

potencia

ABREME



A N O 14
N º 156

ELÉTRICA, ENERGIA, ILUMINAÇÃO, AUTOMAÇÃO,
SUSTENTABILIDADE E SISTEMAS PREDIAIS



PRÊMIO ABREME FORNECEDORES 2018

Coordenação Prof. **Hilton Moreno**

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



potência Eventos

(11) 4225-5400

PUBLICIDADE@HMNEWS.COM.BR

Revista **potência**

Acompanhe também nas redes sociais

Site
www.revistapotencia.com.br

Facebook
revistapotencia

YouTube
tecnoflixpotencia

Instagram
revistapotencia

LinkedIn
company/revistapotencia

5º ANO
CONSECUTIVO DO
FÓRUM POTÊNCIA

31
ETAPAS REALIZADAS
ENTRE **2015**
E **2018**

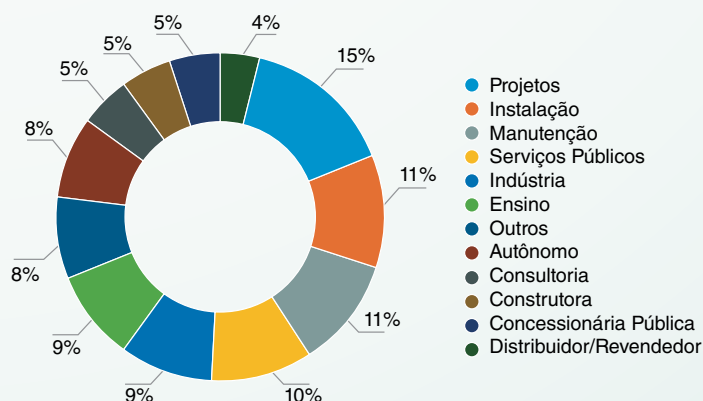


O **FÓRUM POTÊNCIA** É UM PRODUTO
DE SUCESSO DA **REVISTA POTÊNCIA**,
QUE É DIRIGIDA PELO **PROFESSOR**
HILTON MORENO E PELO
JORNALISTA MARCOS ORSOLON

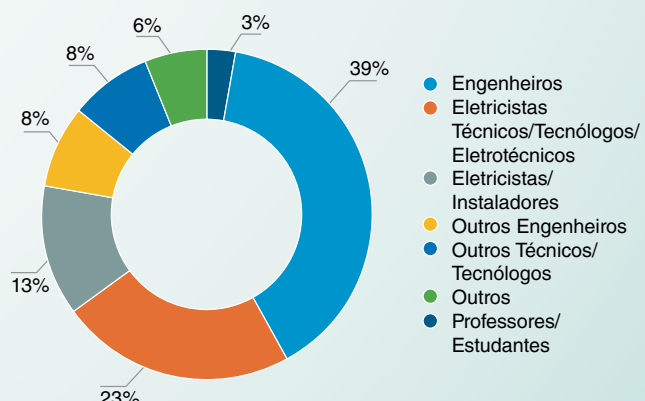
MAIS DE **8.000**
PARTICIPANTES E
INSCRIÇÕES
ENTRE **2015** E **2018**
15.000

MAIS DE **4.000**
EMPRESAS ATENDERAM
O EVENTO ENTRE **2015**
E **2018**

RAMO DE ATIVIDADE



PROFISSÃO



PRÊMIO ABREME

FORNECEDORES

- **22** Iluminação
- **28** Dispositivos Residenciais
- **34** Dispositivos Industriais
- **40** Fios e Cabos
- **47** Infraestrutura

16 MATÉRIA DE CAPA

Após pesquisa feita junto aos distribuidores e revendedores de material elétrico, Abreme identifica os fabricantes que mais se destacaram pelo trabalho realizado em conjunto com os lojistas. O Prêmio Abreme, realizado todo final de ano, representa a consolidação dessa parceria.



OUTRAS SEÇÕES

- 05** > AO LEITOR
- 06** > HOLOFOTE
- 60** > ESPAÇO ABREME EDITORIAL
- 68** > ARTIGO INOVAÇÃO NA PRÁTICA
- 70** > VITRINE
- 72** > AGENDA
- 73** > LINK DIRETO
- 74** > RECADO DO HILTON



12 ENTREVISTA

Morris Menasche, vice-presidente de Vendas da ClickSoftware para América Latina, comenta sobre o processo de transformação digital por qual passam no momento diversas empresas e concessionárias de energia.



56 ENTREVISTA



O executivo André Famula faz uma retrospectiva dos principais fatos que marcaram a transição da GE Lighting para a GE Current, abordando também o momento da empresa no Brasil e as perspectivas.

57 MERCADO

Mercado em franco crescimento, o segmento de energia solar fotovoltaica destaca-se no momento pelo aumento da oferta de linhas de financiamento para implantação de novos projetos no Brasil.



62 FÓRUM POTÊNCIA

A etapa de Ribeirão Preto (SP) do Fórum Potência e Expo Potência marcou o encerramento, neste ano, dos eventos que se tornaram referência na área elétrica. Mais de 150 profissionais prestigiaram a etapa.



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

ANO XIV • Nº 156 • DEZEMBRO '18

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 Suti, Nelliher Obradovic, Nemias 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

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

nywgraf

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: 27/11/2018

Circulação: 06/12/2018

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

'Parceria' é, sem dúvida, uma das palavras mais utilizadas, no mundo dos negócios. O fato é facilmente explicável, afinal, nenhuma empresa é capaz de prosperar sem o apoio dos fornecedores, clientes e colaboradores - os seus parceiros do dia a dia.

Mais do que manter uma mera relação comercial, construir um vínculo estreito com os demais agentes do mercado pode fazer grande diferença no final das contas. Essa é a essência que existe por trás da matéria de capa desta edição, que trata do Prêmio Abreme 2018.

Ao final de cada ano, a ABREME - por sinal, nossa parceira de longa data - realiza o tradicional evento que visa reconhecer a atuação desenvolvida pelos fabricantes. A premiação não é aleatória, muito pelo contrário. Um instituto especializado - no caso, a NewSense - realiza uma ampla pesquisa juntos aos distribuidores para que eles indiquem os fornecedores que mais se destacaram por seu trabalho em diversos campos, como qualidade, marketing e apoio comercial.

Uma grande cerimônia de premiação, incluindo jantar de confraternização, é a cereja do bolo desse levantamento. Não se trata de 'oba-oba' gratuito para 'ficar bem na fita' com os parceiros, mas um reconhecimento sincero pelo trabalho e amizade construídos em conjunto.

Mas é importante lembrar que uma parceria desse nível precisa ser cultivada diariamente para se manter saudável. Não basta tirar pedidos, enviar faturas e fazer entregas. É preciso se importar de verdade com o cliente, descobrir suas necessidades e procurar atendê-las da melhor forma possível.

Hoje existem vários canais pelos quais é possível se comunicar com o mercado, portanto, não há desculpa para dizer que não sobra tempo para falar com quem precisamos.

A propósito, nós, da Revista Potência, nos sentimos parte desse processo. Gostaríamos de aproveitar o momento para cumprimentar NOSSOS parceiros, que formam uma lista extensa, a começar pelos colaboradores internos e pelos prestadores de serviços externos, responsáveis pela impressão e distribuição das nossas edições.

Agradecemos também à ABREME, através da qual saudamos os distribuidores e revendedores de material elétrico, e aos anunciantes em geral, que contribuíram para que a revista chegasse ao seu 15º ano de existência.

Não poderíamos deixar de dar um alô ao pessoal do marketing e às assessorias de imprensa das empresas que nos ajudam quando estamos em busca de fontes. Fica registrado ainda nosso agradecimento a cada entrevistado que gentilmente colaborou com nossas reportagens ao longo dos anos.

Por último, aqui vai um cumprimento especial a você, leitor, que é nossa razão de existir. De toda a equipe Potência, muito obrigado! Até a próxima!

OS 'PARÇAS' DA ELÉTRICA



MARCOS ORSOLON

HILTON MORENO

Gestão integrada

Enquanto a gestão de energia é fundamental para o desempenho de uma organização, a gestão de ativos é, hoje, tida como uma mudança cultural na forma de gerir as empresas, pois coloca em prática o planejamento estratégico das corporações e rompe a barreira dos limites operacionais ao influenciar a administração para gerar maior valor ao negócio.

A partir dessas premissas, e com base em um conjunto de procedimentos que a empresa precisa seguir, entre os quais as normas ISO 50001 e 55001, para atender seus objetivos e alcançar vantagens competitivas, o Procobre estabeleceu uma única estrutura para ambos os sistemas, integrando tudo o que interfere em sistemas produtivos: ativos - equipamentos, estoques, propriedades - e energia, garantindo o equilíbrio entre custo, desempenho e riscos adicionados às práticas de eficiência energética.

da organização, de forma a favorecer e ampliar o valor que os ativos agregam ao negócio através da eficiência energética", explica a engenheira do Procobre, Marisa Zampolli.

Segundo Zampolli, integrar o sistema de gestão de energia ao sistema de gestão de ativos requer uma mudança cultural em relação aos sistemas isolados, pois a visão do desempenho, custo e risco provenientes da gestão de ativos é agora complementada pela visão da eficiência energética advinda da gestão de energia. "A integração é feita considerando-se os requisitos de cada sistema e alinhando estes requisitos com os objetivos estratégicos da empresa", afirma.

O guia de aplicação feito pelo Procobre oferece orientações técnicas e discrimina, passo a passo, as necessidades que devem ser supridas para integração da gestão. Um requisito básico a ser cumprido, de acordo com o guia, é o entendimento da organização e de seu contexto, especialmente quanto aos fatores internos da empresa que impactam nas decisões sobre os ativos e à utilização da energia envolvida em todos os processos.

O guia está disponível para download, de forma gratuita, no site do Procobre, no endereço: <https://www.procobre.org/pt/categorias/gestao-de-ativos/>



Foto: Divulgação

"A energia é um insumo crítico na operação de qualquer atividade econômica. O plano estratégico da gestão de energia alinha o consumo e o uso de energia durante o ciclo de vida dos ativos com os objetivos

Cobertura de seguro

A Argo Seguros está disponibilizando dois produtos exclusivos para o segmento de energia solar. Trata-se dos seguros de Riscos de Engenharia para Instalações Fotovoltaicas e de Riscos Diversos - Equipamentos Fotovoltaicos.

Os produtos da multinacional cobrem equipamentos de energia fotovoltaica para residências, comércios e pequenas indústrias que geram energia para o seu próprio consumo. O seguro de Riscos de Engenharia é direcionado para os instaladores desses equipamentos, enquanto o seguro de Riscos Diversos é voltado para o proprietário do equipamento.

"O principal diferencial do produto está na cobertura exclusiva para proteção de equipamentos ao ar livre, como é o caso dos produtos fotovoltaicos, que ficam sempre expostos às intempéries. Além, é claro, de todas as outras coberturas desenhadas para oferecer produtos completos", revela Daniel Camargo, subscritor de Property da Argo Seguros.



Foto: Divulgação

A principal vantagem de investir em equipamentos fotovoltaicos para geração da sua própria energia está na economia. Além de reduzir significativamente o custo da sua conta de energia, o excedente gerado (e não consumido) retorna em forma de créditos do governo. Calcula-se que o retorno sobre o investimento é de cinco anos, em média.

O foco da empresa são os pequenos consumidores. "Nós temos know-how no desenvolvimento de soluções exclusivas e focadas em nichos específicos", explica Daniel. A escolha da seguradora em desenvolver mais um produto de nicho está no potencial de crescimento

desse negócio para os próximos anos. De acordo com um estudo desenvolvido pela Greener, uma consultoria especializada no setor fotovoltaico, o segmento faturou aproximadamente R\$ 1,47 bilhão, em 2017. O relatório também aponta ainda que até agosto, o crescimento foi de 94% em comparação ao mesmo período do ano passado.

Visita à fábrica

Nos dias 24 e 25 de outubro, a fábrica de materiais elétricos da Tramontina recebeu em sua sede, em Carlos Barbosa (RS), um grupo de empresários do Estado de São Paulo, que atua na área de engenharia. A iniciativa teve como objetivo ampliar o relacionamento entre a marca e profissionais do setor, bem como os conhecimentos sobre os produtos destinados às instalações elétricas.

Participaram da visita à Tramontina Eletrik: Victor Fischmann (Fischmann Engenharia), Eduardo Désio (Prolux Engenharia), Paulo Barreto (Barreto Engenharia), Paulo Rewald (Rewald Engenharia), Francisco Del Nero (Tesis Engenharia), Luiz

Canhoni (SPHE Engenharia), Sérgio Kater (Kater Consultoria de Engenharia Civil) e Hilton Moreno, consultor especializado e diretor-proprietário da HMNews Editora.

Durante a visita, os executivos do setor de engenharia puderam conhecer o processo fabril e a linha completa de produtos da marca - residencial, industrial, eletros, iluminação e EX - e tirar dúvidas técnicas sobre o portfólio da companhia. Para a Tramontina, foi uma oportunidade para reforçar a importância da segurança das instalações elétricas e mostrar a qualidade e a tecnologia aplicada nos processos produtivos de cada item.



Foto: Divulgação

Eficiência energética

O Brasil tem um grande potencial de melhoria em eficiência energética se investir na digitalização, unificando e compartilhando dados de desempenho de fabricantes e grandes usuários para poder aprimorar as tecnologias e suas aplicações. Essa é uma das conclusões do Simpósio Ideias para Reinventar o Amanhã, promovido pela Danfoss em 8 de novembro, em São Paulo.

Com abertura de Julio Molinari, presidente da Danfoss na América Latina, o simpósio contou, entre outros, com representantes do Ministério de Minas e Energia, da Empresa de Pesquisa Energética (EPE), da Eletrobras e da Abesco, que discorreram sobre o atual cenário, desafios e o que pode ser feito para aprimorar a eficiência energética em diversos setores.

Samira Sousa, coordenadora geral de Eficiência Energética do Ministério de Minas e Energia, falou sobre as grandes perdas em energia e o potencial de melhoria, especialmente na indústria. Reforçou que o

incentivo para pesquisas em tecnologia é primordial: "Sem inovação não se criam novas soluções nem se gera mais eficiência".

Thiago Barral, diretor de estudos econômico-energéticos e ambientais da EPE, focou no uso do ar-condicionado residencial no Brasil. Segundo o especialista, o uso desse aparelho em residências triplicou, nos últimos 12 anos. A EPE projeta que a demanda por eletricidade devido ao uso de ar-condicionado continue crescendo nos próximos anos. Fausto Padrão Jr, gerente de Engenharia da Coca-Cola Andina, destacou a necessidade de o País desenvolver uma infraestrutura de monitoramento digital para engajar o compartilhamento de dados, ou seja, a digitalização e geração de dados para análises e pesquisas futuras que vão orientar os investimentos e toda a sequência de evolução da indústria e da eficiência energética.

Rittal – The System.

Faster – better – everywhere.

INOVAÇÃO

Ri4Power - Gavetas Extraíveis

Sistema completo de distribuição de energia, com a melhor tecnologia de gavetas do mercado, através do módulo de pressão de contatos.



Rittal Sistemas Eletromecânicos Ltda.
Av. Cândido Portinari, 1174 05114-001 Vila Jaguara São Paulo - SP - Brasil
Tel: 55 11 3622 2382 info@rittal.com.br www.rittal.com/br-pt

ENCLOSURES

POWER DISTRIBUTION

CLIMATE CONTROL

IT INFRASTRUCTURE

SOFTWARE & SERVICES

FRIEDHELM LOH GROUP



Testes de motores

Após inaugurar novas salas de testes, a Cummins Brasil, por meio das áreas de Serviços, Manufatura e Garantia, realizou a doação dos equipamentos antes instalados na fábrica, localizada em Guarulhos (SP), para Distribuidores espalhados pelo território nacional. A iniciativa vai permitir elevar a eficiência e qualidade nos testes de motores da rede Cummins.

Com os equipamentos, os Distribuidores Cummins poderão fazer a avaliação de vazamentos (água, óleo diesel, óleo lubrificante e ar), verificar a pressão do óleo, temperatura dos motores, vazão de combustível e a medição de torque e potência.

“O reaproveitamento das salas também reduzirá o índice de retrabalho e consequentemente de garantia junto aos distribuidores, além de garantir especificações de potência e de qualidade estabelecidas pela fábrica”, diz Leandro Vilhena, supervisor de Garantia da Cummins Brasil.

De acordo com Jean M. Sonsin, coordenador de Qualidade de Serviços da CDMC - Companhia

Distribuidora de Motores Cummins, com matriz no Taboão da Serra (SP) e filiais no Guarujá (SP), Ribeirão Preto (SP) e Indaiatuba (SP), “com o novo equipamento vamos conseguir, após reformas, testar motores maiores e ampliar atendimento da gama de produtos Cummins. A iniciativa foi muito positiva, pois o dinamômetro mais moderno vai trazer mais confiança para os serviços realizados”.

“Teremos a possibilidade, após a instalação de todo o sistema em nossa matriz prevista para o fim do ano, de testar os equipamentos com carga, simulando a operação e elevando qualidade dos produtos Cummins para cliente”, afirma Rilder Rabelo Junior, gerente de Serviços da DCCO - Distribuidor Cummins Centro Oeste, com matriz em Goiânia (GO) e filiais em Paraíso do Tocantins (TO), Rio Verde (GO) e Brasília (DF).

A DCDN, atuante na região Nordeste como Distribuidora Cummins (motores, peças e grupos geradores) também expande os serviços de testes dos

produtos da companhia após receber dois conjuntos de equipamentos. Assim como a DCDN, o Distribuidor Noroeste Máquinas, responsável pela distribuição de produtos e serviços Cummins nos estados do Amazonas, Roraima, Rondônia e Acre, reforça a sua excelência no atendimento, com estrutura completa de testes.

Na foto, um registro do encontro de distribuidores na fábrica da Cummins.



Foto: Divulgação

Campanha nas lojas



Foto: Divulgação

Reconhecida como uma das maiores e melhores fabricantes de fios e cabos elétricos do país, a IFC/Cobrecom anuncia a chegada de sua campanha 'Prefira quem é craque', com o jogador Falcão, o maior ídolo mundial do Futsal, às lojas de materiais elétricos e de construção civil. A primeira loja que recebeu os materiais da campanha foi a Nicom Material de Construção, que está localizada na Rua Ática nº 47, Cidade Monções, zona oeste de São Paulo (SP).

“Os materiais fornecidos estão estampados nos topos e nos rodapés das gôndolas, nas tampas dos baús

e no portal, frente e laterais das pontas de gôndolas”, afirma Rodrigo Tanji, supervisor de Comunicação da IFC/Cobrecom. Outras dezenas de lojas fizeram a solicitação e receberiam em breve os materiais de merchandising da campanha 'Prefira quem é craque'.

De acordo com Gustavo Verrone Ruas, diretor Comercial da IFC/Cobrecom, o objetivo da campanha é destacar os produtos da empresa, incentivar a compra nos PDVs e fortalecer a marca Cobrecom.

Com isso, as peças que compõem os materiais de merchandising foram desenvolvidas com o intuito de atrair os consumidores para os fios e cabos elétricos da empresa, além de transmitir a campanha 'Prefira quem é craque'.

Modernização da rede

A Itron, Inc., que está inovando a forma como concessionárias e cidades gerenciam energia e a água, implementará sua rede Gen5 para garantir eficiência energética, maior monitoramento da rede e melhor uso das informações para a concessionária Elektro, distribuidora do grupo Neoenergia.

A concessionária substituirá atuais medidores de eletricidade por modelos inteligentes da Eletra, uma parceira comercial autorizada da Itron, e implantará a rede da Itron em três cidades paulistas (Atibaia, Nazaré Paulista e Bom Jesus dos Perdões), no próximo ano.

A Eletra é uma das principais fornecedoras de medidores do Brasil e, pela sua colaboração com a Itron, a empresa instalará 40 mil dos seus medidores Zeus e usará a rede Gen5 da Itron para fornecer solução abrangente. Isso permitirá à Elektro melhorar a qualidade do fornecimento e reduzir perdas comerciais nas três cidades. A Itron também prestará serviços profissionais e de manutenção de software para garantir que a entrega, as operações e as atualizações dos softwares ocorram de forma confiável e previsível. Com essa inovadora modernização da rede, a Elektro lança os alicerces para desenvolver o modelo de distribuidora como operadora do sistema energético, uma empresa que vai além do papel atual de operadora da rede. Em uma rede multiplataforma, a empresa será capaz de integrar soluções inteligentes para a rede elétrica, como automação de distribuição e indicadores de controle de falha (FCIs), além de ajudar as cidades a integrarem soluções inovadoras como iluminação inteligente, controle de tráfego, postos de recarga de veículos elétricos, entre outras.



Foto: Divulgação

“Com nossa rede preparada para o futuro, a Elektro estará pronta para empregar aplicações e tecnologias inteligentes nas cidades e viabilizar benefícios para os consumidores”, declarou Emerson de Souza (foto), vice-presidente de Vendas para América Latina da Itron. “Estamos contentes de colaborar com a Elektro na modernização da sua infraestrutura de eletricidade com nossa rede e serviços gerenciados”.



**Fabricante de Fios e Cabos de Cobre Nu
E Distribuidora de Materiais Elétricos**

FIOS E CABOS DE COBRE NU

FIOS E CABOS ISOLADOS

TODA LINHA DE SPDA

MATERIAIS ELÉTRICOS

(11) 2902-1070

Rua Amambai, 270 - Vila Maria - 02115-000 - São Paulo
www.crossfoxeletrica.com.br

[f/crossfoxeletrica](#) [t/crossfoxcabos](#) [in/crossfoxeletrica](#) [@crossfoxeletrica](#) [crossfoxeletricaoficial](#)

Mercado Livre

Com a bandeira vermelha anunciada pelo quarto mês consecutivo, consumidores e empresas estão buscando caminhos para diminuir o custo com a fatura de energia. Uma das soluções que vem crescendo no mercado corporativo é a migração para o mercado livre de energia. A pesquisa Ibope encomendada pela Abraceel – Associação Brasileira dos Comercializadores de Energia – aponta que 69% têm a intenção de migrar para o mercado livre devido aos altos preços da energia nos últimos meses.

As empresas que já aderiam ao modelo comemoram a migração. A rede de supermercados Enxuto, que atende a região de Campinas (SP), teve uma economia de 62,6% na fatura do mercado livre, frente ao que pagaria no mercado cativo.

“Estamos extremamente felizes com o mercado livre de energia, pois o que antes era uma preocupação urgentíssima em todas as nossas reuniões, por conta dos custos altíssimos, não nos preocupa mais. Hoje temos uma equipe qualificada cuidando da gestão da nossa energia e que mostra realmente os resultados”, explica o gerente de Infraestrutura de Rede, Daniel Destefani.

O resultado de economia na fatura é previsto já durante o estudo de migração. Segundo Otavio Santoro Jr, sócio da IndEco, empresa focada em projetos de eficiência energética, o principal benefício de migrar para mercado livre é trocar por uma fonte de energia mais barata. “O mercado cativo sofre com as oscilações da quantidade de chuva, isso já não ocorre no mercado livre”, explica.

O resultado de economia na fatura se dá por diversos fatores. O principal deles é a possibilidade de negociar o preço e as condições, e assim, buscar um valor inferior ao do mercado cativo. Segundo Otavio, a principal vantagem do mercado livre está no modelo de negociação. “Quando uma empresa atinge determinado patamar de consumo, consegue também negociar o valor da energia que compra e isso gera economia na fatura”, explica.

Para migrar para o mercado livre, as empresas precisam seguir algumas regras. A primeira condição é ter uma demanda mínima contratada de 500 kW por unidade única ou pela soma de todas unidades sob o mesmo número de CNPJ.

Data Centers

A Panduit, fabricante global de soluções de infraestrutura de rede, e sua parceira de distribuição WDC Networks, estiveram presentes no Data Center Dynamics apresentando sua solução de IaaS (Infrastructure as a Service), ou infraestrutura como serviço.

O evento, que aconteceu nos dias 6 e 7 de novembro no Pro Magno Centro de Eventos, em São Paulo, é reconhecido por reunir a comunidade de infraestrutura de data centers, incluindo fabricantes, distribuidores, instaladores e projetistas.

