

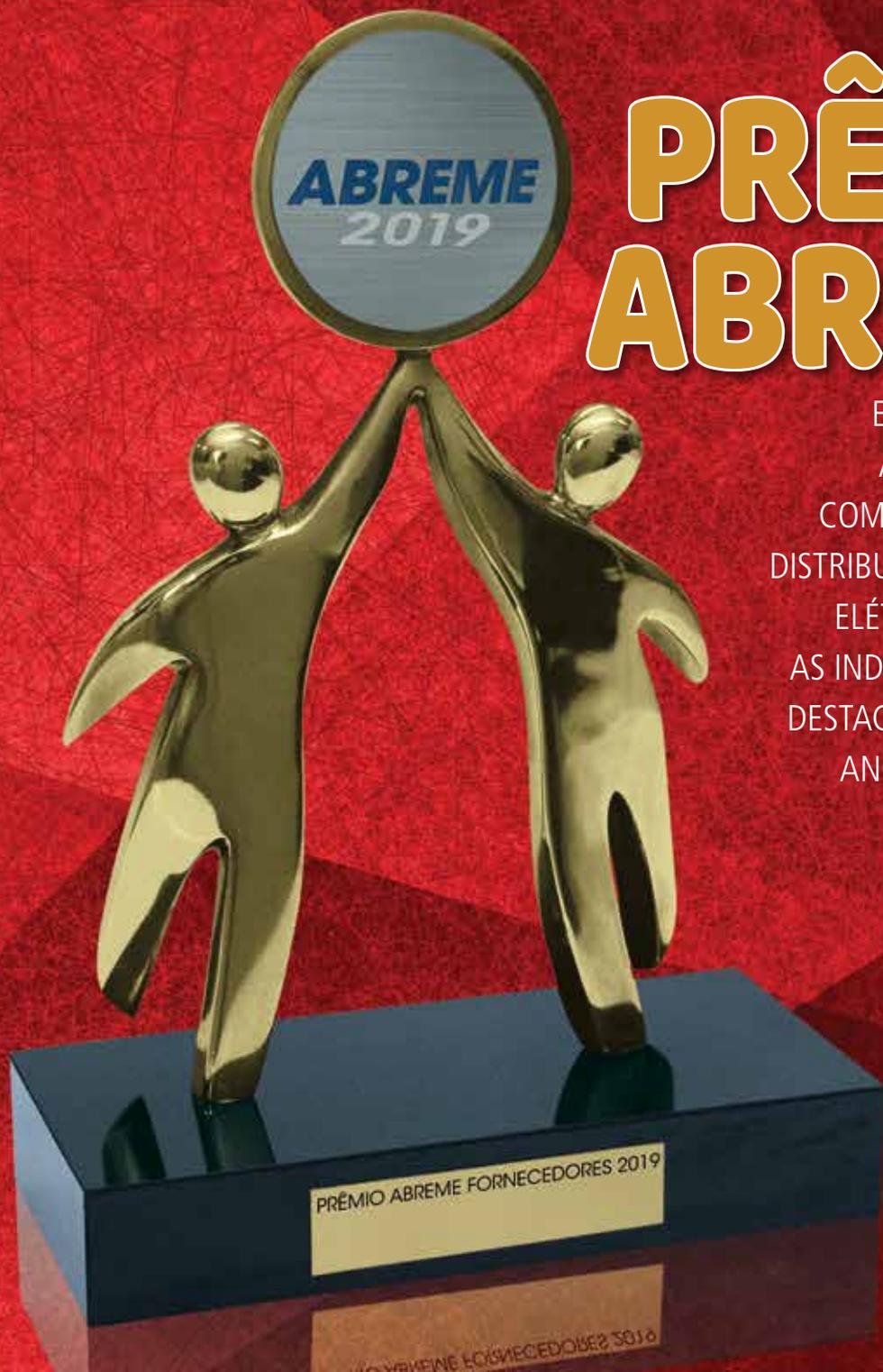
potencia

ABREME



A NO 14
Nº 167

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



PRÊMIO ABREME

EM RECONHECIMENTO
À PARCERIA MANTIDA
COM OS REVENDEDORES E
DISTRIBUIDORES DE MATERIAL
ELÉTRICO, ABREME Elege
AS INDÚSTRIAS QUE MAIS SE
DESTACARAM AO LONGO DO
ANO POR SEU TRABALHO



FÓRUM POTÊNCIA

CHEGA A 2020 CHEIO DE NOVIDADES

-  PORTO ALEGRE - RS (MAIO)
-  BELO HORIZONTE - MG (JUNHO)
-  SÃO PAULO - SP (SETEMBRO)
-  RECIFE - PE (NOVEMBRO)

potência
Fórum
2020

-  BRASÍLIA – DF (ABRIL)
-  RIO DE JANEIRO – RJ (AGOSTO)

potência
Fórum
Fotovoltaico

potência | Training Day

TODAS AS CIDADES TERÃO UM DIA EXTRA DE ATIVIDADES. É O **POTÊNCIA TRAINING DAY**, QUE SERÁ COMPOSTO POR DUAS SALAS DE **CURSOS LIVRES**:

www.revistapotencia.com.br



Facebook
revistapotencia



YouTube
portalpotencia



Instagram
revistapotencia



LinkedIn
company/revistapotencia

Telefone: (11) **4421-0965**

CURADORIA

PROFESSOR HILTON MORENO



EVENTOS

COM DURAÇÃO DE UM
DIA COM PALESTRAS
DE CONSULTORES
RENOMADOS E
ESPECIALISTAS DE
EMPRESAS

 SÃO PAULO – SP (SETEMBRO)

potência

Fórum
Indústria 4.0

-  ARAÇATUBA – SP (25 DE MARÇO)
-  JABOTICABAL – SP (15 DE ABRIL)
-  ITU – SP (21 DE OUTUBRO)

Fórum Nacional de Engenharia Elétrica



CREA-SP
Conselho Regional de Engenharia, Arquitetura
e Agronomia de São Paulo

CURSO HILTON MORENO
NBR 5410 - INSTALAÇÕES
DE BAIXA TENSÃO



**CURSO
HÉLIO SUETA**
NBR 5419 - SPDA



Organização

Divulgação

Contatos: publicidade@hmnews.com.br

potência Eventos

Revista **potência**

PRÊMIO ABREME

SUMÁRIO

14 Iluminação
16 Dispositivos Residenciais

18 Dispositivos Industriais
20 Fios e Cabos
24 Infraestrutura

10 MATÉRIA DE CAPA

O mês de dezembro é marcante para o setor eletroeletrônico, por conta da realização do Prêmio Abreme Fornecedores, criado pela Associação Brasileira dos Revendedores e Distribuidores de Materiais Elétricos. Veja nesta edição quais são as empresas indicadas ao prêmio neste ano.



64 FÓRUM NACIONAL

A realização de palestras técnicas e a exposição de produtos eletroeletrônicos marcaram o Fórum Nacional de Engenharia Elétrica, promovido pela Associação dos Engenheiros, Agrônomos e Arquitetos de Americana, no interior paulista.



74 DIA DO ELETRICISTA

No intuito de reconhecer e valorizar o trabalho dos eletricitistas, o Departamento Regional do Distrito Federal do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial realizou em outubro o evento Fórum Potência - Dia do Eletricista - Senai-DF.



OUTRAS SEÇÕES

05 > AO LEITOR

06 > ENTREVISTA
MARCIO TAKATA

70 > ESPAÇO ABREME
EDITORIAL

72 > ESPAÇO ABREME
ARTIGO

78 > ARTIGO SAMUEL FELÍCIO

80 > INOVAÇÃO NA PRÁTICA

82 > LINK DIRETO

30 > ÁREAS CLASSIFICADAS (EX)

33 > AUTOMAÇÃO PREDIAL

36 > DISPOSITIVOS DE PROTEÇÃO

39 > ENERGIAS RENOVÁVEIS

44 > FIOS E CABOS ELÉTRICOS

47 > ILUMINAÇÃO

50 > INDÚSTRIA 4.0

54 > INSTRUMENTOS DE TESTE
E MEDIÇÃO

56 > PAINÉIS ELÉTRICOS

58 > SMART GRID

60 > SOFTWARES E APPS

Prêmio Potência

DE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA

26 VALORIZAÇÃO

Os vencedores do Prêmio Potência de Inovação Tecnológica 2019 foram divulgados em cerimônia realizada em São Paulo. A iniciativa visa valorizar o trabalho das indústrias que investem em pesquisa e desenvolvimento para gerar inovações em seus produtos.



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.

DiretoriaHilton Moreno
Marcos Orsolon**Conselho Editorial**

Hilton Moreno, Marcos Orsolon, Francisco Simon, José Jorge Felismino Parente, Marcos Sutiro, Nellifer Obradovic, Nemias de Souza Noia, Paulo Roberto de Campos, 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)**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 AM

Impressão

PifferPrint

Contatos GeralRua Jequitibás, 132 - Bairro Campestre
Santo André - SP - CEP: 09070-330
contato@hmnews.com.br
Fone: +55 11 4421-0965**Redação**redacao@hmnews.com.br
Fone: +55 11 4853-1765**Comercial**publicidade@hmnews.com.br
F. +55 11 4421-0965

Fechamento Editorial: 25/11/2019

Circulação: 05/12/2019

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.



Pelo menos três reportagens, em particular, se destacam nesta edição da Potência.

A primeira é a matéria que apresenta os fabricantes finalistas do Prêmio Abreme Fornecedores 2019 (a classificação final das empresas será divulgada no próximo número desta revista).

A segunda é o texto que traz o resultado final do Prêmio Potência de Inovação Tecnológica 2019, cuja cerimônia de entrega dos troféus foi realizada em outubro.

Por sua seriedade e abrangência, os eventos conquistaram respeito e credibilidade e hoje são bastante aguardados pelo mercado.

Embora com finalidades relativamente distintas, ambas premiações têm algo em comum: visam destacar o trabalho desenvolvido incansavelmente pela indústria.

Enquanto o Prêmio Abreme procura reconhecer as melhores práticas dos fabricantes no relacionamento mantido no dia a dia com os distribuidores e revendedores de materiais elétricos, o Prêmio Potência visa se tornar uma vitrine para divulgar a criatividade e a inovação dos fabricantes.

Acreditamos que as duas iniciativas são importantes, pois contribuem, assim, para o desenvolvimento e o crescimento do setor eletroeletrônico como um todo.

Por tudo isso, convidamos o amigo leitor a dedicar alguns minutos para a leitura dessas matérias.

Destacamos ainda a cobertura que fizemos da primeira edição do Fórum Nacional de Engenharia Elétrica, evento que sem dúvida também irá contribuir para a evolução do setor, ao levar conteúdo técnico e de qualidade a profissionais como eletricitistas e instaladores.

Vale lembrar que novas edições já estão previstas, tanto para este ano quanto para 2020. Fique atento às páginas da Potência para acompanhar a grade de programação. Esperamos você em uma das próximas etapas!

Até mais!



MARCOS
ORSOLON

HILTON
MORENO



Sustentável, acessível e barata

ENTREVISTA A PAULO MARTINS

ESPECIALISTA DESTACA QUE A ENERGIA SOLAR FOTOVOLTAICA TEM GANHADO IMPORTANTE COMPETITIVIDADE NO BRASIL E PODERÁ ATINGIR SIGNIFICATIVA REPRESENTATIVIDADE NA MATRIZ ELÉTRICA NACIONAL.

A cada ano que passa, o segmento fotovoltaico tem apresentado resultados cada vez mais positivos. Apesar da disponibilidade de 'matéria-prima' abundante e gratuita, o desempenho do mercado depende de outros fatores, como interferência governamental e condições de financiamento.

É justamente sobre aspectos como regulação setorial, comportamento dos preços, competitividade e cadeia produtiva que conversamos nesta entrevista com Marcio Takata, diretor da Greener, empresa de pesquisa e consultoria especializada no setor de energia solar fotovoltaica.

A Greener assessoria empresas e governos no desenvolvimento de empreendimentos fotovoltaicos oferecendo consultoria estratégica; auditoria e certificação de projetos e empresas; assessoria técnica, financeira e regulatória e apoio nos investimentos e aquisições do setor.

Takata destaca que o setor fotovoltaico ainda terá períodos de forte crescimento no Brasil - mesmo porque o segmento está em estágio inicial no País. "A evolução da cadeia, da tecnologia solar e da regulação terá um papel fundamental para que os benefícios econômicos, ambientais e sociais sejam amplamente viabilizados para a sociedade", comenta.

Confira a seguir a entrevista com Marcio Takata.

Foto: Divulgação



1. O setor solar fotovoltaico vive um tempo de 'vacas gordas' no Brasil, com expressivos volumes de investimento, crescimento dos negócios na casa dos três dígitos

e surgimento praticamente diário de novas empresas. Sabemos que o mercado ainda está engatinhando, e, justamente por ser novo, abriga um grande potencial para aprovei-

tamento dessa fonte. O sr. arriscaria dizer que ainda poderemos ter décadas de forte crescimento?

Sim. Apesar do aparente salto, o setor solar fotovoltaico está em um estágio

inicial, tendo ainda uma participação pequena na matriz energética. A evolução da cadeia, da tecnologia solar e da regulação terá um papel fundamental para que os benefícios econômicos, ambientais e sociais sejam amplamente viabilizados para a sociedade.

2. Qual trajetória o mercado tende a seguir no Brasil até atingir seu ápice? Será que veremos o mercado chegar a um momento de estabilização e até saturação ou isso ficará para as próximas gerações?

Não acredito em saturação tão cedo, sobretudo em um país que precisa crescer e desenvolver a economia, o que demandará maior oferta de energia. Apesar da evolução tecnológica e do consumo mais inteligente de energia, vejo que existe a necessidade de ampliar a geração de energia. Esta ampliação deverá ser feita cada vez mais através de fontes renováveis, e a energia solar se posiciona como uma das fontes mais competitivas, neste sentido.

3. Que tipo de planejamento o País precisa adotar para que o mercado fotovoltaico cresça de maneira consistente, sem risco de haver retrocessos?

Modelos regulatórios que proporcionem previsibilidade e segurança e sinais econômicos adequados aos empreendedores e investidores serão fundamentais para o crescimento sustentável do mercado.

4. Que opinião o senhor tem sobre questões como as regras para Geração Distribuída e a incidência de ICMS sobre a

energia inserida na rede pelo consumidor?

As regras que definem o perfil, conexão e compensação da Geração Distribuída são fundamentais para o crescimento do setor. A cadeia de GD vem crescendo de forma importante nos últimos anos. Seria fundamental que as novas regras não freassem a evolução deste setor, que é muito sensível à demanda. Grande parte da redução de preços verificada ao consumidor final é fruto do ganho de eficiência dos empreendedores e do aumento de escala do setor. Uma redução significativa da demanda neste mercado representaria um retrocesso, já que muitas empresas não sobreviriam. Uma política tributária mais favorável à GD pode ser um fator para alavancar o crescimento do mercado, o que vem acontecendo, por exemplo, no estado de Minas Gerais. Os benefícios não estariam limitados somente ao incentivo de uma fonte renovável, mas dariam também um impulso ao empreendedorismo e à criação de empregos. Mais de 20% das empresas integradoras operam em Minas Gerais, segundo pesquisa realizada pela Greener.

5. O setor comemorou a inclusão da fonte fotovoltaica no leilão A-6. Que tipo de contribuição os leilões tendem a proporcionar para o mercado?

A demanda de projetos solares através dos leilões da Aneel (ACR) têm sido um importante fator para a evolução do setor nos últimos anos. Porém, a baixa contratação nos últimos leilões é um fator preocupante. A queda da demanda de projetos afeta a cadeia solar, trazendo

de insegurança e postergando investimentos no País. Verificamos que grande parte dos empreendimentos de grande porte tem sido direcionados para o Mercado Livre de energia (ACL). Com a abertura cada vez maior deste mercado, e a maior competitividade da fonte solar, acredito que o ambiente livre seja, cada vez mais, uma alternativa importante para os projetos solares.

6. Como o senhor analisa o grau de competitividade da fonte fotovoltaica em relação às demais?

A fonte fotovoltaica tem ganhado importante competitividade e um reflexo disto é o avanço da fonte no Mercado Livre de energia (ACL). Centenas de empreendimentos estão sendo desenvolvidos para atender clientes livres, que naturalmente irão contratar fontes que possam entregar eficiência econômica. Na GD, praticamente 90% da capacidade instalada atualmente tem como fonte a energia solar, já que esta permite boa produtividade e atratividade, especialmente para clientes na baixa tensão.

7. Hoje a energia fotovoltaica tem pequena participação na matriz elétrica do País. Que patamar essa representatividade pode atingir, no futuro?

A representatividade da energia solar na matriz elétrica poderá ser significativa, já que tende a ser a fonte sustentável, acessível e barata. Redes elétricas cada vez mais inteligentes, aliadas a tecnologias que reduzam os impactos da intermitência, permitirão a inserção eficiente e sustentável da fonte solar em larga escala.

MODELOS REGULATÓRIOS QUE PROPORCIONEM PREVISIBILIDADE E SEGURANÇA E SINAIS ECONÔMICOS ADEQUADOS AOS EMPREENDEDORES SERÃO FUNDAMENTAIS PARA O CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL DO MERCADO.

8. Como o senhor avalia a cadeia produtiva de equipamentos e componentes voltados ao segmento fotovoltaico no Brasil? Qual a importância de haver no País esse tipo de indústria?

O Brasil já produz uma série de equipamentos para geração distribuída, como, por exemplo, estruturas de fixação e de proteção, cabeamento, inversores e módulos fotovoltaicos. Entretanto, dois fatores são importantes para o crescimento do setor: escala e uma demanda que justifique investimentos na cadeia produtiva. É claro que a questão da eficiência energética e econômica, frutos dessa maior escala, serão fundamentais no futuro para entendermos que componentes e em que condições poderemos ter produtos em escala suficiente para serem altamente competitivos.

9. O fortalecimento do setor solar fotovoltaico tem gerado oportunidades para o surgimento de novas empresas, ser-

▼
É IMPORTANTE
QUE A CADEIA

(FOTOVOLTAICA)

CONTINUE EVOLUINDO,
A DEMANDA CONTINUE
CRESCENDO DE FORMA
QUE A CADEIA GANHE
ESCALA E EFICIÊNCIA
PARA QUE O CUSTO
FINAL SIGA BAIXANDO.

viços e profissões? Quais tendências o sr. percebe nesse aspecto?

Sem dúvida, as oportunidades para novas carreiras e novos empregos são fatores muito positivos para o desenvolvimento da cadeia de energia solar no Brasil, seja na geração centralizada ou na distribuída. Segundo os resultados de nossas mais recentes pesquisas, um número grande de multinacionais está aportando no Brasil, e muitos empreendedores já estruturaram ou estão estruturando empresas para atuar no setor. Para se ter uma ideia, o número de empresas integradoras cresceu cerca de 40% somente esse ano. Em janeiro, eram 6.000 empresas integradoras. Hoje, estima-se algo em torno de 10.000. Esse índice mostra o quanto o setor fotovoltaico é importante para o empreendedorismo nacional e para o desenvolvimento econômico do país.

10. Existe mão de obra especializada na área ou ainda será preciso formar esse pessoal?

Já existem diversas empresas especializadas no mercado. Mas acredito que a inserção de novas tecnologias será importante para a criação de mais mão de obra especializada para atender a evolução do setor.

11. Existem programas de financiamento satisfatórios para os interessados em instalar o sistema fotovoltaico?

Existe ainda uma grande oportunidade de criação de linhas de financiamento mais aderentes ao perfil de investimentos de GD. Já houve uma evolução importante ao longo dos últimos anos com a chegada dos agentes financeiros e das fintechs estruturando as linhas de financiamento, mas existem ainda muitas oportunidades, já que a minoria dos projetos de GD é viabilizada através de financiamento. Precisamos de linhas com taxas de juros mais adequadas e



Foto: Divulgação

prazos mais aderentes ao perfil do retorno do investimento.

12. Os preços das tecnologias para o consumidor final têm apresentado forte queda. Até que patamares esses preços tendem a baixar?

Os preços estão sendo reduzidos em função de dois fatores principais. O primeiro é a evolução tecnológica mundial, que vem reduzindo os preços de módulos e inversores ao longo dos últimos anos. Essa tendência irá continuar, embora não tão intensa quanto nos últimos 10 anos. Outro fator que tem contribuído de maneira significativa para a redução de preços são os serviços. Quando analisamos um sistema de energia solar instalado na residência de um cliente, consideramos os custos de equipamentos e dos serviços envolvidos, que se traduzem em custo de venda, de projeto, de instalação, pós-venda, entre outros. Essa parcela dos serviços tem reduzido e hoje é a maior responsável pela redução de preços para o cliente final. Vale ressaltar que é importante que a cadeia continue evoluindo, a demanda continue crescendo de forma que a cadeia ganhe escala e eficiência para que o custo final continue baixando, permitindo assim a ampliação do mercado para que o consumidor final tenha, cada vez mais, acesso a essa tecnologia. ●

CONDUTECK® e FITECK®, organização e segurança em suas instalações elétricas!

A **STECK** conta com um portfólio completo de Canaletas e Fitas Isolantes para a organização e identificação de fios e cabos nas mais diversas aplicações.

A linha **Conduteck®** de Canaletas Aparentes possui uma extensa gama de acessórios como cotovelos, luvas e tampas. E acaba de ganhar um reforço de peso: trata-se das Canaletas Ranhuradas de Recorte Aberto, ampliando ainda mais o leque de soluções.

Conduteck® e **Fiteck®**, segurança e proteção que só uma líder pode oferecer.

STECK. Esta é a sua marca!

LANÇAMENTO!



STECK

TRADICIONAL PRÊMIO ABREME PROCURA
RECONHECER PUBLICAMENTE O TRABALHO
DAS INDÚSTRIAS E HOMENAGEAR SEUS
PARCEIROS DO DIA A DIA.



Fabricantes em destaque

O Prêmio Abreme Fornecedores chega em 2019 à sua 15ª edição. A distinção concedida pela Associação Brasileira dos Revendedores e Distribuidores de Materiais Elétricos visa reconhecer o trabalho desempenhado pelos fabricantes ao longo do ano. Por meio de uma pesquisa, lojistas do setor indicam as indústrias que mais se destacaram nessa relação de parceria.

A pesquisa do Prêmio Abreme foi realizada pela empresa NewSense entre os dias 31 de julho e 26 de setembro de 2019. Os procedimentos adotados seguem os códigos de ética da ABEP (Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa) e ESOMAR (Sociedade Europeia para Pesquisa de Opinião e Mercado).

Foram consultados revendedores e distribuidores de material elétrico constantes no cadastro da Abreme. Os elementos do cadastro foram "a priori" segmentados em três grupos referentes a sua representatividade em termos de volume de vendas: A (os de maior participação no mercado), B e C.

Foi aplicado um procedimento censitário ao cadastro. Todos os elementos da população foram contactados e instados a participar. O número de participantes chegou a 222. Nos quadros, constam informações que ajudam a compreender o perfil das empresas entrevistadas. Os respondentes deveriam ser os responsáveis pela definição ou compra de material elétrico nas empresas contactadas.

