar o espírito de servir e compreender para projetar uma sociedade digna de ser vivida; Fortalecer cada vez mais a responsabilidade social através de ações que envolvam colaboradores e a comunidade mais carente; e Contribuir na preservação do meio ambiente.

Satisfação do cliente

"Para a Daisa, ser finalista representa o reconhecimento dos clientes e, por consequência, a liderança em seu segmento. Hoje, a Daisa apresenta uma extensa linha de pro-

duto, conexões para eletrodutos sem e com rosca, que atende de maneira prática e eficiente as necessidades de seus clientes. Essa é a prova que, durante todos esses anos, só uma coisa

não mudou: o compromisso da Daisa com a satisfação de seus clientes. Trabalhamos sempre em parceria com o cliente, oferecendo qualidade, confiança e transparência".

HÉLIO ITUO DAIKUARA | PRESIDENTE DA DAISA

Real Perfil

A Real Perfil iniciou suas atividades em dezembro de 1992 e, desde então, sempre adotou as premissas voltadas à qualidade total de seus produtos. Com forte trabalho desenvolvido nas indústrias envolvendo homologação, tão logo teve aprovação e atestou essa qualidade e sua marca ganhou valor entre as principais indústrias e construtoras do País. Hoje em dia, figura entre as empresas com maior capacidade produtiva do mercado e mantém seu foco na qualidade.

Em um cenário de extrema competição, preza pela ética e transparência nas negociações, garantindo ao cliente a entre-

ga dos produtos exatamente como são especificados e projetados. Um dos grandes diferenciais da empresa e que auxilia muito o distribuidor é o estoque de itens considerados "início de obra", que permite fornecer a instalação conforme demanda e a fabricação com prazo diferenciado em relação ao mercado, tanto nos itens pré zincados quanto galvanizados a fogo, aço inox e alumínio.

Os principais itens que fazem parte de portfólio de produtos são: eletrocalhas, eletrodutos, perfilados, leitos para cabos, leito aramado e esteira para telefonia, entre outros.

Bom indicador

"Ser finalista do Prêmio Abreme é um grande indicador de que as decisões tomadas há alguns anos surtiram efeito. Estamos no caminho certo e pretendemos

estar cada vez mais presentes, apoiando sempre os clientes. Entendemos que se apoiarmos os vendedores das revendas, temos mais chances de viabilizar o negócio,

por isso os municiamos de informações e usamos nossa expertise com o andamento da obra para sugerir pontos importantes com foco no fechamento do pacote".

DIRETORIA DA REAL PERFIL



DAISA®

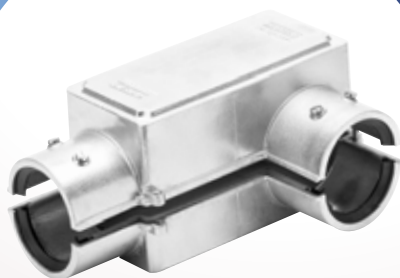
CONEXÕES PARA ELETRODUTOS

Sempre pensando em você,
a DAISA inova mais uma vez

DAILET MÚLTIPLO À PROVA DE TEMPO



- ✓ À prova de tempo, vapor e pó
- ✓ Vedação em EPDM adicionado elemento contra ozônio e envelhecimento
- ✓ Grau de proteção IP 54
- ✓ Disponíveis nas bitólas de 1/2" a 4"
- ✓ Atende eletrodutos: NBR 13057 e NBR 5624



A solução é o DAILET® Bipartido DAISA

Com ele você substitui qualquer caixa danificada imediatamente, sem a necessidade de desmontar a instalação.

O tempo necessário para a substituição de uma caixa danificada por um DAILET Bipartido DAISA é, muito mais rápido do que a substituição por uma caixa de passagem convencional.

Para aplicar em qualquer tipo de eletroduto rígido.

Ex: Para substituir uma instalação por outro condutele que não seja Bipartido leva em média 5 horas, com o produto Bipartido consegue fazer em menos de 30 minutos.





Material de Instalação

Tramontina Eletrik

Fundada em 1976, na cidade de Carlos Barbosa (RS), a Tramontina Eletrik oferece o melhor em segurança, design e soluções técnicas em materiais elétricos para instalações residenciais, comerciais e industriais. Nos últimos anos, a empresa vem aplicando sua expertise de 40 anos na ampliação de seu portfólio e investindo no lançamento de linhas de produtos em novos segmentos, como disjuntores e quadros de distribuição, além de divisões dedicadas aos setores de

atmosferas explosivas e injeção de alumínio sob encomenda.

Seu moderno parque fabril ocupa uma área construída de 40 mil m², conta com 13 células de injeção de alumínio e 18 de injeção de plástico, e possui capacidade instalada para processar 3.000 toneladas/ano de alumínio e outras 3.000 toneladas/ano de plástico, estando apta a fabricar mais de 7 mil itens dentro dos mais altos padrões de qualidade e precisão, sempre com matérias-primas certificadas.

Projeção nacional

“Ter a marca Tramontina ranqueada como finalista do Prêmio Abreme demonstra que alcançamos projeção nacional e o aval dos varejistas, que reconhecem a qualidade e os diferenciais da marca. Nos últimos anos temos procurado fortalecer o

relacionamento com distribuidores e varejistas atuando em três frentes: Promoção Técnica, que é um trabalho de especificação no cliente do cliente; Ponto de Venda, que visa melhorar o ponto de venda chamando a atenção para nossos produtos; e os Treinamentos, principal-

mente para eletricitistas e funcionários do cliente. Essas iniciativas resultaram, sobretudo, no reconhecimento da qualidade dos nossos produtos e acreditamos que têm sido fundamentais no crescimento da divisão de materiais elétricos da Tramontina”.

ROBERTO AIMI | DIRETOR-EXECUTIVO DA TRAMONTINA ELETRIK

Wetzel

A Wetzel foi fundada em 1932 como Schmidt Wetzel & Cia, através da sociedade entre Wigand Schmidt e os irmãos Arnoldo e Ervino Wetzel, sendo pioneira no processo de fundição sob pressão na América Latina. Na década de 50 iniciou a fabricação de produtos para instalações elétricas e em 60 incluiu em sua produção eletroferragens em alumínio fundido e componentes em ferro fundido. A Metalúrgica Wetzel S.A. surgiu em 1967 e por 45 anos foi administrada por Norberto Cubas da Silva, marido de Inge M. Wetzel da Silva, neta do patriarca Germano Wetzel e

desde 2012 por André Luís Wetzel da Silva. Atualmente, a Wetzel S.A atende mais de 40 países na América Latina, Ásia, África, Estados Unidos e Europa, através de três Unidades de Negócio:

Eletrotécnica: produtos destinados ao segmento de iluminação e instalações elétricas Industriais e Comerciais, com tecnologia avançada de alta qualidade. Ferro: peças em ferro nodular e cinzento para os segmentos automotivo, agronegócio e eletroferragens. Alumínio: peças de alta complexidade nos processos coquilhado, injetado e usinado.

Sinergia com o lojista

“Mantendo-se sempre em sinergia com os distribuidores e seus objetivos, a empresa reconhece a excelência da

expertise de seus clientes no tema distribuição. Somente a otimização e a conjugação dos esforços de ambas as partes

no processo de vendas possibilitam o alcance do objetivo comum: o atendimento do consumidor final”.

DIRETORIA DA WETZEL

**MOSTRE,
QUE, ALÉM
DE ELÉTRICA,
VOCÊ
ENTENDE
DE DESIGN.**



A Tramontina tem uma linha completa de interruptores modulares pra você montar o seu do jeito que preferir. Ainda tem muitas opções de cores e modelos superseguros e com um design incrível. Saiba mais no site tramontina.com

TRAMONTINA

O prazer de fazer bonito.

Segurança e Praticidade

O USO DE CONECTORES APROPRIADOS
E CERTIFICADOS NAS INSTALAÇÕES
ELÉTRICAS CONTRIBUI PARA A OBTENÇÃO
DE MAIOR PRODUTIVIDADE, AUMENTO
DA SEGURANÇA E FACILIDADE EM
PROCEDIMENTOS DE MANUTENÇÃO.

Foto: Divulgação



Muitas vezes, os conectores para fios e cabos passam despercebidos em uma instalação elétrica. No entanto, estamos falando de elementos fundamentais para garantir a segurança e a eficiência de uma instalação. Por isso, mesmo que não estejam aparentes, os conectores elétricos devem possuir alto nível de qualidade e serem muito bem especificados e aplicados pelos profissionais da área.

Os conectores elétricos têm a função de ligar eletricamente condutores entre si e/ou a uma parte condutora de um equipamento. Alguns tipos de conectores também proveem a isolamento da ligação. São utilizados para as mais diversas apli-

cações, como instalação de luminárias, ligações de equipamentos, emendas e derivações de condutores. O uso de conectores apropriados e certificados nas instalações contribui para obter maior produtividade, aumento da segurança e facilidade em procedimentos de manutenções.

Atualmente, o mercado de conectores para fios e cabos elétricos é bem dinâmico e reúne uma infinidade de produtos, como, por exemplo, terminais para cabos crimpados, conectores a mola e de torção. Os players deste segmento geralmente são grandes empresas multinacionais, com sede e fábricas no Brasil, mas também há boa parte dos produtos importada e



Foto: M. Nervo Editora



Enquanto a maioria dos países desenvolvidos já utiliza conectores em suas instalações elétricas prediais, muitos eletricitistas brasileiros ainda utilizam a emenda manual, empregando acessórios como a fita isolante.

CARLOS EDUARDO DEMONTE | WAGO

alguns fabricantes nacionais de grande e médio portes.

O uso de conectores elétricos cresce ano após ano no Brasil, seguindo uma tendência mundial, já que nos países mais desenvolvidos, seu uso é padrão para emendas elétricas. Fatores como praticidade na instalação e segurança têm impulsionado esse crescimento. Os conectores são utilizados principalmente em instalações elétricas de alta e média tensão, porém, no Brasil, o uso

tem aumentado em instalações de baixa tensão. “Enquanto a maioria dos países desenvolvidos já utiliza conectores em suas instalações elétricas prediais, muitos eletricitistas brasileiros ainda utilizam a emenda manual, empregando acessórios como a fita isolante”, diz Carlos Eduardo Demonte, coordenador de Vendas do Segmento Predial da Wago.

Nos últimos anos, o mercado nacional de conectores ficou estagnado em função da crise política e econômica, mas alguns fabricantes acreditam que, daqui para frente, com novos projetos de infraestrutura e energias renováveis, vai haver um crescimento moderado das vendas. “Ainda temos problemas com a oferta de produtos chineses de baixíssima qualidade e com as falsificações grosseiras”, ressalta Flavio Herrera, coordenador de P&D, Suporte Técnico e Service da Weidmüller Conexel.

Mesmo com a economia do País atravessando ainda um momento difícil, há empresas registrando crescimentos expressivos nas receitas em comparação a 2016. É o caso, por exemplo, da Wago, cujas vendas aumentaram após o lançamento da linha de conectores 221 em julho último.

APLICAÇÃO
O uso de conectores elétricos cresce ano após ano no Brasil, seguindo uma tendência mundial.

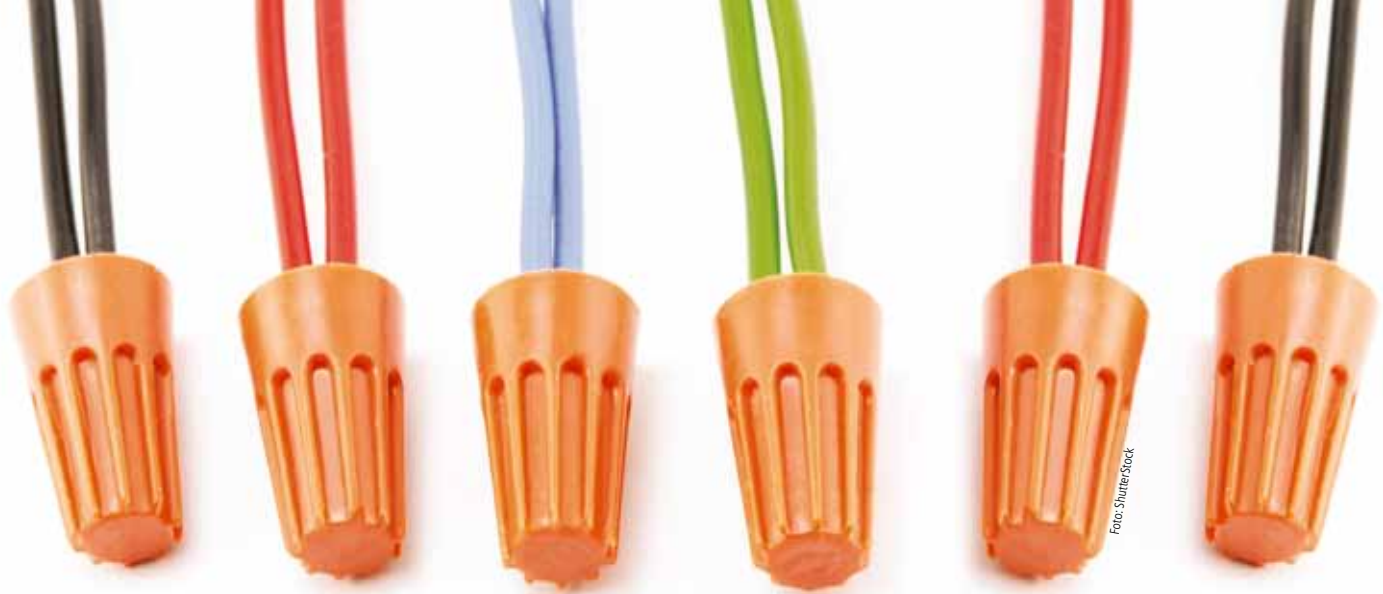
Para a Weidmüller, 2017 está sendo excepcional. “Devemos fechar o ano com um aumento de 15% no faturamento em relação a 2016.” Este crescimento se deve às apostas que fizemos na distribuição, em novos mercados e na estratégia de sermos um fornecedor de soluções. E o mercado está reagindo de forma muito positiva a esta nova postura da companhia e nos consagrando com sua preferência”, revela Herrera.

Qualidade da instalação, produtos que facilitam a montagem (oferecendo aumento de produtividade aos montadores e sistemas) e economizam tempo e espaço, dando margem à redução de custos, são alguns fatores que têm impulsionado as vendas desse tipo de produto no Brasil. “Temos conectores que não necessitam de ferramenta para montagem do cabo por meio da tecnologia Push-in e conectores que podem ser montados automaticamente nos cabos sem a necessidade de crimpagem”, exemplifica Herrera.