“Ao longo dos últimos meses, temos visto um aumento significativo da demanda por soluções de IaaS, ou seja, locação da infraestrutura. Cada vez mais, nossos clientes têm nos pedido plataformas 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.

A vantagem do modelo de locação (IaaS) é que o usuário final não precisa despendar um valor alto de investimento inicial para a aquisição de um Data Center, podendo substituir seu investimento de Capex (despesas de capital) por Opex (despesas operacionais). Além disso, a renovação de contrato garante valores de locação reduzidos e renovação tecnológica.

Outro benefício para o usuário final é que a WDC Networks tem estoque de todos os produtos necessários para a instalação da infraestrutura, garantindo maior agilidade no processo de implementação do data center. No evento, a Panduit expôs uma solução completa de infraestrutura para data centers, incluindo rack aberto, Fiber Runner e Wyr-Grid para sistema de roteamento aéreo de cabos. A solução possibilita ganhos de eficiência energética e operacional ao reduzir o tempo de instalação do data center, desobstruir os cabos sob o piso elevado e facilitar a implementação de novos links. A cor branca dos racks Panduit, além de proporcionar melhor estética, possibilita a redução de custos de iluminação do ambiente.

Com a atualização da norma TIA-568.2-D, a Panduit também dispõe de patch cords com diâmetro reduzido e plugs RJ-45 para terminação em campo, usados para testes MPLT e com garantia de 25 anos de desempenho.



Foto: Divulgação

Solução customizada

Com inauguração prevista para dezembro, o Blue Park, maior parque aquático do Sul do Brasil, recebeu os últimos equipamentos para os sistemas de entrada, medição, proteção, redistribuição e geração auxiliar de energia elétrica. O mix de produtos foi fornecido pela Romagnole Produtos Elétricos, que desenvolveu uma série de soluções customizadas para o empreendimento, que pertence ao Grupo Mabu e integra um dos mais sofisticados resorts do país.

Localizado em Foz do Iguaçu (PR), o complexo turístico ocupa uma área de 62 mil m². Entre os diversos atrativos, a estrutura contará com a terceira maior praia thermal do mundo e terá capacidade para receber até 8 mil visitantes simultaneamente.

A fim de suportar as grandes cargas de energia necessárias para sua operação, o parque aquático utilizará quatro transformadores secos com potências que variam entre 150 e 750 kVA. Também foram desenvolvidas quatro cabines externas cujas configurações mecânicas e elétricas foram personalizadas para atender as necessidades do

complexo e as normas da concessionária Copel. Essas cabines possuem classe de tensão de 15kV e tensão de uso de 13,8 kV. Somadas, elas medem mais de 18 metros de comprimento.

Esta customização foi possível porque técnicos e engenheiros da Romagnole participaram ativamente da elaboração do projeto elétrico da obra, apresentando as opções oferecidas pela empresa de modo que o sistema fosse implantado de acordo com os mais elevados padrões de eficiência, confiabilidade e segurança. Entre os diferenciais dos equipamentos fornecidos estão os instrumentos de segurança aplicados aos módulos elétricos das cabines, além dos painéis de proteção e medidores estarem interligados, possibilitando a comunicação com as redes de supervisão do sistema elétrico.



Foto: Divulgação

Mentoria Reversa

Para desenvolver as competências digitais do alto escalão, envolvendo esses executivos seniores na criação de um mindset propício para o futuro, a Schneider Electric lança mão de um recurso precioso: seus próprios talentos nativos digitais.

Em curso desde o início deste ano, o programa de Mentoria Reversa vem aproximando gerações e contribuindo para que a empresa mantenha sua posição e seu grande objetivo: a liderança global na transformação digital em gestão da energia elétrica e automação. Na Schneider, os Millennials (considerados, pela empresa, aqueles nascidos entre 1981 e 1997) representam 57,2% do quadro de colaboradores e estão assumindo cargos de gestão. “Para o bom desempenho de uma organização, é crucial que seus profissionais, independentemente de idade, trabalhem em sinergia, apoiando-se mutuamente e somando habilidades para a conquista dos objetivos de negócios”, reforça Rogério Osório, VP de Industrial Deployment & Performance da Schneider Electric para América do Sul.

“A Mentoria Reversa cria um ambiente aberto e seguro para que aconteçam discussões produtivas e profundas entre gerações bem distintas, colaborando para a cultura da diversidade e inclusão, levando a uma empresa ainda mais sólida e inovadora”, acrescenta ele, sponsor do programa. O programa é estruturado e contempla, no mínimo, seis encontros - cada um com cerca de uma hora e meia de duração - realizados ao longo de pelo menos

seis meses. Há um treinamento para os jovens mentores, visando um nivelamento de conhecimentos e a calibração do conteúdo básico de cada sessão. Temas relevantes da atualidade, como pensamento digital, mentalidade de startup, design thinking, smart factories, competências do futuro e estilos de liderança, além de life balance e diversidade, entre outros, fazem parte do escopo.

Mentor e mentee são cuidadosamente selecionados e convidados a participar do programa. O primeiro, um Millennial autêntico (com idade entre 21 e 37 anos), é aficionado por tecnologia e novas tendências, tem facilidade em compartilhar conhecimento, desafia-se em avançar no pensamento digital e é aberto a aprender e receber feedbacks; o segundo, membro da alta liderança da empresa, não mede esforços para combater modelos mentais já estabelecidos e adquirir novas formas de pensar e conduzir o negócio, sempre alinhado à cultura digital da empresa.

“A primeira edição do programa tem nos mostrado que a união dessas duas forças, com perfis e habilidades tão contrastantes e complementares, tem contribuído para desfazer preconceitos ocultos, estimular a inovação e impulsionar nosso desempenho”, comenta Rogério.

“Empresas maduras digitalmente são mais propensas a desenvolver produtos e serviços disruptivos, mais abertas a se arriscar e transformar a experiência do cliente, e também mais capazes de cultivar uma cultura de confiança e responsabilidade mútua”, completa.

Transformação em curso

DIGITALIZAÇÃO DO MERCADO EXIGE INVESTIMENTO DAS EMPRESAS EM TECNOLOGIA, MAS TAMBÉM ADEQUAÇÕES EM SUA PRÓPRIA POSTURA.

ENTREVISTA A PAULO MARTINS

No mundo todo, a digitalização dos negócios vem mobilizando as empresas. Esse tornou-se um caminho quase que obrigatório, em especial para as companhias que buscam atingir patamares mais elevados para se destacar em mercados cada vez mais competitivos.

Entretanto, para alguns profissionais, o percurso a ser seguido ainda não está claro, o que acaba atrapalhando o processo. Além de investimen-

to, o processo de digitalização de uma corporação inclui muito planejamento e o engajamento das pessoas envolvidas para que dê certo. "É preciso ter disposição para mudar de cima para

baixo", observa Morris Menasche, vice-presidente de Vendas da ClickSoftware para América Latina, nesta entrevista concedida à Revista Potência.

Especialista no fornecimento de softwares de gerenciamento de serviços em campo, a ClickSoftware oferece soluções que ajudam as concessionárias de serviços a otimizar a alocação de recursos para grupos de atendimento ao cliente e operações. "Os benefícios que nossa solução oferece são maior produtividade e eficiência, tanto na conclusão de mais trabalho em um dia, como também na redução dos custos de viagem e aumento da satisfação do cliente", menciona Menasche. Confira a seguir a entrevista com Morris Menasche.

Foto: Divulgação



→

1 A digitalização é um dos temas em alta neste momento, tanto nas indústrias quanto nas concessionárias de serviços. Que análise a ClickSoftware faz dessa movimentação no Brasil, nos segmentos citados?

A tecnologia digital, associada à mobilidade, está possibilitando o melhor atendimento ao cliente, maior precisão e economia de custos tangíveis com clientes no Brasil. Observamos o aumento da demanda para ajudar com



DEPENDENDO DO TAMANHO E DA MATURIDADE DA EMPRESA, A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL SERÁ UMA INICIATIVA DE VÁRIOS ANOS, PORTANTO, AS EXPECTATIVAS DEVEM SER MANTIDAS SOB CONTROLE.

agendamento mais preciso, soluções de engajamento do cliente e soluções de mobilidade para as equipes de serviço em campo. É possível notar uma melhoria significativa da satisfação do cliente, na economia de custos e no aumento da resolução inicial como um subproduto direto das iniciativas de automação e otimização de serviços em campo.

2 Que tipo de direcionamento as empresas precisam adotar para que a implantação desse processo - a digitalização - seja eficaz e atenda suas necessidades?

O nível de sucesso de uma organização com esses tipos de iniciativas depende de três aspectos principais: (1) flexibilidade, escalabilidade e robustez da solução; (2) uma forte e sustentável campanha de gerenciamento de mudanças para articular os benefícios que cada parte interessada receberá da iniciativa; e (3) otimização de processo que aproveita o poder da automação e do gerenciamento de exceções. O gerenciamento de mudanças é, provavelmente, a chave oculta que as empresas às vezes não conseguem focar mais.

3 A evolução do ingresso de uma corporação no mundo digital exige quais tipos de mudanças internas - incluindo desde fatores como a 'cultura' de uma empresa até a infraestrutura física necessária para esse processo?

Primeiro, é preciso ter disposição para

mudar de cima para baixo. A fim de reunir a organização em torno de uma transformação digital, indique um executivo para ser responsável pelo processo e que tenha disponibilidade para concentrar-se totalmente em torná-lo um sucesso. Quando a liderança estiver alinhada, as organizações precisam desenvolver uma visão do futuro da empresa e obter a adesão de todos aqueles que serão afetados pela mudança. Isso pode ser conseguido comunicando-se por que é necessário e benéfico para eles no contexto de seu papel específico. Em seguida, crie uma estratégia que leve em conta os processos e sistemas de negócios atuais e determine as conquistas rápidas e as metas de longo prazo para avançar em direção ao objetivo. Envolve a área de TI e de negócio para executar a visão compartilhada do que é atingível e realista. Dependendo do tamanho e da maturidade da empresa, a transformação digital será uma iniciativa de vários anos, portanto, as expectativas devem ser mantidas sob controle.

4 Que tipos de soluções a ClickSoftware disponibiliza ao mercado para ajudar as empresas nesse processo de digitalização do mercado?

A ClickSoftware oferece uma solução de ponta a ponta para o gerenciamento da força de trabalho móvel que permite que as concessionárias de serviços de gás, energia e água otimizem a alocação de recursos para grupos de atendimento ao cliente e operações. A solução inclui planejamento e previsão,

gerenciamento de turnos, agendamento e envio, habilitação móvel, envolvimento do cliente e análise. Inteligência artificial e machine learning são aplicados em toda a plataforma para garantir que os profissionais em campo estejam executando o trabalho de maneira alinhada com as metas gerais de negócios.

5 Que benefícios essas soluções podem proporcionar para as indústrias e empresas de utilities?

Os benefícios que nossa solução oferece são maior produtividade e eficiência, tanto na conclusão de mais trabalho em um dia, como também na redução dos custos de viagem e aumento da satisfação do cliente. Além disso, a tecnologia desenvolvida pela ClickSoftware atenua o risco de serviço e garante a conformidade normativa ao mobilizar recursos para restaurar as interrupções com o menor custo e com os menores tempos de restauração estimados.

6 Como esses benefícios podem atingir o público dessas empresas, ou seja, o consumidor/comprador final, no caso da indústria, e os usuários de serviços, no caso das concessionárias?

Os clientes recebem compromissos convenientes e realizáveis dentro do contexto comercial atual. Os clientes também têm visibilidade e controle sobre sua experiência de serviço por meio de ferramentas de envolvimento do cliente, e garantimos que o técnico com as habilidades, ferramentas e pe-

ças corretas apareça para executar o trabalho para que este seja concluído já na primeira visita. Os técnicos em campo têm todas as informações de que precisam para exibir o trabalho na palma da mão e, com o aumento da infraestrutura conectada via Internet das Coisas (IoT), eles podem responder a possíveis interrupções antes que ocorram. No caso de um vazamento de gás, eles podem ver através do sistema integrado GIS (Sistema de Informação Geográfica) exatamente onde o vazamento foi reportado, e responder à emergência antes que ela se agrave.

7 **No caso das utilities, quais soluções têm contribuído para ajudar as empresas em trabalhos como monitoramento à distância (dos clientes); controle e otimização das equipes de campo; medição do nível de serviço prestado ao cliente (usuário), etc.** Ao conectar medidores inteligentes a residências e empresas, as empresas de utilities podem monitorar remotamente o uso e o consumo de energia, liberando seus técnicos em campo para trabalhar em tarefas mais urgentes, como a atualização e a manutenção da infraestrutura. Para os trabalhos restantes, ferramentas como otimização de agendamento e habilitação móvel ajudam a garantir que o trabalho seja executado da maneira mais eficiente possível, seja para uma pessoa, ou para uma equipe, e se o trabalho é de curta duração ou com muitos estágios

ao longo de vários dias. As concessionárias de serviço público podem ficar mais conectadas aos clientes quando uma solicitação de serviço é iniciada por meio de recursos de engajamento do cliente. As empresas podem enviar notificações e lembretes aos clientes, oferecendo-lhes a capacidade de enviar mais informações e contexto para suas concessionárias ou reprogramar o agendamento, se o horário não for mais conveniente para o cliente. Uma vez que a visita de serviço é concluída, uma pesquisa é enviada automaticamente para o dispositivo móvel do cliente ou via outro canal, para capturar imediatamente seus comentários sobre o nível de serviço recebido.

8 **Como esses instrumentos podem ajudar as empresas a medir a qualidade dos serviços prestados aos consumidores?** Por meio de soluções de engajamento do cliente, as empresas podem acionar automaticamente as pesquisas a serem enviadas aos clientes após a conclusão de uma visita de serviço. Isso permite que o provedor de serviços tenha o feedback imediato do cliente, enquanto a visita de serviço ainda está fresca em sua memória. Se a qualidade do serviço for menor do que a desejada, os provedores de serviços podem tomar medidas para garantir que o cliente seja acompanhado e dar a eles a oportunidade de instruir o técnico em campo sobre como oferecer uma melhor experiência de serviço.

9 **Algumas utilities utilizam mão de obra terceirizada. De que forma a tecnologia pode ajudar uma concessionária a acompanhar e otimizar o serviço desse pessoal?**

Muitos de nossos clientes utilizam mão de obra terceirizada. Oferecemos a eles uma maneira de despachar o trabalho para a empresa contratada e acompanhar o status do trabalho em tempo real, bem como receber informações de conclusão assim que o trabalho estiver concluído. Trabalhadores terceirizados individuais têm acesso ao mesmo aplicativo móvel que os técnicos internos, garantindo a qualidade e consistência dos dados.

10 **Ainda em relação às utilities, o Brasil apresenta características particulares, como a existência de 'favelas', onde a realização de serviço de campo é sempre mais complicada. Como a tecnologia tem ajudado as concessionárias a atuar nesses ambientes?**

Há muitas maneiras pelas quais as soluções de serviços em campo melhoraram a precisão da localização e a segurança do trabalhador. Integrando-se aos sistemas GIS (Sistema de Informação Geográfica), os funcionários em campo podem ver localizações mais exatas de ativos e clientes. Há também mecanismos de geocodificação que permitem uma melhor segmentação de onde os clientes estão quando os sistemas GIS não estão disponíveis. Os clientes também podem fornecer suas coordenadas por meio de engajamento via celular com o provedor de serviços. Finalmente, os técnicos em campo podem definir temporizadores de pânico ao inserir condições de trabalho potencialmente inseguras, de modo que um alerta seja acionado para o centro de despacho se eles não tiverem se comunicado no tempo definido. ●

AO CONECTAR MEDIDORES INTELIGENTES A
RESIDÊNCIAS E EMPRESAS, AS EMPRESAS
DE UTILITIES PODEM MONITORAR REMOTAMENTE
O USO E O CONSUMO DE ENERGIA.

Conheça os
cursos on line
da Revista
Potência!



TRABALHO RECONHECIDO



Promovido pela Associação Brasileira dos Revendedores e Distribuidores de Materiais Elétricos, o Prêmio Abreme Fornecedores, um dos mais importantes eventos do setor eletroeletrônico, atinge em 2018 sua 14ª edição.

Diante de mais um ano difícil para a economia do País, a parceria entre os agentes do mercado constitui um elemento fundamental para o andamento dos negócios, e é justamente esse aspecto que o Prêmio ressalta: o trabalho em equipe envolvendo fabricantes, revendedores e distribuidores.

O fortalecimento dessa relação contribui para o desenvolvimento econômico e tecnológico não só do setor eletroeletrônico, mas do Brasil como um todo, afinal, a união dos esforços desses players permite que os clientes espalhados por cada canto do País tenham acesso a produtos e soluções de ponta.

Dessa forma, o Prêmio Abreme visa reconhecer o trabalho desenvolvido diariamente pelos fornecedores, ou seja, os fabricantes. O levantamento envolve uma ampla pesquisa, realizada pela empresa NewSense junto aos lojistas associados.

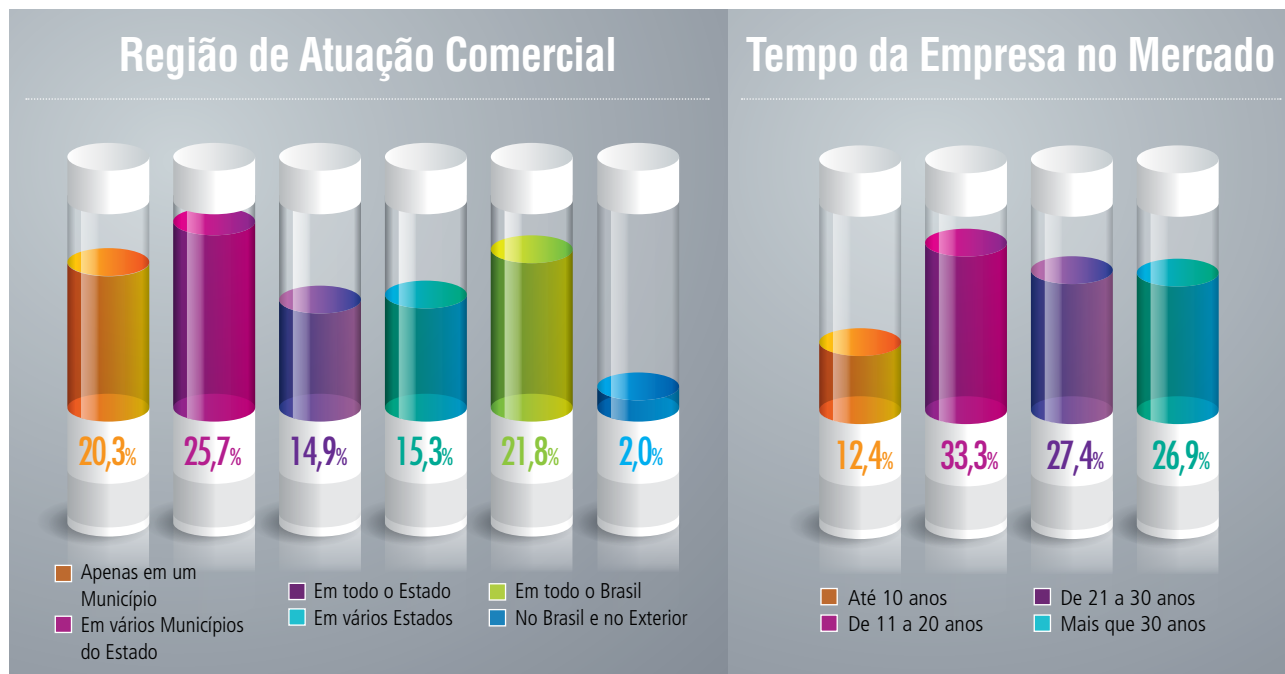
A divulgação dos resultados e a cerimônia de entrega dos prêmios ocorrem tradicionalmente

EM SUA 14ª EDIÇÃO, PRÊMIO
ABREME FORNECEDORES
HOMENAGEIA FABRICANTES DE
MATERIAIS ELÉTRICOS QUE MAIS SE
DESTACARAM POR SEU TRABALHO
AO LONGO DO ANO.

POR PAULO MARTINS



Perfil dos Entrevistados



na primeira quinta-feira de dezembro, durante jantar na cidade de São Paulo (SP). Neste número da Revista Potência, divulgamos o nome e um resumo do trabalho desenvolvido pelos sete fabricantes mais votados em cada uma das cinco categorias que compõem o

Prêmio. A classificação completa das empresas será divulgada na edição de janeiro da revista.

A pesquisa para se chegar aos indicados e vencedores do Prêmio Abreme envolve revendedores e distribuidores de material elétrico de todo o Brasil constan-

tes no cadastro da referida associação. O trabalho de campo ocorreu entre os dias 13 de agosto e 24 de setembro deste ano.

Os respondentes da pesquisa são os profissionais responsáveis pela definição ou compra de material elétrico nas empresas contatadas. Ao todo, 217 pessoas atenderam à solicitação de entrevista. Os elementos do cadastro foram "a priori" segmentados em três grupos referentes à sua representatividade em termos de volume de vendas: A (os de maior participação), B e C.

Ao longo desta matéria, trazemos alguns gráficos que informam o perfil dos respondentes da pesquisa (região de atuação comercial, tempo da empresa no mercado, número de lojas e número de empregados).

A pesquisa quantitativa foi realizada através de abordagem híbrida, envolvendo: entrevistas pessoais, com aplicação de questionário estruturado por telefone; e envio de questionário por e-mail para auto-preenchimento após contato telefônico e apresentação da pesquisa.

A aplicação das entrevistas e a realização dos contatos ficaram a cargo de

Os finalistas de 2018

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, Empalux, Intral, Kian, Ledvance, Ourolux e Signify (ex-Philips Lighting)

SEGMENTO FIOS E CABOS

Corfio, IFC/COBRECUM, Induscabos, Nambei, Nexans, Prysmian e Sil

SEGMENTO DISPOSITIVOS ELÉTRICOS RESIDENCIAIS

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

SEGMENTO DISPOSITIVOS ELÉTRICOS INDUSTRIAIS

ABB, Eaton, Schneider Electric, Siemens, Soprano, Steck e WEG

SEGMENTO MATERIAL DE INFRAESTRUTURA E INSTALAÇÃO

Amanco, Legrand, Perfil Líder, Real Perfil, Tigre, Tramontina e Wetzel



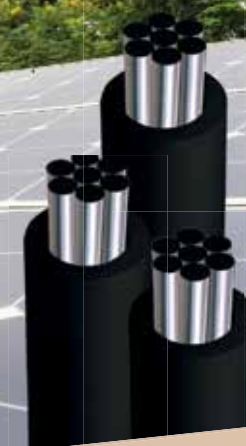
A energia do Brasil até você.

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

entrevistadores da NewSense treinados especificamente para o projeto, com utilização de supervisão direta.

Como procedimentos de controle, 100% dos questionários foram verificados sobre sua origem e checados em seu preenchimen-

to e consistência. Os dados foram processados por pacotes estatísticos especialmente projetados para este tipo de análise.

Categorias abrangidas pelo Prêmio Abreme Fornecedores 2018

O Prêmio Abreme abrange cinco segmentos: Iluminação, Fios e Cabos, Dispositivos Elétricos Residenciais, Dispositivos Elétricos Industriais e Material de Infraestrutura e Instalação. Também são consideradas três categorias de avaliação: Apoio em Marketing, Apoio Comercial e Qualidade.

Duas novidades constam do prêmio neste ano: a divisão do segmento de Dispositivos Elétricos nas categorias Industrial e Residencial e ampliação da denominação da categoria Material de Instalação, incluindo agora o termo 'Infraestrutura'.

Foram indicados os três melhores fornecedores (em ordem) para cada Segmento x Categoria. Também foram indicados, independentemente de Segmento e Categoria, os três melhores fornecedores do ano, em ordem de preferência.