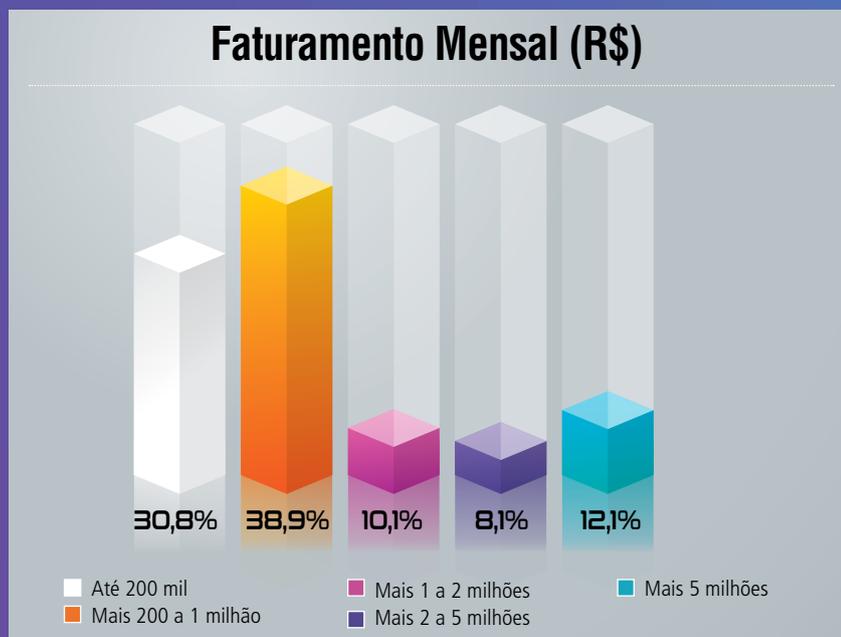
A pesquisa quantitativa foi realizada através de abordagem híbrida: entrevistas pessoais com aplicação de questionário estruturado por telefone; e envio de questionário por e-mail para autopreenchimento após contato telefônico e apresentação da pesquisa. Os dados foram processados por pacotes estatísticos especialmente projetados para esse tipo de análise.

As indicações foram obtidas através dos seguintes critérios:

- ✘ Foram considerados cinco segmentos: Iluminação, Fios e Cabos, Dispositivos Elétricos Residenciais, Dispositivos Elétricos Industriais e Material de Infraestrutura e Instalação (indicação dos três melhores fornecedores);
- ✘ Foram consideradas também três categorias de avaliação: Apoio em Marketing, Apoio Comercial e Qualidade;
- ✘ Foram indicados os três melhores fornecedores (em ordem) para cada segmento x categoria;
- ✘ Foram indicados, independentemente de segmento e categoria, os três melhores fornecedores do ano em ordem de preferência.

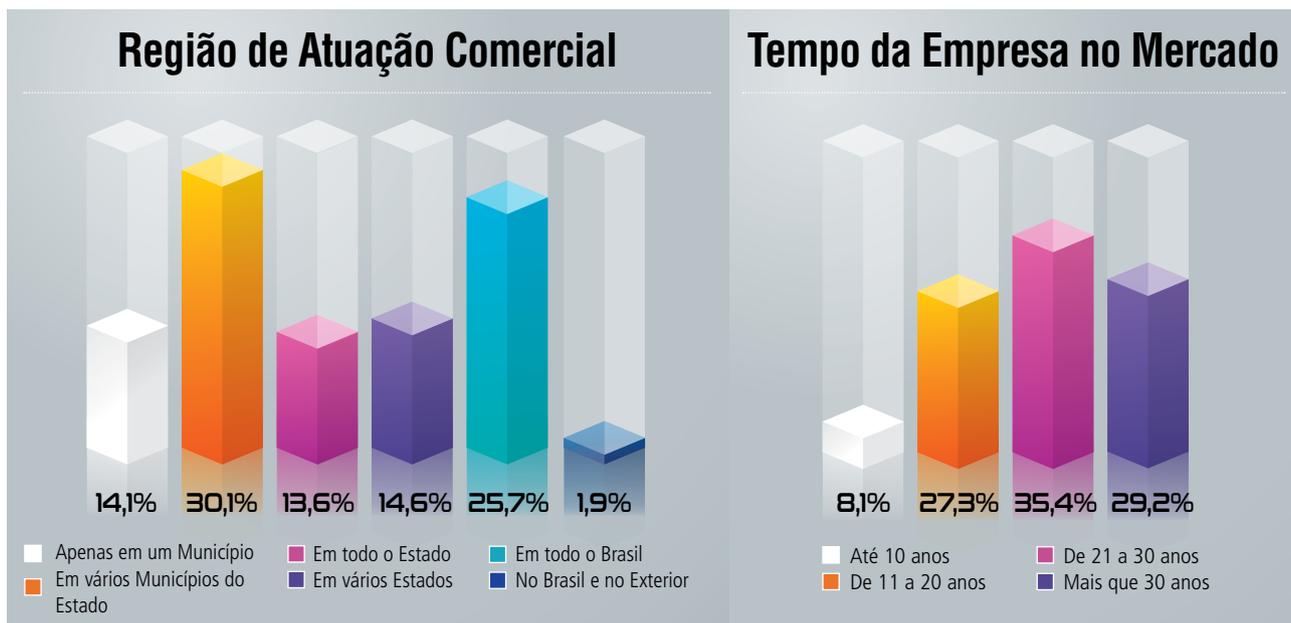
Perfil dos Entrevistados

Faturamento Mensal (R\$)



Fonte: NewSense

Perfil dos Entrevistados



O processamento para cálculo dos rankings visando a concessão do Prêmio Abreme 2019 obedeceu a dois tipos de ponderação: ponderação dos resultados por porte do estabelecimento participante - abrangência de atuação, número de empregados e faturamento; e composição para avaliação geral por segmento da ponderação das avaliações por categoria - Apoio em Marketing,

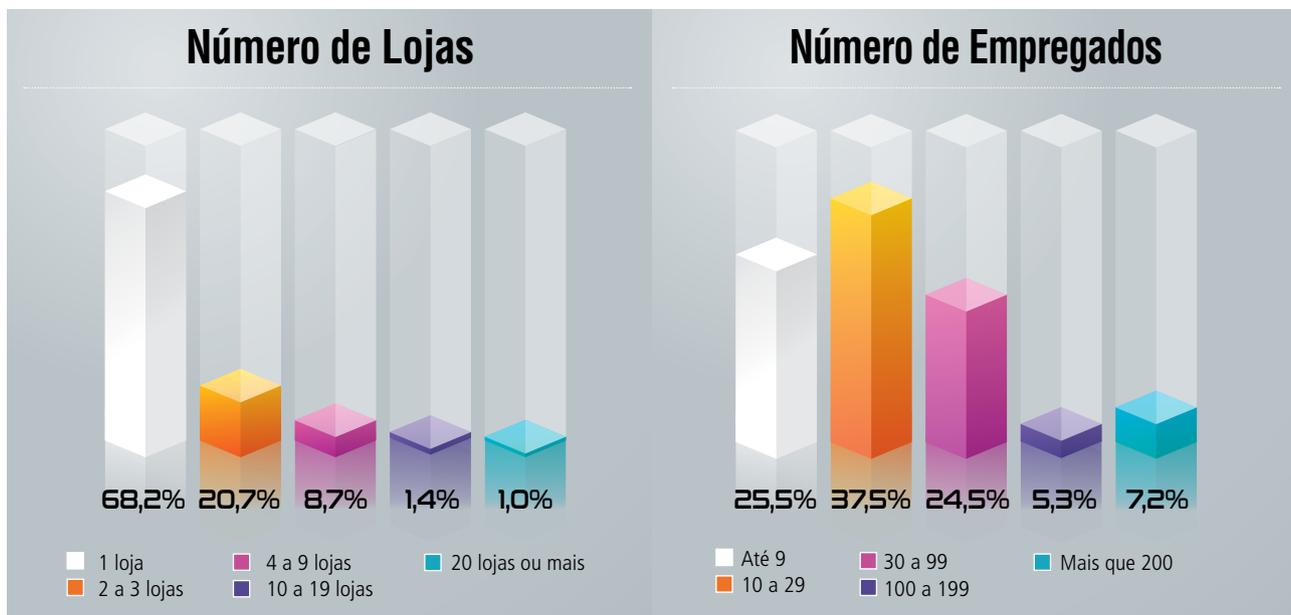
Apoio Comercial e Qualidade - com os pesos respectivos de 30%, 35% e 35%. Os pontos obtidos através dessas ponderações perfazem um total máximo de 10.000 para efeito de ranking.

Através da pesquisa foram indicados os vencedores de 21 prêmios: o vencedor de melhor fornecedor - 1 prêmio; os três primeiros colocados em cada um dos 5 segmentos; cinco menções de

destaque para empresas em cada segmento de atuação que obtiveram um desempenho excepcional, em termos de evolução no ranking.

Nesta edição publicamos um breve perfil dos fabricantes finalistas do Prêmio Abreme 2019. Confira na próxima edição o resultado final detalhado e a cobertura da cerimônia de premiação dos ganhadores.

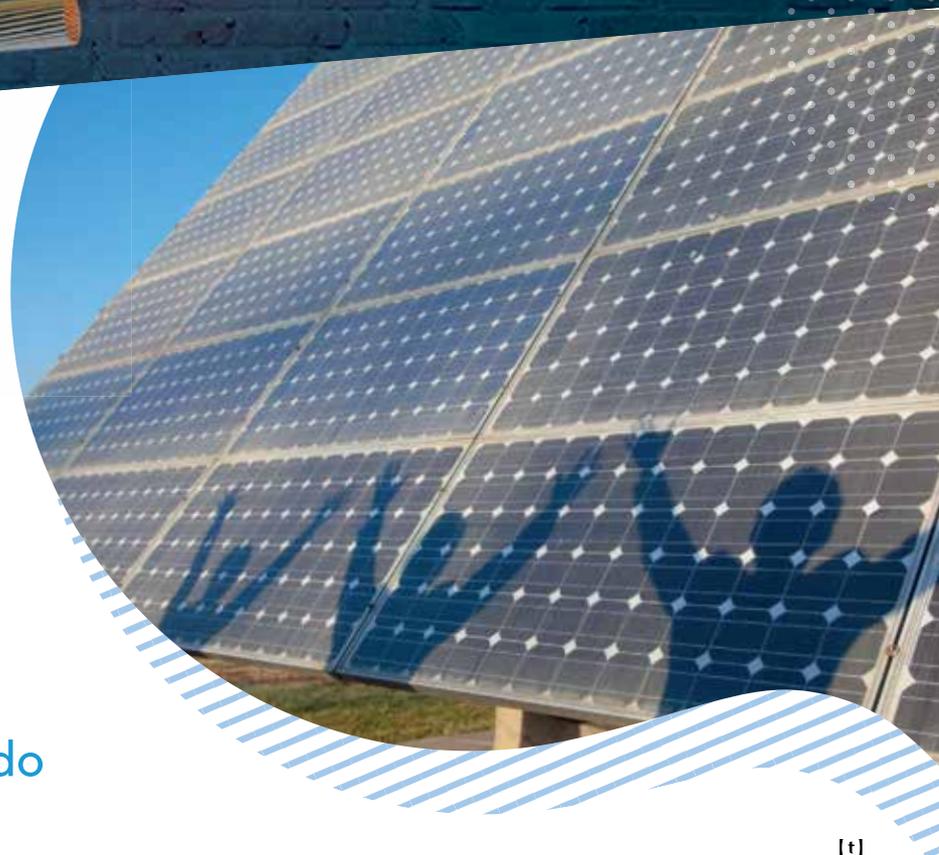
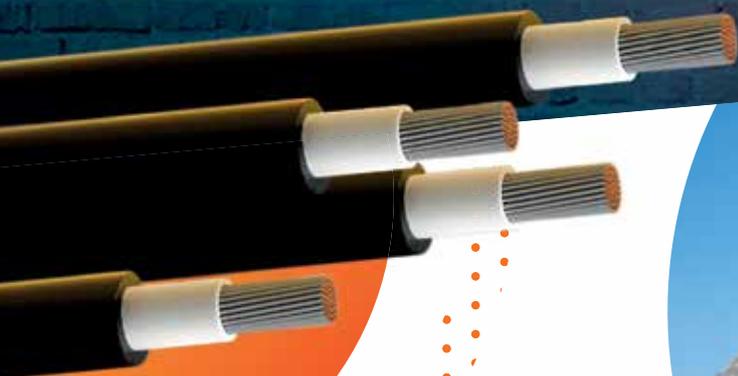
Perfil dos Entrevistados



você leva muito mais

TECNOLOGIA

com a marca Alubar



Solartec® Cobre Estanhado 1,8 kV em DC, 120° C

Recomendados por:

- Levar a mais alta tecnologia em conexões para parques solares fotovoltaicos
- Prevenir a oxidação/corrosão
- Possuir ótima flexibilidade (classe 5)



A energia do Brasil até você.



Sistema de Gestão da Qualidade ISO 9001:2015 Certificado nº 34695

Sistema de Gestão Ambiental ISO 14001:2015 Certificado nº 43259

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

[f](#) /GrupoAlubarOficial [in](#) /company/grupoalubar

[t](#) grupoalubar [@](#) grupoalubar

Iluminação



Segundo a Abilux (Associação Brasileira da Indústria de Iluminação), esse é um setor que está sempre empenhado em desenvolver e incorporar novas tecnologias aos seus produtos. A entidade gerencia o Lux Brasil, projeto de promoção de exportações que visa inserir a indústria de iluminação brasileira no cenário internacional.

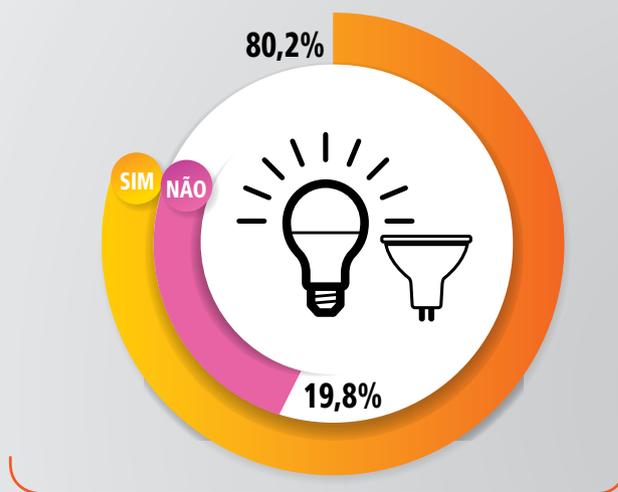
A área de Iluminação concentra mais de 600 indústrias, que geram por volta de 37 mil empregos, incluindo toda a cadeia produtiva de luminárias, reatores e lâmpadas.

A seguir, a relação, em ordem alfabética, dos sete fabricantes mais votados neste ano pelos distribuidores e revendedores, no segmento de Iluminação: Avant, Empalux, Intral, Ledvance, Ourolux, Save Energy e Signify

Últimos Vencedores

2013	Philips
2014	Philips
2015	Philips
2016	Philips
2017	Ledvance
2018	Ledvance

Revendedores e distribuidores que comercializam produtos deste segmento



Avant

Em março de 2020 a Avant completará 22 anos de existência, sempre em constante evolução. Com perfil inovador, a empresa busca constantemente a melhor forma de alcançar um objetivo tão importante: impactar a vida das pessoas de forma positiva, através da iluminação e da arte que só a luz pode transmitir.

A Avant conta com mais de 300 colaboradores, cerca de 200 representantes da marca e dezenas de promotores de

vendas em todo o território nacional. A sede administrativa da companhia fica localizada estrategicamente no coração de São Paulo e o Centro de Distribuição está muito bem posicionado em Joinville (SC), com mais de 40 mil metros cúbicos, pronto para atender todo o Brasil. O portfólio possui mais de 500 produtos distribuídos entre lâmpadas, lustres, pendentes e luminárias, atuando nos seguintes canais de distribuição: Alimentar, Construção (Home Center e lojas de material de construção) e lojas especializadas de iluminação.

Empalux

Há mais de 25 anos a Empalux vem proporcionando à sociedade soluções de iluminação de qualidade e eficiência. Atualmente encontra-se entre as cinco maiores empresas de iluminação do Brasil, atendendo todo o território nacional e países do Mercosul.

Para distribuir os mais de 350 tipos de produtos a seus clientes, a empresa conta com sede administrativa em Curitiba (PR) e um moderno centro de distribuição com mais

de 15.000 metros quadrados. Possui uma eficiente rede de representantes espalhados pelo País, além de uma capacitada área de televendas.

Para assegurar a qualidade dos produtos, a Empalux mantém laboratórios de pesquisa na Ásia e no Brasil, contando com equipamentos de ponta que garantem certificações do Inmetro, Selo Procel e aprovações em normas nacionais e internacionais de qualidade e eficiência energética.

Intral

Completando 70 anos no mercado, a Intral é pioneira na fabricação de soluções em iluminação no Brasil e sua trajetória se confunde com a própria história de evolução deste mercado no País. Acompanhando as revoluções tecnológicas do segmento, a Intral passou de uma pequena fábrica de reatores e luminárias para um moderno parque fabril, produzindo tecnologia LED. Em seu portfólio, conta com uma completa linha de produtos LED como luminárias,

drivers e lâmpadas para aplicações industriais, comerciais e residenciais. Conta com um time qualificado para atender clientes e consumidores que têm um nível de exigência cada vez mais alto, compatível com a reputação da Intral de ser uma das mais sólidas marcas do segmento de iluminação.

O propósito de desenvolver e oferecer os melhores produtos ao mercado é a força que move a Intral e, com isto, firma compromisso com o futuro do mercado de iluminação buscando soluções inovadoras e inteligentes.

Ledvance

A Ledvance é um dos líderes mundiais em iluminação residencial, comercial e industrial para profissionais, mas também para consumidores. Oferece ampla variedade de luminárias, lâmpadas e fitas LED, soluções inteligentes e conectáveis em smartphones e tablets e lâmpadas de tecnologia tradicional. Surgiu do negócio de iluminação geral da Osram há três anos e hoje é de propriedade da empresa MLS Co. Mantém escritórios em mais de 50 países e atividades comer-

ciais em 140 países. A Ledvance possui um excelente acesso ao mercado global, construído através do relacionamento de longa data com seus clientes, além de uma poderosa rede de distribuição. Com base em seu vasto conhecimento do mercado de iluminação, tecnologias e tendências, a Ledvance está em constante mudança e apoia as demandas específicas e individuais de seus clientes diretos e indiretos, em busca da inovação. A cultura corporativa é inspirada no foco no cliente e no compromisso de alto padrão de qualidade em todos os processos.

Ourolux

A Ourolux é uma empresa especializada em iluminação com mais de 25 anos de experiência e referência no cenário nacional. Instalada em São Paulo, conta com modernos escritórios e showroom para treinamento e eventos, recebendo clientes que a todo momento são convidados para conhecer as novidades. Atende a mais de 5 mil clientes de todos os portes por todo o país, da pequena loja de bairro às grandes lojas, cadeias de supermercados, atacados e home centers, construindo

uma relação de confiança e fidelidade com cada um deles. Para atender a essa demanda, a estrutura da Ourolux também conta com mais de 20 mil metros de área de estocagem, distribuídos em quatro centros de distribuição estrategicamente localizados próximos aos principais aeroportos, portos e estradas.

Trabalhando com mais de 500 itens de iluminação, a Ourolux continua desenvolvendo e patenteando produtos inovadores, como no pioneirismo da Tecnologia SUPERLED para uso comercial e residencial.

Save Energy

A Save Energy desenvolve produtos de iluminação com tecnologia LED desde 2010. Fabrica e distribui soluções que possibilitam vantagens competitivas aos seus parceiros. Através de sua capacidade de inovação e dedicação, consolidou-se como referência em iluminação. Os produtos são elaborados in-house por uma equipe de engenharia especializada e experiente. A fábrica no Brasil possui certificação ISO 9001:2015 e conta com linhas de montagem

modernas e processos automatizados, garantindo eficiência e agilidade na fabricação. Possui laboratórios acreditados por organismos internacionais com equipamentos de última geração, assegurando qualidade em cada produto.

A companhia destaca que é a primeira e única marca da América Latina a fabricar e exportar lâmpadas com as certificações UL, Energy Star e CEC. Os produtos estão presentes no mercado brasileiro e norte-americano, atendendo às normas mais exigentes de segurança e eficiência energética em iluminação.

Signify

A Signify é líder mundial em iluminação para profissionais, consumidores e iluminação para a Internet das Coisas. A empresa desbloqueia o extraordinário potencial da luz para tornar as vidas mais brilhantes e o mundo melhor. A Signify desenvolve, fabrica e comercializa os produtos Philips, sistemas de iluminação conectados Interact e serviços habilitados para dados. Signify agrega valor aos negócios e transforma a vida em residências, edifícios e espaços públicos. Com vendas de 6,4 bilhões de euros em 2018, a Signify tem aproximada-

mente 28.000 funcionários e está presente em mais de 70 países. Foi nomeada Líder da Indústria no Índice Dow Jones de Sustentabilidade por 2 anos e se compromete a entregar mais de 2 milhões de lâmpadas e luminárias LED como parte do Desafio Global de Iluminação até 2020. "É novamente um prazer ser finalista do Prêmio Abreme, esse canal de vendas é de extrema importância para nós da Signify", diz Sérgio Costa, diretor geral Brasil da Signify. Para apoiar os lojistas, a Signify promove iniciativas como treinamentos, workshops, campanhas e promoções e, sobretudo, ajuda a desenvolver novos negócios.

Dispositivos Elétricos Residenciais



Dentro do conceito adotado pelo Prêmio Abreme, o segmento de Dispositivos Elétricos Residenciais inclui uma vasta gama de produtos e soluções em materiais elétricos de uso exclusivamente residencial, que incluem interruptores, tomadas e disjuntores, por exemplo.

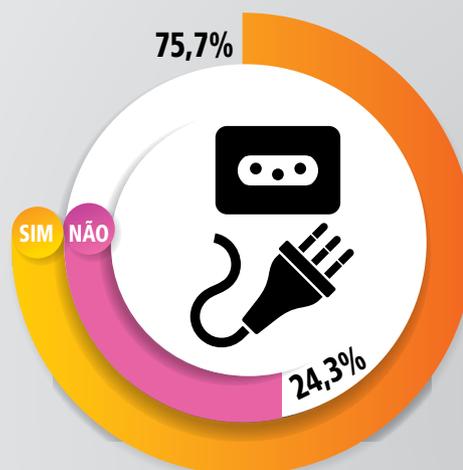
Inclusive, estão inseridos nesse grupo duas importantes soluções que visam proporcionar maior segurança: o Dispositivo DR (Diferencial Residual) e o DPS (Dispositivo de Proteção contra Surtos).

A seguir, a relação, em ordem alfabética, dos sete fabricantes mais votados neste ano pelos distribuidores e revendedores, no segmento de Dispositivos Elétricos Residenciais: Fame, Legrand, Schneider Electric, Siemens, Steck, Tramontina e WEG.