Segundo o executivo da Weidmüller, o Brasil deixou de ser um País de mão de obra barata e observa-se uma procura maior por conectores, mesmo aqueles com custo mais elevado, pois, ao final, a redução do tempo obtida com a montagem do sistema, acaba tornando o produto instalado mais barato. “As empresas de engenharia e instaladoras estão cada vez mais conscientes de que o barato, muitas vezes, sai caro. E, por esse motivo, passaram a olhar para os fornecedores mais renomados, optando por especificar e investir em produtos de qualidade, com um custo-benefício claramente superior.”

Como já mencionado, a busca por praticidade e segurança na instalação são dois fatores importantes para justificar a ascensão do segmento. No caso das construções prediais, que apresentam grande volume de instalações elétricas, é notória a busca das empresas construtoras e instaladoras por tecnologias que permitam aos sistemas serem mais competitivos e eficientes. E, hoje,





ao substituir a emenda manual com fita isolante pelo uso de conectores elétricos isolados, é possível obter os seguintes benefícios e vantagens: economia de tempo (uma vez que a instalação chega a ser até 90% mais rápida); padronização do serviço (a qualidade da conexão

independe do operador que a instala); redução no desperdício de fios e cabos; e aumento de segurança nas instalações.

“Por tudo isso, estamos otimistas quanto ao crescimento acelerado da demanda nos próximos anos”, afirma Bruno Marques, gerente de Marketing

da Divisão de Materiais Elétricos da 3M. “A tecnologia dos conectores evoluiu bastante e seu uso é cada vez mais requisitado por grandes empresas da construção civil e de engenharia, por profissionais eletricitistas, e também pelo varejo de materiais elétricos”, completa.

Por que utilizar um conector isolado?

- ✱ **ECONOMIA DE TEMPO:** Reduz o tempo de instalação em até 90%. Conecta e isola ao mesmo tempo. Possui ponto de teste, facilitando a verificação da passagem de corrente. Livre de manutenção, sem parafusos que precisem de reapertos.
- ✱ **REDUÇÃO DE CUSTOS:** Economiza até 50% do investimento total em uma instalação elétrica. Elimina o uso de solda e estanho nas emendas. É reutilizável. Permite uma conexão perfeita: não precisa de mão de obra especializada, extingue o mau contato e a fuga de

corrente. Reduz o desperdício de fios e cabos.

- ✱ **VERSATILIDADE:** Permite derivações e facilita a conexão de equipamentos em série. Pode ser usado em aplicações prediais e industriais.
- ✱ **SEGURANÇA:** Produto feito com material autoextinguível, que não propaga chamas e não produz fumaça tóxica. Os plugues macho e fêmea possuem conexão contra inversão de polaridade. Manutenção segura: produtos totalmente isolados, sem partes vivas. Atende as normas NBR 5410, NR 10 e NR 12.

Mercado possui grande variedade de soluções

Existem sistemas de conexão para vários segmentos de mercado, que se dividem, basicamente, em baixa, média e alta tensão. Os conectores também podem ser classificados pelo tipo de conexão, tais como conectores de passagem, conectores plugáveis, conectores de derivação, etc.

Nesta área, as soluções são específicas na maioria das vezes, até porque atendem setores diversos. Sistemas de geração de energia e sistemas de iluminação possuem características de correntes, tensões e potências bem diferentes; logo, demandam conexões diferentes. Outro exemplo:

para o mercado de transporte (trens e metrô), as conexões indicadas são do tipo mola (push-in), em função da vibração elevada existente neste tipo de aplicação. Para aplicações solares, são necessários modelos de conectores que trabalham com 1.500 V; e para aplicações onde a corrente

é muito baixa, pode ser preciso usar conectores com banho de ouro nos terminais de conexão.

“Acreditamos que a oferta é menor para sistemas de alta tensão, que requerem fabricantes especializados; e maior em média e baixa tensão, por existir um maior número de fornecedores desses produtos no mercado. Para aerogeradores, por exemplo, são necessários conectores projetados e testados segundo normas específicas, que assegurem o bom funcionamento do equipamento”, informa Herrera.

Os conectores de fios e cabos são aplicados em instalações e sistemas elétricos prediais, industriais e de infraestrutura (energia, transportes). Portanto, os principais consumidores deste tipo de produto são eletricitistas, empresas construtoras e instaladoras, indústria em geral e infraestrutura, mercado OEM, fabricantes de chaco-

Ainda temos problemas no Brasil com a oferta de produtos chineses de baixíssima qualidade e com as falsificações grosseiras.

FLAVIO HERRERA | WEIDMÜLLER CONEXEL

tes e kits elétricos, fabricantes de luminárias, empresas de manutenção, entre outros.

As soluções deste segmento de mercado seguem principalmente a norma ABNT NBR 5410 – Instalações Elétricas de Baixa Tensão. “Além dela, para determinadas áreas, os produtos devem ter as principais certificações internacionais, uma vez que não existe uma norma específica aplicável aos conectores atualmente no Brasil. Daí dizer que o segmento ainda não está bem organizado por aqui”, diz Demonte, da Wago, que completa: “Existem conectores não certificados e que não garantem a mesma qualidade e segurança que os produtos exaustivamente testados. Por isso, é importante que o consumidor verifique a procedência do produto e cheque se a empresa possui suporte técnico adequado no Brasil”.

Como não existem normas locais para o produto, a 3M possui certificação internacional UL e CSA, a fim de garantir a qualidade e eficiência dos seus conectores. Os produtos Scotchlok IDC, por exemplo, estão listados na UL pela norma 486C (Arquivo nº E23438) e certificados pela CSA, pela norma C22.2 no 188-M1983 (Arquivos nº LR 15503, LR32411). Os produtos certificados apresentam tensão nominal de 600 V.

De acordo com Bruno Marques, a

CRESCIMENTO

Busca por praticidade e segurança na instalação justificam a ascensão do segmento.



Foto: Divulgação

falta de conhecimento e de qualificação adequada por parte dos eletricitistas contribui para a utilização de produtos e tecnologias ultrapassados. Por isso, deve-se investir em programas de atualização e treinamentos voltados aos profissionais do setor. Para garantir segurança e eficiência, é essencial avaliar as características técnicas e ambientais da instalação elétrica e utilizar um conector que as atenda. Condições climáticas, diâmetro e tipo de condutor, seção nominal do cabo, tipo de aplicação, classe de tensão, corrente máxima suportada e grau de proteção são alguns itens importantes a serem observados.

Os fabricantes apontam a falta de regulamentação local e a informalidade como sendo os principais entraves ao desenvolvimento do setor no Brasil. Muitos produtos são comercializados sem atender os requisitos mínimos das normas internacionais. Há empresas asiáticas que importam e fornecem produtos de baixa qualidade com preços impraticáveis, sem qualquer tipo de garantia. “A falta de qualidade dos conectores fornecidos por fabricantes não homologados pode provocar desde uma simples parada de operação até um acidente elétrico sério, que pode atingir o operador do sistema”, adverte Marques.



Evolução tecnológica visa segurança e praticidade

Um produto padronizado e/ou normalizado significa que passou por vários estudos e testes, onde se pensou na praticidade de uso, segurança, qualidade, durabilidade/vida útil, para atender as necessidades de mercado. Neste sentido, a Weidmüller Conexel desenvolveu o conector WM4 e PV-Stick para cabos fotovoltaicos, desenvolvidos para durar mais de 20 anos em um parque solar, eliminando a necessidade de ferramentas para decapar e crimpar o cabo.

Outro detalhe ou diferencial importante é que, normalmente e se necessário, são criadas ferramentas de apoio ao uso dos conectores e terminais para cabos, que, em geral, diminuem os esforços e facilitam o trabalho dos instaladores, melhorando a produtividade de uma instalação. As ferramentas da Weidmüller Conexel, por exemplo, são projetadas na Alemanha, onde a maioria dos montadores e operadores de cabos são mulheres, com suas especificidades de força e ergonomia.

Em relação à tecnologia, cada vez mais o mercado demanda soluções de montagem rápida, que permitam redução da mão de obra e aumento da confiabilidade. Em sintonia com este cenário, a Weidmüller Conexel inovou e lançou a nova gama de conectores Push-in no mercado brasileiro. Na tecnologia Push-in, assim como a tecnologia por mola, não é necessário o uso de ferramenta para inserir os cabos nos conectores, diminuindo em até 75% o tempo de montagem de uma régua de bornes, se comparada com as tecnologias habituais de parafuso.

A companhia oferece ainda conectores para cabos singelos, cabos de dados, cabos para sensores. Possui tecnologia de conexão por parafuso, mola, Push-in e olhal. “Nossa conexão por parafuso possui tecnologia patenteada de proteção contra ‘desparafusamento’, evitando manutenções desnecessárias provenientes do afrouxamento involuntário dos parafusos. Essa tecnologia pode ser utilizada nas mais diversas aplicações devido à sua grande versatilidade e baixo custo”, destaca Herrera. Já a tecnologia por mola se sobressai em ambientes com muita vibração, como o de transportes (metrô, trem e ônibus).

A empresa produz alguns produtos de catálogo localmente, como os conectores a parafuso da linha SAK e os conectores olhal da linha ST, e tem também sua linha de importados, perfazendo uma oferta completa de apoio à montagem do painel elétrico. As principais novidades, além da linha Push-in, são

Em relação à tecnologia, cada vez mais o mercado demanda soluções de montagem rápida, que permitam redução da mão de obra e aumento da confiabilidade.

as tecnologias que fazem a transmissão de corrente sem fio (Weidmüller Contacless). Segundo Herrera, a tendência do mercado de conexão é utilizar cada vez mais tecnologias metálicas de condução que dissipem menos corrente e, assim, economizar material e espaço nos sistemas de aplicação.

Na última Feira de Hannover (Alemanha, 2017), a empresa lançou a linha Klippon Connect, com conexões ativas e passivas a Push-in e blocos de aplicação específicos para alimentação de sensores e redes de distribuição. A Weidmüller Brasil possui uma participação de cerca de 30% do mercado nacional de conectores e atende os países da América do Sul e Central. Também exporta produtos para outras unidades do Grupo, principalmente da Europa e América do Norte.

A conexão de cabos em áreas úmidas e enterradas deixou de ser uma preocupação. Para atender a crescente demanda dos setores da construção civil e industrial por produtos de qualidade e que garan-



Foto: Divulgação

MERCADO

Expectativa dos players do setor é de crescimento das vendas nos próximos anos.



Foto: Divulgação

Estamos otimistas quanto ao crescimento acelerado da demanda nos próximos anos.

BRUNO MARQUES | 3M

Já os conectores de torção Scotchlok da 3M são indicados para emendas entre fios, sendo reutilizáveis. O dispositivo exige apenas a decapagem dos fios, conectando, de forma segura, dois ou mais fios com seções entre 0,5 e 10 mm². A utilização é simples: basta colocar os fios decapados no centro do conector e girar no sentido horário até que haja completa fixação. Produzidos em aço com tratamento anticorrosivo e capa isolante, os conectores Scotchlok estão disponíveis em três versões: OB (vermelho e azul), para fios com seção entre 0,5 e 2,5 mm²; RY (vermelho e amarelo), para fios com seção entre 0,5 e 6 mm²; e BG (azul e cinza), para cabos com seção entre 2,5 e 10 mm².

E os conectores Scotchlok IDC são recomendados para as funções de emenda e derivação de fios ou cabos de cobre com seções entre 0,5 e 4 mm², sem a necessidade de decapagem ou uso de fita isolante. As peças são compostas por uma lâmina de latão estanhada co-

berta com material isolante, garantindo segurança na ligação ou derivação de luminárias, lustres, tomadas, sistemas de proteção de instalações prediais e alarmes, e circuitos de som automotivos. “A facilidade na aplicação reduz o tempo de trabalho, aumentando a produtividade. Outro fator importante é a qualidade das emendas e derivações e o isolamento completo dos cabos, evitando curtos-circuitos”, reforça o gerente da 3M. Além dos conectores Scotchlok IDC e de torção, a 3M possui uma linha de conectores de média tensão, utilizados majoritariamente em concessionárias de energia e indústrias. Todos os produtos são importados.

Outro player importante neste segmento é a Wago, que oferece sistemas de conexão automática para todos os tipos de condutores. Os produtos conectam e isolam diferentes tipos e dimensões de fios e cabos, apresentam fácil manuseio e permitem derivações em um mesmo potencial elétrico (fase). Os produtos Wago são produzidos nas plantas da Alemanha e distribuídos no Brasil por sua filial local.

A linha 221 é seu lançamento mais recente. Trata-se de uma versão mais compacta de conectores, com design



Foto: Shutterstock

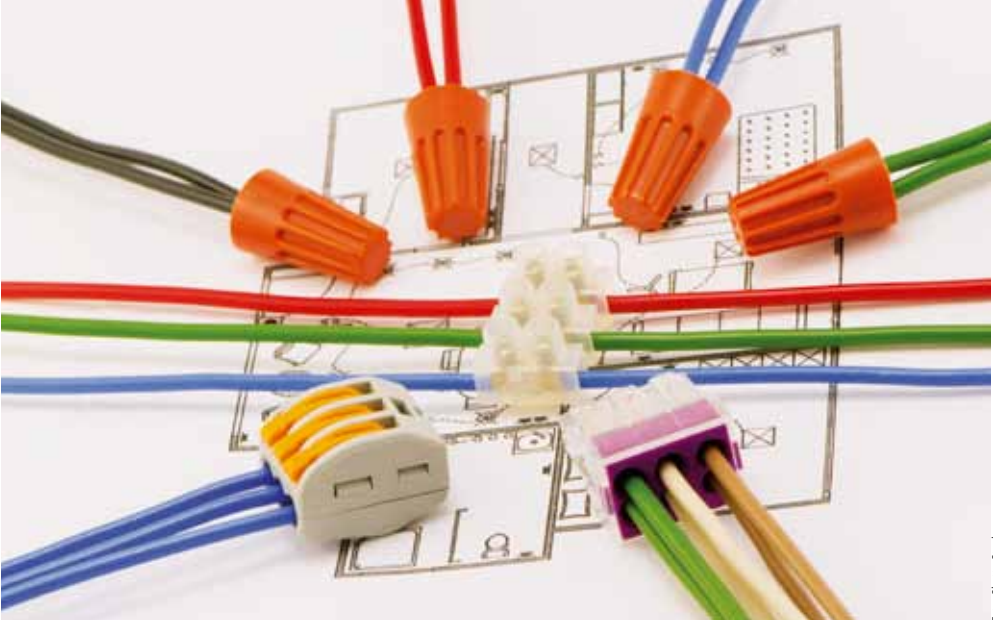


Foto: Shutterstock

inovador, transparente e também mais fácil de usar por meio das alavancas. Disponíveis em três modelos, os produtos conectam de dois a cinco fios/cabos flexíveis com dimensões entre 0,14 e 4 mm², e fios/cabos rígidos e semirrígidos, de 0,2 a 4 mm². A tensão máxima de operação é 450 V e a intensidade de corrente elétrica é 32 A. Os conectores são manuseados por alavancas, assim como os produtos da linha 222, mas seu

tamanho é 40% menor e seu invólucro é transparente.