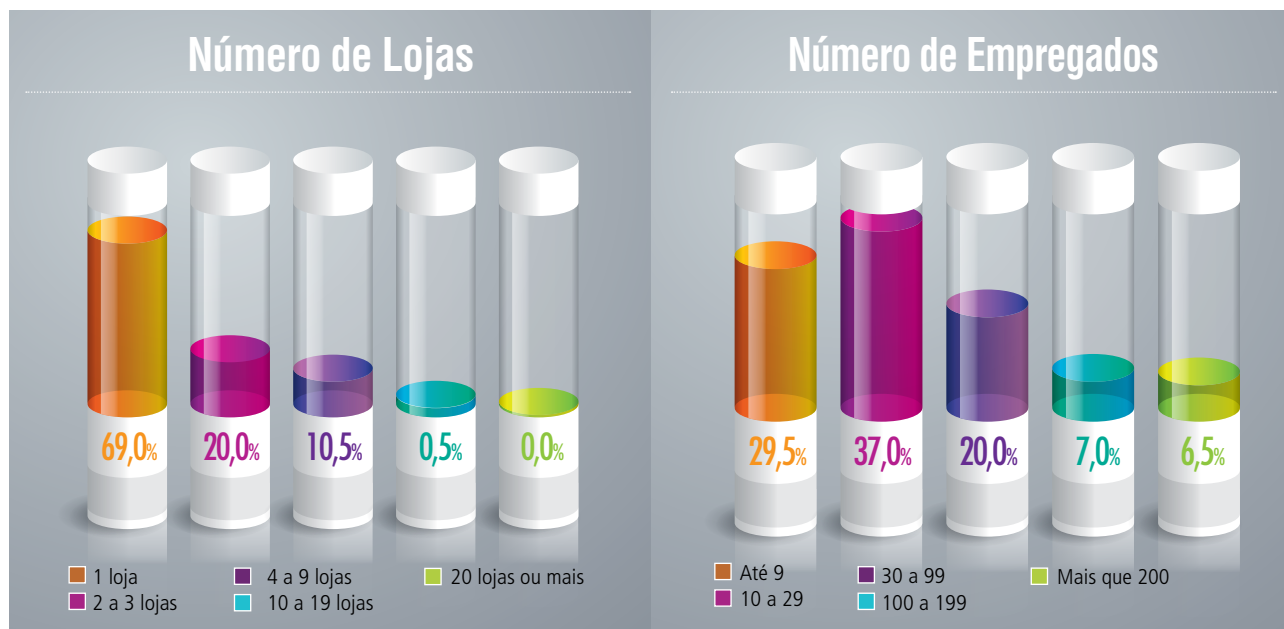
O processamento para cálculo dos rankings visando a concessão do Prêmio Abreme 2018 obedeceu a dois tipos de ponderação: 1) ponderação dos

resultados por porte do estabelecimento participante: abrangência de atuação, número de empregados e faturamento; 2) composição para avaliação geral por



Foto: ArquivoHNews

Perfil dos Entrevistados



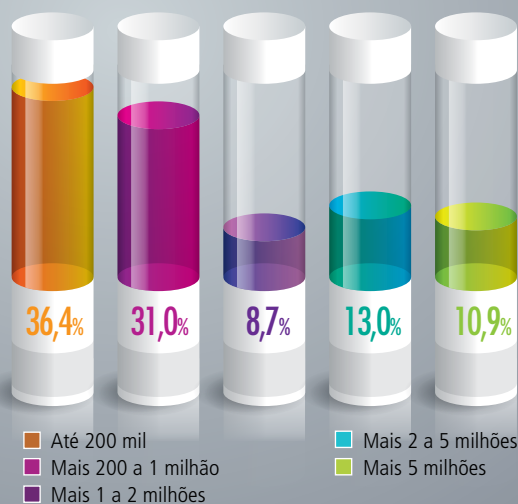
Fonte: NewSense



Foto: Arquibolto/News

Perfil dos Entrevistados

Faturamento Mensal (R\$)



Fonte: NewSense

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 foram indicados os vencedores de 21 prêmios: o vencedor de melhor fornecedor; os três primeiros colocados em cada um dos cinco segmentos (Iluminação, Fios e Cabos, Dispositivos Elétricos Residenciais, Dispositivos Elétricos Industriais e Material de Instalação); cinco menções de destaque para empresas em cada segmento de atuação que obtiveram um desempenho excepcional em termos de evolução no ranking, em relação aos anos anteriores.

QTMOV® / DUTOTEC®

A qualidade Dutotec que você já conhece, agora em soluções práticas para móveis.

51 2117 6600 • 0800 702 6828
Saiba mais: qtmov.com.br

Carregadores USB's

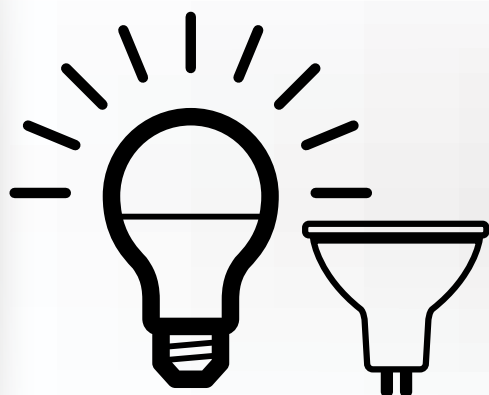
Réguas para móveis

Totens retráteis para mesas

Caixas para mesas

Mini USB's para móveis e estofados

PROCAN



Iluminação

A indústria brasileira de iluminação é uma das mais completas e competitivas do País, conforme destaca a Abilux, entidade criada em 1985 e que hoje representa essa área por meio de diversos Grupos Setoriais.

Segundo a Abilux, essa é uma indústria que está atenta aos movimentos do mercado mundial, desenvolvendo e incorporando novas tecnologias aos seus produtos. Uma das preocupações do setor é trabalhar para que o Brasil tenha um design próprio e diferenciado, que seja reconhecido por suas características e qualidade.

A área de Iluminação envolve empresas de lâmpadas fluorescentes compactas e tubulares, lâmpadas de descarga e lâmpadas e equipamentos de LED, entre outras tecnologias; luminárias; soquetes e receptáculos; reatores eletrônicos e eletromagnéticos, entre outros produtos.

A Associação Brasileira da Indústria de Iluminação estima que o segmento reúna por volta de 600 empresas, sendo que a maioria está localizada no Estado de São Paulo (Região Metropolitana e Interior).

De acordo com dados da Abilux, as perspectivas do setor de iluminação para 2018 são de atingir um faturamento de R\$ 3,5 bilhões (+3% em relação a 2017), com aumento de exportações (20%) e também de importações (10%). O nível de emprego deve permanecer estável.

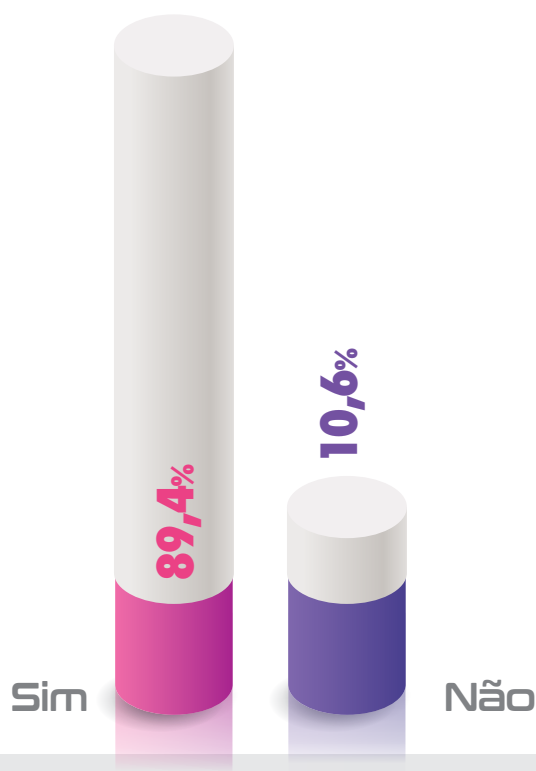
Segundo a pesquisa feita pela Abreme junto aos distribuidores e revendedores, 89,4% dos lojistas comercializam produtos da área de iluminação, enquanto que 10,6% não trabalham com essa linha.

As empresas indicadas ao Prêmio Abreme 2018, em ordem alfabética, são: Brilia, Empalux, Intral, Kian, Ledvance, Ourolux e Signify (novo nome da Philips Lighting).

Últimos Vencedores

2012	Philips	2015	Philips
2013	Philips	2016	Philips
2014	Philips	2017	Ledvance

Revendedores e distribuidores que comercializam produtos deste segmento



Iluminação



Brilia

“Para nós, da Brilia, receber esse reconhecimento da Abreme é motivo de muito orgulho e demonstra todo o reconhecimento do nosso trabalho e da nossa atuação junto aos parceiros revendedores do segmento de material elétrico no Brasil”, divulgou a empresa.

A Brilia garante que o desenvolvimento do relacionamento comercial com seus parceiros é uma das prioridades da companhia. “Procuramos atuar muito próximos dos nossos clientes, seja para desenvolver novos negócios, seja para escutar deles percepções sobre o mercado e sobretudo sobre a nossa empresa, escutando ativamente todas as sugestões de melhoria. Sabemos que o feedback do nosso cliente é muito importante para continuarmos crescendo neste mercado, tornando a Brilia muito mais relevante para eles”, informa a empresa.

A Brilia possui uma série de ações táticas e de trade marketing que vão desde o incentivo comercial, promoções com o objetivo de acelerar o desenvolvimento da categoria, verbas promocionais para fomentar o sell-out até ativações personalizadas de PDV, destacando a marca e a exposição dos produtos, reforçando assim a qualidade dos artigos para os consumidores.

Marca referência no desenvolvimento e comercialização de soluções em LED, a Brilia coloca o poder transformador da luz nas mãos das pessoas. Para atender às diferentes necessidades de uso, projetos e perfis de clientes, a Brilia conta com três linhas de produtos: Smart, Intelligent e Expert, que podem ser encontradas em mais de 5 mil pontos de venda pelo Brasil.

Empalux

A Empalux entende que a indicação para o Prêmio Abreme Fornecedores 2018 representa o reconhecimento aos seus produtos e serviços, incentivando a continuar inovando e crescendo em um mercado altamente competitivo.

A empresa investe seguidamente em capacitação técnica de seus colaboradores e representantes comerciais, disponibiliza treinamentos técnicos aos clientes, garantia eficiente, ética e clareza em todas suas operações.

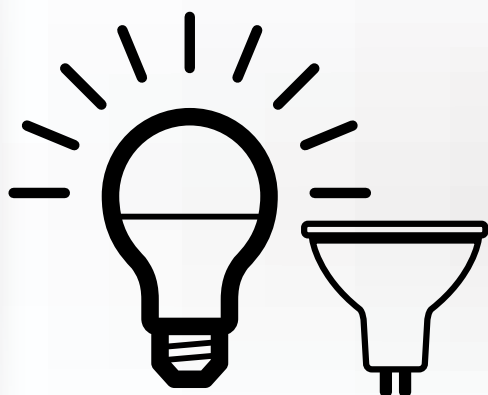
Ainda aos parceiros lojistas a Empalux oferece treinamento técnico e comercial à equipe de vendedores, material de marketing para PDV, campanhas de incentivo à venda, auxílio em projetos luminotécnicos e informações em tempo real através de mídias sociais e site.

Fundada em 1993, a Empalux é uma das maiores em-

presas brasileiras de importação e distribuição de lâmpadas.

Presente em todo território nacional e em países do Mercosul, a Empalux teve início em 1974 com a fundação da Empal Auto Peças - Empresa Mercantil de Peças e Acessórios para Veículos Limitada, pelo fundador/presidente, senhor Dilso Rossi, em Francisco Beltrão.

A Empalux é uma empresa paranaense, com sede administrativa em Curitiba. Possui um Centro de Distribuição em São José dos Pinhais (PR). Mantém laboratórios de pesquisa na Ásia e no Brasil, oferecendo aos seus consumidores produtos certificados de acordo com as mais rigorosas normas nacionais e internacionais de qualidade e eficiência energética, tendo conquistado o Selo PROCEL/Inmetro, certificação mais importante do Brasil em relação à eficiência de energia.



Iluminação

Intral

Com presença frequente entre os melhores fabricantes 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 a 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.

Kian

Para a Kian, o fato de ser apontada pelos distribuidores como finalista do Prêmio Abreme Fornecedores 2018 representa um importante reconhecimento ao trabalho desenvolvido pela companhia.

A Kian destaca que é uma empresa moderna, que acredita no uso intensivo de tecnologia, sem relegar a importância de seus funcionários e clientes nesse processo. "Acreditamos que funcionários bem treinados e a atenção às necessidades de nossos clientes é o único caminho para o sucesso", divulga a empresa. A Kian informa que trabalha com foco em quatro pilares: 1) Produtos de qualidade, com portfólio adequado às necessidades do mercado brasileiro; 2) ótima relação custo-benefício; 3) logística eficiente e confiável desde a fabricação até a entrega; 4) excelência de pós-venda

com a melhor estrutura de suporte ao cliente dentro do segmento de atuação.

Para suprir o mercado com informações, a empresa mantém um website com disponibilização de dados técnicos, catálogos, folhetos, SAC, Canal de esclarecimentos técnicos e material POP. A KIAN iniciou suas atividades em 2010, e nestes 8 anos tornou-se uma das cinco maiores empresas de iluminação do País. O foco da companhia é iluminação geral para o mercado residencial e comercial, atuando nos canais de distribuição de material elétrico, material para construção e autosserviço alimentar.

Conta com um portfólio de mais de 600 itens de iluminação tradicional e LED, atendendo a mais de 2 mil clientes em todos os estados do Brasil. A sede própria fica em São Gonçalo (RJ).

Ledvance

"Ficamos muito orgulhosos ao receber o Prêmio Ouro da Abreme em 2017. Foi o primeiro ano de atuação da Ledvance, após o carve-out da Osram. Trabalhamos arduamente para nos apresentar como Ledvance em todo o País. Lançamos um portfólio de luminárias LED, mantivemos um bom sortimento de lâmpadas LED e tradicionais e distribuímos nossas linhas de produtos nacionalmente. Receber o prêmio máster da Abreme foi uma indicação de que o nosso trabalho foi reconhecido pelos nossos clientes, e se manter na lista dos finalistas para o ano de 2018 nos faz muito felizes", comemora o CEO da Ledvance Brasil, Everton Luis de Mello.

No relacionamento com os lojistas, a companhia trabalha em duas frentes distintas: primeiramente, a empresa entende que o relacionamento com os clientes e parceiros é o seu maior bem, por isso, procura se

manter muito próximos a eles. "Ouvimos suas necessidades, procuramos desenvolver produtos que atendam suas expectativas, mantemos sua força de vendas apta a argumentar sobre os benefícios dos produtos", enumera Mello.

"Em uma segunda frente, somos a empresa de iluminação no mercado com uma característica única, uma vez que o nosso foco é realizar negócios por meio de nossos distribuidores. Diferente de outras empresas, não competimos com os nossos distribuidores em projetos para consumidores finais. Não vendemos aos clientes de nossos clientes, pois cuidamos para não ter uma rede distribuição fragmentada. Em outras palavras, mantemos o foco em nossos distribuidores, fomentamos e damos suporte ao negócio deles e não competimos com eles", destaca o CEO da Ledvance.

EQUIPAMENTOS QUEIMADOS POR RAIOS E SURTOS?

USE CLAMPER E FUJA DESSA ESTATÍSTICA.



BRASIL:
MÉDIA ANUAL
DE 78 MILHÕES
DE RAIOS



PREJUÍZOS
SUPERAM
1 BILHÃO DE
REAIS POR ANO

A **CLAMPER** é pioneira na pesquisa e desenvolvimento de DPS, com soluções de alto desempenho para aplicações residenciais e corporativas. Onde houver tecnologia, você encontrará uma alternativa de proteção **CLAMPER**.

Conheça os nossos produtos e evite grandes perdas causadas por raios e surtos elétricos.

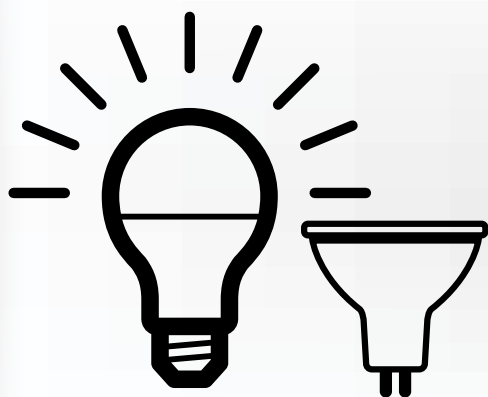


CONHEÇA NOSSOS **DISPOSITIVOS
DE PROTEÇÃO CONTRA SURTOS.**



clamper.com.br
31 3689.9500





Iluminação

Ourolux

Para Antonio Carlos Pazetto, diretor Comercial da Ourolux, os distribuidores de material elétrico têm fundamental importância para o sucesso obtido pela Ourolux em seus mais de 25 anos de existência. “O reconhecimento por parte desses parceiros reflete que o nosso compromisso com a qualidade seja percebido pelo mercado e fortaleça ainda mais a nossa marca”, comenta.

Com base no conceito de parceria com os lojistas, a Ourolux direciona alto investimento em estoque para não haver rupturas em seu fornecimento. “Aliada a essa estratégia, investimos também em alta capacidade de armazenamento em grandes centros de distribuição, o que proporciona rapidez na entrega, reduzindo a ruptura no ponto de venda e a temível perda das vendas por falta de estoque. Outro aspecto importante do nosso relacionamento com os lojistas

é o treinamento especializado que oferecemos para atualização das informações”, observa Pazetto.

Aos parceiros lojistas, a Ourolux oferece o suporte de uma equipe de vendas especialista que proporciona treinamentos para os vendedores de seus clientes. “Também fornecemos para os pontos de venda materiais de comunicação exclusivos, como expositores e ações de trade marketing para aumentar o giro dos produtos”, complementa Pazetto.

A Ourolux é uma empresa brasileira especializada em iluminação com mais de 25 anos de existência. Líder no mercado de lâmpadas no Brasil, conta com mais de 400 colaboradores e atende a mais de 10 mil clientes em todo o País. 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.

Signify

“O Prêmio Abreme é, sem dúvida, um dos mais importantes do País no setor, e sempre estamos lutando para ganhar. É importante brilhar na categoria, mas sempre pensando em ganhar o prêmio do setor”, comenta Daniel Tatini, diretor geral do Brasil da Signify (novo nome da Philips Lighting), sobre a importância da indicação.

Sobre as ações que a empresa desenvolve para manter um bom relacionamento com os lojistas, o ponto mais forte talvez seja a política comercial. “Acho que nos últimos tempos esse processo ganhou muito peso, em detrimento da antiga forma de atender apenas com o relacionamento interpessoal. É claro que isso é sempre importante, mas os lojistas entendem que ter coerência na forma de levar os produtos e soluções ao mercado é de uma relevância ímpar”, diz Tatini.

Para apoiar os lojistas, a Signify promove diferentes iniciativas, como treinamentos, campanhas e promoções, mas, sobretudo, a empresa ajuda a desenvolver novos negócios.

A Signify é líder mundial em iluminação para profissionais, para consumo e iluminação para a Internet das Coisas. Os produtos Philips, os sistemas de iluminação conectados Interact e os serviços habilitados por dados fornecem valor para os negócios e transformam a vida nas casas, edifícios e espaços públicos. Com vendas de 7.000 milhões de euros em 2017 e cerca de 32 mil colaboradores em mais de 70 países, a companhia desenvolve o extraordinário potencial da luz para tornar as vidas mais brilhantes e o mundo melhor.

POR TRÁS DA
NOSSA LIDERANÇA
EXISTE MUITO MAIS
QUE ILUMINAÇÃO

EXISTE

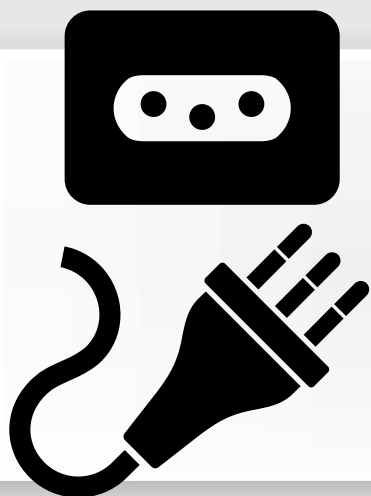
QUALIDADE E O MAIOR ESTOQUE

Ourolux é a empresa
de iluminação que
mais cresce no país
e a marca mais lembrada
pelos seus clientes.

VENHA PARA A OUROLUX!
OUROLUX.COM.BR

OUROLUX[®]
A MARCA LÍDER

ESTOQUE • ENTREGA • QUALIDADE • O MAIOR MIX DE PRODUTO



Dispositivos Elétricos Residenciais

A categoria de Dispositivos Elétricos Residenciais, que foi implantada neste ano no Prêmio Abreme Fornecedores, é composta por uma vasta gama de produtos, como interruptores, tomadas, disjuntores e DR e DPS de uso exclusivamente residencial.

Um dos aspectos mais relevantes, inerentes a essa variedade de soluções, é a segurança - daí a importância da preocupação dos fabricantes com a qualidade dos produtos colocados à disposição do mercado.

O DR (Disjuntor Diferencial Residual ou Interruptor Residual) e o DPS (Dispositivo de Proteção contra Surtos de Tensão) estão se tornando mais conhecidos no Brasil, o que consequentemente aumenta sua aplicação. O DR detecta fugas de corrente elétrica de pequena intensidade e desliga automaticamente o circuito ao detectar essa fuga, protegendo as pessoas de choques elétricos. Vale lembrar que o uso do interruptor DR é obrigatório.

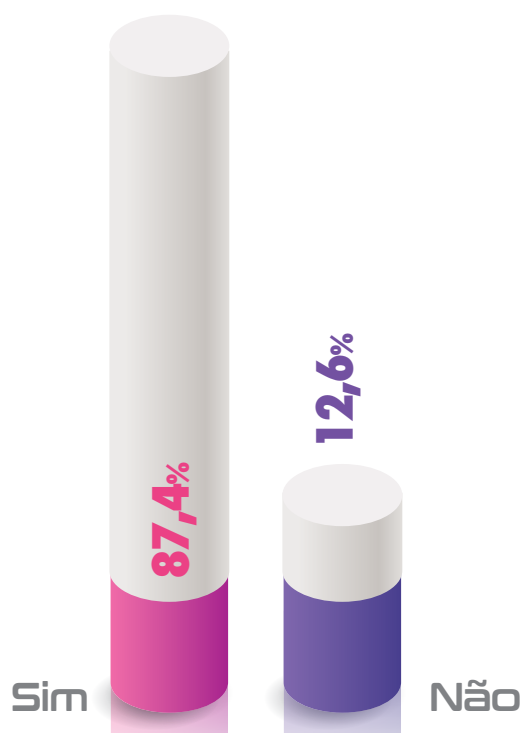
O DPS, por sua vez, limita e descarrega para a terra os surtos de tensão (provenientes de descargas atmosféricas ou de instabilidades nos equipamentos das concessionárias de energia), protegendo assim os aparelhos eletrônicos da residência.

Na pesquisa do Prêmio Abreme 2018, 87,4% dos revendedores e distribuidores disseram que vendem Dispositivos Elétricos Residenciais, enquanto que 12,6% não trabalham com esses produtos. Neste ano, disputam os títulos da categoria as seguintes empresas, por ordem alfabética: Fame, Legrand, Schneider Electric, Siemens, Steck, Tramontina e WEG.

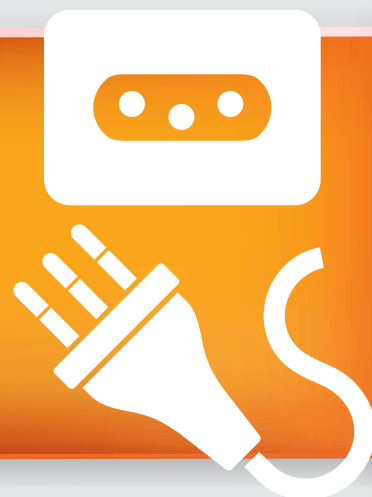
Últimos Vencedores

2012	Schneider Electric	2015	Siemens
2013	Siemens	2016	Siemens
2014	Schneider Electric	2017	Siemens

Revendedores e distribuidores que comercializam produtos deste segmento



Dispositivos Elétricos Residenciais



Fame

A história da Fame se inicia em 1940, quando seu fundador, o senhor 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 Guerra Mundial.