Últimos Vencedores

2013	Siemens
2014	Schneider Electric
2015	Siemens
2016	Siemens
2017	Siemens
2018	Schneider Electric

Revendedores e distribuidores que comercializam produtos deste segmento



Fame

A história da Fame se inicia em 1940, quando seu fundador, Álvaro Coelho Silva, identificando necessidades de mercado e contrariando as expectativas, começou a produzir ferros de soldar, antes importados e então escassos, pois o mundo enfrentava a 2ª Grande Guerra. Com um começo humilde, em um galpão de 15 m² e munido apenas de muita disposição e de confiança no futuro, o Sr. Álvaro iniciava uma das maiores e mais respeitadas empresas brasi-

leiras. A partir daí o crescimento foi contínuo e expressivo, regado com muito trabalho, honestidade e certeza do sucesso.

Formando profissionais de primeira, o Sr. Álvaro transformou um sonho em um complexo industrial de 5 plantas, mais de 2.000 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.

Legrand

O Grupo Legrand Brasil 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. As 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. A companhia oferece ao mercado solu-

ções para: Controle e Comando da Instalação; Distribuição e qualidade de energia, voz, dados e imagem; Gerenciamento de Cabos; Voz, dados e imagem.

O Grupo Legrand Brasil conta com escritório corporativo, dois showrooms, cinco plantas industriais e cinco centros logísticos e diversas regionais de vendas em todo o país.

Em nível mundial, a Legrand está presente em mais de 180 países, levando soluções de alta tecnologia para instalações elétricas residenciais, comerciais e industriais.

Schneider Electric

São mais de 180 anos de história e incontáveis transformações. Atenta às megatendências globais, a francesa Schneider Electric soube se reinventar no decorrer do tempo. Deixou de ser uma indústria de aço e metal para se tornar referência mundial no setor de energia e tecnologia.

Presente em mais de 100 países, a empresa lidera a transformação digital em gestão da energia elétrica (média

e baixa tensões) e automação em residências, edifícios, data centers, infraestrutura e indústrias. A companhia desenvolve soluções que oferecem segurança, confiabilidade, conectividade, eficiência e sustentabilidade, em sintonia com o advento e avanço da Manufatura Avançada e da IoT.

Um exemplo dessa inquietude organizacional e da postura pautada pela inovação é o EcoStruxure - arquitetura de sistemas interoperável, aberta, pronta para uso e habilitada para IoT da Schneider Electric.

Siemens

A Siemens está presente no Brasil há cerca de 150 anos e faz parte de um conglomerado global de tecnologia que se destaca pela excelência em engenharia, inovação, qualidade, confiança e internacionalidade. Atua globalmente com foco nas áreas de eletrificação, automação e digitalização. Uma das maiores produtoras mundiais de tecnologias voltadas à eficiência energética e economia de recursos, é líder no fornecimento de soluções eficientes de geração e de transmissão de ener-

gia, pioneira em soluções de infraestrutura, automação, drives e softwares para a indústria. Por meio da subsidiária Siemens Healthineers, a empresa é provedora líder de equipamentos médicos de imagem.

Hoje, os equipamentos e sistemas da Siemens são responsáveis por 50% da energia elétrica gerada nacionalmente, 30% dos diagnósticos digitais por imagem realizados no Brasil e estão presentes em 2/3 de todas as plataformas offshore brasileiras projetadas nos últimos 10 anos.

Steck

Fundada em 1975, a Steck Indústria Elétrica, hoje é líder no fornecimento de materiais elétricos para usos residencial, comercial e industrial.

A Steck conta com uma fábrica e um centro de distribuição em São Paulo (SP) e uma fábrica em Manaus (AM). Além de unidades de negócios na Argentina e no México, está presente nas principais distribuidoras de materiais elétricos de 18 países na América Latina. A empresa trabalha com a missão de

levar energia confiável a todas as pessoas e lugares, apoiada em um portfólio com mais de 50 linhas de produtos. Testado e certificado, o mix assegura a proteção de pessoas e do patrimônio contra, por exemplo, danos causados por curtos-circuitos, fugas de correntes e descargas atmosféricas.

Além disso, a Steck desenvolve soluções sob medida na montagem de quadros e painéis, bem como desenvolve produtos e acessórios que facilitam o comando, a distribuição e a organização de todos os níveis de instalações.

Tramontina

Fundada em 1976, na cidade de Carlos Barbosa (RS), a Tramontina Eletrik oferece o melhor em segurança, design e soluções técnicas em materiais elétricos para instalações residenciais, comerciais e industriais. Nos últimos anos, a empresa vem aplicando sua expertise de mais de 40 anos na ampliação de seu portfólio e investindo no lançamento de linhas de produtos em novos segmentos. 2018 marcou a entrada da marca no segmento de lâmpadas LED. Em anos anteriores, a empresa investiu em linhas

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

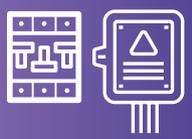
WEG

Fundada em 1961, a WEG é uma empresa global de equipamentos eletroeletrônicos, atuando principalmente no setor de bens de capital com soluções em máquinas elétricas, automação e tintas, para diversos setores, incluindo infraestrutura, siderurgia, papel e celulose, petróleo e gás, mineração, entre muitos outros. A WEG se destaca em inovação pelo desenvolvimento constante de soluções para

atender as grandes tendências voltadas a eficiência energética, energias renováveis, mobilidade elétrica e Indústria 4.0. Com operações industriais em 12 países e presença comercial em mais de 135 países, a companhia possui mais de 30 mil colaboradores distribuídos pelo mundo.

Em 2018 a WEG atingiu faturamento líquido de R\$ 11,970 bilhões, destes, 58% provenientes das vendas realizadas fora do Brasil.

Dispositivos Elétricos Industriais



No segmento de soluções para uso industrial se encaixam produtos como plugues, tomadas, disjuntores, contatores, relés, botões, chaves de curso e conectores.

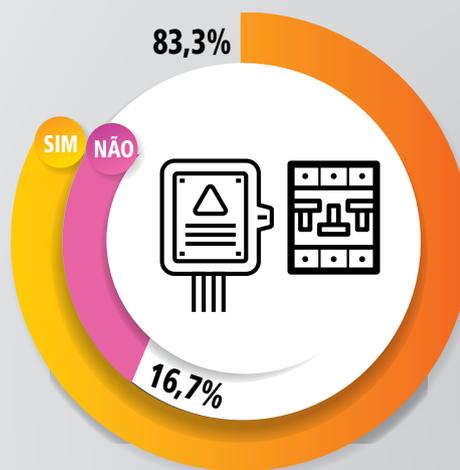
Mais robustos do que as soluções de uso residencial, os produtos para aplicação industrial atendem, em muitos casos, instalações comerciais como supermercados, padarias, centros de distribuição, centros comerciais e aeroportos, enfim, estabelecimentos que dependem de equipamentos de maior porte para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

A seguir, a relação, em ordem alfabética, dos sete fabricantes mais votados neste ano pelos distribuidores e revendedores, no segmento de Dispositivos Elétricos Industriais: ABB, Legrand, Schneider Electric, Siemens, Soprano, Steck e WEG.

Últimos Vencedores

2013	Siemens
2014	Schneider Electric
2015	Siemens
2016	Siemens
2017	Siemens
2018	Siemens

Revendedores e distribuidores que comercializam produtos deste segmento



ABB

A ABB é uma multinacional de origem suíça-sueca presente no Brasil há 105 anos. É líder global no desenvolvimento de soluções e tecnologia para automação industrial, robótica e movimento, eletrificação e energia.

Desenvolve soluções para todos os setores da indústria, com destaque para as áreas automotiva, papel e celulose, óleo e gás, naval, mineração, metal-mecânica, alimentos e bebidas, entre outras.

No Brasil, tem plantas industriais em Guarulhos e Sorocaba (SP) e Blumenau (SC) e sede administrativa em São Paulo (SP). A ABB é protagonista da quarta revolução industrial em todo o mundo. Conceitos como cloud computing, IoT, mobilidade elétrica e energia renovável estão no centro das atividades da empresa hoje. As soluções oferecidas pela ABB são conectadas em nuvem, permitem acesso e monitoramento remoto, reduzindo custos operacionais dos clientes e ampliando exponencialmente a produtividade e a segurança.

Legrand

O Grupo Legrand Brasil 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. As 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. A companhia oferece ao mercado solu-

ções para: Controle e Comando da Instalação; Distribuição e qualidade de energia, voz, dados e imagem; Gerenciamento de Cabos; Voz, dados e imagem.

O Grupo Legrand Brasil conta com escritório corporativo, dois showrooms, cinco plantas industriais e cinco centros logísticos e diversas regionais de vendas em todo o país.

Em nível mundial, a Legrand está presente em mais de 180 países, levando soluções de alta tecnologia para instalações elétricas residenciais, comerciais e industriais.

Schneider Electric

São mais de 180 anos de história e incontáveis transformações. Atenta às megatendências globais, a francesa Schneider Electric soube se reinventar no decorrer do tempo. Deixou de ser uma indústria de aço e metal para se tornar referência mundial no setor de energia e tecnologia.

Presente em mais de 100 países, a empresa lidera a transformação digital em gestão da energia elétrica (média

e baixa tensões) e automação em residências, edifícios, data centers, infraestrutura e indústrias. A companhia desenvolve soluções que oferecem segurança, confiabilidade, conectividade, eficiência e sustentabilidade, em sintonia com o advento e avanço da Manufatura Avançada e da IoT.

Um exemplo dessa inquietude organizacional e da postura pautada pela inovação é o EcoStruxure - arquitetura de sistemas interoperável, aberta, pronta para uso e habilitada para IoT da Schneider Electric.

Siemens

A Siemens está presente no Brasil há cerca de 150 anos e faz parte de um conglomerado global de tecnologia que se destaca pela excelência em engenharia, inovação, qualidade, confiança e internacionalidade. Atua globalmente com foco nas áreas de eletrificação, automação e digitalização. Uma das maiores produtoras mundiais de tecnologias voltadas à eficiência energética e economia de recursos, é líder no fornecimento de soluções eficientes de geração e de transmissão de ener-

gia, pioneira em soluções de infraestrutura, automação, drives e softwares para a indústria. Por meio da subsidiária Siemens Healthineers, a empresa é provedora líder de equipamentos médicos de imagem.

Hoje, os equipamentos e sistemas da Siemens são responsáveis por 50% da energia elétrica gerada nacionalmente, 30% dos diagnósticos digitais por imagem realizados no Brasil e estão presentes em 2/3 de todas as plataformas offshore brasileiras projetadas nos últimos 10 anos.

Soprano

A Soprano completa 65 anos de atividades em 2019. Fundada em 1954, a companhia atua fortemente nos mercados de construção civil, materiais elétricos, moveleiro e utilidades domésticas. Com matriz em Farroupilha (RS), a empresa conta com unidades também em Caxias do Sul (RS) e Campo Grande (MS). Fora do Brasil, a Soprano marca presença ainda na Cidade do México e em San Salvador. O escritório de negócios em Xangai, na China, é outro diferencial da empresa.

No final de 2018 a marca foi certificada como uma das melhores empresas para se trabalhar no Rio de Grande do Sul. Disputando o troféu pela primeira vez, a Soprano foi agraciada com a distinção GreatPlacetoWork (GPTW) já na sua estreia. Referência em confiabilidade, a marca oferece um portfólio de mais de cinco mil itens produzidos para o mercado brasileiro e para os demais países da América Latina. A Soprano abrange sete unidades de negócios: Fechaduras e Ferragens, Materiais Elétricos, Utilidades Térmicas, Componentes para Móveis, Smart, México e Centro América.

Steck

Fundada em 1975, a Steck Indústria Elétrica, empresa que iniciou as atividades com a produção de Plugues e Tomadas Schuko, hoje é líder no fornecimento de materiais elétricos para usos residencial, comercial e industrial.

A Steck conta com uma fábrica e um centro de distribuição em São Paulo (SP) e uma fábrica em Manaus (AM). Além de unidades de negócios na Argentina e no México, está presente nas principais distribuidoras de materiais elétricos de 18 países na América Latina.

A empresa trabalha com a missão de levar energia confiável a todas as pessoas e lugares, apoiada em um portfólio com mais de 50 linhas de produtos. Testado e certificado, o mix assegura a proteção de pessoas e do patrimônio contra, por exemplo, danos causados por curtos-circuitos, fugas de correntes e descargas atmosféricas.

Além disso, a Steck desenvolve soluções sob medida na montagem de quadros e painéis, bem como desenvolve produtos e acessórios que facilitam o comando, a distribuição e a organização de todos os níveis de instalações.

WEG

Fundada em 1961, a WEG é uma empresa global de equipamentos eletroeletrônicos, atuando principalmente no setor de bens de capital com soluções em máquinas elétricas, automação e tintas, para diversos setores, incluindo infraestrutura, siderurgia, papel e celulose, petróleo e gás, mineração, entre muitos outros.

A WEG se destaca em inovação pelo desenvolvimento

constante de soluções para atender as grandes tendências voltadas a eficiência energética, energias renováveis, mobilidade elétrica e Indústria 4.0. Com operações industriais em 12 países e presença comercial em mais de 135 países, a companhia possui mais de 30 mil colaboradores distribuídos pelo mundo.

Em 2018 a WEG atingiu faturamento líquido de R\$ 11,970 bilhões, destes, 58% provenientes das vendas realizadas fora do Brasil.

Fios e Cabos



Os fios e cabos desempenham um papel fundamental para garantir o desempenho elétrico e a segurança das pessoas e do patrimônio em qualquer tipo de instalação, seja ela residencial, comercial ou industrial.

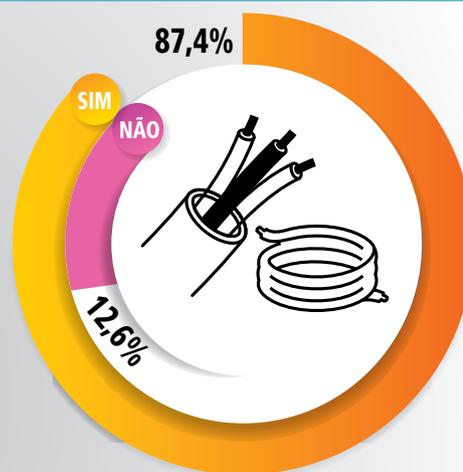
Cientes disso, muitos fabricantes vêm se empenhando para garantir a qualidade e o atendimento às normas técnicas, seja investindo na aquisição de boas matérias-primas e no aperfeiçoamento dos processos industriais, seja na qualificação de sua mão de obra.

A seguir, a relação, em ordem alfabética, dos sete fabricantes mais votados neste ano pelos distribuidores e revendedores, no segmento de Fios e Cabos: Conдумig, Corfio, IFC/Cobrecom, Nambei, Nexans, Prysmian e SIL.

Últimos Vencedores

2013	Sil
2014	Nexans
2015	Sil
2016	Sil
2017	Sil
2018	Prysmian

Revendedores e distribuidores que comercializam produtos deste segmento



Conдумig

A Conдумig é uma empresa familiar, de capital nacional. Fundada em 1991, está sediada em Divinópolis (MG). Sua atividade industrial teve início com o objetivo de produzir com qualidade Fios, Cabos e Cordões Elétricos em baixa tensão. A empresa vem, desde sua fundação, crescendo e aperfeiçoando sua linha de produtos para instalações comerciais, industriais e residenciais; ramais de alimentação; construção de painéis de força; extensões e/ou ligações de aparelhos eletroeletrônicos, dentre outras.

Seu objetivo empresarial é tornar-se um dos principais fornecedores em seu segmento de atuação, colocando à disposição dos clientes produtos de alta qualidade a preços competitivos, com entrega eficiente e atendimento de excelência. Investe constantemente em pesquisa de novas tecnologias, materiais e equipamentos que lhe permitam atender as expectativas e necessidades dos clientes e consumidores. Entrega rápida, atendimento em nível nacional, variedade de itens, qualidade de produtos, tecnologia de ponta e parceria são outros valores da empresa.

Corfio

A Eletrocal fabrica e comercializa desde 1993 condutores com a marca Corfio. Para uso residencial, comercial ou industrial, os fios e cabos Corfio são a escolha profissional para qualquer instalação.

Em um mercado exigente, a Corfio destaca que leva a sério as normativas e certificações. Com os melhores equipamentos de fabricação, aferição e medição, é comprometida

com a excelência em todos os seus processos.

Assim, o técnico pode confiar que tem em mãos um excelente material de trabalho: inspecionado, testado e aprovado desde a matéria-prima até o produto final.

A Corfio acredita nesta confiança mútua, que se fortalece e vai além do produto, oferecendo informação e segurança e compartilhando conhecimento para que o profissional faça sempre as melhores escolhas.

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

Prysmian
Group

IFC/Cobrecom

Fundada na década de 90, a IFC/Cobrecom é referência nacional da produção de fios e cabos elétricos com qualidade, inovação e segurança. Além disso, a empresa é 100% nacional e especializada na fabricação de fios e cabos elétricos de baixa tensão.

Possui duas modernas unidades fabris em Itu (SP) e Três Lagoas (MS), que contam com tecnologia de ponta para garantir a excelência de seus produtos, que são fabricados

com cobre puro para fins elétricos. O seu rigoroso acompanhamento de todo o processo de produção garante materiais seguros e confiáveis que atendem todas as normas de fabricação. Os dois parques fabris da IFC/Cobrecom contam com Laboratório Técnico bem estruturado. Cada um deles possui todos os equipamentos necessários para a realização de testes, além de funcionários treinados para a execução dos testes exigidos pelas normas técnicas de cada tipo de produto.

Nambei

A Nambei completou 48 anos de existência em 2019. 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, 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 (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.

Nexans

A Nexans traz energia à vida por meio de uma extensa e avançada linha de sistemas de cabeamento, soluções e serviços inovadores. Por mais de 120 anos, a Nexans tem provido aos clientes infraestruturas de cabeamento de ponta para energia e transmissão de dados. Hoje, além dos cabos, o Grupo assessora os clientes e desenvolve soluções e serviços que maximizam a performance

e a eficiência de seus projetos em 4 principais áreas de negócios: Construção & Territórios (incluindo utilities, e-mobility), Alta Tensão e Projetos (cobrindo complexos eólicos offshore, interconexões submarinas, alta tensão terrestre), Telecom e Dados (cobrindo transmissão de dados, redes telecom, data centers hiperescalonáveis, LAN) e Indústria & Soluções (incluindo renováveis, transporte, Óleo & Gás, automação, entre outros).

Prysmian

O ano de 2019 foi marcante para o Grupo Prysmian no Brasil, que celebra 90 anos de atuação no País. Nos últimos anos foram investidos cerca de R\$ 150 milhões para ampliar linhas de produção e construir um moderno centro de excelência, abrindo o corpo administrativo da América Latina do Grupo Prysmian.

Após emancipação da empresa e entrada na Bolsa de Valores de Milão, a marca Prysmian vem construindo seu legado com liderança no mercado de cabos de energia. A

aquisição em 2011 da marca Draka, referência no cabeamento de telecomunicações e fibra ótica, deu origem ao Grupo Prysmian, fortalecendo-o a ponto de realizar a aquisição, pouco depois, da General Cable.

A trajetória de aquisições ampliou o mix de produtos e soluções do Grupo Prysmian, posicionado globalmente no fornecimento dos mais importantes mercados de transmissão e distribuição de energia, fontes renováveis, indústria, óleo & gás, construção civil, transporte e telecomunicações.

Sil

Empresa sólida e 100% nacional, desde 1974 a SIL fornece fios e cabos elétricos seguros e duráveis, com preço competitivo e qualidade certificada conforme as normas técnicas vigentes. O conjunto de ações mercadológicas, a seriedade na política de atuação e na relação com seus parceiros e fornecedores, com metas e diretrizes honestas, somadas a iniciativas como avanços tecnológicos, rigoroso controle de qualidade, valorização profissional e respeito

ao consumidor, fazem com que a SIL seja reconhecida como uma das principais empresas brasileiras de seu segmento, levando produtos de qualidade a todo o país e sendo agraciada com diversas premiações, que confirmam a preferência e liderança da marca entre revendedores e especificadores. Apresentando um expressivo crescimento de mercado, a SIL precisou expandir sua produção e infraestrutura. Assim, em 2001, mudou-se para o município de Guarulhos (SP), instalando-se em um moderno Centro Industrial e Administrativo.

sil.com.br

**SIL,
ENERGIA
QUE SE
RENOVA.**



Sil

Conectada com o futuro.



SIL ESTÁ NA REDE!
SIGA-NOS

Infraestrutura

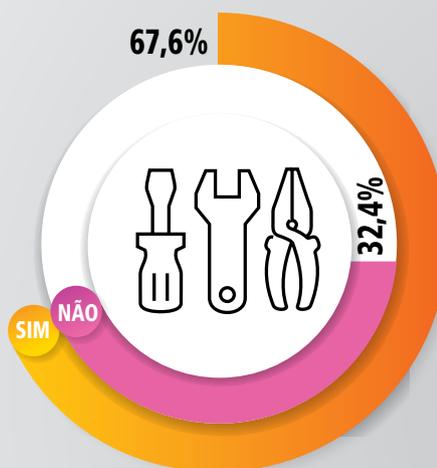


O segmento reúne fabricantes de itens como eletrocalhas, leitos, rodapés e perfilados; eletrodutos metálicos rígidos e acessórios; eletrodutos metálicos flexíveis e acessórios; dutos, canaletas plásticas e acessórios rígidos e flexíveis; eletrodutos plásticos rígidos e flexíveis e acessórios; quadros 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. A seguir, a relação, em ordem alfabética, dos sete fabricantes mais votados neste ano pelos distribuidores e revendedores, no segmento de Material de Infraestrutura e Instalação: Calhas Kennedy, Dispan, Legrand, Perfil Líder, Real Perfil, Tigre e Tramontina.

Últimos Vencedores

2013	Legrand
2014	Legrand
2015	Legrand
2016	Legrand
2017	Legrand
2018	Legrand

Revendedores e distribuidores que comercializam produtos deste segmento



Calhas Kennedy

A Calhas Kennedy foi fundada em 1990, produzindo inicialmente calhas para águas pluviais, rufos e outros - para atender diversos segmentos do mercado de construção civil.

Em 1998, a Calhas Kennedy iniciou a fabricação de produtos para as áreas de instalações elétricas, hidráulicas, mecânica, instrumentação e automação, entre outras. Incluiu em sua linha de produção itens como eletrocalhas, perfilados,

leitos para cabos, rodapés metálicos, dutos de piso e uma infinidade de acessórios e conexões para os mesmos.

Para isto, a Calhas Kennedy conta com um setor fabril de 5.000 m² de área construída. Essa estrutura garante um atendimento de qualidade para suprir as exigências e a enorme complexidade existente em construções, reformas ou ampliações de galpões industriais, edifícios, shopping centers, hospitais, teatros, supermercados, centros de convenções, lojas, concessionárias de energia elétrica e outros empreendimentos de grande porte.

Dispan

Atuando desde 1985 no mercado, a especialidade da Dispan é desenvolver e fabricar infraestruturas metálicas para passagem de cabos do tipo eletrocalhas, perfilados, leitos e aramados. Para cada linha de produto, a empresa oferece um conjunto completo de conexões e materiais de fixação.