Já o modelo 224 é indicado para aplicações de iluminação. Conecta fios e cabos flexíveis, semirrígidos ou rígidos, de 0,5 a 2,5 mm², em tensão de até 400 V e corrente de 24 A. Trabalha com sistema de pressão que facilita a instalação e possibilita conexão de diferentes tipos de condutores. A linha 773 foi desenvolvida para facilitar ins-

talações elétricas prediais e industriais, que empregam fios rígidos ou semirrígidos, de 0,75 a 2,5 mm². Dispensa o uso de ferramenta para a instalação, pois conta com o sistema Push-in, que permite a inserção direta de fios e cabos no conector. Opera com tensão máxima de 400 V e intensidade de corrente de 24 A.

A série 862 da Wago é composta por conectores de passagem, que permitem a derivação para múltiplas fases em um mesmo componente. Conecta fios e cabos flexíveis, semirrígidos ou rígidos, de 0,5 a 4 mm², em tensão de até 500 V e corrente de 32 A. Para a linha 873, destinada à instalação de luminárias e reatores, os fios devem ser rígidos e semirrígidos e medir de 0,75 a 2,5 mm². Disponível em dois modelos, de dois e três polos, opera com tensão máxima de 600 V. As intensidades de correntes são de 6 A (fêmea) e 32 A (macho). ●

CHARDON

GROUP

ICE 42 KV 1250A

BARRAMENTO MÚLTIPLO
ISOLADO SUBMERSÍVEL

TERMINAÇÃO CONTRÁTIL
À FRIO ATÉ 25KV

DESCONECTÁVEL COTOVELO
PORTA FUSÍVEL TDC-F
25 KV 200 A LOADBREAK

DESCONECTÁVEL COTOVELO
PORTA FUSÍVEL TDC-F
15 KV 200 A LOADBREAK
CONECTORES
TORQUIMÉTRICOS



William Valentim

Gerente de Vendas e Marketing – América Latina

Av. Dr. Tancredo de Almeida Neves, 657-1

Bragança Paulista - CEP 12.914-160 - SP - Brazil

☎ +55 11 9 8688-5711 | office +55 11 4033 2210

wvalentim@chardongroup.com / www.chardongroup.com.br

Como seria o controle de demanda no **segmento de Baixa Tensão (BT)**?

Esta pergunta é recorrente e voltou com força total nos últimos meses, pois foram apresentadas algumas propostas para a sua implementação; alguns dizem que é para conter a expansão da Geração Distribuída (principalmente a fotovoltaica) e se for esta a ideia vai ser perda de tempo, pois hoje já começa a ser viável até mesmo ficar fora do “grid” com o uso de baterias controladas pelo próprio inversor. Quando se esgotar a energia das baterias, a unidade consumidora (UC) se reconecta na rede e nem precisa de autorização ou aprovação de projeto da concessionária, já que não haverá injeção de potência na rede e nem mesmo paralelismo.

Como pouco se sabe disto, entendo que vale relatar aqui um resumo de duas experiências, pois, na Média Tensão, onde o trato da energia é feito, em geral, por profissionais, a coisa flui bem.

Estas experiências (foram projetos de P&D) mostram que, de fato, é válido pensar na tarifa binômia como forma de tornar mais plana a curva de carga das unidades consumidoras de BT, o que se constitui em um dos benefícios esperados de uma rede mais inteligente, com menores custos e tarifas e menor impacto ao meio ambiente.

Uma delas foi lá pelos idos de 1997/8, quando se implementou, em 3 regiões de Minas Gerais, o hoje chamado DR (demand response) ou DSM (demand side management), que era, na verdade, uma tarifa especial, devidamente aprovada pela ANEEL, associada ao controle da carga, atuando pelo lado da demanda; por esta tarifa, se ofertava 20% de desconto no importe total da fatura da UC desde que, no horário definido como de ponta no contrato (normalmente entre 17 e 20 horas), não houvesse consumo superior ao corres-

pondente à corrente de 15 A.

Apenas as unidades consumidoras residenciais, urbanas, monofásicas e com média de consumo inferior a 120 KWh podiam participar e, após esclarecimentos para a população (fundamentais para instruir os clientes e engajá-los na “campanha”) através de várias reuniões nos bairros escolhidos, os clientes tinham a opção de aceitar ou não tal tarifa.

Na época, foi preciso incrementar os medidores eletromecânicos com emissores de pulso (através de sensoramento eletrônico das manchas pintadas na parte superior do disco), “bolar” uma engenhoca eletrônica (com a lógica para cálculo da corrente em função do giro do disco) e o uso de dois disjuntores para operacionalizar a tarifa (sendo um deles o de 15 A utilizado no horário de ponta).

Hoje, com os medidores eletrônicos e suas conexões para funções lógicas,



seria muito mais simples, barato e confiável. Poderia ser usado o medidor com relé interno (para corte/relição) e este já faria a função de corte temporário (30 s ou 1 minuto) caso a corrente de 15 A seja excedida no horário de ponta.

O fato concreto é que para cada unidade consumidora que aderiu ao projeto foi retirado da “ponta” um valor médio de 500 W.

Com a adesão de 6.000 UCs em uma cidade do norte de Minas Gerais, por exemplo, foi possível “retirar” 3 MW do horário de ponta, suficientes para que a tensão neste horário voltasse ao valor desejado (próximo de 127 V) já que, antes do projeto, estava abaixo de 100 V e, entre outros problemas, a iluminação fluorescente não conseguia ligar, ou ligava e depois desligava, quando havia mais oscilação decrescente.

O ganho para a concessionária se deu através da postergação de investimentos em uma nova linha de distribuição e ampliação da subestação local que, de qualquer forma, não seriam viáveis nos poucos meses necessários para a efetiva implementação da tarifa especial.

Para as UCs que aderiram houve uma redução de custo que, segundo pesquisas da época, foi muito bem recebida pelos clientes. Ou seja, controlar a demanda foi um projeto de êxito e para estas UCs de baixo poder aquisitivo houve ganho real e a clara percepção disto; a participação foi além do espe-

rado e a imagem da empresa também foi beneficiada.

O fato curioso é que alguns clientes que não aderiram a esta tarifa (pois certamente usavam - precisavam ou queriam continuar usando - o chuveiro elétrico no horário de ponta) reclamaram do aumento de consumo em kWh nas suas UCs e alguns chegaram a pensar que poderia ser retaliação da concessionária.

Foi difícil, mas conseguimos explicar a eles que os chuveiros e outras cargas resistivas, agora eram servidas em 127 V e não mais em 95 V ou 100 V e, portanto, o consumo de energia era maior (mesmo mantidos os tempos e frequência dos banhos), assim como o aquecimento de água também era mais eficiente.

Esta pode ser uma opção muito interessante para áreas de baixo poder aquisitivo: ofertar a possibilidade de redução de custo da energia mediante a alteração efetiva de hábito de consumo (que a atual tarifa branca não vai conseguir). Basta trabalhar com critérios flexíveis de forma a modular o pico de demanda que se apresenta em horários diferentes e em áreas diferentes.

A outra experiência foi efetivada entre 1996 e 1999, também em Minas Gerais, na cidade de Juiz de Fora.

Neste projeto foi envolvida uma quantidade menor de UCs, mas todas de elevado poder aquisitivo (unidades residenciais urbanas, trifásicas ou bifásicas e

com consumo médio mensal igual ou superior a 400 kWh) e restou demonstrado que a tarifa simples, baseada apenas em energia (com ponta e ponta complementar – 1 hora antes e 1 hora depois do horário de ponta) não levava a uma diminuição sensível do pico de demanda no horário de ponta; nas unidades atendidas verificou-se que os chuveiros (alguns de 10 kW) continuaram sendo usados, sendo que, em algumas, apenas o tempo de utilização diminuiu.

Então, na etapa seguinte, foi inserido o componente “demanda”, devidamente explicado aos clientes (com muito esforço e didática especial). Aí sim a redução do pico de demanda se deu de forma mais acentuada.

Nas duas experiências ou projetos o incentivo ao cliente era poder pagar a fatura pela modalidade que apresentasse o menor valor final.

Mas, em ambos os formatos, considerados os investimentos em medição e sistemas e a reação dos clientes aos sinais tarifários, esta forma de tarifa somente seria viável se fosse mandatória na sua área de aplicação.

Há, portanto, alguns caminhos promissores para trilhar, considerando o controle de demanda das unidades de BT no horário de ponta, mas os projetos têm que ser aglutinados em áreas para a sua efetiva implementação e não com unidades consumidoras espalhadas de forma aleatória (como vai acontecer com a tarifa branca). ●



Foto: Shutterstock

LUIZ FERNANDO ARRUDA
Engenheiro eletricista,
consultor e professor.



Foto: Divulgação

TECNOFLIX



Você já conhece o Professor Hilton Moreno e seu trabalho ministrando aulas, palestras, eventos, cursos etc. E conhece a Revista Potência, que ele toca junto com o Jornalista Marcos Orsolon.

Agora eles lançaram o Tecnoflix, uma plataforma de vídeos por streaming, disponível 24 horas por dia.

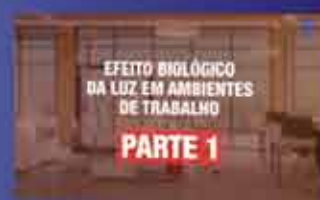
Só Tecnoflix tem videoaulas com os mais renomados profissionais do mercado. Por exemplo, cursos sobre a NBR 5410, com o Professor Hilton Moreno, e NBR 5419, com o Eng. Jobson Modena.

Tecnoflix oferece ainda reportagens e matérias em vídeo com dicas, produtos, aplicações, tendências, dentre outros conteúdos confiáveis.

São vídeos exclusivos sobre temas relevantes e atuais, sem similares em outros canais.



UM CANAL DE ELÉTRICA COMO NENHUM OUTRO



MAS VOCÊ NÃO PRECISA APENAS ACREDITAR NO QUE ESTAMOS FALANDO.

ACESSE O SITE E EXPERIMENTE NOSSO CONTEÚDO
tecnoflix.com.br/RevistaPotencia



TECNOFLIX

VÍDEOS DE ELÉTRICA QUE VOCÊ PODE CONFIAR. DÁ UM PLAY!



Reinaldo Gavioli
Diretor Colegiado Abreme - abreme@abreme.com.br

Reforma trabalhista

flexíveis que regulamentam as relações de trabalho.

A legislação que trata sobre o trabalho nos Estados Unidos é conhecida como "Fair Labor Standards Act" ou FLSA. Ela foi criada em 1935, durante o governo Franklin Roosevelt. Essa legislação estabelece aos trabalhadores o salário mínimo, horas extras que ultrapassam a jornada de 40 horas semanais, regula os contratos de trabalho, inclui todas as formas em que o empregado desempenha seu trabalho nas mais diferentes funções, locais, atividades e estabelece os tipos de trabalho que os jovens são autorizados a exercerem.

Entretanto, a legislação estadunidense não obriga as empresas a pagarem férias remuneradas, imposto sindical, aviso prévio, multa de 40% por rescisão de contrato de trabalho, décimo terceiro e nem existe FGTS. As empresas são obrigadas a pagar apenas o Social Security (equivalente ao INSS no Brasil) e o Medicare que é um seguro de saúde do governo norte-americano para atender idosos acima de 65. Em suma, os encargos estadunidenses incidentes sobre as folhas de pagamento de funcionários das empresas privadas são bem menores se comparado com aqueles que incidem no Brasil. Sobra mais para o trabalhador estadunidense e ele tem mais liberdade para gastar o salário como quiser.

O salário mínimo dos Estados Unidos não é baseado no valor integral ou quinzenal como de costume aqui no Brasil. Os trabalhadores são remunerados de acordo com as horas de trabalho. A jornada de trabalho também é combi-

nada entre empregador e empregado e instituída no contrato de trabalho. Outro ponto também comumente acertado é a produtividade do trabalhador. É uma legislação que segue mais a demanda do mercado se comparado às leis trabalhistas brasileiras antiquadas e que estão fora de sintonia com as leis de mercado.

Com esse modelo adotado nos EUA, em uma economia que tem uma maior oferta de empregos e pouca oferta de mão de obra disponível, predomina o livre mercado, favorecendo o trabalhador com mais opções podendo escolher em qual área quer atuar. As empresas estão em constante disputa pelos talentos de outras e precisam sempre oferecer mais benefícios se quiserem reter esses talentos.

Em outubro, a taxa de desemprego nos Estados Unidos chegou ao índice de 4,1% sendo o menor índice nos últimos 17 anos. Já a taxa brasileira ficou em torno de 12,6% no último trimestre afetando cerca de 13 milhões de brasileiros.

Como visto, precisamos caminhar de modo a simplificar o atual formato trabalhista, instituir novos tipos de contratos de trabalho, unificar encargos trabalhistas para que as pessoas que estejam fora do mercado de trabalho consigam ganhar as primeiras habilidades e façam parte da economia produtiva brasileira ao invés de caminharem para as filas de programas assistenciais.

Sabemos, porém, que a reforma trabalhista é apenas o começo de muitas mudanças às quais esperamos venham a ocorrer no Brasil como, por exemplo, a Reforma Fiscal, Previdenciária e Política e torcemos para que venham em favor da sociedade!

Caro Leitor, em meados de novembro entrou em vigor a tão comentada Reforma Trabalhista. Comentada tanto pelos empregadores quanto pelos empregados. A grande maioria das preocupações dos empregados recai sobre as possíveis perdas de benefícios trabalhistas conquistados durante muitos anos e presentes na CLT até então, porém, precisamos entender que não houve perdas trabalhistas e sim adequações, porque estamos vivendo em uma época que é necessário adaptar-se à economia atual.

Nossa CLT foi inspirada na "Carta Del Lavoro", documento italiano de 1927 que também foi replicado por outras nações como: Portugal, Turquia e França e tem como base o corporativismo.

Em contrapartida, em países desenvolvidos, constatamos outro tipo de pensamento. Tomamos por base os Estados Unidos: Na parte jurídica que rege as relações de trabalho desse país a doutrina do direito do trabalho é fundamentada na maior parte das vezes em influências calvinistas, com forte valorização do liberalismo clássico. Cabe ressaltar que não significa que não existe nada que regule a relação de trabalho lá, ou que o trabalhador não conte com segurança jurídica ou empregador. Existem algumas leis estadunidenses mais

90 Anos

Aos patrocinadores
e apoiadores o
incentivo recebido
para a realização da
XIII Edição do
Prêmio Abreme
Fornecedores
e a XII Edição
do Prêmio
Persona Abreme.



Realização

ABREME

Pesquisa



Apoio de Divulgação

Revista **potência**





Foto: Divulgação

Gabriel Heringer Zigoni Oliveira
Advogado Trabalhista do escritório
Lima Júnior, Domene e Advogados
Associados

Cautela em tempos de reforma

A Lei nº 13.467/17, conhecida como Lei da Reforma Trabalhista, que altera inúmeros artigos da Consolidação das Leis Trabalhistas, traduz um momento histórico de busca e necessidade por mudanças estruturais em prol do crescimento econômico, sendo imprescindível a tentativa de diminuir a judicialização das relações de emprego e mitigar as amarras que limitam e prejudicam o empresariado nacional.