Com um começo humilde, em um galpão de apenas 15 metros quadrados e munido apenas de muita disposição e de 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, 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.

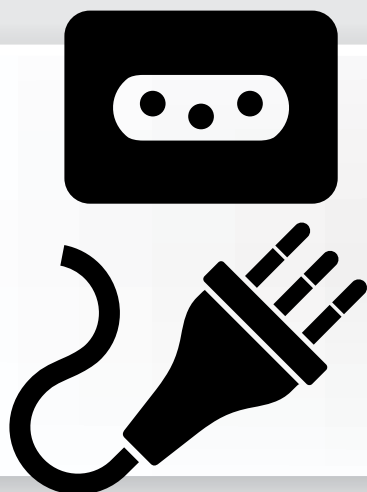
Em todo o mundo, a companhia conta com um corpo formado por milhares de profissionais que reúnem suas experiências para criar, desenvolver, adaptar e encontrar soluções cada vez mais simplificadas e adequadas aos novos tempos.

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 é possível citar: interruptores e tomadas, sistema de automação residencial, interfone, circuito fechado de televisão e sistema de alarme antifurto.



Dispositivos Elétricos Residenciais

Schneider Electric

A Schneider Electric lidera a Transformação Digital em Gestão de Energia Elétrica e Automação em Residências, Edifícios, Data Centers, Infraestrutura e Indústrias. Com presença em mais de 100 países, a Schneider é líder em Gestão de Energia em Média e Baixa tensão, Energia Segura e em Sistemas de Automação. Fornece soluções integradas para eficiência, que combinam energia, automação e software.

A empresa vê no Prêmio Abreme o reconhecimento de todo o trabalho feito nos Distribuidores e Revendedores pela equipe da Schneider. "Temos implementado na organização um processo de melhoria contínua, em que utilizamos os resultados da pesquisa como uma de nossas fontes de dados para avaliar pontos fortes e as oportunidades de melhoria. Vencemos nos últimos anos e trabalhamos com a ambição de nos manter no topo", comenta Davi Lopes,

gerente do canal Distribuidor da Schneider Electric Brasil.

Sobre o relacionamento com os lojistas, a companhia entende que o parceiro é uma peça importante na cadeia até a utilização dos produtos pelos usuários finais. Toda equipe e estratégia são orientadas ao sell-out do parceiro, potencializando seus serviços, equipe de vendas e proporcionando ferramentas digitais para acelerar sua comunicação com a Schneider. "Implementamos pelo terceiro ano o programa de relacionamento 'Together', que mede e premia os parceiros com maior intensidade de relacionamento com a Schneider, e deste programa temos o 'Professional Journey', que leva o grupo premiado a conhecer tendências e inovações de mercados em outros países para aplicar em sua empresa, trazendo diferenciação e maior competitividade", completa Lopes.

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.

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 grande parte 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 mantém fábricas e centros de Pesquisa e Desenvolvimento no Brasil.

Steck

A Steck orgulha-se de ser apontada como um dos principais fornecedores da cadeia de materiais elétricos. "Isso significa o reconhecimento de trabalhar com produtos de qualidade, demonstra a relação de empatia com o mercado e a atuação como empresa verdadeiramente parceira, focada no bom desenvolvimento dos negócios, sempre valorizando a história de cada cliente com a marca Steck", diz Melissa Rossini, gerente de Marketing da empresa.

Ela destaca que a Steck atua de forma transparente e valoriza a boa relação interpessoal e a perpetuidade dos negócios. "Acreditamos que se fazer presente, além de estar atenta às oportunidades com rápidas respostas, são atitudes que levam a Steck ser e estar bem relacionada com os clientes", completa.

O apoio de marketing e comercial prestado pela Steck aos lojistas varia de cliente para cliente. Normalmente são soluções customizadas, valorizando o momento e estratégia de cada um. Permeiam as ações de merchandising, treinamentos, eventos, campanhas de incentivo, além de todo respaldo técnico e de qualidade que a marca Steck oferece.

Com mais de 40 anos de experiência, a Steck possui mais de 50 linhas de produtos, todas desenvolvidas com foco na segurança e no alto grau de confiabilidade. Atualmente a empresa está presente em todas as fases de uma obra.

Atuante em 18 países da América Latina, a Steck conta com uma fábrica e um centro de distribuição em São Paulo, uma fábrica em Manaus, uma unidade na Argentina e outra no México.

Asgard®

**Tecnologia do futuro,
disponível no presente.**

LANÇAMENTO!



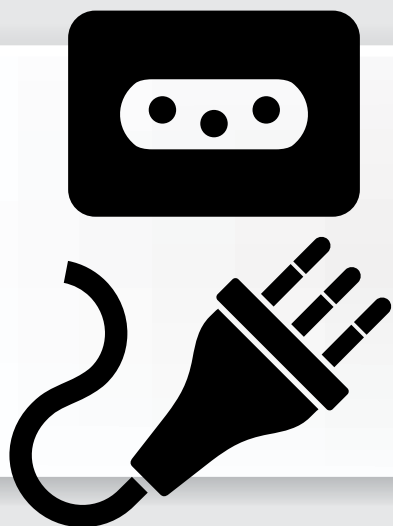
Conheça Asgard®, o novo Disjuntor Caixa Moldada da **STECK**. Com design moderno, versátil e compacto, Asgard® possui maior número de manobras elétricas e mecânicas e correntes nominais que vão de 10A a 1250A. Além disso, sua estrutura permite a **fácil montagem de acessórios**.

**Asgard®. Tecnologia aliada ao design.
STECK. Esta é a sua marca.**



Feliz Natal

STECK



Dispositivos Elétricos Residenciais

Tramontina Eletrik

Para a Tramontina Eletrik, foi muito gratificante ser indicada numa premiação que leva em consideração a qualidade do produto, o apoio comercial e as ações de marketing. “Este prêmio traz a opinião das revendas de todo o Brasil, e a indicação mostra que nossos esforços para fortalecer o relacionamento com distribuidores e varejistas, dando a eles informações que sirvam para melhorar o atendimento no ponto de venda e melhor atender ao consumidor e especificadores, como eletricitas, engenheiros, etc., foram reconhecidos”, divulgou a empresa.

Para o desenvolvimento dos lojistas, a Tramontina oferece materiais de apoio de acordo com a necessidade de cada revenda: expositores de parede, displays de balcão e de parede em diversos formatos, dependendo do produto, e expositores do tipo autosserviço.

A empresa considera fundamental atender às particularidades de cada região e de cada revenda onde atua. Por isso, além da ambientação do ponto de venda, também foca na especificação de produtos de acordo com o perfil de cada loja e nos treinamentos, principalmente para funcionários do cliente, esclarecendo a utilização de novos produtos e reforçando a importância da escolha e instalação adequada dos materiais elétricos.

A Tramontina vem aplicando sua expertise de mais de 40 anos na ampliação de seu portfólio e investindo no lançamento de linhas de produtos em novos segmentos. Neste ano entrou no segmento de lâmpadas LED. Em anos anteriores, investiu em linhas de disjuntores e quadros de distribuição, além de divisões dedicadas aos setores de atmosferas explosivas e injeção de alumínio sob encomenda.

WEG

Para o diretor-superintendente da WEG Automação, Manfred Peter Johann, as diversas indicações ao Prêmio Abreme nos últimos anos são resultado da contínua dedicação da empresa ao desenvolvimento de soluções inovadoras em sinergia com as necessidades dos clientes. “Nosso portfólio de produtos está em constante ampliação e diversificação, sempre com o objetivo de agregar valor aos negócios dos clientes, atendendo as necessidades do mercado”, ressalta. Isso se reflete, por exemplo, na entrada em novas áreas, como infraestrutura, energias renováveis e mobilidade elétrica.

Outro fator que contribui para esse reconhecimento são as parcerias comerciais, fruto do trabalho constante de relacionamento e de ampliação da rede de distribuição, que colocam a WEG em uma posição de destaque e confiança. “Trabalhar lado

a lado com nossos clientes, ouvindo as necessidades e atendendo as demandas é fundamental para o crescimento contínuo e sustentável de nossos negócios e consequentemente dos negócios de nossos clientes”, revela o diretor. Para isso, a empresa conta com uma ampla equipe de apoio técnico e comercial, que dá suporte atendendo a demanda de cada necessidade.

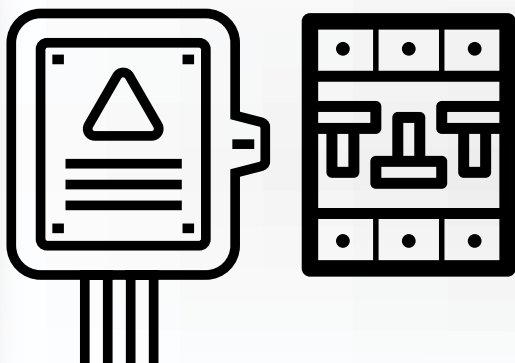
Fundada em 1961 e com 30.000 colaboradores espalhados por 29 países nos 5 continentes, a WEG é uma das maiores fabricantes mundiais de equipamentos eletroeletrônicos e atua em cinco áreas principais: motores, automação, energia, transmissão & distribuição e tintas. Com sede em Jaraguá do Sul (SC), a empresa possui mais de 460 linhas de produtos e atende a todos os segmentos da indústria, incluindo novos mercados, como infraestrutura, energias renováveis e mobilidade elétrica.

QUALIDADE E CONFIABILIDADE
SÃO ESSENCIAIS.
SOLUÇÕES COMPLETAS
TAMBÉM.



Excelência para nós é oferecer produtos que aumentem a competitividade de nossos clientes, com um leque de soluções de alto desempenho e confiabilidade para melhorar seu processo produtivo. Investimos em tecnologia e inovação para desenvolver soluções cada vez mais eficientes para todos os segmentos e necessidades.





Dispositivos Elétricos Industriais

Uma das novidades desta edição do Prêmio Abreme Fornecedores foi a divisão da Categoria Dispositivos Elétricos em duas gamas de produtos: aplicação Residencial e aplicação Industrial.

No segmento de soluções para uso industrial se encaixam produtos como plugues, tomadas, disjuntores, contadores, relés, botões, chaves de curso e conectores de uso exclusivo industrial, entre outras linhas.

Mais robustos do que as soluções de uso residencial, os produtos para aplicação industrial também atendem, em muitos casos, as instalações comerciais de maior porte, como supermercados, padarias, centros de distribuição, centros comerciais e aeroportos, enfim, estabelecimentos que dependem de equipamentos de maior porte para distribuição e gerenciamento de energia elétrica.

O desempenho do mercado de dispositivos elétricos industriais depende dos investimentos destinados a novos empreendimentos e também ao retrofit de instalações e equipamentos existentes.

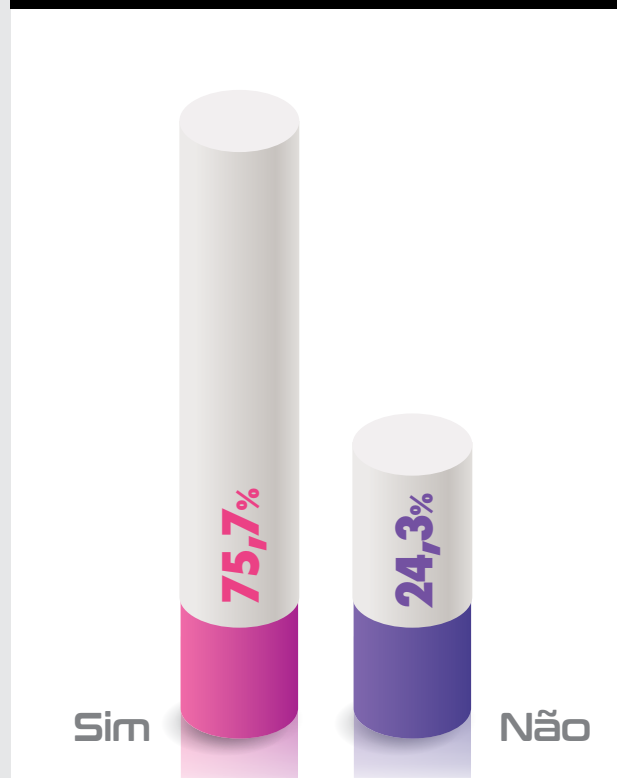
Nesta pesquisa do Prêmio Abreme, 75,7% dos lojistas disseram que trabalham com Dispositivos Elétricos Industriais. Do total de revendedores e distribuidores ouvidos, 24,3% não comercializam produtos para essa aplicação.

A disputa pelo prêmio nesse segmento promete ser acirrada, pois reúne renomados players brasileiros e megacorporações multinacionais. Concorrem nessa categoria as seguintes empresas, por ordem alfabética: ABB, Eaton, Schneider Electric, Siemens, Soprano, Steck e WEG.

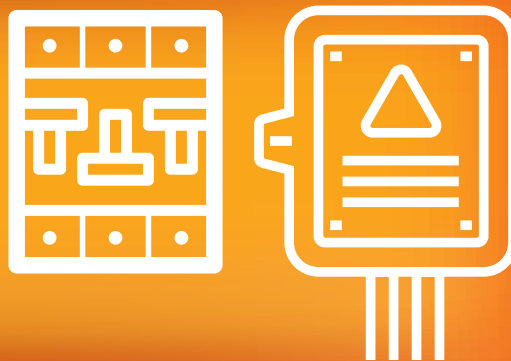
Últimos Vencedores

2012	Schneider Electric	2015	Siemens
2013	Siemens	2016	Siemens
2014	Schneider Electric	2017	Siemens

Revendedores e distribuidores que comercializam produtos deste segmento



Dispositivos Elétricos Industriais



ABB

A ABB é uma companhia líder de tecnologia pioneira em produtos de eletrificação, robótica e movimento, automação industrial e elétrica, atendendo a clientes em concessionárias de serviços, indústria e transportes e infraestrutura global.

Dando continuidade a uma história de inovação, abrangendo mais de 130 anos, a ABB, hoje, está escrevendo o futuro da digitalização industrial com duas claras propostas de valor: trazer a eletricidade de qualquer usina para qualquer tomada e automatizar indústrias de recursos naturais até produtos acabados.

Como parceira no título da ABB Fórmula E, a classe internacional de automobilismo totalmente elétrico da FIA, a ABB

está ampliando as fronteiras da mobilidade ao contribuir para um futuro sustentável. ABB FIA Formula E Championship é um campeonato promovido pela Fédération Internationale de l'Automobile (Federação Internacional de Automobilismo). Até o momento já foram realizadas quatro temporadas: 2014-2015, 2015-2016, 2016-2017 e 2017-2018. A quinta temporada da competição (2018-2019) tem previsão de início neste mês de dezembro de 2018. As corridas acontecem em circuitos espalhados por diversos continentes e reúnem pilotos de vários países do mundo, já tendo contado inclusive com representantes do Brasil.

A ABB opera em mais de 100 países, empregando aproximadamente 147.000 colaboradores.

Eaton

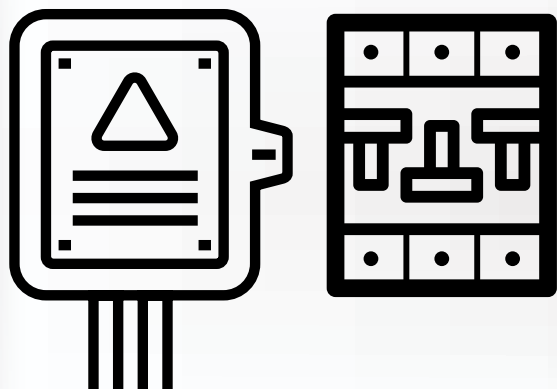
Para Vladimir M. Queiroz, gerente de Marketing - Brasil da Eaton, a indicação ao Prêmio Abreme significa o reconhecimento de que a companhia está no caminho certo. A Eaton mantém filiais de vendas estrategicamente localizadas nas principais capitais do Brasil e um time de vendas dedicado ao canal de distribuidores, aumentando, assim, o conhecimento do negócio de cada parceiro, bem como incrementando negócios nas mais diversas regiões do País. "Nosso Customer Service, localizado no Campus de Porto Feliz, proporciona aos distribuidores um telefone 0800 com atendimento regionalizado, onde todas as informações podem ser passadas com a velocidade que o negócio necessita", exemplifica Queiroz.

Além disso, planos de marketing dedicados a cada uma das linhas de produtos, como Blindex, Moeller, Eletromec

e Bussmann, levam até os distribuidores ações específicas que atendem mercados e clientes específicos. "Soma-se a esta estratégia uma forte política comercial que garante a competitividade para nossos parceiros nas mais diferentes regiões do Brasil", destaca Queiroz.

Detentora de marcas como Westinghouse, Blindex, Moeller, Bussmann, Eletromec, Cooper e Crouse-Hinds, a Eaton é uma empresa de gerenciamento de energia com vendas de US\$ 20,4 bilhões em 2017. Fornece soluções de eficiência energética que ajudam seus clientes a gerenciar a energia elétrica, hidráulica e mecânica de forma mais eficaz, segura e sustentável.

Entre os anos de 2013 e 2018, foram unificadas no Campus Porto Feliz (SP) todas as unidades de componentes elétricos da Eaton no Brasil.



Dispositivos Elétricos Industriais

Schneider Electric

A Schneider Electric lidera a Transformação Digital em Gestão de Energia Elétrica e Automação em Residências, Edifícios, Data Centers, Infraestrutura e Indústrias. Com presença em mais de 100 países, a Schneider é líder em Gestão de Energia em Média e Baixa tensão, Energia Segura e em Sistemas de Automação. Fornece soluções integradas para eficiência, que combinam energia, automação e software.

A empresa vê no Prêmio Abreme o reconhecimento de todo o trabalho feito nos Distribuidores e Revendedores pela equipe da Schneider. "Temos implementado na organização um processo de melhoria contínua, em que utilizamos os resultados da pesquisa como uma de nossas fontes de dados para avaliar pontos fortes e as oportunidades de melhoria. Vencemos nos últimos anos e trabalhamos com

a ambição de nos manter no topo", comenta Davi Lopes, gerente do canal Distribuidor da Schneider Electric Brasil.

Sobre o relacionamento com os lojistas, a companhia entende que o parceiro é uma peça importante na cadeia até a utilização dos produtos pelos usuários finais. Toda equipe e estratégia são orientadas ao sell-out do parceiro, potencializando seus serviços, equipe de vendas e proporcionando ferramentas digitais para acelerar sua comunicação com a Schneider. "Implementamos pelo terceiro ano o programa de relacionamento 'Together', que mede e premia os parceiros com maior intensidade de relacionamento com a Schneider, e deste programa temos o 'Professional Journey', que leva o grupo premiado a conhecer tendências e inovações de mercados em outros países para aplicar em sua empresa, trazendo diferenciação e maior competitividade", completa Lopes.

Soprano

A Soprano considera uma honra ter sido escolhida como finalista do Prêmio Abreme por seus clientes, dentre os principais fornecedores de material elétrico, sobretudo inseridos em um mercado tão competitivo como o atual, o que coroa a trajetória de 60 anos do Grupo e de 45 anos produzindo e comercializando produtos para o segmento elétrico.

A companhia destaca que os distribuidores e vendas de material elétrico constituem seu principal canal de distribuição. "Focamos grandes esforços no sentido de nos aproximar e melhorar continuamente o atendimento a esses canais, onde podemos destacar nossa flexibilidade e estabilidade comercial, grande agilidade no processamento de pedidos e suporte técnico-comercial e em assistência técnica", divulga a Soprano.

Como apoio aos seus parceiros, a Soprano possui uma equipe comercial e técnica muito qualificada e apta para a realização de palestras técnicas para a equipe de vendas dos lojistas, bem como para seus clientes e eletricitas. Também fornece materiais de PDV, como banners, expositores e material de divulgação.

A história da empresa teve início há mais de 60 anos no Rio Grande do Sul, e se destaca pela diversidade e excelência em oferecer às pessoas o prazer em confiar. Hoje a Soprano conta com 7 unidades de negócios: Fechaduras e Ferragens, Materiais Elétricos, Utilidades Térmicas, Componentes para Móveis, Smart, México e Centro América, sendo referência em confiabilidade nos negócios nos quais atua, com o crescimento sustentável e o reconhecimento de uma marca que cresce diariamente no coração dos clientes.

Great
Place
To
Work®

Melhores Empresas
Para Trabalhar
Rio Grande do Sul

BRASIL

2018



AMANHÃ
500
MAIORES DO SUL
GRANDES & LÍDERES

Oferecer às pessoas
o prazer de

Confiar

Existe um sentimento que impulsiona a Soprano a reinventar-se todos os dias: a confiança.

Em 2018, tivemos um ano repleto de conquistas. Fomos agraciados com o 20º lugar na certificação GPTW das Melhores Empresas para se trabalhar no Rio Grande do Sul, figuramos na 90ª posição do ranking das maiores empresas do Rio Grande do Sul e conquistamos o troféu bronze no Prêmio Qualidade RS do PGQP.

Essas conquistas nos dão a certeza de que há 64 anos estamos no caminho certo, investindo para desenvolver produtos e soluções que promovam segurança e façam parte da vida das pessoas, surpreendendo e inovando em cada detalhe.

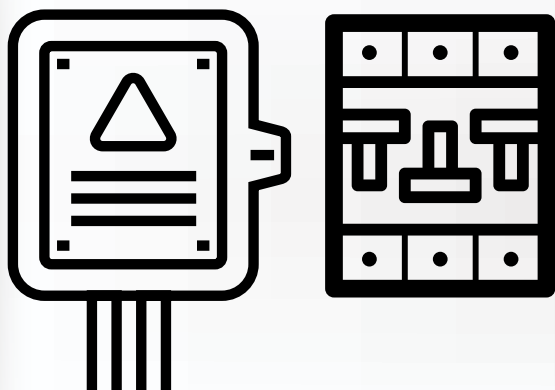
AVALANCHEBENTO



soprano.com.br [sopranoBR](https://www.facebook.com/sopranoBR) [canalsoprano](https://www.youtube.com/canalsoprano)

[@sopranobr](https://www.instagram.com/sopranobr) +55 54 2101 7070

SOPRANO
A vida é melhor para quem confia



Dispositivos Elétricos Industriais

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.

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 grande parte 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 mantém fábricas e centros de Pesquisa e Desenvolvimento no Brasil.

Steck

A Steck orgulha-se de ser apontada como um dos principais fornecedores da cadeia de materiais elétricos. "Isso significa o reconhecimento de trabalhar com produtos de qualidade, demonstra a relação de empatia com o mercado e a atuação como empresa verdadeiramente parceira, focada no bom desenvolvimento dos negócios, sempre valorizando a história de cada cliente com a marca Steck", diz Melissa Rossini, gerente de Marketing da empresa.

Ela destaca que a Steck atua de forma transparente e valoriza a boa relação interpessoal e a perpetuidade dos negócios. "Acreditamos que se fazer presente, além de estar atenta às oportunidades com rápidas respostas, são atitudes que levam a Steck ser e estar bem relacionada com os clientes", completa.

O apoio de marketing e comercial prestado pela Steck aos lojistas varia de cliente para cliente. Normalmente são soluções customizadas, valorizando o momento e estratégia de cada um. Permeiam as ações de merchandising, treinamentos, eventos, campanhas de incentivo, além de todo respaldo técnico e de qualidade que a marca Steck oferece.

Com mais de 40 anos de experiência, a Steck possui mais de 50 linhas de produtos, todas desenvolvidas com foco na segurança e no alto grau de confiabilidade. Atualmente a empresa está presente em todas as fases de uma obra.

Atuante em 18 países da América Latina, a Steck conta com uma fábrica e um centro de distribuição em São Paulo, uma fábrica em Manaus, uma unidade na Argentina e outra no México.

WEG

Para o diretor-superintendente da WEG Automação, Manfred Peter Johann, as diversas indicações ao Prêmio Abreme nos últimos anos são resultado da contínua dedicação da empresa ao desenvolvimento de soluções inovadoras em sinergia com as necessidades dos clientes. "Nosso portfólio de produtos está em constante ampliação e diversificação, sempre com o objetivo de agregar valor aos negócios dos clientes, atendendo as necessidades do mercado", ressalta. Isso se reflete, por exemplo, na entrada em novas áreas, como infraestrutura, energias renováveis e mobilidade elétrica.