Com sede na cidade de Nova Odessa (SP), uma filial em São Paulo e vários representantes por todo o território nacional, a Dispan é um dos maiores fornecedores do setor no Brasil.

Conta com mais de 10.000 m² de parque fabril, equipado com as mais modernas tecnologias, para atender todos os requisitos de qualidade do mercado. Os produtos são fabricados com matéria-prima adquirida nas principais usinas nacionais, que oferecem certificados de qualidade, garantindo alta resistência e comprovada qualidade do material.

Conforme destaca a empresa, são 34 anos de trabalho e dedicação voltados à qualidade e satisfação dos clientes.

Legrand

O Grupo Legrand Brasil 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. As 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. A companhia oferece ao mercado solu-

ções para: Controle e Comando da Instalação; Distribuição e qualidade de energia, voz, dados e imagem; Gerenciamento de Cabos; Voz, dados e imagem.

O Grupo Legrand Brasil conta com escritório corporativo, dois showrooms, cinco plantas industriais e cinco centros logísticos e diversas regionais de vendas em todo o país.

Em nível mundial, a Legrand está presente em mais de 180 países, levando soluções de alta tecnologia para instalações elétricas residenciais, comerciais e industriais.

Perfil Líder

A Perfil Líder é uma das maiores fabricantes de bandejamento para cabos elétricos e tubos de condução. No mercado desde 2006, opera em uma área de 20 mil m² em Itaquaquetuba (SP), com capacidade de processar até 2.000 ton./mês de aço.

Fabrica toda a linha em aço pré-zincado de usina, galvanizado a fogo, alumínio, inox e/ou pintado na cor desejada. Mantém em seu time profissionais com mais de 30 anos de

experiência, que atuaram em grandes players do mercado e hoje incorporam o grupo, compartilhando experiência e conhecimento, alinhando com a versatilidade e inovação da empresa.

Fornece para os maiores distribuidores do país e orgulha-se de ter produtos instalados em grandes obras, como aeroportos, estádios de futebol, indústrias petroquímicas e papelarias, metrô, shoppings, hotéis, etc. Tem como propósito participar efetivamente do crescimento do país, fornecendo produtos com qualidade, responsabilidade social e ambiental.

Real Perfil

A Real Perfil tem como objetivo atender os setores voltados, direto 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.

A Real Perfil conta uma área de 7.000 metros quadrados, no tradicional Bairro do Limão, na capital paulista.

Com uma grande variedade de produtos de comprovada procedência, as estruturas metálicas Real Perfil são utilizadas em praticamente todos tipos de 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 Real Perfil propiciam, junto aos seus clientes, uma linha de produtos aprimorada com tecnologias inovadoras em eletromecânica.

Tigre

Com uma história de quase 80 anos, a Tigre é uma multinacional brasileira com forte presença internacional, líder em soluções para construção civil e cuidado com a água. A empresa oferece um amplo portfólio de produtos que atende os mercados predial, de infraestrutura, de irrigação e industrial. Presente em 30 países, conta com cerca de sete mil funcionários, 11 plantas no Brasil e 12 no exte-

rior: Argentina (2), Bolívia (2), Chile (2), Colômbia, Equador, Estados Unidos, Paraguai, Peru e Uruguai.

Além de tubos e conexões, fazem parte do Grupo: Claris Tigre (esquadrias de PVC), Ferramentas para Pintura, Tigre-ADS (tubulações de PEAD para saneamento e drenagem), Fabrimar e Tigre Metais (no segmento de metais sanitários), além da TAE - Tigre Água e Efluentes (tratamento e reutilização da água).

Tramontina

Fundada em 1976, na cidade de Carlos Barbosa (RS), a Tramontina Eletrik oferece o melhor em segurança, design e soluções técnicas em materiais elétricos para instalações residenciais, comerciais e industriais. Nos últimos anos, a empresa vem aplicando sua expertise de mais de 40 anos na ampliação de seu portfólio e investindo no lançamento de linhas de produtos em novos segmentos. 2018 marcou a entrada da marca no segmento de lâmpadas LED. Em anos anteriores, a empresa investiu em linhas de disjuntores e quadros de dis-

tribuição, além de divisões dedicadas aos setores de atmosferas explosivas e injeção de alumínio sob encomenda. Seu moderno parque fabril ocupa uma área construída de 40 mil m², conta com 13 células de injeção de alumínio e 18 de injeção de plástico, e possui capacidade instalada para processar 3.000 toneladas/ano de alumínio e outras 3.000 toneladas/ano de plástico, estando apta a fabricar mais de 7 mil itens dentro dos mais altos padrões de qualidade e precisão, sempre com matérias-primas certificadas. Desempenho, segurança e estética estão alinhados em todos os produtos para que o consumidor possa fazer bonito ao utilizá-los.

FOTOS DO EVENTO: LUIZ ALVES NETO

Inovação celebrada

PRÊMIO POTÊNCIA DE INOVAÇÃO
TECNOLÓGICA 2019 REÚNE
EXECUTIVOS E PROFISSIONAIS
DA ÁREA ELÉTRICA PARA
HOMENAGEAR AS EMPRESAS QUE
INVESTEM EM INOVAÇÃO.







O Novotel São Paulo Center Norte, na capital paulista, mais uma vez foi palco da cerimônia de entrega do Prêmio Potência de Inovação Tecnológica, que em 2019 chegou à sua terceira edição. O evento, que ocorreu no dia 24 de outubro, atraiu cerca de 200 pessoas, entre empresários da indústria e do comércio, líderes de associações e sindicatos e profissionais que atuam na área elétrica, eletrônica, de energia e iluminação. Este ano, patrocinaram a cerimônia as empresas: ABB, Chint, Cobrecom, Itron, KRJ e WAGO.

Organizado pela HMNews Editora, o Prêmio foi criado para reconhecer e valorizar o trabalho das empresas e profissionais que investem tempo e dinheiro

no desenvolvimento de inovações tecnológicas em nosso mercado. E, a julgar pelo número de inscrições registradas este ano, a iniciativa tem cumprido bem o seu papel.

“Este ano somamos 121 produtos inscritos, de 48 empresas. É uma quantidade relevante que demonstra que, cada vez mais, empresas e profissionais estão valorizando a premiação”, comenta Marcos Orsolon, diretor da HMNews Editora, que completa: “A repercussão pós-evento também foi muito boa. Praticamente todos os vencedores fizeram postagens em suas redes sociais comemorando a conquista e divulgando a seus colaboradores, clientes e fornecedores. Esse retorno positivo coroa nosso

trabalho, mas também aumenta a nossa responsabilidade. Por isso, não podemos nos acomodar. Já iniciamos os trabalhos no Prêmio 2020 e pode ter certeza que ele virá ainda mais forte”.

Hilton Moreno, também diretor da HMNews, destaca ainda que a cerimônia da premiação se tornou um grande ponto de encontro das personalidades de nossa área. “Este ano tivemos um recorde de pessoas presentes. E este é outro objetivo que conseguimos atingir. É fato que o Prêmio tem como meta principal estimular a inovação em nosso País. Mas ele também tem a ambição de promover encontros em um ambiente mais descontraído entre as personalidades do setor”, ressalta Hilton.

Apresentações

A cerimônia de entrega dos troféus foi precedida por duas apresentações relacionadas à inovação. A primeira delas ficou a cargo de Sunny Jonathan, coordenador de P&D&I do Instituto Senai de Tecnologia em Energia de São Paulo, que falou sobre o Edital de Inovação para a

Indústria, uma iniciativa da entidade que visa colaborar no financiamento de soluções inovadoras por parte da indústria nacional. Grosso modo, Sunny explicou que o edital promove um modelo em que empresas, startups e financiadores dividem os riscos e compartilham os ganhos.

A outra apresentação foi feita pelo consultor Samuel Felício, especialista em inovação e transformação digital. Na linha da ‘provocação’, Samuel destacou a importância de se inovar diariamente nos negócios. E, para ilustrar, elencou os diversos ganhos que a inovação pode trazer para uma empresa, como melhoria na produtividade, eficiência, vantagens competitivas etc.

No entanto, ele alertou que é preciso ficar atento, pois o processo de inovar não pode parar nunca. Quem inova e

para corre o risco de sumir do mercado ao longo do tempo, como ocorreu com grandes companhias citadas pelo especialista, como Kodak, Blockbuster e Compaq. Confira a seguir os vencedores do Prêmio Potência de Inovação Tecnológica em suas respectivas categorias.



SUNNY JONATHAN | SENAI-SP



SAMUEL FELÍCIO | CONSULTOR

Personalidade Inovadora do ano

Este ano o Prêmio Potência de Inovação Tecnológica trouxe duas novidades. Uma foi a criação do Segmento Áreas Classificadas (Ex). A outra foi o prêmio Personalidade Inovadora do Ano, cuja homenagem foi prestada a Carolina Fonseca Pinto, atual CEO da Tron Controles Elétricos Ltda e filha de Sérgio Fonseca, fundador da marca Altronic.

Carol, como é mais conhecida, fez um discurso emocionado após receber o troféu. Entre outros pontos, destacou a responsabilidade em receber o prêmio e a alegria em ver seu trabalho reconhecido. Reconhecimento mais que merecido, visto que ao longo de sua carreira a inovação está sempre presente, assim como a valorização ao ser humano, às pessoas que são parte fundamental da evolução de uma empresa.

Carol praticamente 'nasceu' dentro da indústria. Como citado em seu perfil durante o evento, ela desde criança brincava pelos corredores da empresa fundada pelo pai. E logo que finalizou o período escolar, ingressou na faculdade de administração e, em paralelo, iniciou sua caminhada como estagiária na empresa da família.

Hoje, passados 23 anos, ela afirma que a inovação faz parte do seu DNA e do seu dia a dia.

Tanto que constantemente estimula o seu time a inovar, seja na parte das soluções desenvolvidas pela companhia ou dos sistemas produtivos. Carol entende que a inovação vai além do produto em si, e que é possível que ela faça parte de uma economia colaborativa, e que é preciso inovar também na forma de sensibilizar os clientes.

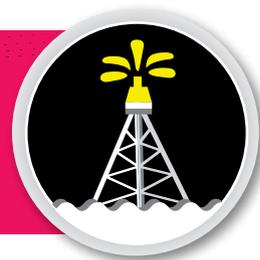
Foi baseado nesse conceito que surgiu a ideia de fazer embalagens de produtos LED com obras de arte doadas por artistas brasileiros. Estas obras podem se transformar em objetos de decoração ou

em tabuleiros de jogos, proporcionando um resgate aos jogos 'face to face', que são uma saída da individualidade dos aplicativos de Smartphone. Além disso, com o reaproveitamento das embalagens, se joga menos lixo no mundo.

Já com o olhar na indústria, ela acredita que a cooperação é a chave para sucesso. E por Pernambuco ser um dos principais polos de software do Brasil, sua empresa se encaixa no ecossistema de forma sustentável, abrindo as portas às startups e trilhando um novo caminho no desenvolvimento industrial.



ÁREAS CLASSIFICADAS (EX)



1º Produto: Módulos XTR (eXTReme) para área classificada Empresa: WAGO



Em 2019 a WAGO ampliou o portfólio de produtos para áreas classificadas. Visando aplicações para o mercado de óleo e gás, foram lançados módulos Ex-i (segurança intrínseca) que podem trabalhar em uma faixa de temperatura de -40 a 70°C, tensão de isolamento de 5 KV e que suportam vibração maior que 5 g. A solução dispensa o uso de barreiras de segurança intrínseca, o que simplifica a ligação de campo e reduz custos de manutenção e instalação. Estes módulos podem ser conectados a instrumentos instalados na Zona 0 e Zona 1; desta forma o controlador e os módulos podem ficar abrigados em um painel Ex-e (segurança aumentada) na Zona 2. A solução WAGO para área classificada possui certificação Inmetro. Fazem parte da família XTR, lançados no ano de 2019, os módulos de entrada digital, saída digital, entrada analógica (com e sem HART), saída analógica, RTD, contador e módulo fonte.



A série HLL é uma luminária LED robusta, construída em caixa de alumínio com difusor de policarbonato de alto impacto para uso em áreas classificadas Zona 1, 2, 21 e 22. O uso de chips LED de alta qualidade, juntamente com o conhecimento técnico da Crouse-Hinds series na redução de temperatura para produtos elétricos em atmosferas explosivas, garantem a longevidade de operação para a HLL. Com os benefícios adicionais de economia de energia, menor manutenção, menor custo de propriedade, ela contribui para um ambiente mais ecológico.

Disponível em dois tamanhos (735 e 1.335 mm), com opções de temperatura de cor de 3.000 e 5.700 K, as peças possuem Grau de Proteção IP66, Classe de Temperatura T6 e 5 anos de garantia.



2º Produto: Luminária LED HLL para áreas classificadas Empresa: EATON Crouse-Hinds



NOVOS TEMPOS, NOVAS ATITUDES.



A família ALTRONIC cresceu! Mas cresceu de uma forma diferente. Assumimos o papel de ser um transformador de ideias e propósitos. Na linha de Painel de led, nossas embalagens vieram iluminadas por obras de talentosos artistas que deixarão seus ambientes ainda mais bonitos. A nova linha A.LED tem o objetivo de envolver famílias e amigos estimulando a reciclagem das embalagens, através dos jogos de tabuleiro que estão nas caixas dos refletores LED.



Painel de led para embutir e sobrepor

Redondo ou quadrado.



Refletor de led para ambientes externos

Com IP66.



Luminária de led slim

18w e 36w.

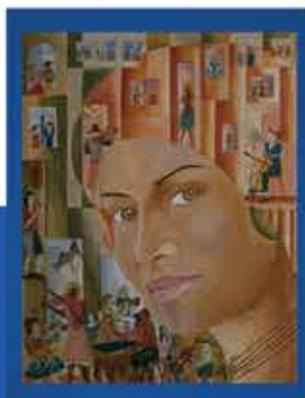


Downlight

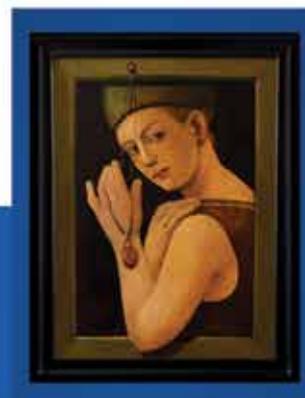
Redondo ou quadrado
Para embutir



Feito pelo artista de 16 anos @lucasdesenha. Você pode colecioná-la adquirindo nosso painel de led.



Obra de @elimar._ferreira, artista autodidata que dedica seus desenhos à cultura popular pernambucana.



Criada por @luciahelenaofical, que atua desde 1981 no mercado de arte fazendo exposições no Brasil afora.



siga-nos:    **ALTRONIC**
www.altronic.ind.br



ÁREAS CLASSIFICADAS (EX)

3º Produto: Projetor de Longo Alcance LED Ex - Linha Itararé
Empresa: CONEXLED



O Projetor da linha Itararé foi projetado para instalações em áreas classificadas em Zonas 2, 21 e 22, provendo o tipo de proteção Ex-nC e Ex-nR, sem a necessidade de ser realizado o ensaio de respiração restrita em campo, no momento da instalação. Corpo fabricado em liga de alumínio injetado de alta resistência mecânica e à corrosão, com eficiente dissipação térmica, garantindo maior durabilidade da vida útil do LED e da fonte de alimentação (driver).



A Luminária LED Linear Ex é um produto desenvolvido para atuar em áreas potencialmente explosivas, denominadas de Áreas Classificadas, com certificação para atuar em Zonas 2, 21 e 22 e classe de temperatura T1, T2, T3, T4, T5 e T6. Possui uma alta eficiência energética nas potências 30, 60, 90 e 120 W, com baixa manutenção, facilidade para instalação, 5 anos de garantia e design inovador.



3º Produto: Luminária LED Linear Ex
Empresa: VILUX



AUTOMAÇÃO PREDIAL



1º Produto: EcoStruxure Building Operation Empresa: SCHNEIDER ELECTRIC

A solução integrada para Automação Predial da Schneider Electric permite facilidade na utilização e garante otimizar a performance de um edifício por meio da plataforma EcoStruxure Building Operation. EcoStruxure Building Operation é a nova plataforma de integração aberta, que possibilita o funcionamento de um supervisor específico em automação predial BMS com operações diárias programadas e implementadas de forma simples, agendas de calendário e emis-



são de relatórios. O sistema BMS com protocolos abertos nativos oferece à automação predial a liberdade de escolher o melhor equipamento para sua aplicação.



PRODUTO GANHADOR DO PRÊMIO POTÊNCIA DE INOVAÇÃO



Garantia
36
meses



ALTO FLUXO LUMINOSO



FÁCIL INSTALAÇÃO



ALTA RESISTÊNCIA
MECÂNICA



GARRAS DE FIXAÇÃO



LINHA INDUSTRIAL



ILUMINAÇÃO LED
Serra - ES

Tel. +55 27 3338-1545
3228-4755 / 99691-9237
www.vilux.com.br
vilux@vilux.com.br



EMERGÊNCIA



REFLETORES



PENDENTE

USELED
A NATUREZA AGRADECE



AUTOMAÇÃO PREDIAL

1º Produto: Luminárias Philips Interact Ready Empresa: SIGNIFY



Dotadas de recursos de conectividade, as luminárias Philips Interact Ready funcionam com o App Interact Pro, de forma a proporcionar iluminação conectada para as pequenas e médias empresas. Entre outras vantagens, as luminárias conectadas ao App ajudam a evitar desperdício de energia, mantendo a eficiência luminotécnica dos ambientes.



Os veículos elétricos são uma tendência mundial e ter um carregador será indispensável nesse novo cenário. Por isso, a WEG criou a linha de Estação de Recarga para Veículos Elétricos, desenvolvida especialmente para atender às necessidades de potência, velocidade de recarga e segurança. Tanto no modelo Wall, projetado para residências e condomínios, quanto no modelo Parking, desenvolvido para shoppings, estacionamentos e praças, as Estações de Recarga proporcionam maior segurança e proteção para

2º Produto: Estações de Recarga de Veículos Elétricos WEMOB Empresa: WEG



as pessoas e veículos elétricos do que uma tomada elétrica convencional, além de recarregar as baterias de maneira rápida e confiável, preservando sua vida útil.



AUTOMAÇÃO PREDIAL



3º Produto: Finder YESLY Empresa: FINDER



A solução YESLY é o novo conceito de Comfort Living da Finder. Composto por dispositivos que podem ser instalados facilmente na instalação elétrica nova ou já existente, o sistema permite acender, apagar e dimensar a iluminação e controlar persianas elétricas. Além disso, permite a criação de cenários personalizados para acionar de acordo com a ocasião.

Fácil de instalar, versátil e moderno, o YESLY pode ser comandado por meio do pulsador BEYON ou através de um smartphone. De instalação simples, o YESLY é compatível com a maioria das instalações elétricas residenciais, e os componentes do sistema podem ser instalados nas caixas de passagem atrás dos interruptores, seja qual for a marca, ou em forro junto às luminárias.



CLAMPER LIMIT

2º LUGAR NO PRÊMIO POTÊNCIA DE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA

Categoria de Dispositivos de proteção, seccionamento e comando de baixa tensão.



CLAMPER Limit é uma novidade para a proteção de luminárias LED! Um dispositivo desenvolvido para atuar contra as sobretensões temporárias.

Utilizado junto ao DPS CLAMPER Light na luminária, o **CLAMPER Limit** desconecta o equipamento na ocorrência de sobretensões temporárias superiores a 270V, restabelecendo automaticamente após a estabilização da tensão na rede.

3 ANOS
DE GARANTIA

Especialista em dispositivos de proteção contra raios e surtos elétricos

clamper.com.br
31 3689.9500





DISPOSITIVOS DE PROTEÇÃO, SECCIONAMENTO E COMANDO DE BAIXA TENSÃO

1º Produto: Masterpact MTZ Empresa: SCHNEIDER ELECTRIC



O disjuntor aberto Masterpact MTZ da Schneider Electric é totalmente conectável com protocolos abertos de comunicação, e integração com sistemas supervisórios diversos. Com conexão aos smartphones via tecnologia Bluetooth e NFC, permite trazer o controle do dispositivo para a palma da mão, e possibilita maior segurança operacional. Características: Medição classe 1 embarcada de fábrica (IEC 61557-12), aplicação nos ambientes mais agressivos, customização através de módulos digitais (aplicativos de Proteção como ANSI 27/59, ANSI 32P, ANSI 51N/51G, ERMS, de Medição como "energia por fase" e "análise de harmônicas individuais", e de Manutenção e Diagnóstico como "assistente de funcionamento" e "captura de forma de onda"), rápido restabelecimento de energia no caso de falhas, e total integração com outros produtos e softwares da Schneider Electric.



Protetor contra sobretensão temporária que monitora a tensão de entrada da rede elétrica e desconecta a carga quando ocorrem sobretensões superiores a $270\text{ V} \pm 5\%$. Após o restabelecimento da tensão nominal da rede elétrica (220 V), o dispositivo reconecta a carga automaticamente. O CLAMPER Limit foi projetado para utilização em iluminação pública a LED. Produto possui Grau de Proteção IP66 e suportabilidade a sobretensões de até 1,8 vezes a tensão nominal da rede elétrica. Em episódios de sobretensão de curta duração, o tempo decorrido entre a detecção da sobretensão, desconexão e reconexão é da ordem de 0,07 segundos. Para aplicações susceptíveis a surtos elétricos, o uso do DPS CLAMPER Light ligado em série com o CLAMPER Limit é indicado, garantindo proteção classe II conforme IEC 61643-11.



2º Produto: CLAMPER Limit Empresa: CLAMPER



TECNOLOGIA. O QUE TORNA O NOSSO COBRE A SUA MELHOR MATÉRIA-PRIMA.

Com 99,9% de pureza, o maior índice do Brasil, o cobre Paranapanema nasce na moderna fábrica da Caraíba, no Polo Industrial de Camaçari (BA). Isso faz com que o setor de fabricação de fios e cabos elétricos tenha uma certeza: contar com a Caraíba é ter como parceira a única produtora de cobre primário do Brasil e a maior produtora de cátodos, fios e vergalhões para o segmento.



 www.paranapanema.com.br
 vendas@paranapanema.com.br
 (11) 2199-7500

CARAÍBA. TUDO DO COBRE.

 **Caraíba**
uma marca Paranapanema



DISPOSITIVOS DE PROTEÇÃO, SECCIONAMENTO E COMANDO DE BAIXA TENSÃO

2º Produto: Solução de monitoração de surtos e vida útil de DPS - Impulse Check



Empresa: PHOENIX CONTACT

Impulse Check é o primeiro sistema de assistência inteligente do mundo para monitoração de surtos de origem atmosférica ou causados pela rede elétrica. Ele permite medir a intensidade, frequência, com data e hora da ocorrência, bem como avaliar a saúde dos dispositivos de proteção contra Surtos - DPS. Tudo isso armazenado em uma Cloud que permite acessar os dados de qualquer parte do mundo.