Na era da globalização, do Uber, do airbnb, é certo que o trabalhador já possui conhecimento, capacidade e voz ativa para pleitear e negociar os seus direitos, algo incompatível com o protecionismo abraçado pela CLT desde 1943, sendo evidente a necessidade de atualização de tal legislação que sempre esteve acima dos interesses dos trabalhadores e empresários, os principais personagens da relação.

Porém, a modernização da legislação trabalhista vem enfrentando grande discussão e resistência, uma vez que o número de mudanças foi extenso e a ausência de conhecimento sobre o tema ainda é motivo de receio e repúdio por inúmeros movimentos coletivos, alimentando, assim, um crescente estado de cautela e insegurança.

A Associação Nacional dos Magistrados da Justiça do Trabalho (ANAMA-

TRA) realizou um levantamento sobre o número de reclamações ajuizadas no período de transição. Apenas para ilustrar, no Tribunal Regional do Trabalho da 2ª Região, responsável pelo município de São Paulo e algumas cidades

ao seu entorno, conforme dados coletados, mais de 30 mil ações trabalhistas foram protocoladas nos dez dias anteriores à reforma, já nos dez dias seguintes nem um décimo das iniciais foram distribuídas.

Iniciais distribuídas no período de transição¹

TRTs/Estados	01 a 10 de novembro	11 a 20 de novembro
TRT 17 - Espírito Santo	3248	407
TRT 2 - São Paulo	34645	2929

TRTs/Estados	10 de novembro	11 de novembro
TRT 1 - Rio de Janeiro	10740	212
TRT 18 - Goiás	2333	4
TRT 5 - Bahia	6223	128
TRT 24 - Mato Grosso do Sul	1409	24
TRT 2 - São Paulo	12626	Sistema em manutenção
TRT 4 - Rio Grande do Sul	8562	167

¹ Associação Nacional dos Magistrados da Justiça do Trabalho. Disponível em: <https://www.anamatra.org.br/imprensa/noticias/25936-reforma-trabalhista-receio-da-comunidade-juridica-faz-disparar-numero-de-acoes-trabalhistas-as-vesperas-da-entrada-em-vigor-da-lei-13-467-17>. Acesso em 24 de nov.2017.

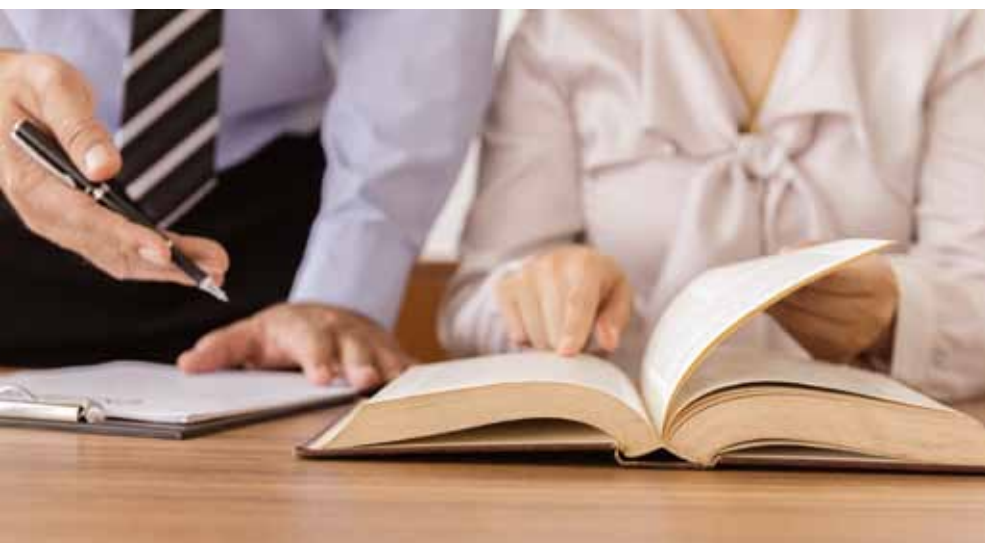


Foto: Shutterstock

Desembargadores e até Ministros do Tribunal Superior do Trabalho apon-taram que alguns artigos apresentados pela reforma trabalhista ferem a Cons-tituição e tratados internacionais dos quais o Brasil é signatário.

Nessa mesma esteira, a Anama-tra aprovou e divulgou 125 enuncia-dos com recomendações aos Magis-trados sobre a aplicação da reforma trabalhista, com uma interpretação cuidadosa à luz da Constituição da República e das convenções e trata-dos internacionais em vigor na ordem jurídica brasileira.

Na prática, vem ocorrendo que em cada vara do trabalho a aplicação da reforma está sendo executada de acor-do com a interpretação do magistrado ali alocado, como já era de se esperar. Tal posicionamento não deve ser total-mente contrariado, tendo em vista a livre convicção motivada de cada juiz. No entanto, passaremos por uma crise no Judiciário Trabalhista, de incerteza e insegurança jurídica sobre os rumos dos processos trabalhistas.

Enquanto em algumas varas já fo-ram noticiadas decisões aplicando con-denações a empregados por litigarem de má-fé, em outras os magistrados alegam que não aplicarão tais medidas, por entenderem que são inconstitucionais e

contrárias aos interesses sociais e direi-tos dos trabalhadores.

Porém, esquecem que apesar das interpretações e até mesmo convicções pessoais, o intuito da alteração foi apri-morar as relações do trabalho, principal-mente por meio da valorização da ne-gociação coletiva entre as partes envol-vidas, afastando um pouco a rigidez da antiga legislação. Tais modificações ten-tam atualizar os mecanismos de comba-te à informalidade da mão-de-obra, bem como criam mecanismos para diminuir a excessiva judicialização das relações de trabalho e emprego e combater a indús-tria da indenização.

Se na esfera jurídica a Reforma Tra-balhista ainda é motivo de acaloradas discussões, no meio empresarial a po-larização de posicionamentos não é diferente, ainda mais com as recentes alterações apresentadas pela Medida Provisória 808/17.

Sim, como se não bastassem as questões externas à aceitação das no-vas normas, após o início da reforma, o governo federal decidiu ajustar alguns pontos por meio de uma Medida Provi-sória, com alterações quanto à jornada de trabalho 12x36; dano extrapatrimo-nial; empregada gestante e lactante; trabalho autônomo exclusivo; trabalho intermitente; incidência de encargos

trabalhista e previdenciário; cobrança e distribuição da gorjeta; representação em local de trabalho; negociado sobre o legislado no enquadramento do grau de insalubridade; e arrecadação/contri-buição previdenciária. Para tanto, 967 propostas de emendas foram apresen-tadas por parlamentares.

É difícil de acreditar que a evolução da lei antiga para a reforma e depois a alteração pela MP não criasse um sen-timento de fragilidade normativa, no entanto, é necessário um mínimo de confiança na lei para que a segurança jurídica se sobressaia às incertezas mo-mentâneas. Nesse tempo espera-se que, com cautela, a nova norma seja respei-tada e aplicada.

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

Diretoria Colegiada

- **Francisco Simon**
Portal Comercial Elétrica Ltda.
- **José Luiz Pantaleo**
Everest Eletricidade Ltda.
- **José Jorge Felismino Parente**
Bertel Elétrica Comercial Ltda.
- **Paulo Roberto de Campos**
Meta Materiais Elétricos Ltda.
- **Marcos Augusto de Angelieri Suti-ro**
Grupo Mater
- **Nemias de Souza Nóia**
Elétrica Itaipu Ltda.
- **Reinaldo Gavioli**
Maxel Materiais Elétricos Ltda.

Conselho do Colegiado

- **João Carlos Faria Júnior**
Elétrica Comercial Andra Ltda.
- **Ricardo Ryoiti Daizem**
Sonepar South America

Diretor-Executivo

- **Amauri Mendes Pedro**

Secretária Executiva

- **Nellifer Obradovic**



Iluminação de varejo como atrativo nas vendas

POR: REGINA COELI BARROS E MOHANA BARROS



Foto: Divulgação

Conforme descrito no site Wikipédia, varejo é a venda direta ao consumidor final de produtos ou a comercialização de serviços em pequenas quantidades. No mundo globalizado em que vivemos, a arquitetura de varejo possui função de vender; do contrário é apenas um belo projeto com final determinado. A cada dia, as lojas tentam ao máximo atrair

seus clientes para o interior e mantê-los fiéis ao espaço de forma agradável e convidativa. Desta forma, um Projeto de Iluminação definido junto ao Projeto de Arquitetura pode proporcionar ganhos no aumento das vendas, na eficiência energética do sistema e no conforto visual do consumidor.

As questões relacionadas à utilização dos espaços, especialmente aque-

las relativas às condições de conforto luminoso, acústico e de ventilação são essências para uma atividade que envolva a satisfação do homem. Louis Kahn já dizia: "A qualidade do espaço é medida pela sua temperatura, sua iluminação, seu ambiente, e o modo pelo qual o espaço é servido de luz, ar e som deve ser incorporado ao conceito de espaço em si".

Quanto melhores forem as condições propiciadas pelo ambiente, menor será o esforço físico que o olho terá que fazer para se adaptar as condições ambientais e desenvolver bem a atividade em questão.

O comércio varejista é composto por lojas dos diversos segmentos (roupas, acessórios, eletroeletrônicos, calçados, produtos para o lar, eletrodomésticos, materiais de construção, presentes diversos, livrarias, papelarias, mobiliários, automóveis, etc) e supermercados de grande e pequeno porte.

Para elaboração de um Projeto Luminotécnico específico para varejo, o primeiro passo é conhecer o tipo de estabelecimento que sofrerá intervenção, a localização, o nível sócio-econômico do público, a tipologia do espaço e como este é acessado.

Após conhecimento dos pontos abordados acima, parte-se para compreensão do Projeto de Arquitetura, com identificação da setorização dos espaços, das cores e revestimentos utilizados, do fluxo da loja, do posicionamento dos caixas, provadores, produtos de destaque e vitrine.

De forma a iluminar adequadamente um ambiente comercial, conforme as necessidades dos lojistas e do consumidor, o Projeto Luminotécnico, elaborado por profissional especializado, deve atender a norma ABNT NBR ISO/CIE 8995-1 2013 referente à Iluminação de Ambientes de Trabalho, obedecendo a orientações técnicas como níveis de iluminância, índice de reprodução de cores, contrastes, níveis de ofuscamento e temperatura de cor adequada.

No caso de lojas de roupas e departamentos, os pontos principais a serem considerados no Projeto Luminotécnico são:

- ✖ **Vitrines:** primeiro impacto visual e atrativo do cliente. Define a tipologia da loja e o público alvo a ser atingido. Variação de 500 a 3.000 lux.
- ✖ **Iluminação geral da loja:** deve

fornecer parâmetros que permitam compreender o espaço como um todo e revelar detalhes do ambiente. O projeto de iluminação geral deve considerar os diversos equipamentos de interferência como sistema de resfriamento, instalações prediais, forros e possibilidades de instalação dos equipamentos de luz. De acordo com a norma deve atender uma faixa de 300 lux a 500 lux.

- ✖ **Iluminação de destaque:** pontos específicos da loja que merecem atenção especial e promovam o direcionamento do olhar ao interesse do lojista. Ex: mobiliários de promoção, manequins espalhados pela loja, produtos especiais.
- ✖ **Provadores:** área determinante para definição da compra. Uma

adequada iluminação neste espaço permite um reflexo de imagem agradável ao cliente e impulsiona a venda.

- ✖ **Caixas:** Local com iluminação específica de trabalho, em torno de 500 lux e de fácil visualização pelos clientes.

Já no caso de livrarias e papelarias, além da iluminação geral horizontal, deve-se considerar também os níveis de iluminância verticais e a uniformidade nas prateleiras onde os livros e revistas são expostos.

A iluminação vertical direcionada para os livros e revistas pode ser adotada por diversas soluções de acordo com a criatividade e possibilidades de instalação do projeto. A luz pode ser direcionada através de trilhos com pro-



Foto: Divulgação



jetores instalados no teto, com luminárias assimétricas que direcionam a luz para um único lado ou mesmo através de perfis de LEDs fixados no próprio mobiliário.

No caso de lojas de automóveis, materiais de construção, mobiliários, a iluminação também levará em conta seus aspectos pessoais e não poderá ser tratada com um espaço com apenas uma luz uniforme que atende a norma mas não possui encantos visuais. Atualmente as lojas destinadas a vendas de automóveis, atraem os consumidores com uma iluminação dinâmica nos locais destinados a entrega de veículos ou de um carro destaque. Já é possível identificar várias lojas em âmbito nacional com utilização de LEDs RGB (Red, green, blue) que permitem alternância de cores no espaço e direciona o olhar do observador para o interior da loja.

A segunda área abordada destinada à iluminação específica para supermercados de pequeno e grande porte. Bem como mencionado anteriormente, a área de alimentos possui particularidades com as lojas de roupas e departamentos e devem ser analisadas no quesito iluminação individualmente

e atendendo as normas técnicas para que o passeio ao local se torne prazeroso e permita, além das compras gerais programadas, as compras por impulso. Quanto mais tempo o cliente permanece na loja, mais ele está suscetível a comprar.

✕ **Iluminação geral do supermercado:**

deve ser uniforme e contínua permitindo que os clientes circulem com segurança entre as gôndolas. Nestes casos a iluminação vertical deve ser considerada para que os clientes possam ler os produtos nas prateleiras.

✕ **Área de frutas e vegetais:**

a indústria da iluminação tem investido em produtos com LEDs que permitem transmitir ao cliente a perfeita cor dos alimentos e o aspecto de frescor desejado com a utilização de temperatura de cor adequada e alto índice de reprodução das cores.

✕ **Queijos, pães e doces:**

Queijos e pães são produtos perecíveis ao calor, desta forma a iluminação através de LEDs com temperatura de cor mais quente e amarelada permite que os produtos fiquem

mais atraentes e os pães com ar de crocância aos olhos do consumidor.

✕ **Carnes e peixes:**

A aparência da carne é fator determinante na hora da compra. A luz branca quente com suave brilho vermelho fornecida por equipamentos em LED permite ao consumidor um sensação de aspecto natural e saudável da carne. No caso de peixes uma luz mais branca cria uma atmosfera de produto mais brilhante e atraente que junto ao gelo das bancadas transmite frescor.

✕ **Vinhos:**

O tipo de fonte de luz é determinante para iluminação de áreas de vinhos que não podem sofrer alterações de temperatura para não perderem sua qualidade, como a permitida pelas luzes de LED. A temperatura de cor da luz deve ser branca amarelada para criar um aspecto de tonalidade vermelha das garrafas ainda mais atraentes. O aspecto destas áreas deve ser sofisticado aos olhos do consumidor.