Outro fator que contribui para esse reconhecimento são as parcerias comerciais, fruto do trabalho constante de relacionamento e de ampliação da rede de distribuição, que colocam a WEG em uma posição de destaque e

confiança. "Trabalhar lado a lado com nossos clientes, ouvindo as necessidades e atendendo as demandas é fundamental para o crescimento contínuo e sustentável de nossos negócios e consequentemente dos negócios de nossos clientes", revela o diretor. Para isso, a empresa conta com uma ampla equipe de apoio técnico e comercial, que dá suporte atendendo a demanda de cada necessidade.

Fundada em 1961 e com 30.000 colaboradores espalhados por 29 países nos 5 continentes, a WEG é uma das maiores fabricantes mundiais de equipamentos eletroeletrônicos e atua em cinco áreas principais: motores, automação, energia, transmissão & distribuição e tintas. Com sede em Jaraguá do Sul (SC), a empresa possui mais de 460 linhas de produtos e atende a todos os segmentos da indústria, incluindo novos mercados, como infraestrutura, energias renováveis e mobilidade elétrica.

SUPORTES PARA PAINÉIS FOTOVOLTÁICOS

SUPORTES **BRAFIX**

A linha de suportes do tipo fixo é composta de estruturas que podem ser monopostos, com uma fundação por seção, ou biposte, com duas fundações por seção. A inclinação dos suportes fixos varia de acordo com a localidade onde as mesas serão instaladas e todos os requisitos específicos de cada projeto são atendidos pela engenharia própria da Brametal, quanto ao cálculo e detalhamento destes suportes.

SEGUIDORES MULTIFILEIRAS **BRATRACKER**

Os suportes tipo seguidor solar podem movimentar até 620 painéis com um único sistema de acionamento na opção multifileiras, utilizando as mais diferentes configurações de mesa. Nosso sistema possui atuador elétrico com variação de frequência, sensor de posicionamento, dentre outras funções e todo o sistema é protegido contra surtos de descargas atmosféricas.



Uma empresa
100% Brasileira



@brametalisa



comercial@brametal.com.br



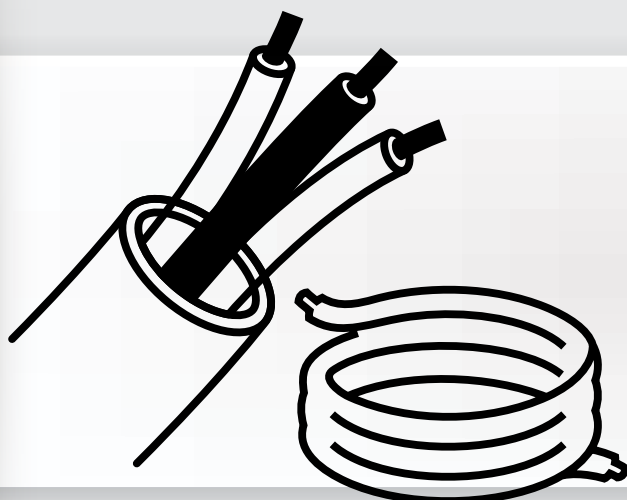
27 2103-9400



BRAMETAL

Onde tem energia, tem a nossa marca.

www.brametal.com.br



Fios e Cabos

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

A excelência na qualidade dos produtos oferecidos pelos fabricantes é uma das preocupações das principais entidades que atuam no setor. Desde 1993 a Qualifio (Associação Brasileira pela Qualidade dos Fios e Cabos Elétricos) atua no monitoramento e identificação de certificadoras e fabricantes que operam de maneira irregular, levando eventuais casos às autoridades competentes. As atividades da Qualifio se desenvolvem em conjunto com o Sindicel (Sindicato da Indústria de Condutores Elétricos) e Procobre (Instituto Brasileiro do Cobre).

A Qualifio observa que a utilização de fios e cabos elétricos que não atendem às normas técnicas põe em risco a segurança das pessoas e seus patrimônios. Em seu portal na internet a entidade traz uma série de dicas que o consumidor pode seguir antes de comprar esse tipo de material.

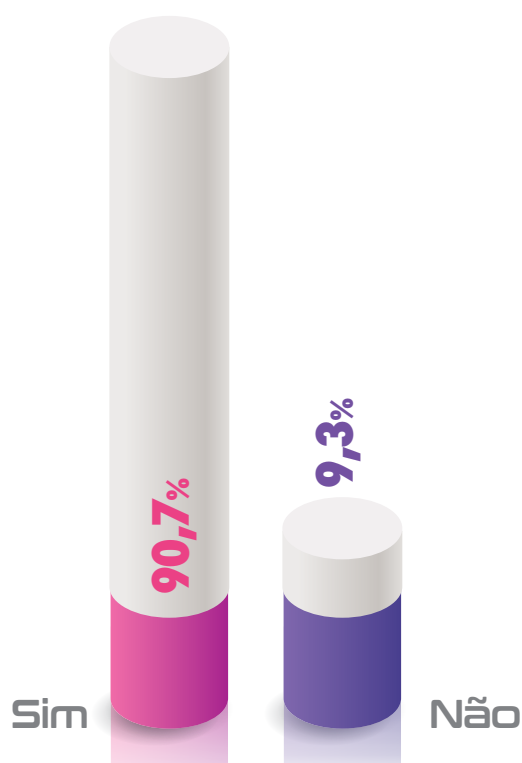
No segmento de fios e cabos elétricos, os negócios são bastante dependentes do ritmo da atividade na construção civil. À medida que surgem novas obras ou que são feitos retrofits, as vendas das empresas tendem a aumentar.

Na pesquisa deste ano do Prêmio Abreme, 90,7% dos distribuidores e revendedores disseram que comercializam fios e cabos. Apenas 9,3% não vendem essas linhas. Por ordem alfabética, os indicados deste ano ao Prêmio são: Corfio, IFC/COBRECOM, Induscabos, Nambei, Nexans, Prysmian e SIL.

Últimos Vencedores

2012	Sil	2015	Sil
2013	Sil	2016	Sil
2014	Nexans	2017	Sil

Revendedores e distribuidores que comercializam produtos deste segmento



IFC/COBRECUM

Para Gustavo Verrone Ruas, diretor Comercial da IFC/COBRECUM, a indicação como finalista do Prêmio Abreme representa que a empresa está no caminho certo: "Trabalhamos muito para garantir que nosso produto saia de fábrica com a qualidade e a segurança necessárias para atender o mercado. Também trabalhamos muito para ter não só a satisfação dos distribuidores de material elétrico e da rede varejista, mas também do consumidor final. Estamos muito felizes por receber mais essa indicação para esse importante prêmio que vencemos na categoria 'Empresa Destaque' em 2016, 2014, 2012 e 2011. E agradecemos muito aos revendedores e distribuidores, que além de serem grandes parceiros, são fundamentais para a consolidação da nossa marca".

Segundo Gustavo, com o bom trabalho realizado pelas redes de distribuição, a empresa

conseguiu melhor pulverização da marca. Além disso, com a estrutura oferecida por esses parceiros, obteve maior presença nos pontos de venda de todo o território nacional: "A rede varejista também é muito importante para nós, já que são excelentes formadores de opinião e grandes parceiros para que os nossos produtos sejam adquiridos por instaladores, engenheiros e até mesmo pelo consumidor final".

A IFC/COBRECUM participa de ações cooperadas com seus clientes e disponibiliza materiais para os pontos de venda. Proporciona soluções para que os lojistas aumentem suas vendas, como o Display Metrocom e os Materiais Encartelados 'Medida Certa'. "Também oferecemos nossos treinamentos técnicos para as equipes de venda dos lojistas e que podem ser realizados nos próprios clientes", finaliza Gustavo.

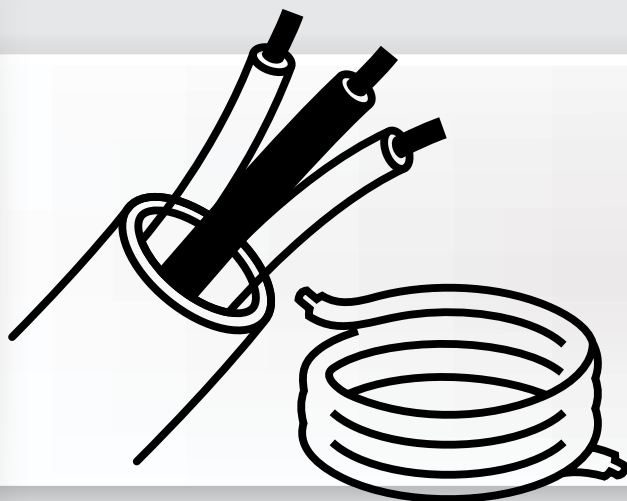
HellermannTyton

Você só
pode prever
o futuro
criando-o.

MADE FOR REAL®

Mudança estimula mais mudança. Na **HellermannTyton** busca-se constantemente o progresso. Melhores produtos, melhores serviços e o melhor pacote de benefícios para os clientes. Por prezar tanto a qualidade, valorizamos o **Prêmio Abreme** e parabenizamos todos os indicados e vencedores deste ano.





Fios e Cabos

Induscabos

Fundada em 1976, a Induscabos Condutores Elétricos é uma das maiores fabricantes no Brasil de fios e cabos elétricos de alta, média e baixa tensão. Com capital 100% nacional, a unidade fabril da Induscabos está instalada em uma área de aproximadamente 80.000 m² na cidade de Poá, Região Metropolitana de São Paulo.

Possui um dos mais modernos parques fabris em operação, contando com quatro unidades de produção e duas unidades laboratoriais estruturadas com equipamentos de última geração. Em 2010 inaugurou uma nova planta industrial, com capacidade de produção de cabos até classe 138 kV.

Ser apontada pelos distribuidores como finalista do Prêmio Abreme Fornecedores 2018 representa o reconheci-

to do processo de melhoria contínua que a empresa tem e da busca constante em oferecer soluções completas para o transporte de energia em sintonia com as necessidades dos clientes. "Nossos clientes reconhecem como diferenciais da Induscabos a qualidade dos produtos, nosso atendimento interno e a nossa presença constante no ponto de venda com treinamentos, ações de marketing, etc.", divulga a empresa.

A Induscabos trabalha em sintonia com as necessidades dos revendedores, investindo em tecnologia e inovação, desenvolvendo produtos e soluções assertivas para o mercado. As equipes comerciais e de marketing atuam em sinergia, capacitando a equipe de vendas dos clientes, buscando alternativas e propondo soluções que agreguem valor ao negócio.

Prysmian

João Carro Aderaldo, CCO Brasil do Grupo Prysmian, conta que a companhia valoriza o Prêmio Abreme, pois através dele os distribuidores julgam as ações das empresas, o que as ajudam a entender se estão no caminho certo ou se precisam fazer ajustes na forma de atuação junto aos parceiros. "Ser apontado como uma das melhores empresas de nosso segmento para esse público confirma que nosso esforço está sendo reconhecido por nossos parceiros. Além disso, nossos números desse ano têm mostrado nosso sucesso nesse canal e o prêmio ratifica esse bom momento", aponta.

Desde 2017, a Prysmian tem direcionado suas ações para impulsionar as vendas através da distribuição. A principal medida é uma política comercial transparente e que privilegia as vendas através do canal. "Isso traz credibilidade e permite que

os distribuidores concentrem suas ações em nossa marca. Temos trabalhado para capacitar nossos parceiros para que eles possam ser consultores dos clientes finais, sempre indicando o melhor produto para cada aplicação. Acreditamos que juntos podemos fazer melhores negócios", comenta Aderaldo.

A Prysmian tem uma área de trade marketing dedicada ao desenvolvimento de ações de marketing e promocionais no canal de distribuição. Isso tem impulsionado o conhecimento dos produtos, da marca e aumentado significativamente o sell-out dos parceiros da empresa. "Comercialmente temos apoiado nossos distribuidores em visitas conjuntas de nossa equipe comercial ou de nossa engenharia de aplicação e principalmente indicando potenciais oportunidades", complementa Aderaldo.

Soluções completas
em transmissão de energia
e telecomunicação.

flag

Inovação

Sustentabilidade

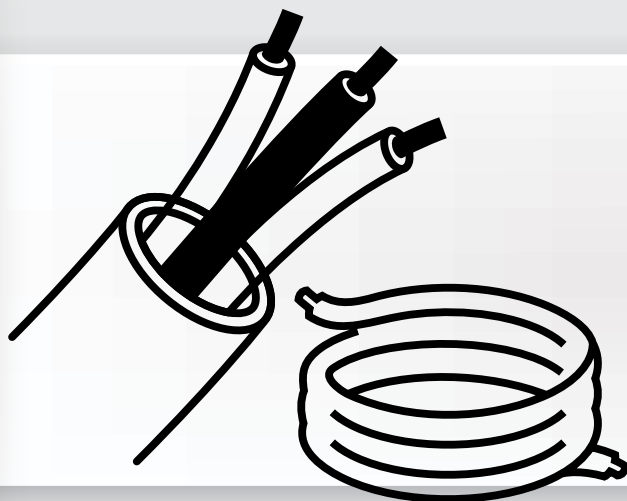
Ética e
Integridade

Nós criamos e compartilhamos valores para
o progresso da humanidade em todos os lugares.

Excelência

Foco no Cliente

Pessoas



Fios e Cabos

Nexans

“Para a Nexans, ser finalista do Prêmio Abreme mais um ano é uma honra, pois representa um importante reconhecimento de um de seus principais canais, a distribuição. É a indicação de que estamos correspondendo às expectativas e confiança que nossos clientes têm depositado em nós ao longo dos últimos anos. O nosso objetivo é fortalecer cada vez mais essa parceria e continuar apostando nesse canal como um dos principais pilares do nosso negócio”, comentou Melina König, gerente de Marketing Estratégico da Nexans, sobre a indicação da companhia.

A Nexans promove diversas ações para potencializar a parceria com a rede de distribuição, como por exemplo, ter uma equipe comercial dedicada para o atendimento desse mercado, tanto externa quando internamente, procurando

estar sempre presente para dar todo o suporte necessário e contribuir para o desenvolvimento dos negócios desses clientes. “A Nexans também treina e capacita os distribuidores, os estimula através de conteúdo e conhecimento, disponibiliza ferramentas online de download de catálogos e também de dimensionamento de cabos. Também participamos de suas ações comerciais e de marketing e damos todo o suporte no desenvolvimento de seus projetos junto ao cliente final”, complementa Melina.

O Grupo Nexans está comprometido em facilitar a transição da energia e apoiar o crescimento exponencial de dados por meio do fortalecimento de seus clientes em 4 principais negócios: Construção & Territórios, Alta Tensão & Projetos, Telecom & Dados e Indústria & Soluções.

SIL

Para a SIL, ser finalista do Prêmio Abreme é o reconhecimento da constante valorização e busca por diferenciais competitivos. “Como trabalhamos lado a lado com os revendedores, enfrentando os desafios e buscando alternativas inovadoras e que agreguem valor aos seus negócios, a cada ano temos a grata surpresa por meio desse reconhecimento tão importante”, opina Silvio Barone Junior, diretor-presidente da SIL.

Ele destaca que a empresa adota uma política comercial séria e honesta, com rápida resposta ao cliente, agilidade na entrega do pedido e preços competitivos: “Como acreditamos em parcerias de longo prazo, para nós, da SIL, distribuidores e revendedores são mais do que parceiros, são a nossa voz para o mercado”. De forma direta, por meio dos departamentos comercial e de marketing, a SIL auxilia os lo-

jistas quanto à exposição dos produtos no ponto de venda, com orientação de acordo com cada tipo de loja.

Também disponibiliza expositores e material de apoio, como móveis, display para tabelas do eletricitista e adesivos, expositores de carretéis com conta metro (SILCONT) e testei- ras de gôndolas informativas, com orientações que ajudam o cliente a distinguir o produto e sua aplicação. “Oferece- mos, ainda, políticas adequadas, capacitação de vendedores, campanhas de endomarketing e atualização de layout das embalagens e materiais de ponto de venda, que dão apoio aos vendedores e balconistas no atendimento ao consumidor, agilidade e pontualidade na entrega, iniciativa que garante planejamento ao revendedor, sem quebras de estoque”, complementa Barone Junior.

sil.com.br

COM **SIL**
NA JOGADA,
A ENERGIA
ROLA SOLTA.

SIL, ESSA É A MARCA!

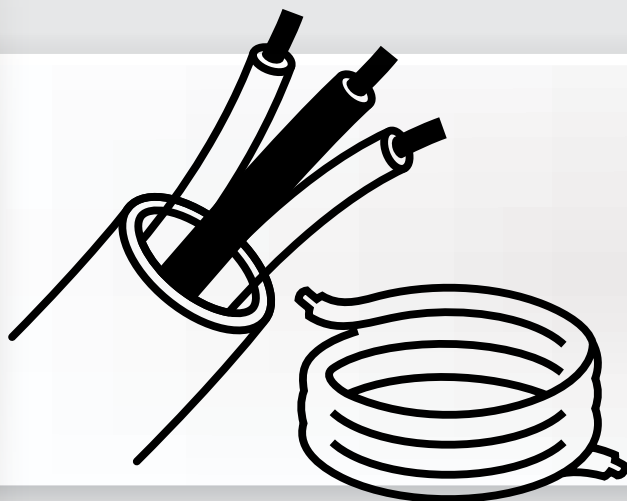
MP2



Sil



BAIXE O APLICATIVO DA SIL
NO SEU CELULAR E FIQUE LIGADO!



Fios e Cabos

Nambei

Desde 1971 a Nambei se preocupa em investir em modernos equipamentos e em profissionais capacitados com o objetivo de atender seus clientes com qualidade em toda a sua linha de produtos.

Tradição, credibilidade e padrão de referência são algumas das expressões capazes de resumir a essência da Nambei. A empresa está presente em todo o Brasil, atuando nos principais setores da economia como: indústrias, concessionárias de energia elétrica, home centers, agronegócios, materiais de construção, revendas de materiais elétricos, construtoras e instaladoras.

Com uma área própria de 49.000 m², a fábrica está localizada na cidade de Ferraz de Vasconcelos, na Região

Metropolitana de São Paulo, e dedica-se ao aprimoramento e desenvolvimento de sua linha de produtos, onde cada fase do processo produtivo e os materiais são inspecionados obedecendo às normas da ABNT.

Toda essa estrutura aliada à experiência e ao respeito ao mercado possibilitaram à Nambei conquistar certificações e prêmios importantes, como ISO 9001/2008, e os Certificados de Conformidade e Produtos emitidos pela TÜV Rheinland do Brasil – organismo acreditado pelo INMETRO.

A companhia destaca que busca a excelência na fabricação e comercialização de condutores elétricos, refletindo em uma linha cada vez mais completa de soluções.

Corfio

A Eletrocal Indústria e Comércio de Materiais Elétricos Ltda. fabrica fios e cabos elétricos com a marca Corfio. 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.

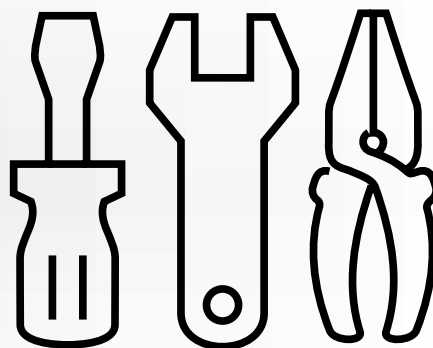
É certificada pela ISO 9001 promovendo a padronização e buscando a excelência em seus processos produtivos e serviços. Com o objetivo de atender a um mercado cada vez mais exigente, investe na qualidade dos seus produtos e na capacitação de sua equipe, implantando rigorosos sistemas de monitoramento e controle das matérias-primas utilizadas até o produto acabado.

As inspeções e ensaios de seus produtos são sistematizados ao longo do processo produtivo e executados em todos os lotes dos produtos expedidos.

Possui laboratórios com equipamentos atualizados e aferidos por padrões rastreáveis a RBC (Rede Brasileira de Calibração), com exatidão assegurada nos resultados.

A companhia credita a indicação ao Prêmio Abreme à seriedade da empresa e ao comprometimento com seus clientes. A Eletrocal proporciona suporte aos clientes no ponto de venda, pois acredita que essa é uma forma de gerar bons resultados para todos os envolvidos nessa relação. Também promove palestras técnicas em parceria com os clientes, participa de campanhas, disponibiliza tabelas para os eletricitistas e ainda um suporte na empresa para sanar as dúvidas técnicas.

Segmento Infraestrutura



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

Esta é outra área que depende diretamente do desempenho da construção civil, ou seja, de novas obras e também das reformas das instalações existentes.

Segundo dados da Abinee (Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica), a projeção é de que a área de material de instalação atinja um faturamento de R\$ 7,94 bilhões neste ano, o que representaria um crescimento de 2% em comparação a 2017, quando o faturamento foi de R\$ 7,78 bilhões.

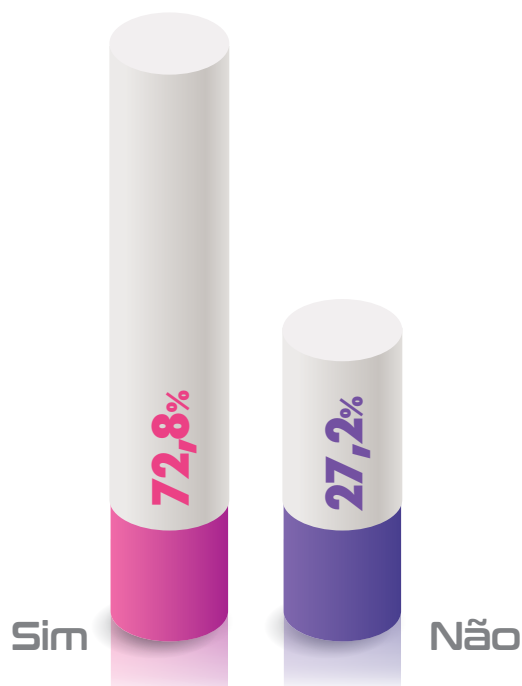
No Prêmio Abreme, o segmento teve como finalistas as seguintes empresas, em ordem alfabética: Amanco, Legrand, Perfil Líder, Real Perfil, Tigre, Tramontina e Wetzel.

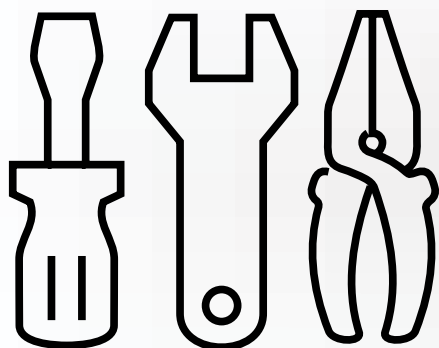
Segundo a pesquisa feita junto aos lojistas, 72,8% dos distribuidores e revendedores trabalham com essa linha de material, e 27,2% não atuam nesse segmento específico.

Últimos Vencedores

2012	Legrand	2015	Legrand
2013	Legrand	2016	Legrand
2014	Legrand	2017	Legrand

Revendedores e distribuidores que comercializam produtos deste segmento





Segmento Infraestrutura

Amanco

“É uma honra para a Amanco ser reconhecida por uma das entidades mais importantes do nosso setor, com atuação fundamental em tudo o que diz respeito aos materiais elétricos. Revendedores e distribuidores estão no centro do nosso compromisso com a qualidade, a inovação e o bom atendimento, e a participação no Prêmio Abreme é chancela e incentivo ao trabalho que desenvolvemos”, divulgou a Amanco.

A empresa garante que procura estar sempre próxima dos lojistas, revendedores e clientes, com ações de comunicação, relacionamento e consultoria. No site, fornece dicas de como vender mais e melhor. Outra iniciativa é o Programa de Relacionamento AON - Amanco Oportunidade de Negócio, onde todos os anos a empresa leva alguns varejistas participantes da campanha para conhecer o que está

acontecendo de mais atual no varejo em países de referência, fazendo visitas técnicas e participando de feiras e cursos em universidades renomadas. Além disso, realiza ações de contrapartida nas rádios onde possui mídia: ações de blitz, de flash ao vivo, de torcida Amanco, de jantar Amanco e de ingressos de cinema e jogos de futebol.