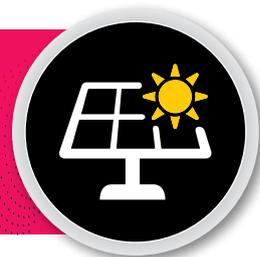
DPS Classe III desenvolvido para a proteção de equipamentos eletroeletrônicos contra danos causados pela incidência de raios e/ou surtos elétricos. Disponibiliza 2 saídas USB para carga de dispositivos móveis / Smartphones. Possui também mecanismo interno de economia de energia, que desliga as tomadas denominadas auxiliares quando o equipamento conectado à tomada principal é desligado. O produto é fornecido nas cores branca, preta (Black piano) e transparente.



3º Produto: iCLAMPER Energia 8+USB+Stand-by Empresa: CLAMPER



ENERGIAS RENOVÁVEIS, EFICIÊNCIA ENERGETICA E QUALIDADE DE ENERGIA



1º Produto: Astrotwins bifacial monocristalino 385~405Wp
Empresa: CHINT



O Astrotwins é um painel fotovoltaico monocristalino bifacial de potência nominal frontal de 385~405 Wp. O produto possui ótima resistência ao tempo, podendo ser aplicado, inclusive, em ambientes agressivos, como em áreas com incidência de neve e vento com areia. Algumas características: dimensões de 2.038x1.010x30 mm; 31,4 kg; célula bifacial e IP 68.



iCLAMPER ENERGIA 8 COM ENTRADA USB E MODO STAND BY

Ganhador do Prêmio Potência na categoria de Dispositivos de proteção, seccionamento e comando de baixa tensão, o Iclamper Energia 8 + USB + Stand By é um DPS inovador que alia praticidade, economia e versatilidade para o seu dia a dia.

O Energia 8 além de proteger seus equipamentos contra raios e surtos elétricos, possui 2 saídas USB para carga de dispositivos móveis e um mecanismo de economia de energia, que desliga as tomadas auxiliares quando o equipamento conectado à tomada principal é desligado. Toda a proteção que você precisa em um único equipamento!

3 ANOS
DE GARANTIA

Especialista em dispositivos de proteção
contra raios e surtos elétricos.



clamper.com.br
31 3689.9500





ENERGIAS RENOVÁVEIS, EFICIÊNCIA ENERGETICA E QUALIDADE DE ENERGIA

1º Produto: Energy Data Management Empresa: WAGO



O Energy Data Management é um conjunto de hardware e software voltado para a medição e gerenciamento de energia. Todo configurável, o software está embarcado em um modelo específico do PFC200 (há uma outra variante com modem 3G incorporado). Os cartões são adicionados a este controlador e, desta forma, define-se a estrutura de hardware. São permitidos módulos de entrada digital, módulos de entrada analógica e módulos de medição de energia. A solução é rica em protocolos disponíveis, podendo coletar dados de dispositivos em M-Bus, Modbus RTU, Modbus TCP e EnOcean. Os dados coletados ainda podem ser exportados através dos protocolos HTTPs ou MQTT. O Energy Data Management 2.0 desempenha quatro funções principais: Aquisição de sinais por meio de cartões de entrada ou protocolos; Armazenamento das variáveis; Visualização; e Monitoramento



O Grupo Gerador B3.3 emissionado da Cummins traz potências de 40 e 60 kW (50 e 75 kVA) e complementa as linhas QSL9 (313 a 375 kVA) e QSX15 (563 a 625 kVA), lançadas anteriormente, e um pacote de soluções mais eficientes e sustentáveis. A redução de poluentes chega a 38,9%. O Grupo Gerador B3.3 é um marco no processo de produção da Cummins, o início de um novo range de produtos com 'pegada ecológica', mais leve, compacto, econômico e sustentável. Mesmo sem a implantação de leis ambientais regulamentadas para geradores no País, a Cummins adotou o MAR-1, que define os limites de emissões de poluentes para equipamentos industriais em seu novo grupo gerador. A companhia realizou melhorias de eficiência na queima de combustível e ajustes da bomba, além da tendência downsizing do motor, com o uso de materiais mais resistentes.



2º Produto: Gerador Cummins B3.3 Emissionado Empresa: CUMMINS





SOLUÇÃO COMPLETA PARA PLANTA SOLAR FOTOVOLTAICA

Montagem em Terreno Sistema Fotovoltaico Conectado à Rede Elétrica

Estação de energia
fotovoltaica em terreno
plano / deserto



Estação de energia solar
fotovoltaica em terreno
motanhoso e outros
complexos



Estação de energia solar
fotovoltaica em superfície de
água



Sistema fotovoltaico
associado à agricultura



Sistema Fotovoltaico Distribuído Conectado À Rede Elétrica

Planta fotovoltaica no telhado
de um edifício público

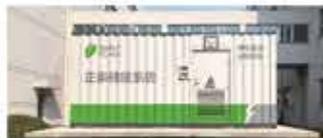


Sistema fotovoltaico
residencial conectado à rede
elétrica



Solução completa para sistema de armazenamento de energia

Armazenamento de energia
no local de aplicação



Soluções completa para sistemas fotovoltaicos desconectados da rede elétrica

Estação de energia
fotovoltaica em terreno
plano / deserto



Chint Elétricos América do Sul Ltda.

Av. Paulista, 1765 - Edifício Scarpa - Conjunto 22,
Bela Vista - CEP 01311-200 - São Paulo - SP
Site: www.chint.com

Tel.: +55 (11) 3266-7654 / +55 (11) 3266-7786
Skype: liubov@chint.com
E-mail: liubov@chint.com



ENERGIAS RENOVÁVEIS, EFICIÊNCIA ENERGETICA E QUALIDADE DE ENERGIA

2º Produto: SunStay Empresa: SIGNIFY



SunStay é uma luminária para ruas e vias integrada com painel solar all-in-one, com sensor de movimento que modifica os níveis de fluxo luminoso de acordo com a presença humana. É a iluminação verdadeiramente sustentável e inteligente.

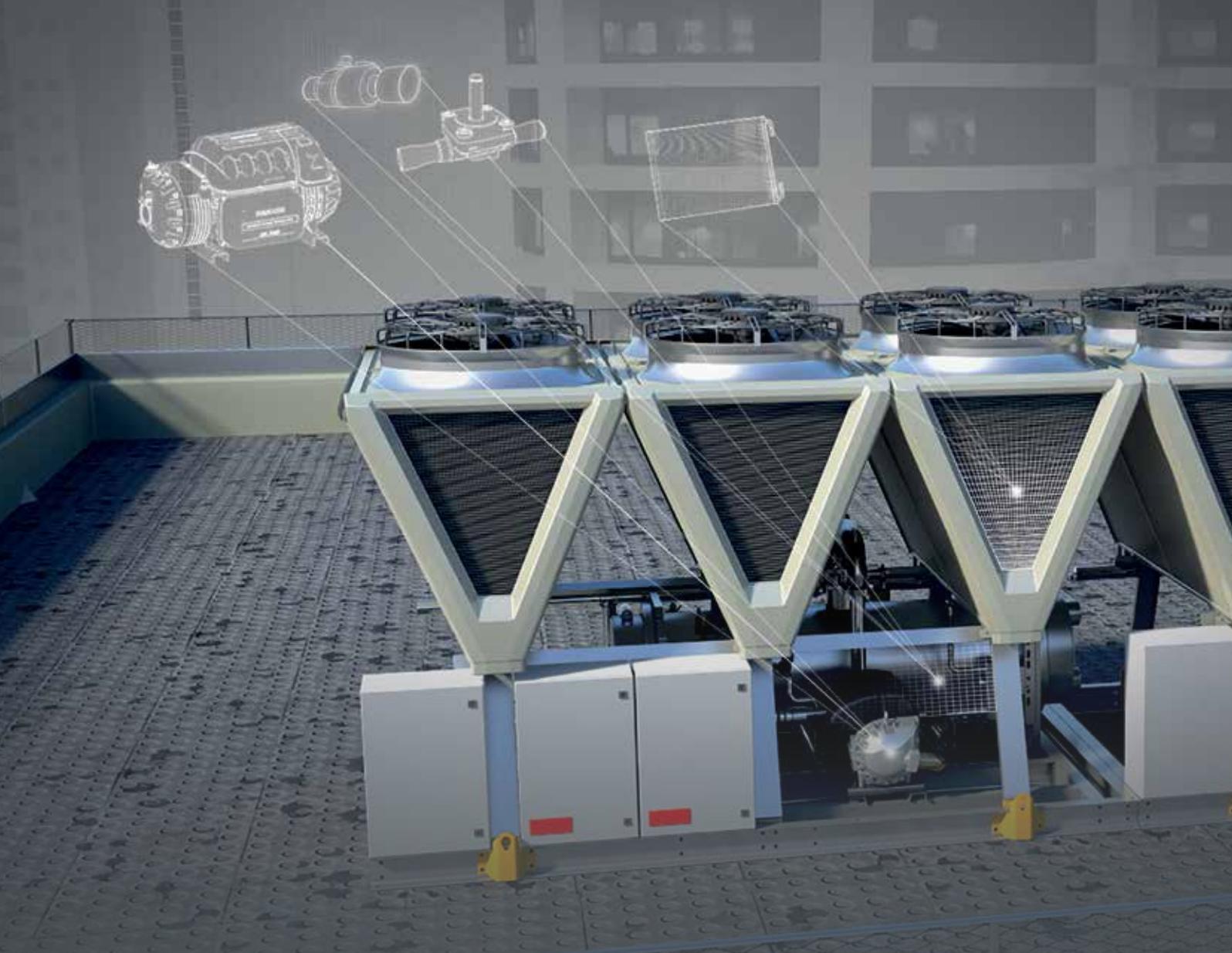


Os Compressores Danfoss Turbocor de mancal magnético trabalham sem óleo e podem ser aplicados em Chiller refrigerado a Água ou a Ar. O range de compressores Turbocor varia de 50 a 400 toneladas de refrigeração e as soluções estão disponíveis para os fluidos refrigerantes R134a, R513A e HFO1234ze. Seus principais benefícios com relação a outras tecnologias concorrentes são: maior eficiência em cargas parciais, mais silencioso, mais leve e não tem redução no desempenho ao longo da vida.



3º Produto: Compressor Danfoss Turbocor Empresa: DANFOSS





Custo operacional **mais baixo** e **rápido retorno de investimento** em aplicações sem óleo

Os compressores Turbocor TTH e TGH, otimizados para aplicações de diferencial de pressão mais elevado, entregam a mais alta eficiência do mercado sem redução de performance nem desgaste mecânico, pois não requerem óleo nem contato em sua operação. Eles chegam a 40% de melhora na eficiência em cargas parciais se comparados a compressores tipo parafuso e apresentam um retorno de investimento inferior a três anos, com performance sustentável durante toda a sua vida útil.



 **TURBOCOR**[®]

ROI
<3 anos

em aplicações de
diferencial de pressão
mais elevado

Para mais informações, acesse: danfoss.com.br/turbocor

ENGINEERING
TOMORROW

Danfoss



FIOS E CABOS ELÉTRICOS, LINHAS ELÉTRICAS, SISTEMAS DE CONEXÃO E ACESSÓRIOS

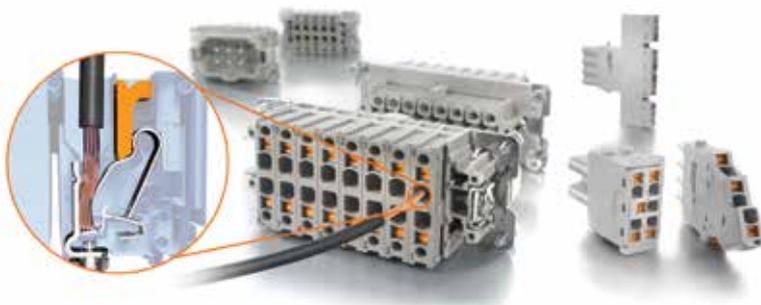
1º Produto: **HEAVYCON Modular** Empresa: **PHOENIX CONTACT**

O HEAVYCON Modular é um sistema de conexão de dados, sinais e potência sob um único conector, que permite economia de tempo e espaço na montagem, com alto nível de confiabilidade.



Com a tecnologia SNAP IN, a Weidmüller está revolucionando os sistemas de conexão, trazendo-os para um novo nível. Um 'clique' é o suficiente para uma conexão segura, até mesmo para condições ambientais adversas com tremores e vibrações. Esse sistema de conexão foi projetado para fechar automaticamente assim que o fio decapado tenha atingido a posição correta e a mola tenha sido acionada. O princípio operacional é comparável ao de uma "ratoeira", o contato fecha com um "clique" perceptível e mantém o fio no lugar. Com o sistema SNAP IN os fios flexíveis não necessitam de terminais para serem facilmente conectados, o que reduz significativamente os custos de material e o tempo de instalação e manutenção. Para desconectá-lo, basta empurrar a trava com o auxílio de uma chave de fenda.

1º Produto: **Conector SNAP IN** Empresa: **WEIDMÜLLER**





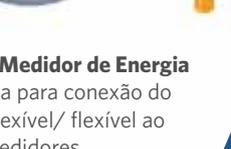
A SOLUÇÃO COMPLETA

EM CONEXÕES PARA REDE AÉREA DE DISTRIBUIÇÃO

KPB LANÇAMENTO

O perfurante universal

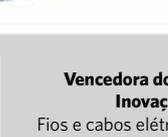
Única solução para a conexão de cabos rígidos ou flexíveis no ramal de entrada do cliente, em qualquer configuração. Com o KPB não há mais a necessidade de se identificar o lado do conector para se realizar a conexão.



KMED

Conexão do Medidor de Energia

Solução única para conexão do cabo extra-flexível/ flexível ao borne dos medidores.



KATIL

Conexão em iluminação pública

Conexão de luminárias utilizadas em iluminação pública à rede de distribuição de energia elétrica.



KPB



KMED



KATIL



13,8 kV

ACESSÓRIO



KARP

Conector de Perfuração para Redes Protegidas de Média Tensão

Sem necessidade de remoção e recomposição da cobertura do condutor. Permite a conexão em linha Viva. Conector de perfuração para as tensões de 15kV, 25kV e 35kV.

Acessório: Dispositivo para conexão à distância do conector KARP com Estribo.



KLOK

Terminal bimetálico e reutilizável com efeito mola, para equipamentos da distribuição sem necessidade de ferramenta especial para aplicação.

KATRO

Conexão da Rede Secundária ao Ramal de Ligação com 4 saídas

Conexão definitiva e reutilizável mais ponto de aterramento temporário.





FIOS E CABOS ELÉTRICOS, LINHAS ELÉTRICAS, SISTEMAS DE CONEXÃO E ACESSÓRIOS

2º Produto: Dispositivo de aplicação à distância do conector



perfurante de Média Tensão, KARP com estribo Empresa: KRJ

Desenvolvido pela KRJ, o dispositivo de aplicação à distância do Conector KARP foi idealizado para permitir a aplicação do conjunto conector + estribo, com vara ou bastão de manobra em Linha Viva, oferecendo maior agilidade e rapidez na execução do serviço, mantendo a total segurança do eletricitista, pois sua realização pode ser efetuada do solo ou do cesto aéreo.



A TECPLUG traz ao mercado a linha Safeplug, uma linha de tomadas de 10 e 20 A composta por um sistema de dupla proteção contra choques elétricos. A liberação aos terminais energizados ocorre apenas após encaixar o plugue, girar 90 graus para a direita e plugar o equipamento. Ao retirar o plugue, seu centro retorna automaticamente à posição de proteção. Os fios da rede elétrica que são conectados à tomada permanecem fixos, o disco central gira de forma independente das conexões, garantindo assim que os conectores e terminais não sofram desgastes.



3º Produto: Tomada 2P+T 250V~ Com Duplo Sistema de Proteção Contra Choques Elétricos Empresa: TECPLUG



ILUMINAÇÃO RESIDENCIAL, COMERCIAL, INDUSTRIAL E PÚBLICA



1º Produto: **CONTROLLED** Autodimerizável Empresa: **OUROLUX**



Direcionado para uso geral, a CONTROLLED Autodimerizável possui em sua composição polímero termoplástico, metal e componentes eletrônicos. Seu diferencial é que com apenas um toque no interruptor você controla a intensidade da luz, que aumenta gradativamente a intensidade. Ao ligar, sua intensidade é de 10%, atingindo 100% após 10 segundos. Pronta para uso, dispensa uso de dimmer. Produto Multitensão, LED 9 W de potência, em duas temperaturas de cor: Branca Fria (6.500 K) e Branca Morna (2.700 K).



Com as lâmpadas Philips Spot Kit Scene Switch LED é possível mudar a intensidade de luz sem precisar colocar diferentes lâmpadas e dimmers. Uma lâmpada, três níveis de intensidade diferentes. Sem necessidade de instalação adicional, as lâmpadas funcionam com o interruptor existente na instalação.

1º Produto: **Philips Spot Kit Scene Switch** Dimerização sem Dimmer Empresa: **SIGNIFY**





ILUMINAÇÃO RESIDENCIAL, COMERCIAL, INDUSTRIAL E PÚBLICA

2º Produto:
CONTROLLED 2 em 1.
Empresa: OUROLUX



Direcionado para uso geral, a CONTROLLED 2 em 1 é composta por polímero termoplástico, metal e componentes eletrônicos. Sua principal característica é a possibilidade de, com apenas um toque no interruptor, alterar a funcionalidade da lâmpada para anti inseto. Ela não possui em sua composição repelente, apenas não atrai os insetos devido à sua tonalidade. Pronta para uso, substitui lâmpadas incandescentes de 60 W e eletrônicas de 16 W.



O IPD, desenvolvido pela Phoenix Contact, é um sistema de conexão inteligente indicado para iluminação em áreas externas, que torna a instalação segura e prática.

2º Produto: IPD
Empresa: PHOENIX CONTACT



ILUMINAÇÃO RESIDENCIAL, COMERCIAL, INDUSTRIAL E PÚBLICA



3º Produto: ETL1008 Empresa: NAVILLE

A ETL 1008 é uma luminária Industrial LED modular de alto desempenho e eficiência, com LED Lighting Class CREE® de alta potência e eficiência luminosa. Algumas características: Potências do Sistema de 80 W à 750 W; Temperatura de Cor de 5.000 K (Luz branca), com outras temperaturas de cores sob consulta; Grau de Proteção IP66 e Vida Útil > 84.700 horas.



Garanta qualidade e segurança em suas instalações com produtos HellermannTyton.

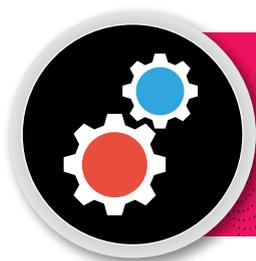
MADE FOR REAL

HellermannTyton

[/hellermannnytonbrasil](#)
www.hellermannnyton.com.br
11 2136-9090
vendas@hellermannnyton.com.br

A HellermannTyton oferece uma linha diversificada de clips para fixação de cabos fotovoltaicos, tubos e demais componentes nas placas e nas estruturas das instalações solares. Todos desenvolvidos com matéria-prima especial para longa duração nas instalações expostas às intempéries.





INDÚSTRIA 4.0

1º Produto: **ABB Ability™ EDCS**
Empresa: **ABB**



ABB Ability™ EDCS é a inovadora plataforma de computação em nuvem projetada para monitorar, otimizar e controlar o sistema elétrico. Ele é construído com arquitetura em nuvem de ponta para coleta, processamento e armazenamento de dados. Por meio de uma interface Web, o ABB Ability™ EDCS está disponível a qualquer momento e em qualquer lugar através de um Smartphone, tablet ou computador pessoal, permitindo que o usuário possa: Monitorar - Descobrir o desempenho da planta, supervisionar o sistema elétrico e alocar custos; Otimizar - Agendar e analisar relatórios automáticos, melhorar o uso dos ativos e tomar a decisão comercial correta; Controlar - Configurar alertas e notificar as pessoas-chave e implementar de maneira remota uma estratégia eficaz de gestão energética para economizar energia de maneira simples.



Solução de Realidade Aumentada, o Augmented Operator Advisor combina informações contextuais e dinâmicas locais para usuários móveis, permitindo que eles experimentem uma fusão do ambiente físico e da vida real com objetos virtuais. Ele coloca informações em tempo real na ponta dos dedos, quando e onde for necessário. O aplicativo personalizado aprimora a eficiência

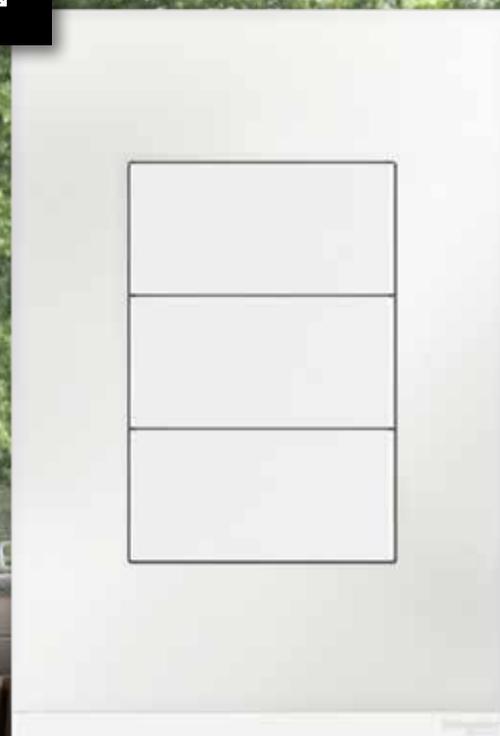
operacional com realidade aumentada, permitindo que os operadores sobreponham os dados atuais e os objetos virtuais em painéis, máquinas ou fábricas.



1º Produto: **Augmented Operator Advisor**
Empresa: **SCHNEIDER ELECTRIC**



QUEM QUER
DESIGN,
PÕE O DEDO
AQUI



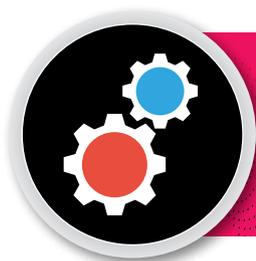
ORION CLASS



Para quem quer estilo, sofisticação e inovação em qualquer ambiente. Com materiais nobres e revolucionários e design minimalista, chegou a linha Orion Class.

Conheça a linha completa acessando <https://loja.se.com/>

Acesse [SE.com/OrionClassBR](https://loja.se.com/OrionClassBR)



INDÚSTRIA 4.0

2º Produto: Módulo IoT Wireless I/O Empresa: ADVANTECH



A Advantech oferece ao mercado um módulo IoT wireless com I/Os (digitais, analógicos e seriais), que oferece o conceito avançado do A-P-P de dados, isto é Aquisição, Processamento e Publicação de Dados. O módulo WISE é capaz de coletar informações e dar inteligência a máquinas antigas, trazendo grandes benefícios para as indústrias, em dar o primeiro passo na Indústria 4.0, sem ter que mudar todo o parque fabril. Além disso, é capaz de coletar informações via Modbus e conectar-se à nuvem via MQTT.