✕ **Produtos promocionais:**

Pontos especiais de vendas espalhados pelo supermercado para compras de impulso. Podem receber destaque a partir da luz do próprio mobiliário ou luz direcionada especialmente para estes espaços.

✕ **Saídas e caixas:**

Área na qual os funcionários passam longas horas trabalhando. Iluminação deve ser uniforme, em torno de 500 lux e com baixo índice de ofuscamento para evitar desconfortos visuais.

✕ **Depósitos:**

Os depósitos são áreas vitais dentro do supermercado, pois precisam estar limpos, organizados e bem iluminados de modo a evitar problemas com pragas e roedores bem como facilitar a arrumação e seleção dos produtos. A norma orienta níveis de iluminação em torno de 200 lux.



EXPOLUX



FEIRA INTERNACIONAL DA INDÚSTRIA DA ILUMINAÇÃO

24 A 27 ABRIL 2018

EXPO CENTER NORTE

DE TERÇA A SEXTA • DAS 10h ÀS 20h

EXPANDA SEUS NEGÓCIOS, CONQUISTE NOVOS MERCADOS E DÊ MAIS PROJEÇÃO A SUA MARCA!

A Expolux chega a sua 16ª edição e é considerada o principal evento para as empresas de iluminação da América Latina. Abrangente, concentrando tecnologias e tendências, a Expolux apresenta produtos e serviços para lojistas, varejistas, especificadores, lighting designers, arquitetos, designers de interiores, engenheiros e técnicos.

O evento conta com a presença de importantes marcas expositoras e de visitantes com perfil tomador de decisão.

+ DE 25.000 VISITANTES NACIONAIS
E INTERNACIONAIS

+ DE 400 EXPOSITORES

Entre em contato com nossa equipe,
faça parte desse grande sucesso.

+55 11 3060.5000

info@expolux.com.br

WWW.EXPOLUX.COM.BR

Realização

Abilux
Associação Brasileira de Indústria de Iluminação



SINDILUX
Associação Nacional de Indústrias de Iluminação

Organização e Promoção



Reed Exhibitions
Alcantara Machado

Vitrine **tecnológica**

EVENTO PROMOVIDO PELA ROCKWELL AUTOMATION NOS ESTADOS UNIDOS APRESENTA INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS EM AUTOMAÇÃO INDUSTRIAL PARA AS ÁREAS AUTOMOTIVA, QUÍMICA, DE ALIMENTOS, ENERGIA E SEGURANÇA, ENTRE OUTRAS.



REPORTAGEM: MARCOS ORSOLON

Entre os dias 15 e 16 de novembro de 2017, a Rockwell Automation promoveu a 26ª Automation Fair®, no George R. Brown Convention Center, em Houston, nos Estados

Unidos. O evento, já tradicional no meio industrial, foi organizado para oferecer a profissionais do setor a oportunidade de ter contato e descobrir como a empresa conectada pode ser globalmente mais competitiva.

Ao todo, o evento ocupou uma área de 185 mil metros quadrados, ocupada por 160 expositores, que são empresas que participam do Programa PartnerNetwork™ da Rockwell.

Na programação da Automation Fair® desse ano, foram realizadas diversas sessões técnicas, laboratórios hands-on, workshops e fóruns setoriais, que abordam temas atuais e tendências como: cyber security; a indústria e a Internet das Coisas; empresa conectada ou Indústria 4.0; compliance; Cloud Computing; big data Analytics e mobilidade, entre outros.

A programação, gratuita e diversificada, também tratou de temas mais tradicionais, porém, igualmente importantes, como: máquinas com segurança embarcada para redução de acidentes; avanços industriais pela convergência da informação e da tecnologia da operação; indústria conectada e mobilidade em operações fabris proporcionando maior produtividade e competitividade; tecnologias para sistemas de energia com altos índices de precisão; velocidade de resposta, produção sustentável e redução de custos.

"A proposta da Automation Fair é apresentar produtos e soluções que possam trazer benefícios práticos para as empresas e seus clientes finais; trazendo a empresa conectada para a vida prática; apresentando cases reais e problemas reais; mudando esta visão de que IoT é apenas um conceito; indo para a prática destas ideias inovadoras; e co-

municando que esta transformação tecnológica é inevitável para as empresas que querem se manter competitivas", comentou Rodrigo Marangon, Diretor Regional da Rockwell.

Quanto ao público, cerca de 10 mil pessoas marcaram presença, incluindo estudantes, técnicos, engenheiros, especialistas, supervisores, gerentes e executivos. Um detalhe é que este não é um evento dedicado apenas aos profissionais americanos. Ele é um evento para o mundo todo. Nessa edição, por exemplo, foram quase 2 mil pessoas da Ásia, Europa e América Latina, incluindo o Brasil.

A delegação brasileira, este ano, contou com cerca de 110 pessoas, entre funcionários Rockwell Automation e clientes de áreas como as de Óleo e Gás, Bens de Consumo, Farmacêutica, Automotiva, Química, Alimentos e Bebidas, Fabricantes de Máquinas e de Universidades,

Mas por quê levar uma delegação brasileira para este evento?

A resposta é simples e direta: Porque é bom para os negócios.

Segundo a direção da companhia, durante a Automation Fair® são apresentadas novas tecnologias lançadas no mercado mundial, e que ficam disponíveis imediatamente para ven-

Foto: Divulgação



A proposta da Automation Fair é apresentar produtos e soluções que possam trazer benefícios práticos para as empresas e seus clientes finais.

RODRIGO MARANGON | DIRETOR REGIONAL DA ROCKWELL

da. Com o cliente tendo acesso a essas inovações e vendo o resultado da aplicação em seus negócios/empresa, é inevitável o aumento do volume de negócios no País.

Sobre a Rockwell Automation

A Rockwell Automation, Inc. (NYSE: ROK) é a maior empresa do mundo de soluções em automação industrial, energia, controle e informação. Suas marcas em automação industrial incluem Allen-Bradley e Rockwell Software. Com sede na cidade de Milwaukee, Wisconsin, a companhia emprega cerca de 20.000 funcionários e atende clientes em mais de 80 países.

Presente também no Brasil desde 1978, a empresa, por meio de suas soluções, tem como objetivo tornar seus clientes mais produtivos e o mundo mais sustentável.



Foto: Divulgação

Sobre o setor de automação industrial

Caminhando contra a maré da retração econômica, o mercado de automação industrial segue em franca prosperidade. A projeção de crescimento da automação no Brasil entre 2014 e 2016 foi de 12%, segundo pesquisa da InfoComm para este período.

A transformação tecnológica inevitável atingiu o setor industrial e colocou as empresas num lugar de investidores e desenvolvedores de serviços e produtos tecnológicos que possam otimizar processos, permitir acesso transparente aos dados, gerar maior produtividade e qualidade ao reduzir os custos, reduzir o tempo de inatividade, melhorando a coordenação da sua cadeia de suprimentos, e proporcionando melhorias na logística e gestão.

Segundo a consultoria IDC, a Internet das Coisas (IoT) movimentou US\$ 4,1 bilhões no Brasil no ano de 2016. O conceito demanda forte automação para interligar, conectar e interagir no mundo digital. No mercado corporativo, as empresas migrarão aplicações tradicionais, como telemetria e monitoramento, para o paradigma de IoT.

Fornecedores de equipamentos e desenvolvedores de plataformas, softwares e soluções industriais também intensificarão o lançamento de soluções de IoT customizadas e em escala para as corporações; criando e sinalizando o caminho sem volta da transformação tecnológica industrial, a indústria 4.0.

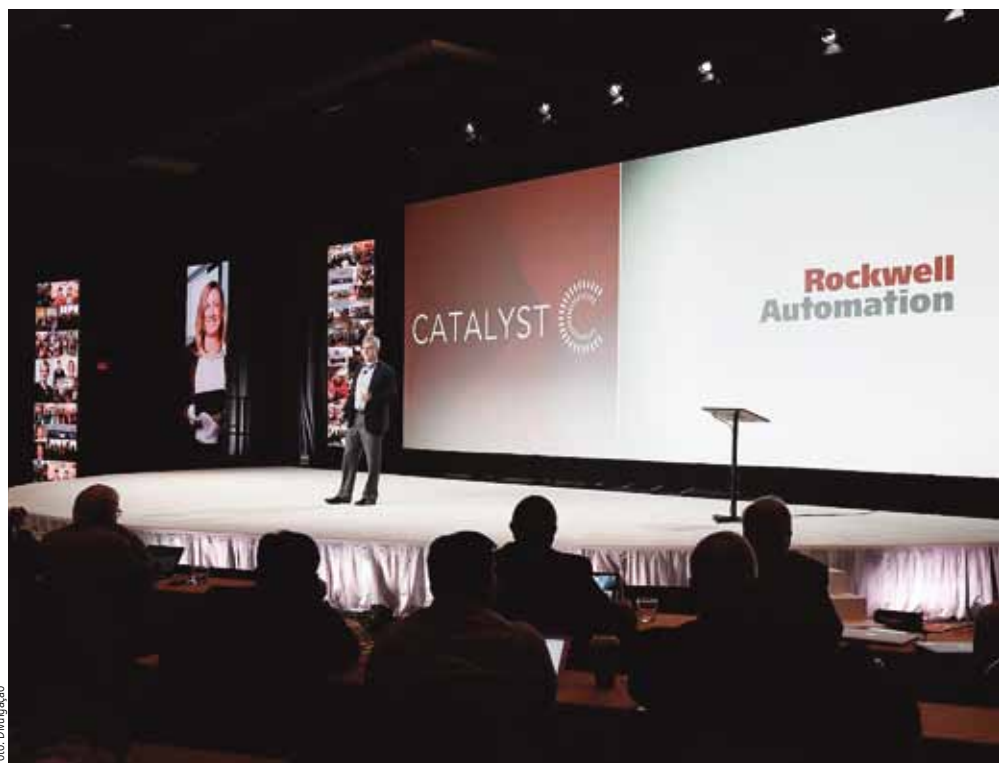


Foto: Divulgação

Destaques da edição 2017

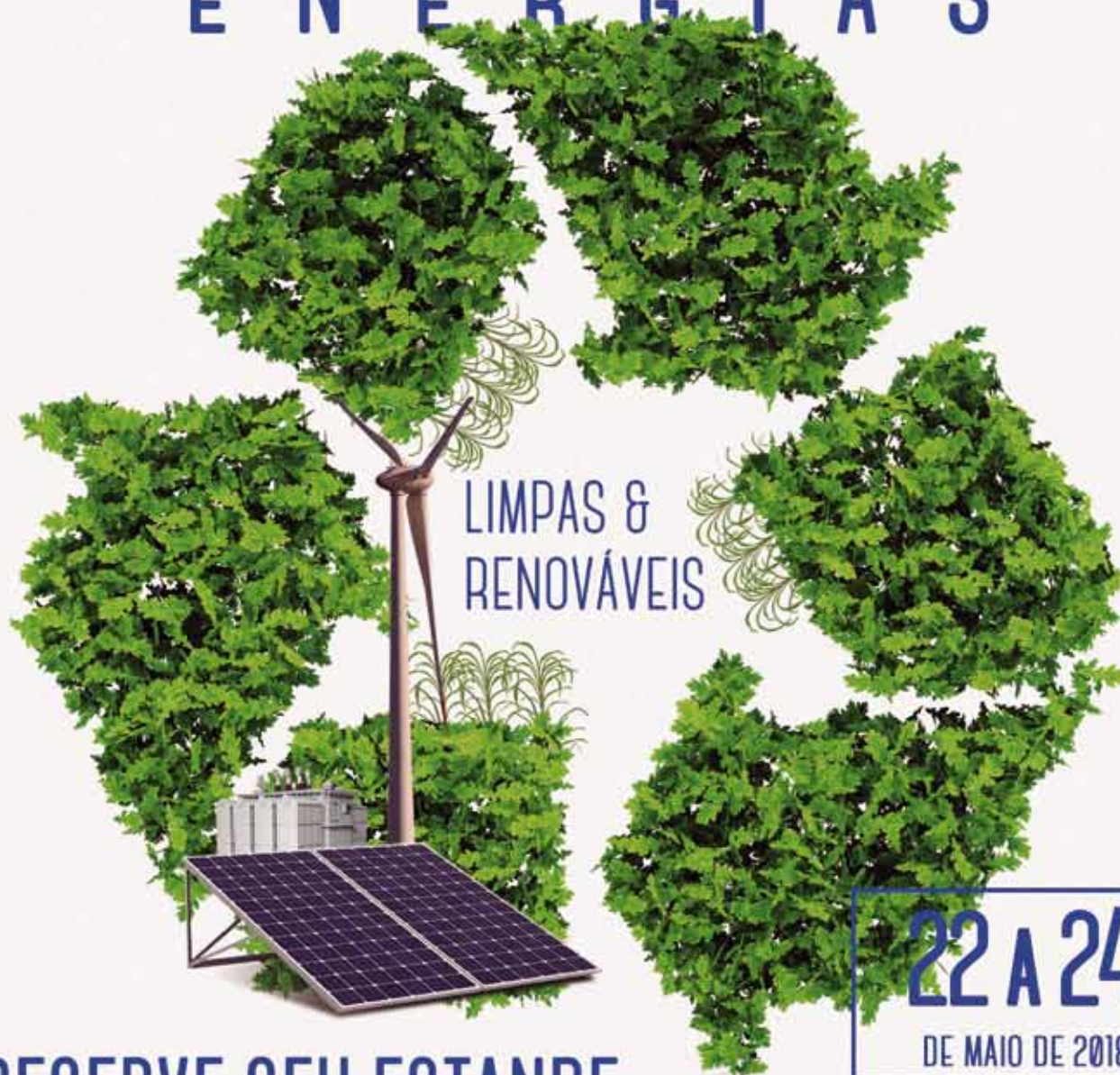
A Automation Fair® 2017 foi estruturada para oferecer treinamentos dedicados às indústrias e apresentar os mais novos produtos e soluções da Rockwell e de alguns de seus parceiros. Porém, a direção da empresa aponta que a maior tendência discutida foi a atual Revolução Industrial que está em curso em todo o mundo, que, entre outros nomes, tem sido chamada de Indústria 4.0.

No campo dos lançamentos, a empresa apresentou várias novidades, sendo que muitas delas se adequam perfeitamente ao mercado brasileiro. "Todos os produtos lançados na Automation Fair® 2017 chamam a atenção pela alta capacidade tecnológica e de integração com o processo além do convencional, mas também buscando formas de agregar mais inteligência ao projeto como um todo. Os lançamentos encontram a crescente demanda de produtos que levam nosso portfólio cada vez mais à vanguarda tecnológica e habilitam em

nossos clientes a criação de empresas conectadas", comenta Rodrigo Marangon, que completa: "Além disso, estamos expandindo a capacidade de nosso inversor de frequência de Média Tensão, chamado PF6000. Este produto será capaz de operar com tensões de 2,4 até 11 kV, utilizando a tecnologia controle sensor vector less".