A companhia informa que faz um intenso trabalho de merchandising nos pontos de venda, usando didatismo para facilitar a vida do consumidor na hora da compra e garantindo a visibilidade da Amanco e seus produtos, com objetivo de potencializar as vendas de seus parceiros lojistas. “Somado às ações na televisão e outras mídias, esse trabalho tem fornecido um apoio comercial bastante eficiente, que colocou a marca como protagonista em seu segmento”, diz a empresa.

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.

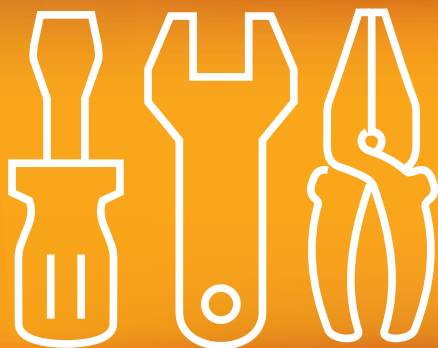
Em todo o mundo, a companhia conta com um corpo formado por milhares de profissionais que reúnem suas experiências para criar, desenvolver, adaptar e encontrar soluções cada vez mais simplificadas e adequadas aos novos tempos.

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 é possível citar: interruptores e tomadas, sistema de automação residencial, interfone, circuito fechado de televisão e sistema de alarme antifurto.



Perfil Líder

A Perfil Líder foi fundada no ano de 2006, está instalada em uma área com 13 mil metros quadrados, na cidade de Guarulhos (Região Metropolitana de São Paulo), onde possui um parque fabril completo e moderno para a produção de bandejamento para fios e cabos elétricos e tubos de condução (eletrodutos)

A empresa possui capacidade para processar 2 mil toneladas de aço por mês e possibilidade de expansão em novos turnos.

Mesmo com pouco tempo de existência, a Perfil Líder já é uma das melhores e maiores indústrias do segmento no Brasil, participando do fornecimento para grandes distribuidores e revendedores do País. Também está presente nas principais construtoras e obras no território nacional.

A linha de produtos é composta por itens como eletrocalhas, perfilados, leito para cabos, materiais de fixação, eletrodutos, curvas e luvas.

A Perfil Líder possui Certificação ISO 9001, além de ser homologada por importantes companhias, como Metrô, CPTM e Petrobras.

A empresa destaca que as certificações foram alcançadas devido ao grande empenho de seus técnicos e profissionais altamente capacitados para a produção e entrega de produtos que suprem todas as expectativas dos clientes.

Através de máquinas, ferramentas e equipamentos calibrados e aferidos por órgãos regulamentados (RBC), a Perfil Líder consegue manter uma produção contínua, mais qualificada e dentro das normas e padrões exigidos.

O PERFIL DE LIDERANÇA QUE O MERCADO RECONHECEU.

A **Perfil Líder** foi eleita por revendedores e distribuidores de materiais elétricos como uma das melhores empresas do segmento de infraestrutura.

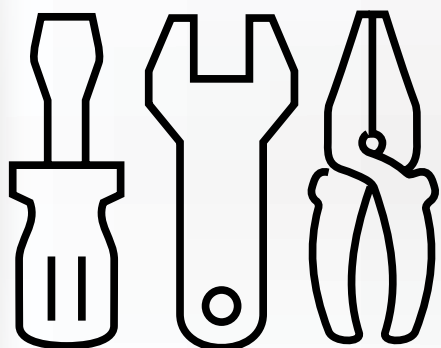
É uma honra figurar como finalista entre as maiores indústrias do setor, e ver o fruto de nosso trabalho e empenho ser reconhecido!



Conheça-nos e comprove toda a qualidade da **Perfil Líder**

 **Perfil Líder**
marca de valor.

www.perfillider.com.br



Segmento Infraestrutura

Tigre

Para o diretor de Marketing Corporativo do Grupo Tigre, Luiz Fernando Turatti, ter o trabalho reconhecido e ser apontado como finalista de uma premiação tão importante como o Prêmio Abreme é sempre uma honra, ainda mais considerando que 2018 foi um ano bastante desafiador para o mercado como um todo. “Ao receber essa indicação, percebemos que o trabalho desenvolvido com foco na satisfação do cliente está atingindo o resultado esperado”, comenta.

Turatti garante que a Tigre está sempre preocupada e atenta com as questões de capacitação do lojista, por isso, oferece cursos curtos de especialização para essas empresas e seus clientes. Além disso, a equipe Tigre de vendas está sempre disponível para atender às demandas em um espaço curto de tempo com o objetivo de satisfazer todas as necessidades dos

revendedores. A Tigre desenvolve um trabalho intenso com as vendas, já que elas exercem um papel muito importante: orientar os consumidores a respeito dos diferenciais dos produtos e como deve ser feita a instalação de cada um deles. “Por este motivo, além dos investimentos em ações de marketing e comunicação nos pontos de venda, nós também reforçamos os cursos disponibilizados aos revendedores para que eles tenham todas as informações sobre os produtos do portfólio. Além disso, oferecemos cursos à distância sobre diversos temas, entre eles, gestão financeira, fluxo de caixa, comportamento do consumidor e gestão de estoques”, aponta Turatti.

Com uma história de mais de 75 anos, a Tigre é uma multinacional brasileira com forte presença internacional, líder em soluções para construção civil e cuidado com a água.

Real Perfil

A Real Perfil tem como objetivo atender os setores voltados direta ou indiretamente à construção civil: instalações elétricas, hidráulicas, mecânicas, instrumentações, automação industrial ou predial.

Desde a sua fundação, em 18 de dezembro de 1992, a empresa tem se dedicado à qualidade total.

Com uma grande variedade de produtos de comprovada procedência, as estruturas metálicas Real Perfil são utilizadas em praticamente todas as edificações, tais como: indústrias, hotéis, hospitais, montadoras, aviação, naval, bancos, etc.

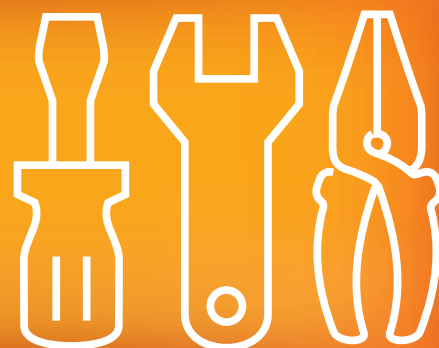
As análises de necessidades são executadas através de equipes de profissionais altamente qualificados. Os colaboradores e parceiros da empresa propiciam, junto aos seus clientes, uma linha de produtos aprimorada com tecnologias

inovadoras em eletromecânica.

O parque industrial da companhia possui capacidade produtiva para 1.000 toneladas/mês, oferecendo alta tecnologia em perfilados: trecho reto, acessórios, elementos de fixação e abraçadeiras; eletrocalhas, leito para cabos, dutos de piso, dutos de piso aberto, dutos para piso elevado, rodapé articulável e poste condutor.

A infraestrutura ágil e moderna da Real Perfil envolve uma área construída de 7 mil metros quadrados. Com grande estoque disponível, a Real Perfil entrega em São Paulo e despacha seus produtos e soluções para todo o território nacional. A empresa possui técnicos que estão à disposição para assistência técnica ou consultoria na elaboração e implantação de projetos do cliente.

Segmento Infraestrutura



Tramontina Eletrik

Para a Tramontina Eletrik, foi muito gratificante ser indicada numa premiação que leva em consideração a qualidade do produto, o apoio comercial e as ações de marketing. “Este prêmio traz a opinião das revendas de todo o Brasil, e a indicação mostra que nossos esforços para fortalecer o relacionamento com distribuidores e varejistas, dando a eles informações que sirvam para melhorar o atendimento no ponto de venda e melhor atender ao consumidor e especificadores, como eletricitas, engenheiros, etc., foram reconhecidos”, divulgou a empresa.

Para o desenvolvimento dos lojistas, a Tramontina oferece materiais de apoio de acordo com a necessidade de cada revenda: expositores de parede, displays de balcão e de parede em diversos formatos, dependendo do produto, e expositores do tipo autosserviço.

A empresa considera fundamental atender às particularidades de cada região e de cada revenda onde atua. Por isso, além da ambientação do ponto de venda, também foca na especificação de produtos de acordo com o perfil de cada loja e nos treinamentos, principalmente para funcionários do cliente, esclarecendo a utilização de novos produtos e reforçando a importância da escolha e instalação adequada dos materiais elétricos.

A Tramontina vem aplicando sua expertise de mais de 40 anos na ampliação de seu portfólio e investindo no lançamento de linhas de produtos em novos segmentos. Neste ano entrou no segmento de lâmpadas LED. Em anos anteriores, investiu em linhas de disjuntores e quadros de distribuição, além de divisões dedicadas aos setores de atmosferas explosivas e injeção de alumínio sob encomenda.

Wetzel

Fundada em Joinville (SC), em 1932, a Wetzel Eletrotécnica é referência nos segmentos de instalação elétrica, iluminação industrial e comercial, tendo como objetivo a qualidade e excelência dos seus produtos.

A empresa possui atualmente mais de 30.000 m² de área construída e disponibiliza um portfólio diversificado para quem precisa de soluções inovadoras e competitivas. Com foco no trabalho em parceria com seus clientes, busca auxiliar na identificação de oportunidades de negócios e desenvolve produtos que atendam às necessidades dos projetos e superem as suas expectativas.

Para a empresa, estar entre os finalistas do Prêmio Abre-mão Fornecedores 2018 representa o reconhecimento de que as soluções desenvolvidas e produzidas pela Wetzel estão

atendendo e suprimindo às necessidades dos consumidores, de forma responsável, com qualidade e excelência.

No seu relacionamento com os lojistas, a Wetzel promove palestras e treinamentos para capacitar vendedores a conhecer melhor os produtos Wetzel; destina verbas de marketing para eventos, fachadas de lojas, confecção de uniformes, PDV, etc; anúncios em catálogos de clientes e campanhas de vendas.

Em termos de apoio comercial e de marketing, a empresa proporciona materiais como amostras de produtos; brindes; material de divulgação (folders, catálogos, banners, etc); material de PDV; palestras e treinamentos; catálogo virtual de produtos para melhor visualização e praticidade nas cotações.

Iluminação & Transformação Digital

PRINCIPAL OBJETIVO DA GE CURRENT É SER O MOTOR DIGITAL DA INFRAESTRUTURA QUE SUPORTA SISTEMAS DE ILUMINAÇÃO, AUTOMAÇÃO E CONTROLE, PROVENDO SOLUÇÕES COMPLETAS PARA AMBIENTES E CIDADES INTELIGENTES.

ENTREVISTA A CLARICE BOMBANA

Estima-se que, nos próximos três a cinco anos, o mercado de dispositivos conectados, do tipo “wearables”, que inclui relógios e pulseiras inteligentes, movimentará US\$ 34 bilhões. Cerca de 250 milhões de veículos conectados estarão no mercado no mesmo período e 100 milhões de lâmpadas e luminárias conectadas estarão operando até 2020, segundo informações levantadas pelas mídias especializadas. “Esse cenário representa uma enorme oportunidade para nós”, vislumbra André Famula, General Manager GE Current South America.

Segundo o executivo da General Electric, a iluminação estabelece as bases para a evolução de uma infraestrutura simples até uma mais complexa, como a de um edifício ou cidade inteligente. “Além da economia de aproximadamente 50% do consumo de energia, a implantação do LED, pelo fato da iluminação ser onipresente em todo o interior e exterior de um prédio, por exemplo, cria-se o chamado teto digital com sensores e software. Estes, por sua vez, são responsáveis pela infraestrutura digital, que não apenas ilumina espaços,



Foto: Divulgação

mas provê uma série de informações e decisões que levam ao aumento de produtividade e eficiência da operação ou do modelo de negócio”.

Nesta entrevista exclusiva, André Famula faz uma retrospectiva dos principais fatos que marcaram a transição da GE Lighting para a GE Current, abordando também o momento da empresa no Brasil, os projetos em andamento e as previsões para os próximos anos, além de investimentos, estratégias, produtos e tecnologias, com foco no mercado de energia e iluminação.

A empresa norte-americana GE Current possui um faturamento de mais de US\$ 1 bilhão e reúne 2.300 colaboradores

mundialmente. Além dos EUA, está presente nos principais mercados da América Latina, Europa e Ásia, com fábricas nos EUA, México, Hungria e China. No Brasil, a GE Current possui equipes de vendas, tecnologia, en-

genharia, supply chain, gerentes de projetos e fornece uma ampla gama de soluções em LED e IoT (Internet das Coisas), incluindo instalação, comissionamento e financiamento.



EM 2015, A GE LIGHTING PASSOU A SE CHAMAR GE CURRENT, QUE AMPLIOU O SEU ESCOPO DE ATUAÇÃO, PASSANDO A OFERECER NÃO SOMENTE PRODUTOS E SOLUÇÕES DE ILUMINAÇÃO A LED, COMO TAMBÉM SOLUÇÕES EM CONTROLES E INTERNET DAS COISAS.



1 Hoje, qual o escopo de atuação da GE Iluminação e GE Current no mundo e em especial no Brasil?

É importante esclarecer a relação entre a GE Iluminação e a GE Current. Para começar, gostaria de lembrar com muito orgulho do nosso início, da tradição e legado do Sr. Thomas Edison, que em 1879 inventou a lâmpada incandescente e que em 1890 fundou a Edison General Electric Company, que anos depois se tornou a General Electric (GE). Depois, em 1962, surgiu o primeiro LED (Diodo Emissor de Luz) visível, criado por Nick Holonyak, cientista da GE. Em 2015, a GE Lighting passou a se chamar GE Current, que ampliou o seu escopo de atuação, passando a oferecer não somente produtos e soluções de iluminação a LED como também soluções em controles e Internet das Coisas, a chamada IoT. Projeções indicam que, até 2020, mais de 50 bilhões de dispositivos estarão conectados à Internet. Portanto, o principal objetivo da GE Current é ser o motor digital, provendo soluções completas para ambientes e cidades inteligentes.

2 Quando a empresa começou suas atividades no Brasil e em quais segmentos?

A GE está no Brasil há 100 anos como GE Lighting e, desde 2015, como GE

Current. A GE Current possui um extenso portfólio de soluções em LED e IoT para os mais variados segmentos de mercado, como plantas industriais, cadeias de varejo, supermercados, shopping centers, escritórios, além de espaços e vias públicas.

3 Quais os principais fatos e feitos que marcaram a história da companhia nos últimos anos? Qual foi sua marca registrada?

A própria criação da GE Current é um marco, uma unidade de negócios da GE com um modelo diferenciado, que surgiu para oferecer inovação e valor aos clientes, expandindo uma oferta focada apenas em iluminação e trazendo de fato soluções digitais robustas. Dentre os grandes projetos que desenvolvemos ao longo da última década, alguns marcaram a história da empresa, como o fornecimento para cinco estádios da Copa do Mundo do Brasil, além de estar presente em quase todas as arenas olímpicas em 2016.

A marca registrada desse time é ser uma das primeiras empresas a acreditar e abraçar essa transformação digital aliada à iluminação, e investir tempo e recursos nisso. Esse é o futuro... e a empresa que não seguir este caminho estará fora do mercado em breve.

4 Qual a participação de mercado da GE Current e sua expectativa de crescimento?

Atualmente, a GE Current possui um negócio global de mais de US\$ 1 bilhão, com a meta de alcançar US\$ 5 bilhões em 2020.

5 Qual a importância da iluminação na era digital?

A solução proposta pela GE Current é aberta, isso quer dizer que o cliente pode utilizar equipamentos de outros fabricantes ou até mesmo construir soluções de software que utilizem os dados coletados. A nossa plataforma de IoT compreende uma variedade de softwares e serviços, a depender das necessidades específicas de cada cliente, criando oportunidades para eficiências operacionais adicionais, resultados de negócios e novos fluxos de receitas. Estando a frente do negócio há quase um ano, posso destacar a importância da eficiência energética aliada à produtividade quando os assuntos são edifícios e cidades inteligentes, frutos da era digital. Através do LED, a eficiência energética possibilita a uma empresa ou cidade a redução imediata do consumo de energia. A eficiência pode chegar a até 85%, além de aumento de produtividade, que pode representar ganhos ou gerar economias significativas.

6 Cite algumas soluções e tecnologias oferecidas por essas áreas, incluindo as cidades inteligentes.

Uma das nossas principais soluções é o AllSites™. Trata-se de uma plataforma de monitoramento e controle de energia, incluindo iluminação, ar-condicionado e tomadas em geral, podendo monitorar e controlar de forma centralizada múltiplas localidades. É uma solução de baixo custo e fácil implantação. Duas outras soluções extremamente interessantes são o monitoramento de salas de reunião e o gerenciamento de espaços de trabalho, que podem ser empregadas em qualquer ambiente corporativo.

Com relação às cidades inteligentes, a GE Current possui mais de 6.000 luminárias inteligentes em operação, com soluções como monitoramento de vagas de estacionamento em ruas e avenidas, detecção de disparo de arma de fogo, além de acompanhar constantemente informações como temperatura, umidade e gravação de vídeo.

7 Quais as últimas aquisições ou incorporações importantes de outras empresas?

Adquirimos recentemente a Daintree, fabricante tradicional de sensores sem fio. Hoje, esses sensores podem ser incorporados às nossas luminárias LED ou operar de forma autônoma, tornando-se um importante componente da nossa plataforma de IoT.

8 Como a empresa se posiciona econômica e comercialmente diante do atual momento do País? Qual a estratégia de vendas adotada?

Qualquer solução que resulte em economia de energia e traga resultados financeiros é bem-vinda no cenário atual. É justamente isso que oferecemos aos nossos clientes. A empresa vem crescendo bem nos últimos anos. Reforçamos nossa equipe comercial e



Foto: Divulgação

de suporte local, e para viabilizar economicamente os projetos, oferecemos opções de financiamento ou o modelo BOT (Build, Operate & Transfer), em que basicamente o cliente paga a implantação do sistema com a própria economia gerada, sem qualquer desembolso adicional.

9 Qual a posição ocupada pelo mercado brasileiro dentro das atividades globais da companhia?

O Brasil está entre os principais mercados da empresa, considerando seu tamanho e grande potencial. Hoje todas as importantes empresas do mundo possuem uma posição sólida no mercado brasileiro. Há ainda que se destacar o enorme potencial a ser explorado nos segmentos de iluminação pública e cidades inteligentes — esta última ainda pouco explorada.

10 Cite fornecimentos e projetos de destaque na área de iluminação e digital.

Uma grande empresa de tecnologia

do Vale do Silício (EUA) nos procurou para obter maior controle sobre a iluminação, melhorias na eficiência, ambientes mais confortáveis e produtivos, além de satisfazer às políticas de segurança de sua rede corporativa. Instalamos a nossa solução de edifícios inteligentes, fornecendo à empresa controles duplos para iluminação natural, criando espaços confortáveis e economizando energia. Um total de 40 prédios foram adaptados e os sistemas de controle, em conjunto com as luminárias LED, geraram uma economia de 70% nos custos de energia da corporação.

Outro caso excepcional foi o do banco de investimento JPMorgan Chase & Co., que tinha como meta de sustentabilidade ser abastecido 100% por energias renováveis até 2020. A equipe responsável tem trabalhado conosco para aumentar a eficiência em quase 4.500 agências em todo mundo, incluindo a implementação de tecnologias digitais e instalação de iluminação LED. Além da atualização de iluminação (2.500 agências já estão equipadas com LEDs),

estamos instalando nossa aplicação AllSites™ para eficiência energética e ar-condicionado em milhares de agências. Além disso, usaremos a aplicação Weathermatic para gerenciar a climatização, iluminação, luz solar e para detectar vazamentos. O JPMorgan Chase tem como meta cumprir todos os seus objetivos, incluindo uma redução de 15% no consumo total de energia e 50% no consumo com iluminação – isso equivale a retirar 27 mil veículos das estradas. O banco também prevê uma redução de 20% no consumo de água através do uso de um software de controle de irrigação.

11 O que a GE está oferecendo para o segmento de Iluminação Pública e o que temos em termos de projetos? PPPs?

A GE Current fornece ativamente luminárias para a área de iluminação pública, incluindo as Parcerias Público Privadas (PPPs), além de sistemas de telegestão e soluções de cidades inteligentes. Com os sistemas LED, a economia de energia pode chegar a 55%, livres de manutenção por mais de 15 anos, proporcionando maior segurança e reprodução de cores e formas. Com nosso sistema de telegestão, a economia de energia chega a 85%, integrando controles sem fio em todo o parque de iluminação, gerando relatórios de dados que apoiam a operação, o con-

trole de ativos, manutenção preventiva, controle automático de ligamento e desligamento, assim como ajuste de intensidade da luz. O sistema também gera relatórios de consumo, métricas elétricas e indicações de flutuações nas redes elétricas de forma imediata. Outros dispositivos podem ser agregados como o controle de estacionamento, controle de segurança por câmeras, identificação de veículos por câmeras e padrão de movimento de pessoas ou objetos, software para detecção de disparos de arma de fogo (que identifica o local de ocorrência e pode acionar a polícia automaticamente), controle meteorológico por sensores, monitoramento de tráfego, etc.

12 O que dizer sobre investimentos?

A GE Current é pioneira na Indústria Digital com tecnologias IoT e processamento de dados na nuvem. Estamos investindo constantemente nessas áreas para nos manter como agentes de transformação.

13 Como sua oferta está se adaptando à era digital industrial?

Estamos assumindo uma posição de vanguarda com relação à era digital industrial. Entender os problemas dos nossos clientes e desenvolver soluções inteligentes, incluindo hardware e software que atendam essa deman-

da, é a forma mais simples do sucesso nessa nova era. Quem conseguir fazer isso mais rápido terá a preferência dos clientes. Outro ponto importante é que a relação comercial deixa de ser uma simples negociação entre um vendedor e comprador e passa a ser uma parceria, com um viés muito mais consultivo.

14 Como a empresa avalia o setor de eficiência energética como um todo?

É um mercado que vem crescendo rapidamente, face à busca de soluções que agreguem economia diante de um mercado tão incerto. Ao mesmo tempo em que existem empresas sérias como a GE participando desse mercado, também existem os chamados aventureiros. O mercado vem se expandindo rapidamente e empresas de serviços de energia crescem aproximadamente 12% por ano no mundo. No Brasil, expandir o sistema elétrico através da redução do consumo pela venda de eficiência energética é uma das premissas do modelo do setor elétrico vigente. Estima-se que as indústrias poderiam economizar até R\$ 4 bilhões em energia até 2020 com ações de eficiência e edifícios comerciais, R\$ 2,4 bilhões. Os edifícios comerciais ainda dominam o investimento em eficiência energética, representando 58% do total do mercado, e a maior parte do investimento é em isolamento térmico, eletrodomésticos e, para nossa satisfação, a iluminação é bastante representativa. Temos em nosso escopo de fornecimento e serviços tudo o que é necessário para atender as respectivas demandas.

15 Quais suas perspectivas de crescimento para os próximos anos?

O nosso objetivo é alcançar um faturamento global de US\$ 5 bilhões em 2020. Para isso, seguiremos investindo fortemente em inovação e tecnologia. ●

ESTAMOS ASSUMINDO UMA POSIÇÃO DE VANGUARDA
COM RELAÇÃO À ERA DIGITAL INDUSTRIAL.
PROCURAMOS ENTENDER OS PROBLEMAS DOS
NOSSOS CLIENTES E DESENVOLVER SOLUÇÕES
INTELIGENTES, INCLUINDO HARDWARE E SOFTWARE
QUE ATENDAM ÀS SUAS DEMANDAS.



Foto: Shutterstock

Crédito para instalar um sistema fotovoltaico

CRESCE A OFERTA DE LINHAS DE CRÉDITO DE BANCOS PÚBLICOS E PRIVADOS AOS CONSUMIDORES RESIDENCIAIS, COMERCIAIS E INDUSTRIAIS QUE DESEJAM ADQUIRIR EQUIPAMENTOS DE ENERGIA SOLAR FOTOVOLTAICA PARA GERAÇÃO PRÓPRIA.