IO-Link é porta de entrada para a Indústria 4.0. É um protocolo de comunicação que trouxe uma significativa simplificação de instalação, proporcionando ao mesmo tempo uma expansão da capacidade de diagnóstico e parametrização. Além da parametrização e do diagnóstico, a medição dos sensores IO-Link possui estas vantagens especiais: Eles não exigem um cabo blindado, a comunicação IO-Link é insensível a interferências e canais analógicos caros não são mais necessários. Assim, o IO-Link oferece a mais alta qualidade de sinal com o menor custo. A Balluff possui um extenso portfólio de produtos, desde mestres IO-Link, Sensores óticos, de cor, distância, entre outros, Torres de Iluminação, Hubs, Equipamentos para Segurança de Máquinas, entre outros.

2º Produto: IO-Link Empresa: BALLUFF



INDÚSTRIA 4.0



3^o Produto: Machine Advisor Empresa: SCHNEIDER ELECTRIC

O Machine Advisor é uma plataforma de serviços em nuvem para fabricantes de máquinas para acompanhar a operação e dados de desempenho. No TRACK ele oferece um serviço de repositório para OEMs que permite o acesso on-line à base de máquinas, à documentação e histórico de todas as máquinas. O MONITOR é um serviço de análise para OEMs e usuários finais, que permite a análise e monitoramento remoto da integridade e desempenho da máquina. O FIX é um kit de ferramentas para facilitar as operações de manutenção das máquinas.



CROSS FOX

CROSSFOX ELÉTRICA



✓ Empresa
ISO 9001

📄 Cabos
NBR

📄 Fita de
Identificação

**FABRICANTE DE FIOS E CABOS DE COBRE NU
E DISTRIBUIDORA DE MATERIAIS ELÉTRICOS**

TEL.: 11 2902-1070

Rua Amambai, 270/278, Vila Maria - SP

www.crossfoxeletrica.com.br



INSTRUMENTOS DE TESTE E MEDIÇÃO

1º Produto: Pry-Cam
Empresa: PRYSMIAN GROUP



O Prysmian PRY-CAM possibilita analisar os pulsos decorrentes das descargas parciais por meio da aproximação do equipamento PRY-CAM à cobertura do cabo de média ou alta tensão, o que facilita a identificação de falhas sem a necessidade de interrupção do fornecimento de energia.



A FLIR GF77 é a primeira câmera de infravermelho não refrigerada da FLIR a visualizar emissões de metano em tempo real para inspeções de vazamento de gás mais rápidas e eficientes. Essa alternativa ágil e acessível aos geradores renomados de imagens ópticas de gás refrigerado da FLIR foi projetada para uso por produtores de energia renovável, em usinas a gás natural e em locais ao longo da cadeia de fornecimento de gás natural.

2º Produto: GF77
Empresa: FLIR



INSTRUMENTOS DE TESTE E MEDIÇÃO



3º Produto: Gerador de Imagens Ultrassônico Fluke ii900 Empresa: FLUKE

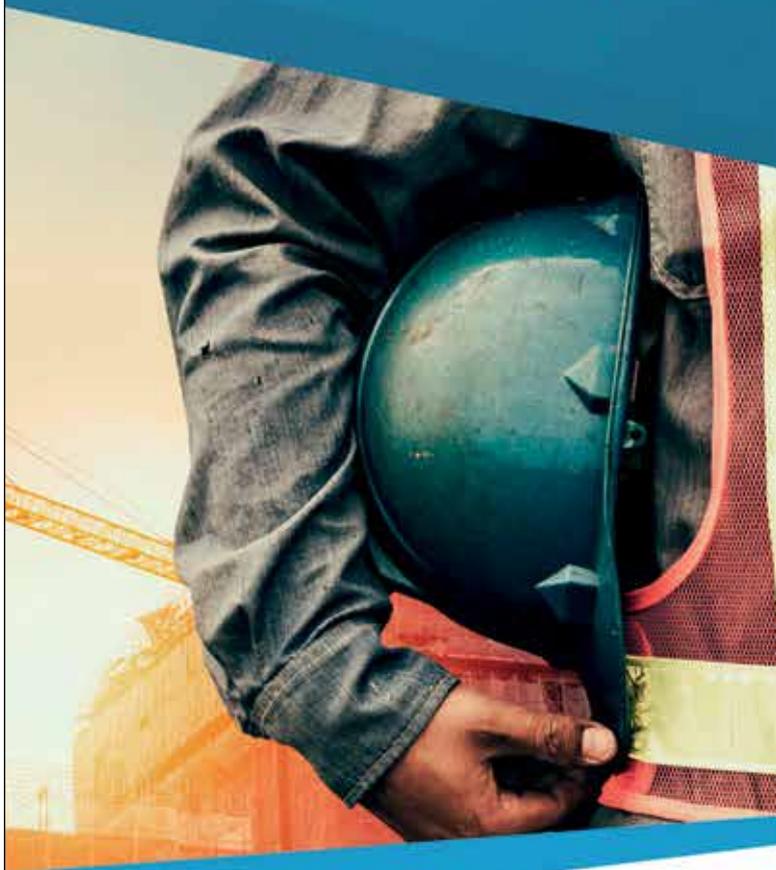
O Gerador de Imagens Ultrassônico Fluke ii900 permite localizar rapidamente e com precisão os vazamentos de ar. Esse gerador de imagens industrial oferece uma nova maneira de localizar problemas usando som. É uma ferramenta intuitiva, simples de utilizar que consegue isolar a frequência de vazamentos ou vácuos, mesmo em ambientes de produção extremamente barulhentos. A localização de um vazamento é feita identificando a direção que um som é originado em um tempo de resposta que ocorre quando este som passa por uma matriz de microfones. Um mapa de calor é feito na imagem com cores diferentes para fácil identificação.



O PERFIL DE LIDERANÇA QUE O MERCADO RECONHECEU.

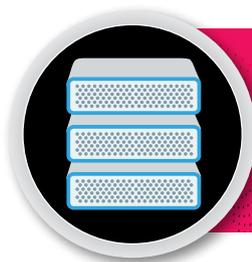
A **Perfil Líder** foi eleita por revendedores e distribuidores de materiais elétricos como uma das melhores empresas do segmento de infraestrutura.

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



PAINÉIS, INVÓLUCROS E BARRAMENTOS BLINDADOS DE BAIXA TENSÃO

1º Produto: PTV Borne Push-In com conexão Vertical
Empresa: PHOENIX CONTACT

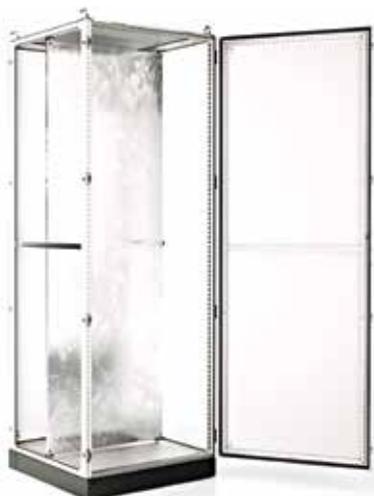


O PTV Borne Push-In com conexão vertical combina as vantagens de instalação e manuseio da linha de bornes push-in com a clareza dos bornes a parafuso. Possui conexão simples, sem uso de ferramenta e sem raio de curvatura do cabo. Conta com ampla área de entrada de cabos e identificação das conexões na lateral do borne.



A KitFrame desenvolveu o SlimFrame, um perfil estrutural tubular fechado, com 25 mm de largura, que possui uma aba central que, além de proporcionar reforço na estrutura, faz a separação entre ambiente interno e externo, o que permite atingir o Grau de Proteção IP55.

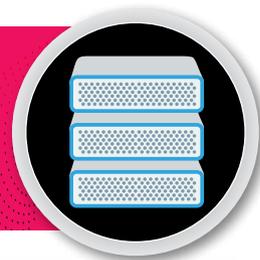
A finalização do perfilamento contínuo se dá através de 4 chapas sobrepostas, formando uma aba com 6 mm para fixação de equipamentos mais pesados. Ao longo de toda a extensão do perfil, furações com passo de 25 mm permitem a instalação de diversos acessórios, proporcionando modularidade e flexibilidade. A junção dos perfis é feita aparafusando-se os quadros frontais e traseiros em perfis na profundidade, permitindo o transporte da estrutura desmontada, que ocupa menos espaço no transporte até o montador do painel.



2º Produto: SlimFrame
Empresa: KITFRAME



PAINÉIS, INVÓLUCROS E BARRAMENTOS BLINDADOS DE BAIXA TENSÃO



3º Produto: Painel de Distribuição
“System Pro E Power”
Empresa: ABB



System Pro E Power é a nova solução da ABB para painéis de distribuição certificados com corrente nominal de até 7.000 A e corrente de curto-circuito até 120 kA. Ele cumpre todos os requisitos para diferentes tipos de instalação, índices de proteção, especificações elétricas e mecânicas.

menos erros, mais agilidade

SOLUÇÃO COMPLETA
EM SOFTWARES
PARA PROJETOS
ELÉTRICOS &
FOTOVOLTÁICOS



solergo

PROJETO
FOTOVOLTÁICO

Ampere

CÁLCULO DE
REDES ELÉTRICAS

Eplus

CAD ELÉTRICO
PARA INSTALAÇÃO
PREDIAL

iDEA

CAD ELÉTRICO
PARA AUTOMAÇÃO
INDUSTRIAL

CADelet

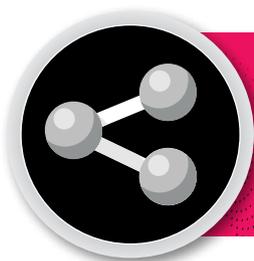
PROJETOS
ELÉTRICOS EM
AUTOCAD



WWW.ELECTROGRAPHICS.COM.BR



48 2102 7704



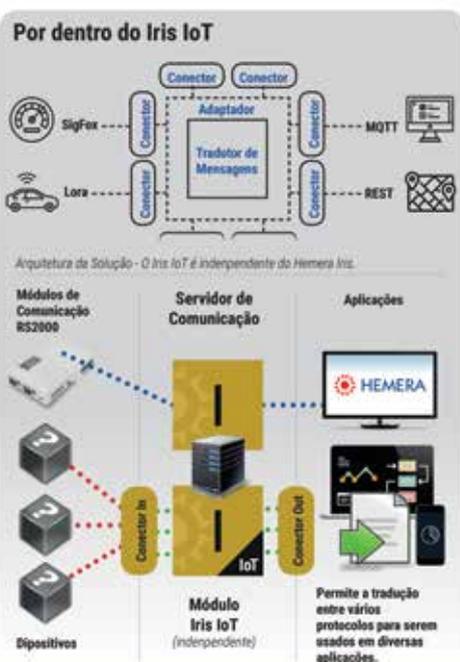
SMART GRIDS

1º Produto: UTR WAGO 750 Geração 2 Empresa: WAGO



A WAGO lançou a UTR 750 G2 que conta com um novo processador Cortex A8 de 1 GHz e memória de sistema de 1.500 MB. A UTR 750 G2 traz mais performance e capacidade de processamento e possui os principais protocolos e normas da área elétrica no mesmo dispositivo, como IEC 61850, IEC 60870-101, 104 e 103, DNP3 e Modbus (TCP, UDP e RTU).

A solução possui a perfeita combinação entre o mundo de TI e automação no mesmo equipamento, permitindo a integração dos dados com plataformas de nuvem como Azure, AWS e IBM via protocolo MQTT de forma nativa. Outro ponto forte é a segurança cibernética, pois a UTR 750 G2 permite a criação de regras de firewall e conexão com redes VPN utilizando IPsec ou Open VPN.



Iris IoT é um servidor de comunicação que oferece comunicação bidirecional entre sistemas de medição, sensoriamento e automação. A plataforma permite integrar, de forma transparente, diferentes dispositivos com diversas tecnologias de comunicação IoT, sendo capaz de traduzir inúmeros protocolos de dispositivos e sistemas.

2º Produto: Iris IoT Empresa: CAS TECNOLOGIA



Redes Inteligentes CAS

Da geração e distribuição ao consumo de energia, água e gás



Sensor de Falta de Energia

O **Sensor SF Tri-BT** utiliza tecnologia IoT de comunicação que proporciona eficiência, alta disponibilidade e segurança no sensoriamento remoto e contínuo de falta de energia na baixa tensão.

Instalação sem interrupção de linha viva.

Monitoramento das três fases.

- ⚠ Alerta em caso de falta de energia em qualquer das fases.
- ⚠ Alerta no momento do restabelecimento da energia.

Monitore os Pontos mais importantes do Sistema de Distribuição da Concessionária



Indústrias



Complexos Comerciais



Casas e Condomínios



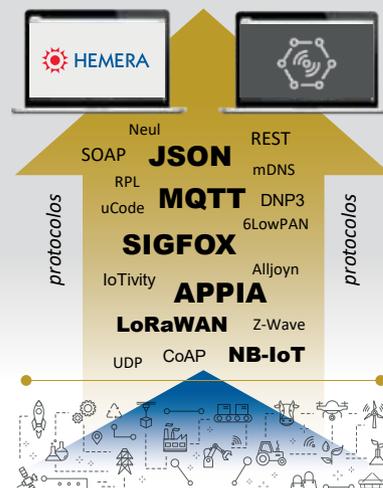
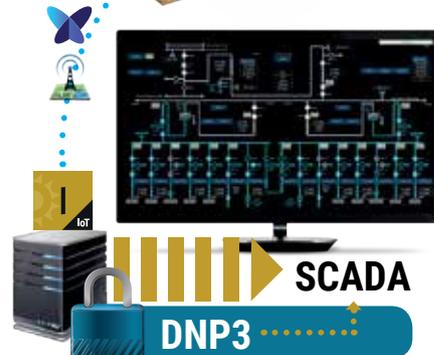
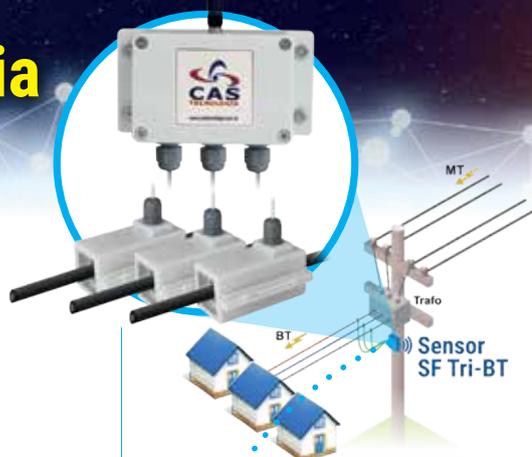
Bairros e Cidades

Características:

- Inteligência embarcada para coleta dos dados de forma automática.
- Tecnologia Plug & Play.
- Tecnologia de longo alcance.
- Baixo consumo de energia.
- Baixo custo para transmissão de dados.
- Baixo custo de implantação.
- Opera indoor e outdoor.
- Abordagem multi-fabricante.

Tecnologia de Comunicação

Tecnologia de comunicação **Sigfox** para transmissão de dados, independentemente de infraestrutura de rede, com protocolo de rádio compactado e otimizado. Solução de comunicação baseada em software.



Iris-IoT

Solução que permite integrar, de forma transparente, diferentes sistemas e dispositivos com diversas tecnologias de comunicação IoT.

ISO 9001

BUREAU VERITAS
Certification



Empresa certificada

Certificada com o ISO 9001, a CAS está em conformidade com o sistema de qualidade NBR ISO 9001:2015 e de acordo com processos organizacionais nos mercados nacional e internacional.



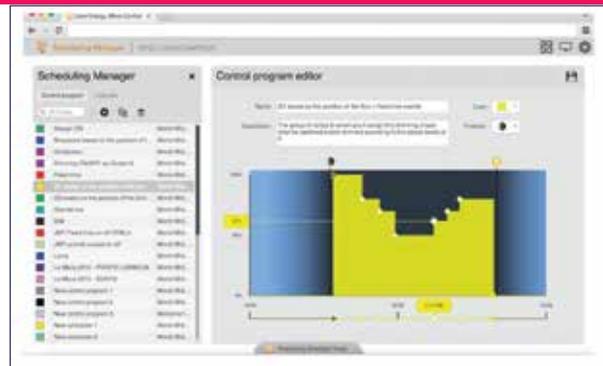
SOFTWARES E APLICATIVOS

1º Produto: Streetlight. Vision Empresa: ITRON



O Streetlight.Vision é uma solução para o Controle de Iluminação Pública (Software de Comunicação, Controle e Produto), sendo o sistema de gestão central líder mundial em Smart Lighting.

Escolhido por mais de 500 localidades para gerir mais de 3 milhões de equipamentos em todo o mundo, ele oferece mais do que as potencialidades relacionadas à gestão da iluminação pública. O sistema oferece outros benefícios, como gestão mais avançada de ativos, além de análise e controle para melhorar a eficiência energética, otimização do rendimento do sistema, reestabelecimento mais rápido do sistema e coordenação na integração dos processos de negócio existentes. Desenvolvido em conformidade com padrões amplamente adotados pela indústria (TALQ e Open Smart City Protocol).



O software Interact Pro funciona de forma integrada com luminárias, lâmpadas e sensores Interact Ready, de forma a criar uma infraestrutura de iluminação inteligente que oferece aos instaladores uma transição segura para iluminação inteligente. Os dados gerados nos projetos podem ser usados para contratos de servi-



ço baseado em alertas sobre falhas de iluminação, uso de energia otimizado e esquemas de iluminação.

ço baseado em alertas sobre falhas de iluminação, uso de energia otimizado e esquemas de iluminação.

2º Produto: Interact Pro Empresa: SIGNIFY





Redes Inteligentes | Comunicação | **Iluminação Pública**

TECNOLOGIA DE PADRÃO ABERTO E ESCALÁVEL PARA CONTROLE DE ILUMINAÇÃO PÚBLICA

A Itron é **OURO** do
Prêmio Potência
de Inovação
Tecnológica 2019
na categoria
**Softwares e
Aplicativos**

STREETLIGHT.VISION

O **Streetlight.Vision** da Itron é um sistema de gestão eficiente que vai além quando o assunto é **Iluminação Pública**.

Entre os principais benefícios estão:

- » Tecnologia testada em mais de 500 localidades no mundo todo
- » 3 milhões+ de equipamentos instalados
- » Adaptabilidade em projetos de diferentes dimensões
- » Um ecossistema aberto que utiliza os padrões da indústria para uma integração simples e ágil
- » Controle de acesso baseado em usuários e funções
- » Análises avançadas e histórico de dados



Junte-se a nós na criação
de um **mundo mais
sustentável.**

www.itron.com

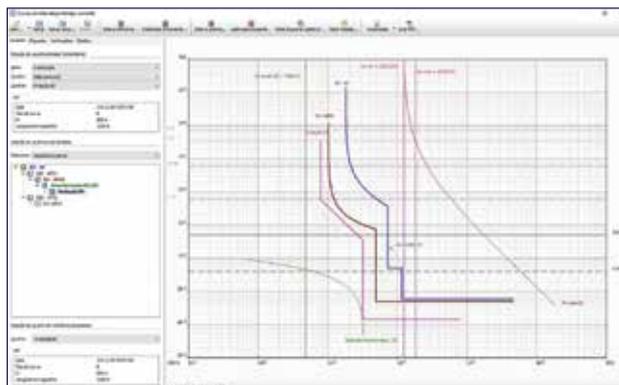


SOFTWARES E APLICATIVOS

3º **Produto:** Ampère Professional
Empresa: ELECTRO GRAPHICS (HIPER ENERGY)



O Software Ampère tem como principal característica o cálculo de redes em BT e MT. Apresenta entre as várias novidades na versão 2019, a possibilidade de elaborar quadros e painéis elétricos em 3D. Com a nova função, é possível posicionar os trilhos e as canaletas, além da inserção dos dispositivos nos trilhos em modo automático, permitindo ainda, que sejam feitas alterações manuais diretamente no painel.



O Finder Toolbox Plus permite programar facilmente os produtos Finder através do Smartphone utilizando a tecnologia NFC (Near Field Communication) ou BLUETOOTH. Através do Finder Toolbox Plus é possível programar: Tipo 12.51 - Programador horário diário/semanal; Tipo 12.81 - Programador horário digital astronômico; Tipo 12.61 - Programador horário semanal 1NA; Tipo 12.62 - Programador horário semanal 2NA; Tipo 12.A1 - Programador semanal astronômico 1NA; Tipo 12.A2 - Programador semanal astronômico 2NA; BLUETOOTH - Através do FINDER Toolbox Plus é possível programar: Tipo 18.51.8230.B300 - Sensores de movimento e presença.



3º **Produto:** App Finder Toolbox Plus
Empresa: FINDER



SENAI

SÃO PAULO

PÓS-GRADUAÇÃO REFRIGERAÇÃO E CLIMATIZAÇÃO

ESCOLA SENAI "OSCAR RODRIGUES ALVES" - IPIRANGA

❄️ GESTÃO DE
ENERGIA E EFICIÊNCIA ENERGÉTICA
EM SISTEMAS DE CLIMATIZAÇÃO

❄️ GESTÃO DE
ENERGIA E EFICIÊNCIA ENERGÉTICA
EM SISTEMAS DE REFRIGERAÇÃO

❄️ PROJETOS EM
SISTEMAS DE CLIMATIZAÇÃO

❄️ LOGÍSTICA DA
CADEIA DO FRIO

INVISTA NA SUA CARREIRA!!

INSCRIÇÕES ABERTAS

Duração: 360 horas (18 meses)

Aulas aos sábados das 10h às 17h, ou
Terças e quintas-feiras das 19h às 22h

Faça a sua pré-inscrição pelo site:
<https://refrigeracao.sp.senai.br>



Faculdade de Tecnologia SENAI "Roberto Simonsen"

Curso realizado por:

ESCOLA SENAI "OSCAR RODRIGUES ALVES"

Rua Mil Oitocentos e Vinte e Dois, 76

Ipiranga | São Paulo - SP

Telefone: (11) 2065-2810

<https://refrigeracao.sp.senai.br>

f facebook.com/senaisprefrigeracao

@ senairefrigeracao



1º Fórum Nacional de Engenharia Elétrica

CONGRESSO E EXPOSIÇÃO PROMOVIDOS PELA AEAA NO INTERIOR PAULISTA LEVA CONTEÚDO TÉCNICO A ESPECIALISTAS DA ÁREA ELÉTRICA E DEMAIS INTERESSADOS.

REPORTAGEM: PAULO MARTINS
FOTOS: JOSÉ ROBERTO BUENO

A cidade de Americana (SP) recebeu no dia 22 de outubro a primeira edição do Fórum Nacional de Engenharia Elétrica, evento recém-criado e que visa levar conteúdo técnico a profissionais e estudantes com atuação ou interesse na área elétrica.

O evento é composto por uma série de palestras e exposição de soluções e produtos eletroeletrônicos. Além de transmitir conhecimento a um público formado por especialistas e também

por consumidores, essa é uma forma de contribuir para que a sociedade participe de debates sobre temas vitais no atual contexto, como qualidade, segurança, tecnologia e novas tendências.

Promovido pela Associação dos Engenheiros, Agrônomos e Arquitetos de Americana (AEAA), o 1º Fórum Nacional de Engenharia Elétrica foi realizado no Campus Maria Auxiliadora da Unisal (Centro Universitário Salesiano de São Paulo).