Segundo Marangon, vários lançamentos da Rockwell Automation vão, inclusive, ajudar os clientes na habilitação da Empresa Conectada. São sensores e controladores que permitem a aquisição de dados de produção e, com a tratativa adequada, possibilitam aumentar a produtividade das unidades de produção. Estes dispositivos e softwares permitem conectar informações do chão de fábrica em todos os níveis da organização", destaca Marangon, que acrescenta: "A Rockwell Automation implementou um projeto do The Connected Enterprise em suas próprias operações e obtivemos ganhos significativos".

ENERGIAS



LIMPAS &
RENOVÁVEIS

RESERVE SEU ESTANDE

+55 (11) 5585-4355 / +55 (11) 3159-1010
comercial@fieramilano.com.br

WWW.ENERSOLARBRASIL.COM.BR

22 A 24

DE MAIO DE 2018

SÃO PAULO EXPO - SP
DAS 13H ÀS 20H

Local

Eventos Simultâneos

Agência de Viagem

Organização e Promoção

China: Uma grande surpresa

POR EVERTON J. DE ROS* – DA CHINA, ESPECIALMENTE PARA A REVISTA POTÊNCIA

Há tempos não fazia uma viagem à China. E quando falo há tempos, lá se vão 20 anos. Naquela época, a China me pareceu um país muito confuso, a começar pela sua enorme população, o que deixava tudo congestionado, superlotado e atrapalhado. O transporte público não era bom e a limpeza urbana deixava a desejar. Muito disso podia ser visto também nas fábricas e no comportamento de seus colaboradores. Se trabalhava muito, mas sem um foco, sem condições adequadas e, principalmente, sem controle sobre as atividades, o que se refletia na baixa qualidade dos produtos fabricados.

Pois bem, no último mês de outubro tive a oportunidade de passar 15 dias na China, uma viagem com tempo suficiente para ficar surpreso. Surpreso principalmente pela grande transformação de um país em praticamente duas décadas. O motivo principal da viagem foi buscar tecnologia, informação e conhecimento

para uma nova ideia, de trabalhar com kits de energia fotovoltaica, área que tenho certeza que tem um grande potencial de mercado no Brasil. Para tanto, o alvo foi visitar a Feira Internacional de Importação e Exportação de Cantão, a Canton Fair, buscando fornecedores e potenciais parceiros.

Antes de falar sobre a feira, porém, gostaria de falar sobre minha chegada à China. Cheguei no aeroporto de Guangzhou, que é moderno e próximo à cidade. Uma rodovia de 5 pistas de cada lado, nova, arborizada e que chama a atenção pela grande quantidade de esculturas a céu aberto em seus canteiros centrais, liga o aeroporto à cidade. Ao chegar no hotel, minha primeira boa surpresa... fui recepcionado por uma espécie de atendente robô, que gentilmente me deu as boas vindas.

Além das excelentes e modernas instalações do hotel, que não perde em nada para os melhores hotéis do mundo, observei um nível de serviço excepcional,



Foto: Divulgação

marcado pela dedicação e atendimento exemplar de seus funcionários, sempre dispostos a ajudar. Muitos dos funcionários que me atendiam no café da manhã, também me atendiam ao longo do dia e até no jantar, fruto de acordos abertos entre funcionários e seus contratantes.

Canton Fair, minha segunda boa surpresa

A Canton Fair é realizada na cidade de Guangzhou, que fica no sul da China, muito próxima a Macau e Hong Kong, com mais de 18 milhões de habitantes. A feira ocorre duas vezes ao ano, em abril e outubro, desde 1957 (2017 foi a edição nº 122 da feira) e ocupa uma área de 1,1 milhão de metros quadrados.

A mesma possui três fases, sendo a primeira de 15 a 19 de outubro, dedicada a máquinas e equipamentos de

grande porte, máquinas de pequeno porte, veículos e autopeças, motos e acessórios, bicicletas e acessórios, ferramentas manuais e elétricas, louças e metais sanitários, materiais de construção e decoração, recursos energéticos e energia renovável, eletrodomésticos, computadores e periféricos, equipamentos de comunicação, produtos químicos e minerais, lâmpadas, luminárias e afins, veículos e máquinas para construção e produtos elétricos e eletrônicos.

A segunda fase ocorre de 23 a 27 de outubro, dedicada a artigos de cozinha, artigos de cama, mesa e banho, artigos de decoração, artigos para o lar, utilidades domésticas, móveis para casa e jardim, móveis para escritório, produtos em aço, artesanato em ferro e tecelagem, artigos para jardinagem, produtos em pedra e aço, produtos em vidro, produtos de estética, produtos de higiene, relógios, instrumentos ópticos, brinquedos, presentes e produtos para festas e brindes.



Foto: Shutterstock

Já a terceira fase, de 31 de outubro a 4 de novembro, é dedicada a vestuário masculino, feminino, infantil, roupa íntima, roupas esportivas, matéria-prima têxtil, calçados, malas e bolsas, artigos de pele, couro e produtos relacionados, acessórios de moda, tecidos para o lar, carpetes e tapetes, produtos alimentícios e nativos, produtos médicos e para a saúde, artigos para esporte e material de escritório.

Cada fase tem 5 dias de duração, sendo que a mudança entre cada uma delas ocorre em apenas 3 dias. Haja organização para mudar uma feira inteira, com mais de 6.500 expositores por fase, em apenas 3 dias. O público da

feira é composto por pessoas do mundo inteiro (a feira não é para chineses, mas sim para o público internacional). Durante os 15 dias de evento, um público visitante aproximado de 200 mil pessoas, de 210 países, lotam os seus enormes pavilhões.

Visitei a fase I da feira. Muito bem localizada, com pavilhões amplos e modernos, bem sinalizada e diferente das feiras do Brasil, pois o foco da feira são os negócios - você não vai encontrar grandes estandes e muito menos comida e bebida para os visitantes. Vai encontrar, sim, muito material de divulgação dos produtos, folders e catálogos, que o Chinês faz

questão de entregar em troca de um cartão de visitas.

A feira tem de tudo, mas demonstra principalmente uma maturidade em termos de negócios e produtos, muito mais bem acabados e com boa qualidade. Impressiona também as máquinas e equipamentos vendidos na feira, com custo muito baixo, o que facilita e incentiva a produção local. Caminhei ao longo de 4 dias na feira, das 10:00 às 17:00h, aproximadamente, sem parar muito e, acreditem, faltou muito para ver. Para se visitar uma feira dessa envergadura, deve-se ir com foco, ter um produto ou objetivo bem definido para se buscar e negociar.



Foto: Shutterstock



Visita a fábricas chinesas: terceira surpresa

Antes e depois da feira, tive a oportunidade de visitar algumas fábricas chinesas. Eis minha terceira e boa surpresa. Encontrei fábricas organizadas, com funcionários uniformizados e utilizando EPIs, com bons equipamentos e ávidas por venderem seus produtos. O que mais chamou a atenção foi novamente a dedicação dos funcionários, comprometi-

dos com suas empresas e seus resultados, sempre buscando fazer negócios ou estabelecer parcerias.

Nas ruas, diferentemente da visita de anos atrás, encontrei uma cidade limpa, segura e organizada, arborizada e com um sistema de transporte público muito eficiente. Carros importados e muitos carros elétricos dominavam a

paisagem. Várias estações de recarga de veículos elétricos podiam ser vistas nas ruas e inclusive no hotel. Alugar um carro? Havia diversas opções em pontos estrategicamente localizados. Basta reservar pelo aplicativo, ir até o carro, passar o QR Code do celular no para-brisa do veículo e pronto, carro disponível.



Foto: Divulgação

Prédios modernos e de arquitetura impressionante são vistos em toda a cidade. Muitos deles construídos com as mais modernas técnicas de sustentabilidade.

Destaca-se no contexto arquitetônico a Canton Tower com seus 604 metros de altura e sua iluminação fantástica, sendo a segunda torre mais alta do mundo.

Além disso, é comum vermos sistemas de iluminação pública que aproveitam a energia eólica e solar, num projeto criativo.



Foto: Shutterstock



Foto: Divulgação

Outro destaque da paisagem é a quantidade de bicicletas para locação, praticamente em todas as esquinas. São

locadas também através de um aplicativo. Falando em aplicativos, os mesmos dominam praticamente as relações co-

merciais. Supermercados, restaurantes, bares, táxis e até o vendedor de esquina são pagos através de QR Code.



Foto: Divulgação

Falando em supermercado, acredito que um bom local para se conhecer um país é a disponibilidade

de alimentos e a qualidade de sua disposição em um supermercado. Pois bem, a foto abaixo, de um supermer-

cado local, revela um pouco da transformação de um país, que ficou mais rico e pujante.



Foto: Divulgação

A cidade de Guangzhou é uma das mais bonitas que já conheci, fruto de uma gestão pública moderna. Enquanto nos últimos 10 anos o Brasil viveu

um retrocesso econômico, muito em função de sua crise política e de identidade, a China progrediu muito, fazendo jus a um PIB com crescimento

de dois dígitos. O que pude concluir é que o mundo ensinou primeiro a China a produzir e depois cobrou qualidade. E eles aprenderam...



Foto: Shutterstock

Mas como competir? Esta não é a pergunta certa

Talvez a pergunta certa seria: Mas como tirar proveito disto? A ideia é buscarmos alianças estratégicas com empresas chinesas, trabalhando em conjunto. O Brasil tem muitas matérias-primas que interessam aos chineses, além de um grande mercado. A distância também pode ser um alia-

do, já que diversas empresas chinesas buscam parcerias para produzirem seus produtos fora da China.

O Brasil, bem localizado, pode se tornar um portal de negócios para toda a América Latina. Assim, buscar parcerias e produzir junto com empresas chinesas talvez seja o melhor

caminho. Não quero com este artigo afirmar que a China não tem lá seus problemas, mas a surpresa veio da verdadeira transformação, fruto de políticas públicas assertivas e voltadas a desenvolvimento e o incentivo à produção. Quiçá tivéssemos esta chance. ●



▼
Everton José De Ros*
**DIRETOR-EXECUTIVO
DA EJROS BRASIL**

Foto: Divulgação

A SOLIDA RIEDADE É MAIS FORTE QUE O PESO DA FOME



Contribua com a quantia que você
puder e ajude a tornar este Natal
mais leve para milhares de famílias.

LBV.org/Natal



ABB lança **ABB Ability** no aniversário de 105 anos



Foto: Divulgação

OFERTA
DIGITAL REDUZ
MANUTENÇÕES E
PROLONGA A VIDA
ÚTIL DOS ATIVOS,
RESULTANDO EM
EFICIÊNCIA DE
CUSTOS E OPERAÇÕES
MAIS SUSTENTÁVEIS E
SEGURAS.

REPORTAGEM: CLARICE BOMBANA

ABB lançou oficialmente no Brasil o ABB Ability, plataforma digital de sistemas e serviços, durante evento comemorativo aos 105 anos de sua atuação no País, realizado em novembro, no Museu do Amanhã, no Rio de Janeiro (RJ).

O ABB Ability reúne 180 soluções ciber-físicas, baseadas na integração entre hardware, software e conectividade, para atender empresas de diversos setores da indústria, de infraestrutura, serviços e transportes. O pacote digital permitirá às empresas brasileiras otimizar a análise de dados de suas operações, obter ganhos de

eficiência e, ao mesmo tempo, melhorar a produtividade como um todo.

Segundo o CEO da ABB, Ulrich Spieshofer, a oferta baseia-se na tecnologia pioneira da ABB e em suas mais de quatro décadas de liderança digital para a indústria, aumentando a capacidade dos clientes de inovar e competir em um mercado digital-industrial emergente.

“A nova tecnologia ajuda os clientes a desenvolver novos processos e avançar nos existentes, fornecendo insights e otimizando o planejamento e o controle das operações em tempo real. Assim, os resultados podem ser incluídos nos sistemas de monitoramento para melhorar métricas, como o tempo de atividade de fábrica, velocidade e rendimento”, explica o executivo, que esteve presente na celebração de aniversário da companhia.

Em outras palavras, o ABB Ability é a construção de soluções em uma única plataforma de tecnologia, alavancando o poder da revolução digital e conectando clientes à era da Internet das Coisas (IoT). O conceito permite a redução de custos de manutenção, maior vida útil aos ativos, resultando em operações mais eficientes, menores impactos ambientais e melhoria da segurança para os funcionários.

O uso de sensores ciber-físicos em diferentes setores e aplicações é uma prática emergente para a solução de falhas dos processos ou perdas que hoje ainda são desconhecidas ou não consideradas relevantes. O uso deste tipo de dispositivo resulta em aumento da produtividade (de até 50%), pois promove maior autonomia, confiabilidade e integração com a aquisição e tratamento de informações sensoriais dos processos.

“Como líder tecnológica em soluções digitais, com uma base instalada de mais de 70 milhões de dispositivos conectados e de 70 mil sistemas de controle, a ABB está excepcionalmente bem posicionada para oferecer suporte à transformação digital de seus clientes”, afirma Spiesshofer.

As ofertas digitais fornecidas pelo ABB Ability incluem soluções de gestão de desempenho para indústrias de ativos de alta intensidade; sistemas de controle de processos industriais; serviços de monitoramento remotos para robôs, motores e máquinas; soluções de controle para edifícios; redes de carregadores para veículos elétricos, bem como para plataformas offshore. Algumas das ofertas mais especializadas abordam o gerenciamento de energia para centros de dados e a otimização de navegação para as frotas de transporte marítimo, entre muitos outros.

Entre os clientes que já estão usando o portfólio de soluções digitais, e que são agora parte do ABB Ability, estão algumas das principais concessionárias de serviços públicos, fabricantes e prestadores de serviços globais como: Shell Oil, CenterPoint Energy, Con Edison, BASF, Royal Caribbean, Cargill, Volvo e BMW. As soluções e serviços digitais de última geração do ABB Ability estão sendo desenvolvidos e montados sobre a Azure, plataforma na nuvem da Microsoft, a partir da parceria estratégica da ABB com a empresa de software. “Desenvolver nossas soluções sobre a plataforma Azure significa que podemos tirar proveito de todos os seus recursos e agregar valor com nossa oferta”, sublinha Guido Jouret, Chief Digital Officer da ABB, que completa: “De fato, estamos transformando décadas

Como líder tecnológica em soluções digitais, a ABB está bem posicionada para oferecer suporte à transformação digital de seus clientes.

ULRICH SPIESSHOFER | CEO DA ABB

de expertise industrial da ABB em ofertas de software, que nossos clientes podem acessar por meio da maior e mais avançada plataforma digital do mundo. De campeão digital oculto, estamos nos tornando um parceiro preferencial para os clientes que iniciam sua transformação digital. Eles podem agora saber mais, fazer mais, melhor e juntos. E nós podemos ajudá-los a avaliar, automatizar, otimizar e colaborar”.