REPORTAGEM: CLARICE BOMBANA

O aproveitamento do sol para a geração de energia é uma atividade que está se aquecendo cada vez mais no Brasil (com perdão do trocadilho), tanto por parte dos consumidores residenciais quanto por parte do comércio e indústria. Apesar da queda dos custos da tecnologia nos últimos anos (grande parte ainda importada), o investimento necessário para implantar um sistema fotovoltaico (FV) ainda é significativo. Para atender essa demanda, tem crescido também a disponibilidade de formas de financiamento dos equipamentos.

Segundo Rodrigo Sauaia, presidente executivo da Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (Absolar), financiamento é um tema estratégico para o setor, pois as pessoas não costumam comprar equipamentos de geração de energia com recursos próprios. "Ao mesmo tempo, elas se sentem atraídas em procurar formas de empréstimos para adquirir uma instalação de ener-

gia solar fotovoltaica, tendo em vista a redução obtida no consumo mensal de energia elétrica, que pode chegar a até 90%, representando um grande alívio no orçamento do consumidor", destaca.

A mesma linha de raciocínio norteia os consumidores residenciais, comerciais, industriais e públicos. No entanto, as pessoas físicas ou os consumidores residenciais integram o segmento de mercado com o maior número de desafios, já que no Brasil as taxas de juros concedidas pelos financiamentos são elevadas e o custo do crédito é alto.

Há um interesse cada vez maior da população, das empresas e também dos gestores públicos em aproveitar seus telhados, fachadas e estacionamentos para gerar energia limpa e renovável. "O investimento em energia solar fotovoltaica tem hoje uma motivação muito mais econômico-financeira do que exclusivamente ambiental, na medida em que viabiliza significativa redução de gastos e contribui, na prática, para

a construção de um Brasil mais sustentável e com mais empregos renováveis locais e qualificados", conclui Sauaia.

Sendo assim, a energia solar fotovoltaica chama a atenção de instituições financeiras, tanto públicas como privadas do País, dado o seu potencial promissor no mercado de energia. Consequentemente, não param de surgir novas opções de crédito para pessoas físicas e jurídicas.

Hoje, já existem mais de 60 linhas de financiamento para energia solar fotovoltaica, de acordo com a Absolar. O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) é o maior financiador do segmento de energias renováveis do Brasil, disponibilizando linhas tanto para projetos de geração centralizada quanto para geração distribuída (Exemplos: Pronaf Mais Alimentos, Finame Energias Renováveis). Grande parte da oferta de financiamentos está reunida no estudo público, realizado pelo Sebrae Nacional com o apoio e su-



Foto: Divulgação

Financiamento é um tema estratégico para o setor, pois as pessoas não costumam comprar equipamentos de geração de energia com recursos próprios.

RODRIGO SAUAIA | ABSOLAR

porte técnico da Absolar, intitulado “Cadeia de Valor da Energia Solar Fotovoltaica”. Entre as mais tradicionais estão FNE Verde e FNE Sol, do Banco Nordeste do Brasil (BNB), FNO-Energia Verde do Banco da Amazônia (BASA), FCO Empresarial do Banco do Brasil (BB).

“Apesar de a oferta ser grande, muitas linhas de crédito apresentam condições e características não alinhadas com as necessidades ou demandas do consumidor”, admite o executivo da Absolar. “Os bancos ainda pensam a energia solar fotovoltaica como um bem de consumo, por isso, as taxas de juros são elevadas. O ideal é que os crediários tenham prazos longos (de 8 a 10 anos), com carências de seis meses a um ano e taxas de juros compatíveis com o baixo risco da tecnologia. A referência seria o modelo de financiamento imobiliário, pois o sistema FV é de longa duração, tem garantia de 25 anos pelo fabricante e uma tecnologia de risco reduzido, além de baixa manutenção e degradação. Logo, as financiadoras deveriam refletir em cima dessas vantagens para melhorar as oportunidades”.

Algumas linhas de financiamento já estão começando a aceitar o equipamento financiado (ou parte dele) como garantia de acesso ao crédito, o que não deixa de ser uma evolução. De acordo com Sauaia, o investimento em um sistema solar fotovoltaico é recuperado pelo consumidor dentro do período de cinco a sete anos (em média), usando equipamentos nacionais com garantia de performance de pelo menos 25 anos. Portanto, em algumas condições de financiamento, os consumidores residenciais, comerciais, industriais, rurais e públicos poderão investir na tecnologia sem usar recursos próprios e ainda pagarão pelos sistemas com a economia nos gastos com energia elétrica.

Atualmente, os financiamentos representam por volta de um quarto das aquisições dos equipamentos de geração fotovoltaica. “Ainda há uma limitação grande para o consumidor que precisa de capital para investir no sistema. Por isso, estamos trabalhando intensamente junto às instituições financeiras para que tenhamos financiamentos mais competitivos, que contribuam para democratizar o acesso à tecnologia fotovoltaica no Brasil”, revela Sauaia.

Recentemente, a Absolar realizou, em conjunto com a Federação Brasileira de Bancos (Febraban), o lançamento e a divulgação de um estudo que propõe modelos de avaliação de risco para sistemas FV, utilizados pelas financiadoras para definir suas condições de crédito. O objetivo da iniciativa é contribuir para a melhoria do produto ‘financiamento’, a fim de ampliar o acesso da população e das empresas à tecnologia.

Além dos bancos públicos, como Banco do Brasil (BB) e Caixa Econômica Federal (CEF), os bancos privados também têm começado a participar desse negócio, a exemplo do Santander e Votorantim, e mais recentemente, o Bradesco e as cooperativas de crédito (Sicoob).

Pesquisa do Ibope Inteligência de 2017 apontou que 89% dos brasileiros gostariam de gerar energia renovável em casa, mas hoje há sistemas fotovoltaicos em menos de 0,05% das unidades consumidoras do País, somando 430 MW instalados em sistemas de geração distribuída. Em outras palavras, das 83 milhões de unidades consumidoras, apenas 45 mil estão fazendo uso dessa tecnologia. Dentro do Programa Fundo Clima, o BNDES disponibilizou, no

Foto: Shutterstock



meio deste ano, financiamentos de até 80% dos sistemas solares fotovoltaicos com equipamentos novos produzidos no Brasil, com taxas de juros entre 4,03% e 4,55% ao ano, prazo de amortização de até 12 anos e carência de até dois anos. Para a primeira fase do programa, que vigora até 28 de dezembro de 2018, foram disponíveis mais de R\$ 300 milhões em recursos orçamentários alocados pela instituição. O financiamento foi

disponibilizado para bancos públicos em todo o território nacional. Em virtude da alta demanda, o programa foi reaberto e deverá ser estendido com novo aporte.

O Fundo Clima é um dos instrumentos da Política Nacional sobre Mudança do Clima e se constitui em um fundo de natureza contábil, vinculado ao Ministério do Meio Ambiente, com a finalidade de garantir recursos para apoio a projetos ou estudos e financiamento

de empreendimentos que tenham como objetivo a mitigação das mudanças climáticas.

“A Absolar foi informada de que o BNDES trabalha para incorporar a energia solar fotovoltaica ao universo das pessoas físicas por meio de outras linhas de financiamento do banco, além do Programa Fundo Clima. Afinal, esta é uma necessidade para o setor e o mercado crescerem”, finaliza Sawaia.

Portal Solar

O Portal Solar atua como um Marketplace, incentivando clientes finais a comprarem soluções voltadas à geração de energia solar fotovoltaica, e fornecendo uma plataforma digital para que fornecedores e instaladores possam fazer seus negócios. Hoje, o Portal Solar congrega 85% do mercado de empresas integradoras e instaladoras e os 10 maiores distribuidores de equipamentos do Brasil. São 7.000 empresas instaladoras cadastradas no site e, mensalmente, 200 mil pessoas acessam a plataforma.

Dessas 7.000 empresas, 1.000 foram auditadas e já registraram mais de 20 mil projetos fotovoltaicos no portal, o que representa um terço dos sistemas instalados no Brasil. Outras diversificaram seu portfólio, adicionando outros serviços nas áreas de segurança, auto-

mação e TI. “Nossa plataforma possibilita o acesso ao capital pelo o cliente final e permite o contato direto entre ele e o instalador, que presta o serviço mais perto de sua localização, agregando agilidade e eficiência ao processo, além de melhorar os custos”, afirma Rodolfo Meyer, CEO do Portal Solar.

Segundo Meyer, a iniciativa de Marketplace, considerada hoje uma importante tendência, trouxe uma série de benefícios para o mercado de energia solar fotovoltaica: quebrou o monopólio dos fabricantes, pulverizou a rede de distribuição, ajudou a gerar concorrência e promoveu melhores preços no mercado. Hoje, o faturamento do Portal Solar passou dos R\$ 20 milhões mensais e continua crescendo, com a meta de atingir um valor próximo a R\$ 300 milhões em 2020. “Nossa missão é incentivar o crescimento da energia solar fotovoltaica no Brasil junto à carga, pois acreditamos no seu potencial dentro do universo da geração distribuída”.

Este ano, o Portal Solar inovou e firmou uma parceria com a BV, marca de Varejo do Banco Votorantim, para ofere-

cer uma solução completa de crédito para financiamento de sistemas fotovoltaicos a residências e empresas. “Conseguimos atender cerca de 80% dos sistemas instalados, do menor ao maior projeto de usina solar, para instalações residencial, comercial e industrial, no valor de R\$ 5.000 a R\$ 500 mil”, relata Meyer.

A solução oferecida pelo Portal Solar, em parceria com a BV, viabiliza a aquisição e instalação de sistemas fotovoltaicos com parcelas que variam de 12 a 60 vezes, com taxa de juros entre 1,48% e 1,78% ao mês (valor que deve sofrer uma redução para 0,99% ao mês ainda este ano para entrada + 12 parcelas, segundo informou a empresa em primeira mão). A carência é de 60 dias. O financiamento é voltado para pessoas físicas (a partir da classe C) e empresas de portes variados. A projeção é que 5 MW de energia solar FV sejam instalados até o final deste ano.

“A parceria com a BV possibilitou ao Portal Solar oferecer, de forma exclusiva em plataforma online, financiamentos que englobam em uma única operação a compra de equipamentos e o serviço de instalação”, comenta Meyer. “A expectativa é ter um crescimento de 20% ao mês nos projetos financiados pelo Portal”, calcula o executivo ao revelar que o interesse na proposta tem sido muito grande, com o registro de cerca de 30 mil simulações mensais para financiamento. ●



Foto: Divulgação

O Portal Solar possibilita o acesso ao capital pelo cliente final e permite o contato direto entre ele e o instalador, agregando agilidade e eficiência ao processo.

RODOLFO MEYER | PORTAL SOLAR



Bruno Maranhão
Diretor-executivo da Abreme - abreme@abreme.com.br

Frases como, “foi um bom começo”, “tudo que começa bem termina bem”, “comece com o pé direito”, refletem em nosso cotidiano a importância do começo para bom fim. Para Platão “o começo é a metade do todo”.

Quando falamos do nosso setor, o começo do todo de Platão é justamente o fabricante, o primeiro elo de nossa cadeia de distribuição de material elétrico.

Este primeiro elo define muito do que nós distribuidores somos e representamos, daí a importância de premiar aqueles que contribuem para nosso desenvolvimento por meio do Prêmio ABREME, nos seus critérios de Apoio de Marketing, Apoio Comercial e Percepção de Qualidade.

A influência do fabricante se dá no nosso passado, presente e futuro. Muitos dos profissionais e empresários do mercado de distribuição foram em algum momento de suas trajetórias profissionais colaboradores de fabricantes, tornando-se verdadeiras escolas para quem atua no setor, bem como muitas das inovações em produtos e processos implantadas no setor de distribuição foram incentivadas e patrocinadas por esse primeiro elo.

No presente, os fabricantes não apenas promovem inovações no setor, colaborando com mudanças nas empresas que fazem parte de seu canal de distribuição, como também nos últimos dois anos foram importantes patrocinadores do próprio projeto de desenvolvimento e profissionalização de nossa associação.

O Primeiro Elo da Cadeia de Suprimentos

Mudanças no setor são muitas vezes enfrentadas em conjunto entre distribuidores e fabricantes, como é o caso dos estudos para adequação do MVAs da substituição tributária, ou no apoio às nossas empresas nos processos de avanços tecnológicos de produtos, como ocorreu no surgimento da iluminação LED, da energia fotovoltaica, da automação, e agora da indústria 4.0.

Quanto ao futuro, essa importância cada vez mais se transforma em interdependência. Iniciamos uma nova era de economia colaborativa em que as relações deixam de ser verticais, baseadas no comando e controle da empresa com maior poder econômico, para se tornarem relações cada vez mais horizontais, em que a coordenação de ações na cadeia de suprimentos se torna um meio de gerar resultados mais eficiente que a disputa de margens entre fabricantes e distribuidores.

Essa nova relação horizontalizada nos leva além de uma relação comercial até então vigente, criando uma relação de simbiose, onde quanto melhor for para o distribuidor, melhor será para o fabricante e vice-versa.

Ainda há um bom caminho a percorrer para que finalmente todo o nosso setor trabalhe de forma totalmente colaborativa em que cada um será remunerado de forma justa e com base no valor gerado por sua empresa à toda a cadeia de suprimentos, mas seguramente esse processo já começou e as empresas vencedoras do Prêmio ABREME certamente demonstram liderar este processo.

Desejamos que os fabricantes sigam cumprindo com esse importante papel de gerar inovação e promover o desenvolvimento de nossa cadeia de suprimentos, sabendo que nas relações horizontais essa

responsabilidade é compartilhada e a distribuição, cada vez mais consciente de sua importância, também se responsabilize por esse objetivo, agindo com determinação e afinco neste processo de transformação do setor.

Parabéns aos vencedores do Prêmio ABREME, que seu sucesso sirva de inspiração para que nosso primeiro elo da cadeia de suprimentos siga sendo a ponta de lança do desenvolvimento do setor, abrindo caminho para o desenvolvimento e a inovação.

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 Jorge Felismino Parente**
Bertel Elétrica Comercial Ltda.
- **Paulo Roberto de Campos**
Meta Materiais Elétricos Ltda.
- **Marcos Augusto de Angelieri Sutiro**
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

- **Bruno Maranhão**

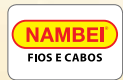
Secretária Executiva

- **Nellifer Obradovic**

ABREME

Agradece

AOS PATROCINADORES E APOIADORES O INCENTIVO
RECEBIDO PARA A REALIZAÇÃO DA **XIV EDIÇÃO DO
PRÊMIO ABREME FORNECEDORES** E A **XIII EDIÇÃO
DO PRÊMIO PERSONA ABREME.**



Realização

ABREME

Pesquisa



Apoio de Divulgação

Revista **potência**

Ciclo de 2018 ence

REPORTAGEM: MARCOS ORSOLON

A 31ª etapa do Fórum Potência e Expo Potência, principal evento técnico itinerante da área elétrica no Brasil, ocorreu no dia 06 de novembro, no JP Hotel, em Ribeirão Preto (SP). A edição, que foi última de 2018, foi patrocinada pelas empresas: Cobrecom, Dutotec, Embrastec, Flir, Nortel, Philips, Procobre Brasil, Q&T e Soprano. Foram apoiadores Abracopel, Abreme, ACIRP, CESP Ribeirão Preto e SENAI Ribeirão Preto.

Ao longo do dia, a etapa atraiu mais de 150 profissionais ligados à área elétrica, representando mais de 70 empresas do

setor. Entre eles, engenheiros, técnicos, tecnólogos, eletricitas, instaladores, projetistas, lojistas e formadores de opinião.

Os temas destacados ao longo do dia foram bastante variados, incluindo dispositivos de proteção para instalações elétricas, iluminação, Ferramentas, Indústria 4.0, termografia, cabos para energia fotovoltaica, conectividade industrial e conceito FIDES.

O professor Hilton Moreno, consultor do Procobre e diretor da Revista Potência, foi um dos destaques do evento, com

EM SUA ÚLTIMA ETAPA DE 2018, FÓRUM POTÊNCIA INVADE RIBEIRÃO PRETO (SP) E ATRAI MAIS DE 150 PROFISSIONAIS DA ÁREA ELÉTRICA.



Foto: Pietro Peres/IM/News

rrado com sucesso



Foto: Pietro Peres/HMNews

a palestra “Norma brasileira para instalações elétricas fotovoltaicas”. O especialista detalhou partes da NBR 16690, que estabelece os requisitos de projeto das instalações elétricas de arranjos fotovoltaicos, incluindo disposições sobre os condutores, dispositivos de proteção elétrica, dispositivos de manobra, aterramento e equipotencialização do arranjo fotovoltaico.

A interligação de pequenas unidades de condicionamento de potência em corrente contínua para conexão a um ou dois módulos fotovoltaicos também está incluída no escopo desta norma. O objetivo da NBR 16690 é especificar os requisitos de segurança que surgem das características particulares dos sistemas fotovoltaicos que, por serem sistemas em corrente contínua, trazem riscos além daqueles originados de sistemas de potência convencionais em corrente alternada tratados, por exemplo, na NBR 5410.

Outra apresentação que chamou a atenção foi ministrada por Maurício de Sousa Lima, do Senai Ribeirão Preto, que falou sobre “Eficiência energética em edificações”. Entre outros pontos, o especialista explicou o que é eficiência energética e sua importância nas edificações.

Ele falou ainda sobre a arquitetura bioclimática, que consiste no desenho dos edifícios tendo em consideração as condições climáticas, utilizando os recursos disponíveis na natureza (sol, vegetação, chuva, vento) para minimizar os impactos ambientais e reduzir o consumo energético. E apresentou alguns casos com sua aplicação em diversas partes do mundo, com projetos que conjugam conforto térmico, acústico e visual, além de eficiência energética e uso racional de água.

Confira nas próximas páginas os temas abordados pelos patrocinadores do evento.

Soprano

1

Gustavo Carrard Lazzari, especialista da Soprano, foi o responsável pela palestra "A importância do DR e do DPS nas instalações e características dos Disjuntores Caixa Moldada".

O especialista fez um resumo sobre o perfil e a história da Soprano, empresa nacional com mais de 60 anos de mercado, sete unidades de negócios, quatro plantas fabris e seis centros de distribuição.

Em seguida ele destacou que algumas das partes mais importantes da norma de instalações elétricas de baixa tensão (ABNT NBR 5410) tratam das proteções das pessoas e animais domésticos contra os choques elétricos, da proteção contra a queima de componentes e equipamentos devido às sobretensões e da proteção dos condutores elétricos contra as correntes de sobrecarga e curto-circuito.

Aproveitando esse gancho, Lazzari montou uma apresentação para mostrar de maneira clara e objetiva o funcionamento, as principais características e aplicações dos dispositivos indicados pela norma para a realização destas proteções.



Cobrecom

2

Hilton Moreno, consultor da Cobrecom, foi o responsável pela apresentação "Cabos elétricos para instalações fotovoltaicas". O especialista deu detalhes sobre o funcionamento de uma instalação fotovoltaica, com destaque para os condutores do cabeamento em corrente contínua (cabos fotovoltaicos), que interligam os módulos fotovoltaicos entre si em uma série fotovoltaica, ou que conectam a série fotovoltaica a uma caixa de junção ou diretamente ao inversor.

Os cabos utilizados em sistemas fotovoltaicos devem atender às especificações da norma NBR 16612 - Cabos de potência para sistemas fotovoltaicos, não halogenados, isolados, com cobertura, para tensão de até 1,8 kVcc entre condutores. Além disso, devem ser instalados conforme as prescrições da norma NBR 16690 de Instalações elétricas fotovoltaicas.

Por conduzirem corrente contínua e estarem expostos às intempéries, os cabos fotovoltaicos são construídos com materiais específicos que beneficiam o bom contato elétrico, resistem às agressões do ambiente e às severas condições de instalação.



“Os riscos do arco elétrico e os EPIs adequados para sua proteção” foi o tema da apresentação de **Jaciara Romero**, especialista da Etil. Depois de destacar que a Nortel conta com uma equipe técnica especializada em EPIs e de EPCs, Jaciara explicou o que é um arco elétrico e apresentou alguns fatores que podem causá-los, como: mau contato/perda da pressão dos parafusos de conexão; defeito de fabricação de componentes; projeto e instalação inadequada ou mal dimensionada; manutenção inadequada; e contatos acidentais de ferramentas ou peças.

Em seguida, ela falou sobre os fatores a serem considerados na escolha dos EPIs para proteção contra os arcos, e apresentou soluções para a proteção do tronco, face (viseira ou capuz), mãos (luvas) e pés (calçados de segurança. Por exemplo, citou os uniformes NR-10 - risco 2, 3 e 4 para proteção do tronco, que devem ser confeccionados com tecido 100% algodão; tecido 88/12; tecido Inerentes.



Nortel / Etil

3

“Como aplicar e especificar DPS de acordo com a ABNT NBR 5410 e ABNT NBR 5419” foi o tema da apresentação de **Cleiton Busse**, especialista da Embrastec. O especialista falou sobre a importância do DPS nas instalações elétricas na proteção contra descargas atmosféricas, destacando o que prescreve cada uma das normas.

Também falou sobre os parâmetros para a especificação do equipamento e explicou a classificação dos dispositivos (classe I, II e III) e onde cada um deve ser instalado. Ele apresentou, ainda, o DPS para instalações fotovoltaicas, que possui características distintas na comparação com os convencionais.

Para finalizar, ele apresentou parte do portfólio de produtos da Embrastec, que conta hoje com uma linha completa de DPS, proporcionando proteção para redes elétricas, de dados, de sinais, de voz, composta por uma grade de produtos com mais de 100 modelos.

A Embrastec é uma empresa com 100% de capital nacional, fundada em 1991, em Ribeirão Preto (SP). Dedicou-se, primeiramente, ao desenvolvimento de Dispositivos de Proteção Contra Surtos (DPS), sendo que, em 1993, após vários testes, iniciou a sua fabricação e comercialização.



Embrastec

4

Flir

5

O especialista da Flir ministrou no evento a palestra “Termografia: eficiência energética”. No início da apresentação ele fez uma explanação sobre a companhia, destacando sua história e a aplicação das soluções de termografia, que ocorre nas mais diversas áreas do mercado, da residencial à militar, passando pelo setor industrial e de serviços.

Através da tecnologia infravermelha, é possível gerar imagens sem a necessidade da luz, mostrando um mundo antes totalmente desconhecido. Através dessa tecnologia, é possível explorar ambientes externos no escuro e saber quais são os pontos mais quentes e frios de uma casa, por exemplo.

As câmeras térmicas da Flir permitem que o profissional enxergue proble-

mas invisíveis a olho nu. E também consiga ‘ver’ no escuro absoluto. Na área predial, por exemplo, os Termovisores FLIR podem ajudar na identificação de falhas no sistema de ar-condicionado, no sistema de aquecimento, umidade, nas instalações elétricas e hidráulicas, entre outros problemas comuns em edificações. Os equipamentos também são bastante utilizados na área de manutenção.



Dutotec

6

“Tecnologia e Inovação em Acessórios Elétricos e o Conceito FIDES”, foi o título da palestra ministrada por **Everton J. De Ros**, consultor da Dutotec. No início da apresentação, ele deu um apanhado geral sobre o perfil da companhia e suas atividades. Em seguida, se aprofundou no tema da palestra.

Em resumo, ele explicou que, hoje, as pessoas dependem cada vez mais de equipamentos eletroeletrônicos em suas vidas pessoais e profissionais. Por sua vez, os equipamentos para funcionar dependem de disponibilidade de energia e conectividade, obtidos através do uso de acessórios elétricos como tomadas, plugues, conectores, régua, extensões, carregadores e transmissores.

Desta forma, para cumprirem suas tarefas do modo mais adequado e seguro, os acessórios precisam atender requisitos relacionados com Funcionalidade, Integração com o Ambiente, Design, Ergonomia e Segurança (FIDES). De Ros detalhou cada um dos cinco requisitos do conceito FIDES, considerados pela Dutotec no desenvolvimento de suas soluções.