PRÓXIMAS ETAPAS

Para **2020**, já estão confirmadas mais três edições do Fórum Nacional de Engenharia Elétrica, todas no interior de São Paulo. São elas:

- ✘ Araçatuba (**25 de março**)
- ✘ Jaboticabal (**15 de abril**)
- ✘ Itu (**21 de outubro**)

Mais informações podem ser obtidas pelo e-mail publicidade@hmnews.com.br e no telefone **(11) 4421-0965**

O evento contou com o apoio das seguintes entidades: Associação de Engenheiros Eletricistas do Estado de São Paulo; CREA-SP (Conselho Regional de Engenharia e Agronomia do Estado de São Paulo); IPEEA (Instituto Paulista de Entidades de Engenharia e Agronomia) e Unisal.

Esta etapa do fórum teve como patrocinadores os fabricantes Dutotec/QT-MOV, IFC/Cobrocom e Induscabos. Toda a organização foi feita pela Potência

Eventos, unidade de negócios da HM-News, que publica a revista Potência.

Durante o Fórum Nacional de Engenharia Elétrica fizeram breves discursos durante a cerimônia de abertura do fórum o coordenador de Graduação da Unisal, Marcos Camargo, e o diretor administrativo do IPEEA, Mamede Abou Dehn.

Na sequência foram apresentadas as seguintes palestras: 'A nova norma brasileira sobre instalações fotovoltaicas' (engenheiro e professor Hilton

Moreno); 'Compatibilidade eletromagnética nas instalações elétricas' (engenheiro e consultor Roberto Menna Barreto); 'Aterramento de equipamentos eletroeletrônicos sensíveis' (Roberto Menna Barreto) e 'A Indústria 4.0 no Brasil: desafios e oportunidades' (Mário Sérgio Cambraia, engenheiro, professor doutor - Instituto Federal de São Paulo).

Confira a seguir um resumo das apresentações feitas pelos demais palestrantes.

Energia fotovoltaica

Presidente em exercício da AEAA, o engenheiro eletricista e mestre em Planejamento Energético Renato Archanjo de Castro, diretor da Archanjo Engenharia, ministrou a palestra 'Conceitos de Geração Distribuída e avanço da geração fotovoltaica'.

Ele explicou que a geração fotovoltaica divide-se em sistemas isolados (off-grid) e on-grid. O primeiro consiste em sistemas autônomos normalmente utilizados em locais remotos, independentes da rede de distribuição de energia elétrica, que se sustentam através de baterias, que são seus dispositivos de armazenamento. Já o sistema on-

grid, também conhecido como grid-tie ou conectado à rede, precisa da existência da rede elétrica local para funcionamento, tendo a produção de energia entregue diretamente a ela.

Na opinião do especialista, a energia fotovoltaica é a grande aposta para as futuras gerações, pelo fato de utilizar uma fonte totalmente limpa, renovável e com disponibilidade infinita. Segundo dados de outubro deste ano, exibidos por Renato, dos 1.577,13 MW instalados no Brasil através do sistema de Geração Distribuída, a energia fotovoltaica respondeu por 1.424,19 MW, ou seja, 89%.



RENATO ARCHANJO DE CASTRO |
ARCHANJO ENGENHARIA

O número de usinas fotovoltaicas no Brasil passou de uma, em 2011, para mais de 124 mil, em outubro deste ano. Entre os estados brasileiros, Minas Gerais lidera o ranking de quantidade de usinas fotovoltaicas e de potência instalada.

Além de detalhar os componentes que fazem parte do sistema fotovoltaico, Renato comentou sobre alguns requisitos que precisam ser atendidos durante a instalação e citou erros comuns que acontecem durante a implantação de sistemas fotovoltaicos. O especialista falou ainda sobre as tecnologias existentes no mercado.



Atuação do CREA-SP

O engenheiro civil Valdir Zarpelon Júnior, gerente da 2ª Região do CREA-SP falou sobre alguns dos trabalhos desenvolvidos pela entidade paulista, que está completando 85 anos de atividades.

As ações de fiscalização têm aumentado. Foram 29 mil em 2015; 35 mil em 2016; 120 mil em 2017 e 136 mil em 2018. No primeiro semestre de 2019 foram visitados 4.026 empreendimentos, totalizando 73.861 atividades técnicas fiscalizadas.

As prioridades para fiscalização em 2019 são os seguintes empreendimentos: mineração; águas subterrâneas; barragens de contenção e hidrelétricas; indústrias; obras de arte da engenharia e estabelecimentos hospitalares.



Valdir detalhou também as parcerias que o CREA-SP mantém com entidades de classe e instituições de ensino com o objetivo de promover o aprimoramento e a valorização profissional e conscientizar a sociedade sobre o foco preventivo da fiscalização do CREA-SP.

Edson Ricci do Carmo, chefe da UGI Americana do CREA-SP falou sobre o tema 'Emissão de Anotação de Responsabilidade Técnica - ART, conforme legislação vigente'. A ART é regulamentada pela Lei Federal 6.496, de 07/12/1977. Trata-se de uma súmula do contrato firmado entre o profissional e seu cliente ou seu empregador, para a execução de obra ou serviço, com cadastro no CREA.

Existem os seguintes tipos de ART: ART de obra/serviço; ART de desempenho de cargo e função; ART múltipla. A ART tem entre suas finalidades: ser um documento válido como garantia pelos serviços prestados e constituir um instrumento para fiscalização; limitar a responsabilidade entre as partes. Além disso, alimenta o acervo técnico do profissional e é imprescindível para emissão de Certidão de Acervo Técnico - CAT.



VALDIR ZARPELON JÚNIOR | CREA-SP



EDSON RICCI DO CARMO | CREA-SP

IFC/COBRECUM



'A obrigatoriedade do uso de cabos elétricos com baixa emissão de fumaça pela NBR 5410, NBR 13570 e IT-41' foi o tema da palestra do engenheiro e professor Hilton Moreno, que é consultor da IFC/Cobrecum.

Conforme explica o especialista, os halogênios são cinco elementos não metálicos encontrados no grupo 17 da Tabela Periódica: flúor, cloro, bromo, iodo e astato. Tais elementos podem ser utilizados na fabricação de determinados tipos de cabos elétricos, por exemplo.

O problema é que, em caso de incêndio, os materiais halogenados podem emitir fumaça densa e gás tóxico, criando assim um ambiente nocivo à saúde do homem. Considerando, por exemplo, um acidente desse tipo em uma casa de shows, ou em meios de transporte público como trens e metrô, as consequências podem ser graves, não só por conta do fogo, mas também pelo pânico criado e pela ação da fumaça no organismo das pessoas.

Uma Instrução Técnica do Corpo de Bombeiros da Polícia Militar do Estado de São Paulo é um dos instrumentos legais que regulamentam o assunto. Trata-se da IT 41 - Inspeção visual em instalações elétricas de baixa tensão. Segundo o documento, nas linhas elétricas em que os cabos forem fixados diretamente em paredes ou tetos, só devem ser usados cabos unipolares ou multipolares. Os condutores isolados só são admitidos em condutos fechados, ou em perfilados, conforme norma NBR 5410/04.

Em particular, nos locais com concentração de pessoas e afluência de público, onde as linhas elétricas são aparentes ou contidas em espaços de construção, os cabos elétricos e/ou os condutos elétricos devem ser não propagantes de chama, livres de halogênio e com baixa emissão de fumaça e gases tóxicos, conforme norma NBR 5410/04.

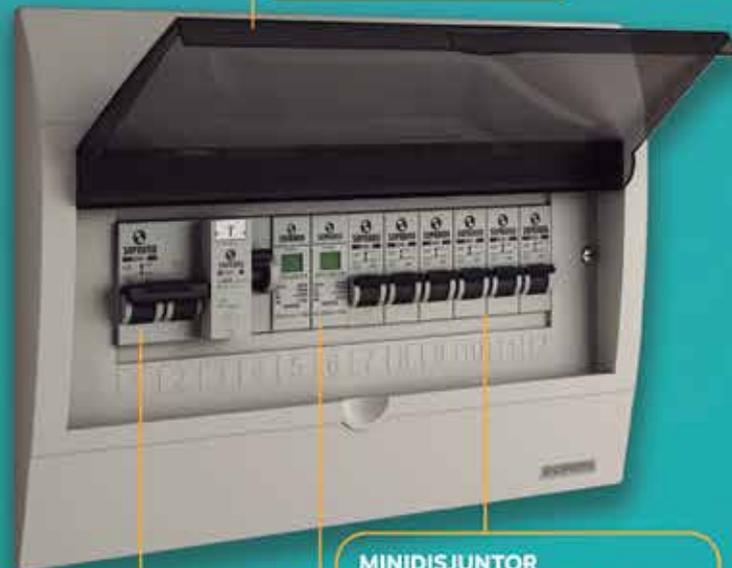


A *confiança*
que você já conhece.

DISPONÍVEL NA
PLATAFORMA
BIM

QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO

Distribui energia para toda instalação e abriga os dispositivos de proteção e controle dos demais circuitos.



DRS

Interruptor Diferencial Residual
Protege as pessoas contra choques elétricos.

MINIDISJUNTOR

Protege suas instalações elétricas contra possíveis danos causados por circuitos elétricos ou sobrecarga elétrica.

DPS

Dispositivo de Proteção Contra Surto
Protege seus aparelhos contra descargas atmosféricas.

soprano.com.br

sopranoBR

canaisoprano

soprano.br

+55 54 2101 7070

eletrica@soprano.com.br

Conheça a linha completa para o segmento de materiais elétricos



DUTOTEC



O engenheiro Fábio Itiro Sato, consultor da Dutotec falou sobre o tema 'Plataforma BIM/Biblioteca para o Revit'. BIM (Building Information Modeling, ou Modelagem da Informação para Construção) é um processo baseado em modelos tridimensionais da edificação.

Para o The BIM Team, "BIM é um conceito que permite a colaboração multidisciplinar desde as fases preliminares do projeto, o que proporciona aumento de eficiência e criação de soluções diferenciadas. Em outras palavras, o conceito BIM visa a antecipação de discussões acerca de soluções/alternativas de projeto, interferências entre subsistemas, análises de custos e planejamento, garantia de qualidade, sustentabilidade, etc."

No intuito de atender a uma demanda cada vez maior por bibliotecas para modeladores BIM, a Dutotec anuncia a criação de uma biblioteca para o software Revit. Foi preparado um template (modelo de arquivo de projeto) contendo componentes das linhas de produtos R40, SLIM, Linha X e colunas, de modo a permitir o uso dos produtos Dutotec para a criação de projetos elétricos.

Há mais de 30 anos no mercado, com comercialização em todo o território nacional, a Dutotec vem a cada ano se modernizando e sendo complementada pelas exigências do mercado. O grupo Dutotec Industrial Ltda. atua em quatro segmentos: Q&T Equipamentos® (segmento metal mecânico, voltado para produção de consoles, painéis, CCM's, cubículos, gabinetes e racks); Dutotec® (eletrocalha de alumínio extrudado); QTMOV® (soluções práticas para móveis) e Dutotec X® (linha de canaleta em alumínio).



mentos® (segmento metal mecânico, voltado para produção de consoles, painéis, CCM's, cubículos, gabinetes e racks); Dutotec® (eletrocalha de alumínio extrudado); QTMOV® (soluções práticas para móveis) e Dutotec X® (linha de canaleta em alumínio).

INDUSCABOS



O engenheiro Eduardo Blauth, da Induscabos, ministrou a palestra 'Cabos elétricos de média tensão: o estado da arte'.

A apresentação passou por temas como compatibilidade dielétrica entre cabos e acessórios; normas técnicas e especificações; classes de encordoamento; matérias-primas, máquinas e processos e ensaios.

As vantagens da cobertura XLPE-HDPE também foram destacadas: melhor resistência ao trilhamento (tracking); melhor compatibilidade dielétrica entre o cabo e os acessórios da rede compacta; melhor resistência à abrasão causada pelos galhos das árvores sobre a cobertura do cabo; menor absorção de umidade e melhor rendimento elétrico, uma vez que o polietileno reticulado da camada interna é puro, livre de aditivos.

O especialista falou ainda sobre os Cabos ATOX - LSHF (low smoke, halogen free). Esse tipo de cabo não pode: contribuir para a propagação de incêndio; emitir gases tóxicos ou corrosivos; emitir fumaça opaca (lembrando que todos os tipos de PVC liberam halógenos e fumaça opaca).

Eduardo Blauth fez um alerta: ao instalar cabos, todo cuidado é pouco! Durante a apresentação ele exibiu fotos que retratavam situações reais e inadequadas, flagradas ao longo de circuitos elétricos. É o caso da presença de pedras pontiagudas em contato com os cabos. Também é possível encontrar cabos dobrados com raio de curvatura além do seu limite. Foram mostrados ainda flagrantes de caixas de passagem com presença de água, materiais cortantes, lixo e detritos.

Na execução de terminações e emendas, o especialista destaca que é preciso ler, entender e executar o que diz o manual do fornecedor de acessórios.





CREA-SP

AEAA
ASSOCIAÇÃO DOS ENGENHEIROS,
AGRÔNOMOS E ARQUITETOS DE AMERICANA

FÓRUM NACIONAL DE ENGENHARIA ELÉTRICA

ETAPA AMERICANA

Aconteceu em Americana/SP, dia 22 de outubro, o Fórum Nacional de Engenharia Elétrica, evento técnico organizado pela Associação dos Engenheiros, Agrônomos e Arquitetos de Americana (AEAA) em parceria com a Revista Potência e o CREA-SP. Com palestras sobre responsabilidade profissional, segurança em instalações elétricas, novas tecnologias, indústria 4.0, normas técnicas, aterramento, geração fotovoltaica e distribuição de energia, o evento proporcionou aos participantes a oportunidade de atualização profissional, contato com empresas de destaque do setor elétrico, ampliação de sua rede de relacionamentos e esclarecimento de dúvidas sobre o CREA-SP.

Realizado no auditório da UNISAL campus Maria Auxiliadora, o Fórum teve a participação de engenheiros, tecnólogos, agrônomos, professores, estudantes, empresas de engenharia, indústrias, técnicos e eletricitistas e contou, ainda, com uma área de exposição, formada por estandes de patrocinadores e apoiadores.



"A realização do Fórum Nacional de Engenharia Elétrica, no mês passado, na Associação dos Engenheiros Agrônomos e Arquitetos de Americana, foi motivo de grande orgulho e satisfação para nós do Crea-SP, uma vez que colocou a cidade de Americana em posição de destaque em relação às nossas metas de aperfeiçoamento profissional, graças à opção dos organizadores por palestras ministradas por consultores altamente reconhecidos no mercado, além de especialistas do setor elétrico. Em apenas um dia, os participantes tiveram a oportunidade de atualizar seus conhecimentos, contatar fabricantes e ainda ampliar sua rede de relacionamento profissional. O Conselho cria mecanismos de fomento a essas iniciativas e espera que tantas outras Entidades de Classe procurem cada vez mais, através de seus eventos, a disseminação do conhecimento tecnológico para os nossos profissionais e sociedade em geral."

Presidente do Crea-SP, Eng. Vinicius Marchese Marinelli



"O Fórum Potência é o modelo de evento que prezamos e fomentamos dentro do Sistema Confea/Crea, tendo em vista que visa fornecer aos profissionais das engenharias e áreas técnicas, atualização de altíssimo nível, incentivando a busca de conhecimento, além de entregar à sociedade a oportunidade de contratar serviços de pessoas mais capacitadas. Em 2019, pudemos estreitar os laços entre o Fórum, IPEEA - Instituto Paulista de Entidades de Engenharia e Agronomia e CREA-SP para potencializar ainda mais o alcance da ciência pelos profissionais. Esperamos que esta parceria perdure, ressaltando a importância de caminharmos juntos em prol da segurança de nossa gente e qualificação dos que lutam pelo melhor em seus serviços prestados. O IPEEA e o CDER-SP - Colégio de Entidades Regionais - se mantêm à disposição e desejam um excelente trabalho a todos".

Mamede Abou Dehn Junior - Coordenador do CDER e Presidente do IPEEA



"O Fórum Nacional de Engenharia Elétrica, realizado em Americana através da parceria Revista Potência, CREA-SP e AEAA, nos trouxe um grande orgulho e satisfação, pois colocou Americana e a AEAA na sua merecida posição de destaque no cenário nacional.

Um projeto que iniciamos um ano atrás e após diversas trocas de mensagens e telefonemas com o Eng. Hilton Moreno e o chefe de gabinete do CREA-SP, Daniel Robles, que muito nos incentivou neste desafio, o evento tomou forma. Lembro do dia em que apresentamos este projeto ao presidente do CREA-SP, Eng. Vinicius Marchese Marinelli que, ao perceber a importância do evento para os profissionais do sistema CONFEA/CREA, prontamente nos apoiou para que levássemos em frente a organização do evento e, ainda, nos incentivou a fomentar a realização em outras cidades do estado. Agradeço à diretoria da AEAA pois acreditaram neste projeto e não mediram esforços para sua realização. É motivante poder contar com o CREA-SP para desenvolver ações de atualização técnica aos profissionais que por tanto tempo foram deixados em segundo plano. Está na hora de mostrar ao país e à sociedade que a engenharia é essencial e extremamente importante para o desenvolvimento sustentável do Brasil."

Eng. Eletricista Renato Archanjo de Castro - Presidente da AEAA e Coordenador Adjunto do CDER.



"O evento da revista Potência tem levado, por onde passa, esclarecimentos muito úteis as novas obras sustentáveis no nosso estado de São Paulo. Hoje é fundamental para os profissionais da engenharia estarem atualizados de todas novidades tecnológicas".

Eng. Mecânico Luiz Augusto Moretti, Conselheiro do Crea-SP, presidente da AEA do ABC e Diretor Financeiro do IPEEA



Foto: Divulgação

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

2019: Um Ano de Grandes Mudanças!

O ano de 2019 foi um ano de grandes mudanças para a ABREME. Um ano que talvez fique marcado em sua história.

Ano que na verdade começou a acontecer ainda em maio de 2018, quando convidado pela nossa Diretoria Colegiada assumi a Diretoria Executiva. Naquele momento enfrentávamos muitas dúvidas se de fato uma associação tão tradicional, em um mercado como o nosso, e tendo passado por períodos de tantas turbulências seria capaz de mudar.

E foi justamente esse desafio que mais me motivou, pois por meio dele, poderíamos mostrar que juntos, eu e a nossa Diretoria Colegiada, seríamos capazes de mostrar que a tradição e a inovação podem caminhar juntas!

Tradição é o que nos permite mudar, sem deixarmos de ser nós mesmos! E essa premissa foi o ponto de partida para o processo que iríamos atravessar.

Naquele momento era importante compreendermos que as ações que nos trouxeram até aqui não nos levaria ao futuro, no entanto, haveria que respeitar todas as experiências vividas por aqueles diretores, não apenas junto a ABREME, mas também em seus negócios, que foram construídos às duras penas, com muito trabalho e dedicação.

Dessa forma, minha primeira ação, seguindo essa premissa, foi visitar cada uma das empresas de nossa Diretoria (embora algumas já conhecesse bem), bem como visitei alguns dos principais fabricantes para entender onde a tradição e a inovação poderiam se encontrar.

Dessas visitas surgiram os elementos necessários para o plano de ação para o biênio 2019/2020, o qual tem sido cumprido com êxito, trazendo cada vez mais confiança em nossa capacidade de nos transformar.

Começamos o ano com o nosso primeiro Seminário ABREME, realizado no mês de abril, com o tema "A Transformação Digital no Setor de Revenda e Distribuição de Material Elétrico". Um evento particularmente importante, pois apresentamos as bases do que seria a ABREME dali em diante. Uma associação aberta, dinâmica e principalmente voltada para a inovação e para a busca de soluções efetivas para o nosso mercado. Neste dia juntamos mais de 70 empresários e executivos na Legrand para discutir o nosso futuro diante da transformação digital.

No mês seguinte, realizamos um evento que convencionamos chamar de "Visita à Fábrica" em que levamos nossos associados para visitar as instalações de fabricante e discutir temas relevantes para a revenda e distribuição, nesta ocasião visitamos a Weidmüller e tratamos da importância de nos organizar em associações, para que juntos sejamos ainda mais fortes. Foi também outro evento, em que pudemos reunir mais de 70 profissionais de nossos associados.

Já em agosto realizamos um evento ainda mais importante nessa trajetória, pois com a colaboração da Schneider levamos a ABREME para dentro do CUBO do Itaú, o maior espaço de inovação e empreendedorismo da América Latina, onde reunimos mais de 90 executivos e empresários em torno do tema: "Cenário Econômico 2020 e as Novas Economias".

Neste dia abordamos assuntos relevantes para as empresas que iniciavam a elaboração de seus planos para o ano seguinte, dentre eles tratamos da reforma tributária, do cenário econômico para 2020 e das bases da chamada "Nova Economia".

Além dos eventos criamos nesse período as bases de nosso marketing digital, que culminaram em nossas ações de mídia nas redes sociais, na criação do nosso novo portal na internet, e o desenvolvimento de iniciativas como a EaD ABREME (sistema de ensino à distância) e a Bolsa de Mercadorias (um software que funciona como um estoque virtual entre os associados com o objetivo de promover a venda de itens sem giro).

Outras ações ainda foram desenvolvidas, como a parceria em cursos com a FIA/USP, que em breve será lançada, assim como a criação de um cartão benefício em clínicas e laboratórios para que nossos associados possam oferecer aos seus colaboradores, como uma forma de enfrentar os altos custos dos planos de saúde.

Nesse fim de ano, temos nosso tradicional "Prêmio ABREME Fornecedores", que há tempos faz parte da agenda dos principais tomadores de decisão de nosso mercado, e mais uma vez irá reunir mais de 600 pessoas para prestigiar aqueles fornecedores que fizeram a diferença no ano de 2019.

Um ano muito especial, não só para a ABREME, mas também para mim, por isso agradeço imensamente à nossa Diretoria Colegiada e à nossa incansável Secretária Executiva, Sra. Nellifer Obradovic, pela oportunidade de provarmos que, se houver humildade, generosidade e trabalho, a tradição e a inovação podem sim caminhar juntas!



ABREME

Agradece

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



Realização

ABREME

Pesquisa



Apoio de Divulgação

Revista **potência**



Foto: Divulgação

Natan Venturini Teixeira Dias - Advogado da área Tributária do escritório Lima Junior, Domene e Advogados Associados.

A importância de escolher bem quem cuidará da ferradura do seu unicórnio

A terminologia “unicórnio” tem sido utilizada no ramo do empreendedorismo para denominar as startups que se destacam e alcançam valores bilionários, a exemplo de Nubank (US\$ 4 bilhões) e PagSeguro (US\$ 9,4 bilhões). Denominar uma empresa bem-sucedida utilizando um ser mitológico raro que existe apenas no imaginário tem coerência quando falamos de um setor que encontra seu maior valor naquilo que é, de certa forma, intangível: ideias as quais, em resumo, estão voltadas para inovação, bases de dados e propriedade intelectual (marcas e softwares).

No entanto, a famosa “ideia de um bilhão de dólares” pode perder todo seu valor se não for devidamente arquitetada. Para isso precisará contar, no mínimo, com ótimas parcerias. Ao visualizar um ambiente criativo e disruptivo, dificilmente o que se concebe no ideal comum é algo que seja “tradicional”. E é exatamente neste aspecto que os escritórios de advocacia começam a perceber que precisam se reinventar, pois, para serem parceiros dessas startups, precisam ter velocidade e entender a maior disposição para riscos.