Com o Ability, a ABB continua a fornecer os mais inovadores produtos e serviços e, ao mesmo tempo, oferece uma transição significativa da conectividade para digitalização, automação e robótica, ou seja, um grande diferencial para a indústria que tem de se manter competitiva. A empresa estima que as novas soluções digitais podem adicionar US\$ 20 bilhões/ano em sua receita global a médio prazo, com 5 a 10% de participação da América Latina.

O presidente da ABB no Brasil, Rafael Paniagua, lembra que a ABB é uma das principais fornecedoras do S11D, considerado o maior projeto de minério de ferro do mundo, localizado no estado do Pará e inaugurado no final de 2016. “Desenvolvemos uma solução única para gerenciamento de ativos em tempo real e fornecemos tecnologia de automação para as esteiras transportadoras, permitindo a adoção do sistema Truckless”. Segundo Paniagua, com a introdução do ABB Ability no portfólio, o faturamento da área de serviços e softwares da ABB deve crescer de 18% a 30% até 2020. ●

Com a introdução do ABB Ability no portfólio, o faturamento da área de Serviços e Softwares da ABB deve crescer de 18% a 30% até 2020.

RAFAEL PANIAGUA | PRESIDENTE DA ABB NO BRASIL



Foto: Divulgação

Os 105 anos de Brasil

A cidade do Rio de Janeiro foi definida para sediar as comemorações dos 105 anos de presença da empresa no País pelo fato da ABB ter iniciado suas atividades aqui fornecendo os equipamentos elétricos do Bondinho do Pão de Açúcar, o primeiro teleférico instalado na América Latina, inaugurado em 1912. Já o Museu do Amanhã foi escolhido por representar o futuro, ou seja, um local adequado para a empresa apresentar as tecnologias digitais inovadoras que permitirão às empresas brasileiras desfrutar de operações automatizadas mais eficientes e produtivas.

Como parte das celebrações dos 105 anos da ABB, YuMi, o primeiro robô industrial de dois braços verdadeiramente colaborativo, desenvolvido pela ABB, criou uma obra de arte em parceria com o renomado artista plástico Caio Chacal, demonstrando que a interação entre máquinas inteligentes e humanos não é mais uma projeção para o futuro. A obra de arte criada foi doada ao Museu do Amanhã para integrar o seu acervo. O YuMi já teve outras experiências artísticas, como a regência de uma orquestra.

Foto: Divulgação



Foto: Divulgação



Atmosferas explosivas

A Tramontina, empresa com mais de cem anos de história, lançou a Tramontina Ex, divisão especializada na produção de materiais elétricos para ambientes onde o processo produtivo possa gerar atmosferas contaminadas por gases inflamáveis ou poeiras combustíveis, caso dos segmentos de óleo e gás (onshore e offshore), geração de energia, mineração, química, farmacêutico, alimentos, transporte ferroviário, entre outros.

Com instalações amplas e modernas, a fábrica - localizada em Carlos Barbosa (RS) - possui células de injeção automatizadas e um moderno centro de usinagem, além de equipamentos para inspeções durante o processo produtivo. Para garantir a segurança, design e excelente acabamento, todos os produtos Tramontina Ex são submetidos a criterioso projeto, rigoroso controle de qualidade e produzidos com matérias-primas certificadas.

Os materiais elétricos Tramontina Ex estão organizados em cinco famílias: Caixas, Painéis e Botoeiras Ex; Luminárias Ex; Tomadas e Plugues Ex; Acessórios e Conexões Ex e Caixas, Acessórios e Conexões Industriais.

Por se tratarem de materiais elétricos especiais, adequados a atmosferas que apresentam risco de explosão, a Tramontina conta com vários laboratórios que possibilitam a permanente manutenção da qualidade de seu portfólio de produtos, que estão sempre evoluindo em conformidade com as necessidades do mercado.

Em sua estrutura é possível recriar os ensaios realizados pelos laboratórios de certificação acreditados pelo Inmetro, que permitirão obter resultados dos produtos antes mesmo destes serem submetidos aos ensaios pelos organismos de certificação. Além disso, os laboratórios elétrico, metalográfico e mecânico também verificam a eficácia das alterações de projetos, mantendo a qualidade e a confiabilidade de produtos que evoluem conforme as necessidades de mercado.

Expolux vem aí

Única feira que concentra tecnologias e tendências do mercado da iluminação, a Expolux (Feira Internacional da Indústria da Iluminação) chega à sua 16ª edição em abril de 2018, no Expo Center Norte, em São Paulo. Durante quatro dias (24 a 27) o evento será o principal ponto de encontro para as empresas e profissionais deste setor, que vão poder vivenciar de perto novidades, produtos, serviços e uma programação de conteúdo fundamental para a geração de novos negócios, atualização profissional e relacionamento com clientes e parceiros.

Representando um setor que emprega, no Brasil, mais de 27 mil profissionais e com um faturamento de R\$ 3,35 bilhões em 2016, segundo dados da Abilux (Associação Brasileira da Indústria de Iluminação), o evento é o principal encontro do ramo da iluminação na América Latina. Serão mais de 400 expositores distribuídos em uma área de 36 mil m² e com a presença de 13 diferentes setores da iluminação: Cênica, Componentes e matérias-primas, Comercial, Emergência, Decorativa Residencial e Profissional, Educacional, Hospitalar e Clínica, Industrial, Monumental, Pública, Subaquática e Fontes Luminosas, Lâmpadas - LEDs e OLEDs, Reatores, drivers e controladores.

"Vamos promover um cenário ideal para nossos expositores e visitantes fomentarem negócios em que a iluminação seja o produto e/ou serviço principal. A Expolux é uma feira consolidada. São 21 anos de história e chegamos à 16ª edição. Centenas de empresas e milhares de marcas já usufruíram da Expolux como plataforma para a realização de bons negócios. Em 2018 teremos um evento ainda mais focado na excelência em resultados e novas parcerias", explica Ivan Romão, gerente de produto da Expolux.

Para a realização de negócios - a essência da feira, diversas situações serão instigadas entre compradores e vendedores para promover facilidade neste objetivo. Alternativas como o Premium Club Plus, Clube de Compradores e os Encontros de Negócios serão ferramentas para aproximar fornecedores dos principais compradores, nacionais e internacionais do setor de iluminação.

Simultaneamente à feira será realizado o SIMPOLED, simpósio organizado pela Abilux. O objetivo é elevar o nível das discussões sobre o setor da iluminação, propiciando conhecimento técnico, tecnológico e prático das mais diversas áreas de aplicação através de palestrantes reconhecidos internacionalmente.

Aporte de recursos

O fundo Performa Investimentos, cujo principal acionista é o BNDESPar, aprovou um aporte de R\$ 30 milhões para a empresa brasileira Unicoba Energia, do Grupo Unicoba. O investimento tem como objetivo ampliar as operações da companhia e contribuir para o desenvolvimento do segmento de iluminação LED no Brasil, que cresce a taxas superiores a 20% ao ano. O fundo, focado em soluções inovadoras e disruptivas em diversos segmentos de mercado, como saúde, clean tech, educação e fin techs, terá participação no conselho de administração da empresa, que nasceu em 2009

como divisão do Grupo Unicoba, com a implantação da primeira fábrica de luminárias LED do País, sob a marca comercial LEDSTAR®.

A empresa, que se tornou independente de capital fechado em 2016, possui balanços auditados e governança corporativa do nível de empresas listadas em bolsa. Atualmente é líder de mercado de iluminação pública LED com mais de 50% de market share e, em iluminação

industrial de média e alta potência, com mais de 25% de market share, presente em mais de 85% das maiores empresas do Brasil. Dos cerca de 82 mil pontos de iluminação pública em LED existentes em São Paulo, mais de 75 mil pontos foram fornecidos pela Unicoba Energia.



Injeção de capital

A Brilia, especialista no desenvolvimento e distribuição de produtos de iluminação LED no Brasil, recebeu um investimento de capital de R\$ 40 milhões da Cartesian Capital Group, LLC ("CCG"), empresa global de private equity com sede em Nova York. O investimento é a primeira parcela de um compromisso total de R\$ 80 milhões para ajudar a acelerar a expansão da empresa e aumentar sua participação no mercado.

Fundada em 2009 pelos sócios Vinicius Marchini e Leandro Neves, a Brilia desenvolve e comercializa lâmpadas, luminárias, fitas e acessórios LED, sempre pautada no design, eficiência e sustentabilidade dos produtos. Com mais de cinco mil pontos de venda distribuídos no País e receita anual estimada de R\$ 220 milhões, a empresa oferece soluções completas para os mais variados projetos de iluminação LED residencial e comercial.

De acordo com Leonardo Arruda, diretor comercial da Brilia, "até o momento, a empresa registrou um crescimento de 61% em

relação a 2016, fruto da expansão comercial iniciada em meados do ano passado, dos investimentos em uma distribuição mais horizontalizada em todo o Brasil e do lançamento de produtos alinhados com a expectativa dos clientes e consumidores", afirma.

Para Beth Michelson, senior managing director da CCG e representante do fundo no Conselho de Administração da Brilia, "os LEDs estão revolucionando a indústria de iluminação devido à sua eficiência energética, versatilidade, qualidade de cor superior e melhoria da competitividade. Estamos impressionados com a gestão profissional da Brilia e com a eficiência que os fundadores e executivos construíram uma marca líder de mercado em soluções de iluminação LED em um período de tempo relativamente curto. Investimos na Brilia para garantir que a empresa tenha capital suficiente para expandir e por acreditar que a empresa pode capitalizar a experiência global do CCG para atingir todo o seu potencial".

Canal de distribuição

A Panduit, fabricante global de soluções de infraestrutura de rede, fechou um acordo de parceria com a WDC Networks, distribuidora de soluções de tecnologia e segurança, que tem forte atuação no mercado de ISPs (Internet Service Providers). Com isso, a empresa passa a oferecer soluções de alta tecnologia para esse segmento em expansão.

"Os ISPs estão crescendo exponencialmente, alguns contam com centenas de milhares de assinantes. Por isso, eles precisam ter uma infraestrutura com tecnologia atual e confiável, que ofereça alta disponibilidade e atenda as demandas de aplicações de missão crítica", afirma Douglas Ozanan, diretor de Vendas e Marketing da Groz, empresa responsável pelas operações comerciais da Panduit no Brasil.

Além do foco nos ISPs, outros fatores foram determinantes para a escolha da WDC como novo parceiro: capilaridade, participação de mercado, além do potencial financeiro para a geração de crédito, disponibilidade de material e incremento da oferta de IaaS (Infrastructure as a Service) ou infraestrutura como serviço.

"A vantagem do modelo de locação (IaaS) é que o cliente não precisa dispendir um alto investimento inicial na aquisição de produtos, substituindo seu investimento de Capex (despesas de

capital) por Opex (despesas operacionais). A WDC tem como padrão a oferta desse tipo de serviço e é mais uma vantagem que podemos oferecer aos nossos clientes a partir de agora", complementa Felipe Garanhani, diretor de Vendas e Operações da Groz.

Fabio Henrique, diretor de Vendas da Panduit para América Latina, diz estar otimista com a nova parceria. "O mercado se adaptou bem ao novo modelo de negócios da Panduit, e um novo distribuidor de valor agregado fazia parte de nossa estratégia de crescimento no Brasil. O compromisso da WDC em criar uma nova unidade de negócios, focada em infraestrutura, em que as soluções da Panduit serão o carro-chefe, nos deixa muito satisfeitos", conclui o executivo.

"Em vez do cliente comprar uma solução de Data Center, que exige um investimento inicial muito alto, e leva tempo, nós oferecemos a opção de locação dessa infraestrutura, o que gera um ganho de velocidade na aquisição de clientes para os data centers, pois teremos estoque local para atendimento rápido", afirma Rigatieri Jr, CEO da WDC Networks.



Ilustração: Shutterstock



Retomada do emprego

O setor eletroeletrônico abriu 1.310 vagas em outubro de 2017, segundo dados da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee), com base em informações do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged) do Ministério do Trabalho. Com o resultado, o nível de emprego subiu pelo quarto mês consecutivo. No acumulado do ano, foram abertas 4.397 va-

gas. O número total de empregados diretos passou de 232,8 mil, em dezembro de 2016, para 237,1 mil, em outubro.

Para o presidente da Abinee, Humberto Barbato, o resultado do emprego é reflexo da retomada da atividade do setor. "Os sinais de recuperação estão cada vez mais evidentes. Nossa expectativa é de que esta tendência se mantenha", diz.

AUTOMAÇÃO RESIDENCIAL

A Exatron lançou uma nova linha de contadores modulares voltados à automação residencial. Os acessórios são utilizados em circuitos de comando de iluminação, climatização, bombeamento, aquecimento e motores elétricos. Podem ser associados a relés, timers, sensores de presença, programadores e demais soluções de automação residencial, predial,

comercial e industrial. Com proposta de maior vida útil e foco na utilização residencial - de modo geral, os produtos são utilizados na indústria - os contadores são responsáveis pelo controle de cargas de energia maiores, necessárias para gerenciar equipamentos como o motor de uma piscina à distância, via aplicativo, por exemplo. Os contadores são mais silenciosos, por serem voltados ao uso doméstico, e não exigem um quadro especial. Também são slim (mais finos do que os já disponíveis no mercado), e por isso economizam espaço e servem em caixas menores. Outro produto recém-lançado pela empresa, também com foco na automação residencial, é o timer, podendo trabalhar em conjunto com os contadores. O diferencial, neste caso, é que os timers podem ficar permanentemente ligados ou desligados. O cliente pode restringir o controle automático de algum equipamento usando as funções especiais do timer ou contadores. E isso impede (ou permite) o controle via aplicativo na automação residencial.



INSTALAÇÕES SUBTERRÂNEAS

A Induscabos destaca os Cabos de média tensão Indulink 3,6/6 kV a 20/35 kV. Os Cabos Indulink são utilizados em circuitos de entrada e/ou distribuição, em prédios residenciais ou industriais, subestações, etc. Podem ser instalados ao ar livre, em eletrodutos, canaletas, bandejas ou diretamente enterrados. O condutor é feito em cobre eletrolítico nu, têmpera mole, encordoadado circular compactado (classe 2); a blindagem do condutor é de composto termofixo semicondutor; a isolamento é de composto termofixo de polietileno reticulado XLPE

90°C; a blindagem da isolação possui camada de composto termofixo semicondutor de fácil remoção a frio;

a blindagem metálica consiste em fios de cobre nu; como separador, é utilizada fita não higroscópica de poliéster, aplicada em hélice cobrindo 100% dos cabos; a cobertura é de composto de cloreto de polivinila PCV ST2. A solução atende à norma ABNT NBR 7287 - Cabos de potência com isolação extrudada de polietileno reticulado (XLPE) para tensões de 1 kV a 35 kV - Requisitos.