21^a 23

MAIO 2019

Das 13h às 20h

SÃO PAULO EXPO
SP - BRASIL



ecoenergy

Feira e Congresso Internacional de Tecnologias
Limpas e Renováveis para Geração de Energia

*International Fair and Congress of Clean and Renewable
Technologies for Energy Generation*

A força
da energia
sustentável

Tecnologia e
inovação de forma
limpa e renovável.

www.feiraecoenergy.com.br

Reserve seu Estande

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

Eventos Simultâneos:

BIOMASS DAY
CONGRESSO INTERNACIONAL DE BIOMASSA

**ECONOMIA
BRASIL**

EXPOSEC
EXPOSIÇÃO DE ENERGIA

Local:

SÃO PAULO EXPO
Exhibition & Convention Center

Filiado:

UBRAFE
União Brasileira das Empresas de Fiação

Membro:

ufi
União das Indústrias de Fiação e Têxtil

Organização e Promoção:

CIPA FIERA MILANO



Inovação Interna...

Por que algumas empresas são exitosas nos seus processos de mudança e inovação e outras não? Por que algumas empresas conseguem se adaptar aos novos tempos e outras simplesmente desaparecem? O que faz uma empresa ser capaz de mudar quando vê uma oportunidade e outras não, mesmo quando envolve sua própria sobrevivência?

Há alguns artigos atrás citamos os tipos de inovação, dentre elas a inovação interna, que se opõe à inovação aberta. Na primeira tratamos do processo de inovação dentro das organizações, enquanto que a segunda envolve o processo de inovação fora das empresas (ex.: incubadores, aceleradoras, startups, universidades, dentre outras instituições).

Embora a inovação aberta seja muito difundida como um modelo a ser seguido devido ao seu sucesso em ecossistemas de inovação como o Vale do Silício, a inovação interna, quando bem executada e baseada em princípios, e não apenas em ações desconexas, é capaz de trazer resultados surpreendentes.

O MacKinsey Global Institute, instituto de pesquisa da consultoria internacional de mesmo nome, em pesquisa recorrente constata que as iniciativas de inovação interna fracassam em 70% dos casos, e o motivo nada mais é que a resistência interna, comumente subestimada pelas empresas ao darem início às suas ações de mudança.

Tais barreiras internas foram traduzidas nas seguintes manifestações de funcionários durante um exercício de inovação de modelo de negócio, reveladas por Gassmann, Frankenberger e Csik, na obra "O Modelos de Negócio" (Rio de Janeiro: Alta Books, 2016, p. 63 a 67):

- ✗ Como será nossa empresa depois que a inovação do modelo de negócio for implementada?
- ✗ Será que não estamos canibalizando nosso próprio negócio? Será que temos realmente recursos suficientes?
- ✗ Como nosso negócio será organizado? A inovação será benéfica para nossa organização? Não seria melhor continuar fazendo o que estamos fazendo nesse momento?
- ✗ Por que deveríamos mudar agora, tudo ainda está funcionando como deveria, não é? Nossos concorrentes não estão mudando nada.
- ✗ De que maneira a interação com outras unidades de negócio irá mudar?
- ✗ Onde é que eu vou ficar na nova empresa? Será que tenho as habilidades necessárias para assumir um novo emprego?
- ✗ O que vai acontecer comigo se minha função for abolida?

- ✗ Onde é que eu me encaixo nisso tudo?

E privadamente, eis o que pensa a maioria desses funcionários pesquisados:

- ✗ O que vai acontecer com minha unidade de negócio, meu departamento?
- ✗ Vou perder poder e meu orçamento?
- ✗ Isso é ameaçador para mim?
- ✗ O que há nisso para mim?
- ✗ O que vai acontecer comigo?

Estas perguntas, embora naturais diante da expectativa da mudança, demonstram o quanto a resistência das equipes é determinante no sucesso da iniciativa de inovação interna.

Essa resistência não se limita apenas às ações individuais dos colaboradores, os quais organizados em departamentos criam políticas, procedimentos e processos desenvolvidos para gerar resistências às mudanças, de tal forma enraizado no cotidiano que nem ao menos

Foto: Shutterstock





Por que é tão difícil?

podem se dar conta de que acabam por se tornarem os limitadores da inovação.

Exemplo comum disso ocorre na aprovação de um projeto de inovação junto às áreas jurídicas, financeiras ou de compliance. Não que tais departamentos estejam errados, ao contrário, dentro de suas funções de mitigar riscos à empresa, agem perfeitamente neste sentido, ocorre que a inovação, conforme já foi comentado nesta coluna, envolver inextricavelmente riscos, que embora possam ser mitigados, sempre estarão presentes.

Jonh Kotter, professor da Harvard Business School, em seu best seller “Liderando Mudanças”, há duas décadas, ou seja, antes mesmo do tema inovação se tornar tão debatido como é hoje, levantava alguns pontos fundamentais para o processo de mudança, dentre eles destaca: o sentido de urgência; equipes de mudança; visão para mudança; e a mudança como parte da cultura organizacional.

Como já disse nessa coluna, a mudança acontece pelo amor ou pela dor, pois bem, o sentido de urgência de Kotter é justamente isto. A mudança não é uma ação natural do ser humano, ao contrário, tendemos a buscar sempre a zona de conforto, e assim também é nas empresas.

Desta forma ela só irá acontecer diante de um forte elemento motivador, suficiente para mover a maioria dos indivíduos dessa complexa organização social a um mesmo objetivo.

Por isso, é fundamental nesse processo, que os líderes da mudança escolham, elaborem e comuniquem muito bem o sentido de urgência que irá gerar a motivação necessária para o movimento de mudança de toda a companhia.

Uma vez definido o sentido de urgência, a escolha da equipe capaz de promover esta mudança é outro passo determinante. Nessa escolha há que se pensar não apenas nas competências técnicas de seus membros, mas inclusive nas capacidades políticas e de influência perante a organização.

Outro ponto diz respeito à visão da mudança, a qual exige de seus líderes uma visão de médio e longo prazo bem elaborada para que seja comunicada de forma clara e objetiva, atividade que tem se tornado cada vez mais desafiadora face a um ambiente de negócios tão dinâmico e com tantas mudanças tecnológicas.

A visão da mudança obriga as empresas a formalizarem e de fato praticarem suas estratégias, pois a estratégia restrita ao um dono, CEO, ou conselho não é capaz de gerar o sentido de urgência e o engajamento das equipes suficientes para mudar. E como ponto final temos a mudança como parte da cultura organizacional, pois se a mudança se tornou

uma constante, a capacidade de adaptação de uma organização tornou-se sem dúvida em diferencial competitivo difícil de ser superado, pois a criação de uma cultura organizacional inovadora não é facilmente copiada.

Mesmo sendo pontos bastante desafiadores, certamente valem o esforço, não apenas por essa vantagem competitiva citada anteriormente, mas também pensando nos casos em que a mudança se torna necessária para a perenidade do negócio.

Portanto fica claro que o investimento a ser feito objetivando a inovação interna é no processo da mudança antes de qualquer outro, pois a chance de fracasso ao se investir pesadamente em ativos, ou tecnologia, sem antes preparar a cultura da empresa para a inovação é muito grande, 70% como já foi citado.

Por que a inovação interna é tão difícil? Para o poeta grego Eurípides talvez porque “tudo é mudança, tudo cede o seu lugar e desaparece”, ou seja, talvez porque como tudo muda o tempo todo, as empresas passaram a ter que deixar para trás aquilo que deu certo e já trouxe sucesso no passado, mas que não mais garante o futuro, seja um modelo de negócio, uma filosofia de gestão ou um jeito de se fazer as coisas, e esse ato de deixar para trás gera sentimentos humanos muito fortes. ●

**BRUNO
MARANHÃO**
Especialista
em Inovação
e Consultor
Fundador
da Ventana
Consultoria.



Foto: Divulgação

LINHA DE LUMINÁRIAS

A Interlight, especialista em soluções para iluminação, possui em seu catálogo diversas luminárias que compõem ambientes de decoração e arquitetura, tanto residencial como comercial, de acordo com o projeto de cada cliente. A marca apresenta a linha Pergo, um mini projetor elegante e potente que assimila aos elementos pergolados indo além da aplicação do piso, estendendo-se também para o teto e paredes. O spot Pergo consiste em um produto extremamente discreto e com aparência delicada. A linha Pergo une dois pontos pivotantes de articulação que tornam seu foco versátil e altamente direcional. Também podem ser aplicados acessórios acoplados na luminária que reduzem o ofuscamento ou produzem mudança na cor da luz.

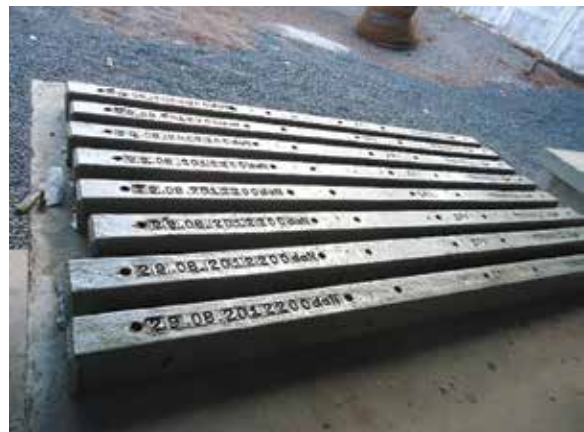


UNIDADE CONDENSADORA

Líder global no fornecimento de tecnologias que atendem à crescente demanda da cadeia produtiva de alimentos, eficiência energética, soluções favoráveis ao clima e infraestrutura moderna, a Danfoss apresenta a nova unidade condensadora Optyma™ Semi-Hermética, dedicada para aplicação em supermercados, grandes Centros de Distribuição, indústrias alimentícias e demais segmentos que necessitam de alto índice de congelamento. Dotada de trocador de calor microcanal e equipada com os novos compressores GEA Bock de alta eficiência, a Optyma™ Semi-Hermética possui duas versões: com gerenciamento e sem gerenciamento do óleo. Leves e compactas, as unidades são de fácil manuseio e transporte e seu design simples e compacto permite que itens vitais, como o compressor, a caixa elétrica e o trocador de calor sejam reparados de forma simples e rápida, uma vez que não possuem obstrução física entre os componentes. As unidades são concebidas de forma padronizada com os seguintes dispositivos: condensador microcanal, tanque de líquido, filtro secador, visor de líquido, caixa elétrica, válvulas de sucção e líquido, pressostato, cartucho na descarga e ajustável na sucção e estrutura de tubulação em cobre com anti-vibração, evitando que a vibração seja transmitida ao sistema, principalmente ao trocador de calor.

DISTRIBUIÇÃO DE ENERGIA

Após um longo trabalho de pesquisa e desenvolvimento que contou com a participação da concessionária Ampla (atual Enel), a Romagnole Produtos Elétricos está colocando no mercado as cruzetas de concreto leve. O produto foi patenteado pela empresa e representa uma inovação no segmento de materiais para redes aéreas de distribuição de energia. Por conta das características estruturais e dos elementos que compõem o concreto, a nova cruzeta apresenta uma série de vantagens em relação aos modelos tradicionais, que em geral são fabricados com concreto convencional, metal, madeira, fibra, polímero. Entre os diferenciais apontados pelos engenheiros que trabalharam no projeto estão maior resistência, durabilidade e segurança. Outro detalhe que chama a atenção no produto é o peso reduzido. Enquanto uma cruzeta feita com armadura de aço e concreto convencional pesa 42 quilos, o novo lançamento pesa apenas 27 quilos. Um dos fatores que contribuem para esta diminuição do peso é o uso de barras de fibra com reforços poliméricos na estrutura, bem como a utilização de diferentes tipos de argila expandida no concreto em vez de pedra britada. Essas alterações, no entanto, não comprometem a resistência do produto.



SISTEMA DE AUTOMAÇÃO

Especialista em sistemas de automação e em soluções de segurança para máquinas, a multinacional alemã Pilz do Brasil lança no mercado nacional o sistema de automação PSS 4000, especialmente desenvolvido para atender as exigências da automação do futuro, podendo ser utilizado de forma flexível e modular.

Com esse novo sistema de automação é possível conectar vários controladores PLC entre si, conforme o princípio Multi-Master, e, mesmo assim, mantê-los funcionando de forma autônoma. Cada componente de controlador e E/S disponibiliza automaticamente dados de processo para todos os outros controladores no projeto, sem nenhum desvio, por meio de uma instância de controle centralizada. Sua programação é independente do hardware e é possível decidir se uma função deve ser executada em vários controladores ou apenas em um.

Não é necessária uma programação complexa das conexões de comunicação individuais entre vários controladores. Assim, durante a programação é possível economizar tempo e evitar erros. O processo de engenharia é ainda mais simplificado pelo uso do software de visualização PASvisu. Todos os dados para a visualização são diretamente utilizáveis a partir do projeto de automação. Entradas duplicadas são excluídas, assim como as fontes de erro derivadas delas.



LUMINÁRIA PENDENTE

A Japi, líder nos segmentos de vasos de jardinagem e referência em metais sanitários e louças, amplia sua atuação e passa a comercializar a Luminária Pendente, que pode ser encontrada nas versões quadrada e redonda. O item tem design funcional, o que permite sua utilização em ambientes externos ou internos. A luminária pendente da Japi é fabricada por meio do processo de rotomoldagem e cúpula fechada, o que a torna resistente e leve. Com acabamento em aço escovado e regulador de fio de 1,2 m, o item permite um ajuste de altura ao usuário. A potência é de 60 W, pode ser utilizada com lâmpadas LED ou fluorescente.

PROTEÇÃO CONTRA SURTOS

A Obo Bettermann lançou o dispositivo de proteção contra surtos MCF Compact. Fabricado com tecnologia de ponta, esse dispositivo possui centelhadores com alta capacidade de descarga da corrente de surto e seu design é supercompacto. Possui apenas 105mm de largura, e com isso economiza cerca de 25% de espaço, quando comparado com os dispositivos tradicionais. O MCF Compact é um DPS Classe I+II e possui capacidade de dreno de corrente de surto até 25 kA na curva 10/350 μ s e 35 kA na curva 8/20 μ s por polo. Oferece nível de proteção NP-I a NP-IV de acordo com a ABNT 5419:2015 – Proteção contra Descargas Atmosféricas(PDA). Esse modelo de DPS possui sinalização visual do estado de operação, tanto no próprio dispositivo como também possui contato auxiliar para sinalização remota. Aplicação: prédios comerciais, residenciais, industriais, hospitalares, áreas rurais, etc.



▶ **EVENTOS**

Smart City Expo Curitiba

Data/Local: 21 e 22/03 – Curitiba (PR)

Informações: www.smartcityexpocuritiba.com

25ª Feicon Batimat

Data/Local: 09 a 12/04 – São Paulo (SP)

Informações: www.feicon.com.br

Fórum Potência DF

Data/Local: Maio – Brasília

Informações: (11) 4225-5400 e www.revistapotencia.com.br

Ecoenergy – Feira e Congresso Internacional de Tecnologias Limpas e Renováveis para a Geração de Energia

Data/Local: 21 a 23/05 – São Paulo (SP)

Informações: www.congressoecoenergy.com.br

Fórum Potência RS

Data/Local: Junho – Porto Alegre

Informações: (11) 4225-5400 e www.revistapotencia.com.br

Brasil Offshore

Data/Local: 25 a 28/06 – Macaé (RJ)

Informações: www.brasiloffshore.com

Fórum Potência RJ

Data/Local: Agosto – Rio de Janeiro

Informações: (11) 4225-5400 e www.revistapotencia.com.br

Intersolar South America

Data/Local: 27 a 29/08 – São Paulo (SP)

Informações: www.intersolar.net.br

Fórum Potência SP

Data/Local: Setembro – São Paulo

Informações: (11) 4225-5400 e www.revistapotencia.com.br

Equipotel

Data/Local: 10 a 13/09 – São Paulo (SP)

Informações: www.equipotel.com.br

Wire South America – Feira Internacional de Cabos e Fios

Data/Local: 01 a 03/10 – São Paulo (SP)

Informações: www.wiresa.com.br

Fórum Potência PR

Data/Local: Novembro – Curitiba

Informações: (11) 4225-5400 e www.revistapotencia.com.br

EMPRESA ANUNCIANTE	PÁG.	TELEFONE	SITE	E-MAIL
▶ ALUBAR METAIS E CABOS S.A.	19	(91) 3754-7100	www.alubar.net	comercial.vendas@alubar.net
▶ BRAMETAL S.A.	39	(27) 2103-9400	www.brametal.com.br	comercial@brametal.com.br
▶ CLAMPER INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A.	25	(31) 3689-9500	www.clamper.com.br	atendimento@clamper.com.br
▶ CROSSFOX ELÉTRICA	9	(11) 2902-1070	www.crossfoxeletrica.com.br	contato@crossfoxeletrica.com.br
▶ DUTOTEC	21	(51) 2117-6627	www.dutotec.com.br	fernanda@dutotec.com.br
▶ ECOENERGY 2019	67	(11) 5585-4355	www.feiraecoenergy.com.br	comercial@fieramilano.com.br
▶ FÓRUM POTÊNCIA	2 e 3	(11) 4225-5400	www.forumpotencia.com.br	publicidade@hmnews.com.br
▶ HELLERMANNTYTON	41	(11) 2136-9090	www.hellermanntyton.com.br	vendas@hellermanntyton.com.br
▶ IFC COBRECOM	76	(11) 2118-3200	www.cobrecom.com.br	cobrecom@cobrecom.com.br
▶ OUROLUX	27	(11) 2172-1003	www.ourolux.com.br	mkt5@ourolux.com.br
▶ PERFIL LÍDER	49	(11) 2412-7787	www.perfillider.com.br	perfillider@perfillider.com.br
▶ PRYSMIAN GROUP	43	(15) 3500-0530	www.prysmiangroup.com.br	vendas@prysmiangroup.com
▶ POTÊNCIA	15	(11) 4225-5400	www.potenciaeducacao.com.br	publicidade@hmnews.com.br
▶ REED EXHIBITIONS ALCANTARA MACHADO	75	(11) 3060-4717	www.fiee.com.br	atendimento@reedalcantara.com.br
▶ RITTAL SISTEMAS ELETROMECÂNICOS LTDA./RITTAL	7	(11) 3622-2377	www.rittal.com.br	info@rittal.com.br
▶ SIL FIOS E CABOS ELÉTRICOS	45	(11) 3377-3333	www.sil.com.br	sil@sil.com.br
▶ SOPRANO	37	(54) 2109-6388	www.soprano.com.br	leticiarossi@soprano.com.br
▶ STECK	31	(11) 2248-7000	www.steck.com.br	contato.vendas@steck.com.br
▶ WEG	33	(47) 3276-4000	www.weg.net	automacao@weg.net

Engenheiro eletricista

Em 23 de novembro foi comemorado o Dia do Engenheiro Eletricista. Parabéns para todos nós que ralamos pelo menos cinco anos na faculdade, estudando eletromagnetismo, componentes simétricas....e vai longe a lista de matérias mais do que específicas e complexas para estarmos preparados, como especialistas na área que escolhemos, para atender as demandas da sociedade.

No sentido da especialização mencionada, não somos diferentes dos médicos e advogados, por exemplo, que têm um núcleo de ensino comum para os alunos do curso e depois se qualificam e se habilitam para atividades específicas, como pediatria e direito trabalhista.

No mundo real, o senso comum leva qualquer cidadão a procurar por um pediatra e um advogado trabalhista para assuntos específicos dessas áreas. Mas, então, por qual razão há engenheiros civis, mecânicos e outras especialidades, e até mesmo arquitetos, realizando serviços de competência da engenharia elétrica?

A confusão estabelecida nesse tema é assustadora e bizarra. Pareceres, decisões, recursos, idas e vindas na justiça, já faz muitos anos, tornam o entendimento e atualização neste tema uma tarefa muito árdua. As batalhas jurídicas são travadas em vários locais e diferentes níveis, o que só aumenta a confusão.

Felizmente, no oceano de falta de bom senso que prevalece no assunto, há um acordo firmado em 10 de outubro de 2018, válido apenas para o Estado de Santa Catarina, que coloca um ponto final neste tema, pelo menos no que diz respeito a esta unidade da federação.

Tudo começou em 2008 com uma ação pela qual a Associação Brasileira de Engenheiros Eletricistas - Seção de Santa Catarina - ABEE/SC pretendia que o CREA/SC fosse obrigado a não permitir

o registro de Anotações de Responsabilidade Técnica com códigos da área de engenharia elétrica emitidas por profissionais de outras áreas.

Em 21 de setembro de 2009, na cidade de Rio do Sul (SC), a Dra. Camila Plentz Konrath, então Juíza Federal Substituta na Titularidade Plena, julgou procedente o pedido e deu trinta dias de prazo para o cumprimento da decisão. Após essa sentença, além do recurso do CREA/SC, houve um outro recurso apresentado pela Associação Joinvilense de Engenheiros Civis (AJECI) ao Tribunal Regional Federal da 4ª Região, no sentido de anular a decisão da juíza Camila. Em 2012, os dois recursos foram recusados pelo TRF-4.

O passo seguinte dado pelo CREA/SC e AJECI, em ações separadas, foi recorrer ao Superior Tribunal de Justiça (STJ) em Brasília, solicitando a anulação da decisão do TRF-4. Após seis anos tramitando no STJ, em maio de 2018, o CREA/SC foi intimado pela justiça federal a cumprir a decisão de 2009. Mais uma vez o CREA/SC recorreu dessa decisão, mas a sentença foi confirmada em agosto de 2018, estabelecendo a data de 10 de outubro de 2018 para início irrevogável do cumprimento da sentença.

Conforme nota de esclarecimento de 18/10/2018, assinada pelo presidente do CREA/SC, Engenheiro Agrônomo Ari Geraldo Neumann, "em virtude da gravidade da situação", (meu grifo), o próprio presidente do CREA/SC começou a conversar com a ABEE/SC para obter um acordo que "**diminuísse os impactos negativos da sentença**" (que, em suas palavras, iria afetar engenheiros civis, mecânicos, agrônomos, de segurança do trabalho e outros). Tal acordo foi obtido entre as partes e homologado pela justiça federal em 10/10/2018.

Em resumo, o acordo estabelece que os profissionais não pertencentes à modalidade elétrica, registrados no CREA/SC, que pretendam exercer quaisquer atividades na área elétrica, deverão requerer ao conselho a análise e consequente extensão de suas atividade profissionais para essas atividades, sendo de competência exclusiva da Câmara Especializada de Engenharia Elétrica da entidade fixar os parâmetros mínimos em termos de formação acadêmica para a extensão de atribuições nessa área.

O acordo prevê também que ficam revogados todos os atos do CREA/SC que concediam atribuições na área elétrica a outros profissionais não pertencentes a esta modalidade, assim como o conselho comprometeu-se a não mais editar no futuro quaisquer atos administrativos que concedam tais atribuições a outros profissionais, sem a análise prévia e autorização expressa da sua Câmara Especializada de Engenharia Elétrica.

Parabéns para a ABEE/SC pela defesa dos interesses de seus representados e fica a torcida para que a situação tenha o mesmo final sensato nos demais estados.

Finalizo agradecendo ao Engenheiro Eletricista Celso Ternes Leal, amigo de longa data, por enviar a documentação pública completa sobre o assunto, na qual foi baseado o presente artigo.

Abrços e até a próxima!



HILTON MORENO

Foto: Ricardo Brito/HNews

23·26 JULHO
2019 **SÃO PAULO EXPO**

FIEE Smart Future

O evento que o mercado pediu!

Com **60 anos de experiência**, a **FIEE** se renova para oferecer ao mercado uma solução mais completa, e torna-se **FIEE SMART FUTURE**, com foco em **soluções integradas para a indústria e energia do futuro**.

UM EVENTO COMPLETO



Energia



FIEE Smart Energy

LANÇAMENTO



Automação



Eletrônica



Conectividade

Seja nosso expositor, aumente seus negócios e dê um passo a mais rumo ao futuro da indústria!

Fale já com nosso time comercial:



(11) 3060-4724



comercial@fieee.com.br



Saiba mais:



www.FIEE.com.br



Feira **FIEE**



showcase/**FIEE**

Apoio

abinee

Organização e Promoção



Reed Exhibitions
Alcantara Machado



PREFIRA QUEM É

CRAQUE

Os fios e cabos elétricos da COBRECOM são sinônimo de inovação e segurança, aliando o melhor da tecnologia com a máxima eficiência. É certeza de qualidade total para todo tipo de instalação.

Se é COBRECOM, dá jogo!

SAIBA MAIS EM

WWW.COBRECOM.COM.BR

FALE CONOSCO: (11) 2118.3200

f /COBRECOM

cobrecom