TOMADA MODULAR

A Soprano apresenta um novo produto em seu portfólio de soluções em materiais elétricos. Trata-se da Tomada de embutir modular, desenvolvida para ambientes sujeitos a pó, umidade e vibrações, própria para utilização em indústrias, estabelecimentos comerciais, jardins, piscinas e saunas. O novo produto é desenvolvido no Padrão Brasileiro e pode ser montado em quadros e caixas multiuso plásticas ou metálicas. A Tomada modular de embutir é desenvolvida com invólucro em plástico de engenharia auto extingüível e montada com mola em aço inoxidável, possuindo ângulo de abertura de 120 graus, grau de proteção IP 44 e módulo certificado pelo Inmetro. O produto é uma ampliação da linha de Plugues e Tomadas Industriais Soprano e possui garantia de dois anos, podendo ser adquirido em revendas e distribuidores de material elétrico e material de construção. Outras informações: corrente 20 A; número de polos 2P+T; referência TES-3040.



QUADRO PARA OBRAS

A RST Quadros Elétricos lançou sua primeira linha de quadros de tomadas para as obras. Os equipamentos são aprovados pelos profissionais de eletricidade e segurança, aliam baixo custo e alta produtividade, garantindo segurança elétrica nas instalações provisórias no canteiro de obra e em diversas outras aplicações. A solução proporciona alimentação fácil e segura dos equipamentos. Possui fecho especial para colocação de cadeado e é resistente ao serviço pesado, podendo ser reutilizado em várias obras.

Conta com interruptor DR para proteção contra choques elétricos e acompanha diagrama de força para facilitar o trabalho dos eletricitistas. A RST destaca que possui mais de 20 anos de experiência provendo soluções de engenharia.



INFRAESTRUTURA INTEGRADA

A Vertiv™, anteriormente Emerson Network Power, anunciou o lançamento do SmartCabinet no Brasil. Esta solução de infraestrutura inteligente e integrada em um único gabinete atende às necessidades de pequenos data centers. O SmartCabinet inclui os equipamentos de alimentação de energia, de gerenciamento térmico, de distribuição de energia, de monitoramento e, finalmente, de gerenciamento de infraestrutura. Essa oferta assegura a compatibilidade do sistema e reduz significativamente o tempo de instalação desses elementos críticos. O SmartCabinet da Vertiv foi projetado para ser instalado em lojas de varejo, pequenos e médios escritórios, centrais de telecomunicações, instalações fabris e de controle de automação, depósitos e locais de comunicação móvel que tenham uma sala de computação dedicada. Além disso, é uma solução muito apropriada para escritórios governamentais remotos, instituições educacionais, de saúde e de finanças, locais de terceirização de processos da empresa, etc.

DESENHO E DIMENSIONAMENTO

Distribuídos pela Hiper Energy do Brasil, os CADs elétricos Electro Graphics permitem a realização de trabalhos de maneira simples e eficaz. Entre as várias ferramentas disponíveis, o Layout quadro, fácil, rápido e eficiente, agiliza a representação dos quadros elétricos, permitindo a disposição dos componentes (proteções, contadores, int. manobra seccionadora, etc.) no quadro, assim como o desenho de guias e canaletas com o cálculo do comprimento. Na versão 2018 também é possível realizar o layout de um quadro mesmo com a ausência do esquema elétrico, iniciando o desenho a partir da lista de materiais. Para isso, a função de Layout quadro elabora o desenho a partir de uma lista preliminar definida com o software Tabula, dedicado à gestão de materiais. Além da disposição dos componentes, é possível gerenciar o desenho dos contatos na parte traseira da porta do painel de comando. Uma vez definida a porta do painel com botões e luzes indicadoras, é possível obter uma representação dos contatos na parte traseira do painel com os relativos detalhes de conexão. Na figura observa-se o layout de um painel de comando e a representação com as específicas conexões dos botões.



▶ **CURSOS**

Projeto e dimensionamento de circuitos pneumáticos

Data/Local: 20 a 22/12 – São Paulo (SP)

Informações: (11) 5013-1616 e treinamento.br@festo.com

Comandos elétricos em sistemas pneumáticos

Data/Local: 20 a 22/12 – São Paulo (SP)

Informações: (11) 5013-1616 e treinamento.br@festo.com

Especialização em tecnologias da cadeia produtiva do biogás

Data/Local: Inscrições até 31/01/2018 – Foz do Iguaçu (PR)

Informações: www.cibioogas.org/posgraduacao

▶ **EVENTOS**

ISC Brasil

Data/Local: 06 a 08/03 – São Paulo (SP)

Informações: www.iscbrasil.com.br

Feicon Batimat

Data/Local: 10 a 13/04 – São Paulo (SP)

Informações: www.feicon.com.br

Expolux

Data/Local: 24 a 27/04 – São Paulo (SP)

Informações: www.expolux.com.br

EnerSolar+Brasil

Data/Local: 22 a 24/05 – São Paulo (SP)

Informações: www.enersolarbrasil.com.br

Construsul

Data/Local: 01 a 04/08 – Porto Alegre (RS)

Informações: www.feiraconstrusul.com.br

Intersolar South America

Data/Local: 28 a 30/08 – São Paulo (SP)

Informações: www.intersolar.net.br

Equipotel

Data/Local: 18 a 21/09 – São Paulo (SP)

Informações: www.equipotel.com.br



EMPRESA ANUNCIANTE	PÁG.	TELEFONE	SITE	E-MAIL
▶ ALUBAR	35	(91) 3754-7100	www.alubar.net	comercial.cabos@alubar.net
▶ CHARDON GROUP	51	(11) 4033-2210	www.chardongroup.com.br	wvalentim@chardongroup.com
▶ CHINT ELECTRIC	17	(11) 3266-7654	www.chint.com	marcio@chint.com
▶ COBREMACK	2 e 3	(11) 4156-5531	www.cobremack.com.br	contato@cobremack.com.br
▶ COELMATIC	13	(11) 2066-3215	www.coel.com.br	marcelo.castro@coel.com.br/marketing@coel.com.br
▶ DAISA	41	(11) 4785-5522	www.daisa.com.br	dsm@daisa.com.br
▶ DUTOTEC	11	(51) 2117-6627	www.dutotec.com.br	fernanda@dutotec.com.br
▶ ENERSOLAR BRASIL	67	(11) 5585-4355	www.enersolarbrasil.com.br	comercial@fieramilano.com.br
▶ EXPOLUX	63	(11) 3060-5000	www.expolux.com.br	info@expolux.com.br
▶ FIEE	83	(11) 3060-4717	www.fiee.com.br	atendimento@reedalcantara.com.br
▶ FÓRUM POTÊNCIA	4 e 5	(11) 4225-5400	www.forumpotencia.com.br	publicidade@hmnews.com.br
▶ IFC COBRECOM	84	(11) 2118-3200	www.cobrecom.com.br	cobrecom@cobrecom.com.br
▶ LBV	73	(11) 3225-4998	www.lbv.org.br	gsilva@lbv.org.br
▶ LUMINO ENERGY SOLUTIONS	19	(11) 3846-4005	www.luminosolutions.com	contato@luminosolutions.com
▶ NORTEL SUPRIMENTOS S.A.	23	(19) 2115-7700	www.nortel.com.br	marketing@nortel.com.br
▶ PHILIPS LIGHTING	25	0800-9791925	www.lighting.philips.com.br	luz.spot@philips.com
▶ PHOENIX CONTACT Indústria e Comércio Ltda.	29	(11) 3871-6423 (11) 98264-0036	www.phoenixcontact.com.br	ahatazima@phoenixcontact.com.br
▶ REVISTA DA INSTALAÇÃO	8 e 9	(11) 4225-5400	www.revistadainstalacao.com.br	publicidade@hmnews.com.br
▶ SIL FIOS E CABOS ELÉTRICOS	37	(11) 3377-3333	www.sil.com.br	sil@sil.com.br
▶ STECK INDÚSTRIA ELÉTRICA	31	(11) 2248-7006	www.steck.com.br	melissa.rossini@steck.com.br
▶ TECNOFLIX	54 e 55	(11) 4225-5400	www.tecnoflix.com.br	contato@hmnews.com.br
▶ TRAMONTINA	43	(54) 3461-8200	www.tramontina.com	eletrik@tramontina.net

Festa de Natal em **tempos politicamente corretos**

Alguém escreveu recentemente que os tempos atuais andam muito chatos no que se refere ao comportamento das pessoas. E, para ilustrar essa chatices, é reproduzido a seguir, com um pouco de adaptação, um texto sobre uma festa de Natal corporativa, extraído de *sitedoescriptor.com.br*, sem identificação do autor.

1º e-mail DE: Patrícia Gomes - Diretora de Recursos Humanos PARA: Todos os Funcionários
Data: 1º de dezembro Assunto: Festa de Natal

Tenho o prazer de informar que a festa de Natal da empresa será no dia 23/12, com início às 12h, na Churrascaria Grill House. O bar estará aberto com várias opções de bebidas. Teremos uma pequena banda tocando canções de Natal. Não se surpreenda se nosso Vice-Presidente aparecer vestido de Papai-Noel! A árvore de Natal terá suas luzes acesas às 13h. Nenhum presente do amigo secreto deverá exceder R\$ 20,00, a fim de facilitar as escolhas e adequar os gastos a todos os bolsos. Nesta ocasião, nosso Vice-Presidente fará um discurso bastante especial. Feliz Natal para vocês e suas famílias, Patrícia

2º e-mail DE: Patrícia Gomes - Diretora de Recursos Humanos PARA: Todos os Funcionários
Data: 2 de dezembro Assunto: Festa de Natal

De maneira alguma nosso e-mail de 01/12 pretendeu excluir nossos funcionários judeus! Reconhecemos que o Chanukah é um feriado importante e que costuma coincidir com o Natal, mas isso não aconteceu este ano. De qualquer forma, passaremos a chamá-la de "Festa de Final de Ano". A mesma política se aplica a todos os outros funcionários que não sejam cristãos e aqueles que ainda celebram o Dia da Reconciliação. Não haverá árvore de Natal, nem canções de Natal, nem coral. Felizes agora? Boas festas para vocês e suas famílias, Patrícia

3º e-mail DE: Patrícia Gomes - Diretora de Recursos Humanos PARA: Todos os Funcionários
Data: 3 de dezembro Assunto: Festa de final de ano

Com relação ao bilhete que recebi de um membro do Alcoólicos Anônimos solicitando uma mesa para pessoas que não bebem álcool, você não assinou seu nome! Fico feliz em atender o pedido, mas se eu puser uma placa na mesa "Exclusivo para AA", vocês não serão mais anônimos. Como faço então? Esqueçam a troca de presentes, uma vez que os membros do sindicato acham que R\$ 20,00 é muito dinheiro e os executivos acham que R\$ 20,00 é muito pouco para um presente. NENHUMA TROCA DE PRESENTES SERÁ PERMITIDA, certo? Patrícia

4º e-mail DE: Patrícia Gomes - Diretora de Recursos Humanos PARA: Todos os Funcionários
Data: 7 de dezembro Assunto: Festa de final de ano

Nossa, que grupo heterogêneo somos!!! Eu não sabia que no dia 20/12 começa o mês sagrado do Ramadan para os muçulmanos, que proíbe comer e beber durante as horas do dia. Lá se vai a festa!!! Talvez a Churrascaria Grill House possa segurar o serviço de buffet até o fim do dia - ou então, embalar tudo para que vocês levem para casa nas marmiteix. O que vocês acham disso? Neste meio tempo, consegui que os membros do Vigilantes do Peso sentem o mais longe possível do buffet de sobremesas e as mulheres grávidas sentem o mais perto possível dos banheiros. Homossexuais podem sentar juntos. Mulheres homossexuais não têm que sentar com homens homossexuais, que terão sua própria mesa. E, sim, haverá um arranjo de flores no centro da mesa dos homens homossexuais. Teremos assentos mais altos para pessoas baixas. Comida com baixa caloria estará disponível para os que estão de dieta. Nós não podemos controlar a quantidade de sal utilizada na comida, desta forma, sugerimos para as pessoas com pressão alta provar o gosto primeiro. Haverá frutas frescas de sobremesa para os diabéticos - o restaurante não dispõe de sobremesas sem açúcar. Nossas profundas desculpas. Esqueci de alguma coisa? Patrícia

5º e-mail DE: Patrícia Gomes - Diretora de Recursos Humanos PARA: Todos os Funcionários
Data: 10 de dezembro Assunto: Festa de final de ano

Vegetarianos!? Sim, vocês também tinham que dar sua opinião ou reclamar de alguma coisa!!! Nós manteremos o local da festa na Churrascaria Grill House e, quem não gostar, não vá! Como alternativa, vocês podem sentar quietinhos na mesa mais distante da "churrasqueira da morte" - como vocês se referiram de forma bastante depreciativa ao utensílio, e lá terão a sua mesa de saladas, incluindo tomates hidropônicos e arrozinho grudento para comer de pauzinho. Mas, como vocês devem saber, os tomates também têm sentimentos! Os tomates gritam quando vocês os fatiam. Eu mesma os ouvi gritar! Eu os estou ouvindo gritar agora mesmo!!!! Há!! Já ia esquecendo: espero que todos tenham um péssimo final de ano! Dirijam muito, muito bêbados e morram todos, escutaram?? Patrícia

6º e-mail DE: Jonas Bispo - Diretor de Recursos Humanos Interino
PARA: Todos os Funcionários Data: 14 de dezembro Assunto: Patrícia Gomes e Festa de final de ano

Tenho certeza que falo por todos desejando para a Patrícia um rápido restabelecimento para sua crise de stress e continuarei a encaminhar suas mensagens para ela no sanatório. Por conta deste fato, a diretoria decidiu cancelar a Festa de final de ano e dar folga remunerada para todos na tarde do dia 23 de dezembro.

Boas Festas! Jonas

Feliz 2018!

Até a próxima edição!



HILTON MORENO

Foto: Ricardo Brito/HellNews



**30ª FEIRA INTERNACIONAL
DA INDÚSTRIA ELÉTRICA, ELETRÔNICA,
ENERGIA E AUTOMAÇÃO.**

**30ª
EDIÇÃO**

ENERGIA PARA GERAR RESULTADOS

**23 A 26
JULHO
2019**

SÃO PAULO EXPO

O EVENTO MAIS COMPLETO DO SETOR



GTDC



Automação



Eletrônica



Equipamentos Industriais

Encontre as melhores soluções para destacar seus produtos e serviços e alavancar grandes negócios para sua empresa!

Contate nossos consultores!

+55 11 3060.4724 comercial@fieee.com.br

WWW.FIEE.COM.BR

Apoio Oficial

abinee

Organização e Promoção

**Reed Exhibitions
Alcantara Machado**

**Que neste Novo Ano,
as boas obras
sejam carregadas
de energia positiva.**

São os votos de toda equipe
COBRECOM aos nossos
clientes, parceiros e amigos.



WWW.COBRECOM.COM.BR

TELEFAX: (011) 2118-3200 • COBRECOM@COBRECOM.COM.BR

cobrecom
Fios e cabos elétricos