Diferente de um empreendimento comum onde o modelo de negócios já

existe (ex.: uma padaria ou um mercado), a startup é um novo negócio, ou seja, está em busca de um modelo de negócios viável, escalável e rentável. Então, os tipos de desafios das startups acabam por ser, muitas vezes, incomuns. Isso porque o modelo de negócio ainda não existe e a startup precisa descobri-lo. E aqui entram os advogados.

Mas a ideia geral que as pessoas têm de escritórios de advocacia é de um ambiente sisudo, travado e conservador. Ou seja: de um lado estão as startups com milhões de ideias para colocar em prática e, do outro, as bancas de advogados,



estas mais ligadas ao tradicionalismo, mas que igualmente precisam ter dentro de seus espaços uma equipe com mentalidade disruptiva e ágil.

E, ao empreender, uma vez que as ideias não têm fronteiras, elas esbarram não apenas com leis brasileiras, mas também com normas estrangeiras que podem se tornar obstáculos. A nova advocacia, igualmente disruptiva e criativa, além de parceira dos clientes, precisa, no caso das startups, fazer uma verdadeira gestão de riscos e nivelar o caminho nada fácil do empreendedor brasileiro, como se pode ver.

Alguns dos maiores desafios das startups estão em definir modelos de negócio que podem ser protegidos (operacionalmente, legalmente, comercialmente, intelectualmente), planejar questões societárias (partilhas societárias, novos investidores) e riscos trabalhistas.

Nesta nova advocacia, o discurso do “não é possível fazer isso” perde espaço. Os escritórios, inclusive os tradicionais, que passaram a entender que para esses empreendedores, o importante é orientá-los sobre quais caminhos tomar para que consigam chegar onde querem com a menor exposição a riscos possível, saindo à frente dos seus competidores. E isto é importante, pois essas pessoas criativas e disruptivas sabem que, para alcançar a ideia formulada, eles precisam correr riscos e assumir responsabilidades que outros não foram capazes ou não tiveram coragem.

Um escritório de advocacia que verdadeiramente se preparou para trabalhar com startups fez a lição de casa e, ao identificar essa “dor”, passou a melhorar a velocidade da gestão de risco do cliente. Nem sempre a maior “dor” dos empreen-

dedores é a falta de assessoria jurídica, mas o que se pode afirmar é que quando ela existe, de forma simples e rápida, faz com que aquela startup esteja bem à frente das demais.

Mas para que isso aconteça, é necessário que a comunicação esteja afinada. Portanto, qualquer exagero no “juridiquês” é dispensável, pois poderá minar essa relação diante do exagero na linguagem rebuscada e demasiadamente formal. O escritório que atua com esse segmento precisa entender que o formalismo, o tradicionalismo e o “juridiquês” em excesso apenas o afastarão das mentes disruptivas.

Afinal, o conhecimento sobre direito não é o suficiente. É preciso conhecer sobre negócios, ter interdisciplinaridade, disposição para mudar e enfrentar padrões, estar sempre atento a inovações e, especialmente, boa capacidade de se relacionar com pessoas.

Este último aspecto, inclusive, é extremamente importante, pois apesar de muitas startups inovarem e terem vínculo intenso com a tecnologia, inteligência artificial e robótica, elas sabem reconhecer o valor do ser humano. Portanto, além de possuir excelente quadro técnico, o advogado precisa saber lidar com as pessoas com quem se relaciona, pois a parte técnica, se depender das próprias startups, os próprios robôs se encarregarão disso até certo ponto.

Diante disso, percebe-se que a parceria que se formará entre startup e advogado será intensa e ambas as partes terão que reconhecer que todos precisam ceder um pouco para que o negócio dê certo. Se em uma mão as startups geralmente não possuem recursos suficientes para contratar escritórios de renome, em outra os escritórios de renome que ainda não entenderam que aquelas

empresas requerem investimento, ficarão para trás.

Ou seja, é possível que ambos conversem, façam negócios juntos, tornem-se parceiros e, em um futuro próximo, ambos construam uma relação de “ganha-ganha”. Portanto, ao final, a visão empreendedora é de todos os envolvidos nesta relação. Isso faz com que o negócio de ambos se torne mais forte, pois todos partilham do mesmo ideal, o de transformar a startup não só em um unicórnio, mas em algo que torne a vida das pessoas ainda melhor.

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 A. A. Sutiuro**
Grupo Mater
- ▶ **Nemias de Souza Nóia**
Elétrica Itaipu Ltda.
- ▶ **Reinaldo Gavioli**
Maxel Materiais Elétricos Ltda.
- ▶ **João Carlos Faria Júnior**
Elétrica Comercial Andra Ltda.

Conselho do Colegiado

- ▶ **Ricardo Ryoiti Daizem**
Sonepar South America
- ▶ **Gerson Ricardo Salles da Silva**
Plenobrás Distribuidora Elétrica e Hidráulica Ltda.
- ▶ **Pedro Otoniel Magalhães**
Grupo Eletro Transol

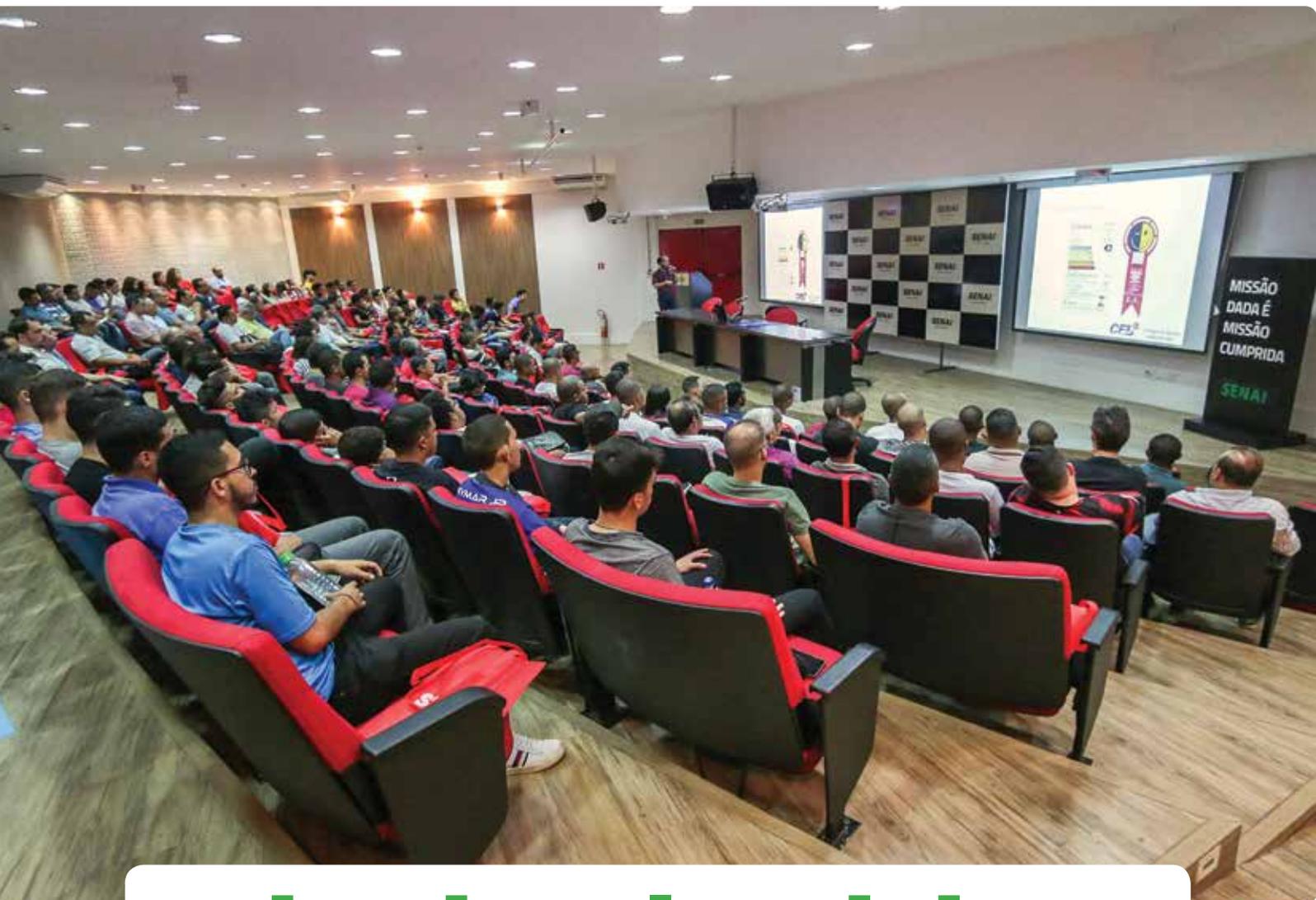
Diretor-Executivo

- ▶ **Bruno Maranhão**

Secretária Executiva

- ▶ **Nellifer Obradovic**





Dia do Eletricista

Em qualquer país do mundo, o eletricista exerce uma função estratégica na área da construção civil, pois seu trabalho é fundamental para garantir tanto a qualidade quanto a segurança das instalações elétricas.

No intuito de reconhecer publicamente essa importância e contribuir para a valorização dos profissionais, o Senai (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial), por meio do Departamento Regional (DR) do Distrito Federal (DF), realizou em outubro

EVENTO REALIZADO NA UNIDADE TAGUATINGA DO SENAI LEVA SÉRIE DE PALESTRAS TÉCNICAS A ESTUDANTES E PROFISSIONAIS ENVOLVIDOS COM A ÁREA ELÉTRICA.

REPORTAGEM: PAULO MARTINS | FOTOS: VICTOR HUGO PESSOA

a primeira edição do Fórum Potência - Dia do Eletricista - Senai-DF.

O congresso aconteceu no dia 17 - que é dedicado ao eletricista - no Auditório da Unidade Taguatinga do Senai. A organização ficou por conta da Potência Eventos. O encontro, composto por uma série de palestras técnicas e mostra de produtos, contou com o patrocínio dos seguintes fabricantes: IFC/Cobrecom, Siemens, Steck e WEG.

Em sua palestra, Miguel Bogovicz Júnior (foto), Instrutor Nível Superior do Senai-DF, falou sobre 'Riscos em trabalhos com eletricidade'. Inicialmente ele apresentou os conceitos de 'perigo' e de 'risco'. Perigo é a situação ou condição de risco com probabilidade de causar lesão física ou danos à saúde das pessoas por ausência de medidas de controle. Risco é a capacidade de uma grandeza com potencial para causar lesões ou danos à saúde das pessoas.

Em linha cronológica, primeiro surge o perigo, para, em seguida, se houver exposição, surgir o risco. Portanto, diz Miguel, o risco está associado à exposição ao perigo. O instrutor do Senai destaca que é preciso eliminar ou controlar os riscos para se trabalhar com seguran-



MIGUEL BOGOVICZ JÚNIOR

ça. O especialista destaca que a norma OHSAS 18001 define os requisitos mínimos para melhores práticas em gestão de saúde e segurança ocupacional.

Miguel falou também sobre a ocorrência de choques elétricos e suas consequências para o ser humano. Algumas das consequências diretas são: contrações musculares, fibrilação ventricular, parada cardíaca, queimaduras, asfixia, anoxia e anoxemia. Entre as consequências indiretas estão quedas de níveis elevados, batidas, fraturas, traumatismos e perda de membros.

O instrutor do Senai mencionou ainda outra questão importante para os profissionais que atuam na área elétrica: o risco de quedas. De acordo com Miguel, as quedas constituem uma das principais causas de acidentes nesse setor, sendo consequência de choques elétricos, da utilização inadequada de equipamentos de elevação (escadas, cestas e plataformas), falta ou uso inadequado de EPIs (Equipamentos de Proteção Individual) ou mal súbito. No trabalho em altura existe ainda o risco de batida do corpo contra o poste, meio-fio, etc., em consequência da queda.

Miguel observa que trabalho em altura é qualquer atividade onde o trabalhador atue acima do nível do solo e/ou desníveis. Para trabalhos com desníveis acima de 2 metros, é obrigatório o uso de EPIs básicos. O instrutor do Senai comentou também sobre aspectos como sinalização de áreas energizadas, aterramento de instalações elétricas e características e obrigações envolvendo o uso de EPI.

A programação de palestras do Fórum Potência - Dia do Eletricista - Senai-DF foi marcada pela abordagem de outros temas importantes para a área elétrica. O engenheiro e professor Hilton Moreno, diretor da Revista Potência, falou sobre a ABNT NBR 16690 - Instalações elétricas de arranjos fotovoltaicos - Requisitos de projetos (nova norma brasileira que teve sua primeira edição publicada em 3 de outubro deste ano).

Junio Agostinho de Matos, engenheiro eletricista da CEB Distribuição, detalhou o 'Programa de eficiência energética da CEB Distribuição'. Paulo Celso dos Reis, doutor pela Universidade de Brasília, falou sobre 'Waste to energy - Perspectivas no Brasil' e Karen Schmidt de Almeida, especialista da Origem Energia, apresentou o tema 'Energia fotovoltaica, a construção de mini usinas no DF - Estudo de caso'. Confira a seguir um resumo das palestras apresentadas pelas empresas patrocinadoras.



IFC/COBRECUM



O professor e engenheiro Hilton Moreno, consultor da IFC/Cobrecum, ministrou a palestra 'Instalação de cabos elétricos em instalações fotovoltaicas'. Conforme lembra o especialista, para a área fotovoltaica, a IFC/Cobrecum disponibiliza ao mercado o cabo Solarcom 1,8 kVcc - 0,6/1 kV.

Segundo a norma ABNT NBR 16690 - Instalações elétricas de arranjos fotovoltaicos - Requisitos de projeto, os cabos utilizados

nas séries fotovoltaicas, nos subarranjos fotovoltaicos e nos arranjos fotovoltaicos devem atender aos requisitos da ABNT NBR 16612. Cabos do subarranjo fotovoltaico ou cabos do arranjo fotovoltaico podem ser construídos conforme a ABNT NBR 7286 ou ABNT NBR 7287.

Cabos das séries fotovoltaicas - construídos e com requisitos somente da ABNT NBR 16612.

Quanto à instalação dos cabos fotovoltaicos, é preciso atentar aos seguintes pontos: os cabos devem ser instalados de forma a não sofrer fadiga devido a esforços mecânicos, como, por exemplo, vento; os cabos devem ser presos para aliviar a tensão mecânica, a fim de evitar que o cabo se solte

da conexão; os cabos devem ser protegidos contra bordas cortantes ou perfurantes (abraçadeiras metálicas podem ter bordas cortantes, que, ao longo do tempo e em função do vento, podem causar danos aos condutores); e, para reduzir a magnitude de sobretensões induzidas por descargas atmosféricas, os condutores do arranjo fotovoltaico devem ser dispostos de tal maneira que a área de laços de condutores seja mínima.



SIEMENS



Mateus Lino de Oliveira, especialista da Siemens, falou sobre o tema 'Infraestrutura inteligente'. Um dos aspectos destacados pela empresa é o conceito TIP (Totally Integrated Power), que visa entregar soluções confiáveis, seguras e eficientes.

A força da Siemens pode ser percebida desde a geração de energia, passando por alta tensão, média tensão e baixa tensão e chegando à distribuição.

A digitalização está presente em todos segmentos dos negócios da companhia, incluindo engenharia, produção,

produto, venda, logística e fornecimento inteligentes.

Do portfólio Siemens, Mateus destacou soluções como os disjuntores abertos 3WL. Características técnicas: corrente nominal de 250 a 6.300 A; quatro tamanhos, 3 e 4 polos; fixo ou extraível; capacidades de interrupção até 150 kA e tensão nominal de 690 V, com versões até 1.150 V (CA e CC).

Uma novidade é o disjuntor em caixa moldada 3VA, que possui as seguintes características: corrente nominal até 1.600 A; tamanho compacto em 3 e 4 polos; conectividade otimizada e medição integrada; capacidades de interrupção até 150 kA; ETU com display; seletividade; tensão nominal de 690 V. Destaque também para as famílias de disjuntores de baixa tensão ACB (disjuntores abertos 250 a 6.300 A); MCCB (disjuntores em caixa moldada 16 a 1.600 A) e MCB (minidisjuntores 0,3 a 125 A).

Outra importante solução Siemens é o sistema multicanal de medição de corrente 7KT PAC1200, ideal para aplicações em instalações prediais e data centers - web-server e aplicativo gratuitos para fazer gerenciamento e rateio de energia.



Foto:HMNews

STECK



‘Segurança nas instalações elétricas provisórias e canteiros de obras’ foi o tema da palestra apresentada por Raphael Vittoete, especialista da Steck Indústria Elétrica.

O executivo lembra que a área da construção civil registra um alto índice de acidentes e destaca que entre as causas estão a falta de planejamento das instalações e atividades provisórias; a falta de qualificação da mão de obra e os EPIs insuficientes.



Raphael mostrou diversas fotos de instalações elétricas inadequadas e destacou os efeitos fisiológicos que a eletricidade produz no corpo humano, uma vez que os choques elétricos estão entre os acidentes mais comuns nas obras.

O executivo mencionou também alguns aspectos presentes na Norma Regulamentadora N° 18 - Condições e meio ambiente de trabalho na indústria da construção: 18.21.6 - Os circuitos elétricos devem ser protegidos contra impactos mecânicos, umidade e agentes corrosivos; 18.21.13 - Em todos os ramais destinados à ligação de equipamentos elétricos devem ser instalados disjuntores que possam ser manobrados facilmente (tendência de inclusão do DR) e 18.21.20 - Os equipamentos móveis apenas podem ser energizados pelo conjunto plugue e tomada correspondente.

Por fim, Raphael detalhou algumas soluções desenvolvidas pela Steck para aplicação em campo. É o caso do robô de borracha Impact Box, caixa de borracha - isolante, para aplicações severas (ex. vibrador para concretagem); das tomadas múltiplas NBR IEC 60309 e da extensão carretel Domus.

WEG



O especialista Charles Volnei Kuehne apresentou a palestra ‘Soluções WEG para a construção civil’. A companhia possui as seguintes Unidades de Negócio: Motores, Automação, Energia, Transmissão & Distribuição e Tintas. Dentro dos negócios de Automação situa-se o segmento Building & Infrastructure, que inclui equipamentos elétricos para aplicação na área da construção civil e em automação predial.

As soluções Building Technology incluem



inversores e controls para elevadores e HVAC; barramentos blindados (bus way); tomadas e interruptores; UPS (nobre-aks); energia solar; quadros de distribuição, minidisjuntor, protetor de surto e DR; chave de partida de bombas e disjuntor de média tensão.

As tomadas e interruptores estiveram entre os destaques feitos por Charles. Os produtos WEG sobressaem-se no mercado por aspectos como a qualidade, chancelada pela certificação do Inmetro. O propósito da WEG é que pessoas de todas as camadas sociais possam interferir na decoração de seus lares por meio da escolha de suas tomadas e interruptores. A Linha Composé, por exemplo, oferece ousadia, estilo e contemporaneidade. Já a Linha Refinatto promete sofisticação, sensorialidade e exclusividade. A WEG possui ainda uma linha de plugues e tomadas, para aplicações industriais.

A companhia orgulha-se de possuir no Brasil diferenciais como o Centro de Treinamento WEG (para jovens entre 16 e 18 anos), Centro de Treinamento de Clientes e Laboratório de Ensaios e Certificações.

Mídias Digitais

DIZER O QUE SE FAZ E FAZER O QUE SE DIZ CONTINUA SENDO UM DESAFIO PARA EMPRESAS E PESSOAS. AS MÍDIAS DIGITAIS APROXIMAM AS PARTES. O MAU USO DAS MESMAS, OU A FALHA NA PROPOSTA DE VALOR DAS EMPRESAS, AO INVÉS DE CRIAR A INTIMIDADE ENTRE MARCA E CLIENTE, GERA UMA RELAÇÃO PROMÍSCUA E DISTORCIDA. GESTORES JAMAIS PODEM NEGLIGENCIAR O CONTEÚDO. O QUE MATA A FOME É O PÃO E NÃO A PADARIA.

Enquanto você gastava 20 segundos do seu tempo para ler o parágrafo anterior, estatisticamente somente no Brasil, por volta de 250.000 pessoas estiveram postando fotos e comentários, curtindo “memes”, compartilhando assuntos diversos com outras pessoas, avaliando filmes, indicando produtos e serviços com outras pessoas por meio de alguma rede social. Se pudéssemos tangibilizar a cada ação um valor imaginário de US\$ 0,10, potencialmente o mercado de mídias sociais equivaleria à bagatela de US\$ 14 M ao dia, ou US\$ 5 bilhões ao ano, baseado nas pesquisas mais recentes sobre adesão dos brasileiros às redes sociais (+ de 3.1 horas gastas ao dia).

De acordo com uma recente entrevista da head de Marketing do maior buscador de palavras do mundo, nós brasileiros fomos educados a usar a tecnologia digital como forma de comuni-

cação e entretenimento e que caso usássemos adequadamente as competências digitais, haveria um acréscimo no nosso PIB da ordem de US\$ 70 bilhões e de R\$ 380,00 no salário mínimo até 2025.

Compreender o funcionamento desse “uber mercado” exige mais do que habilidades matemáticas para multiplicar e elevar a grandes potências grandes números. O poder “viral” de propagação de elogios, “fake news”, ataques a reputações é exponencialmente perigoso devido a sua enorme capacidade de atingir multidões de pessoas em uma fração de segundos. Porém, quando bem utilizado pode fazer com que empresas ou produtos pouco conhecidos em uma noite virem assunto no café da manhã, como em um passe de mágica.

O grande consultor Regis McKenna, em seu livro Marketing de Relacionamento, demonstra que uma boa estratégia de Marketing é antes de tudo

uma boa estratégia de Posicionamento. É saber se colocar nos “white spaces” deixados pelos demais concorrentes. E o posicionamento é construído em cima de 3 pilares: Inferência, Referência e Evidência.

A propaganda e as mídias sociais podem apenas atuar em prol dos dois primeiros. Imagine qualquer um dos famosos influenciadores ou YouTubers, que possuem milhões de seguidores ávidos por ouvirem suas palavras, conselhos e ensinamentos (como se os mesmos fossem profetas ou gurus), sendo filmado ao usar um determinado perfume. Imediatamente seus milhões de seguidores passariam a inferir que: “se ele usa, deve ser muito bom, eu também quero usar”.

Agora, vamos avançar um pouco mais imaginando que ele faça referência explícita ao uso do mesmo perfume. A simples referência agrega ainda mais valor na percepção dos seguidores e constitui-se quase em uma ordem para que uma legião de pessoas busque e compre o produto. Porém, esses dois pilares ficariam totalmente fragilizados caso o uso do produto contrarie, ainda que levemente, todo o valor que lhe foi inferido ou referido. Por exemplo, a entrega é demorada, a fragrância tem baixa fixação, o frasco é frágil ou difícil de ser manuseado. É a evidência que valida os pilares anteriores. Quanto maior o valor percebido nas fases de Inferência e de Referência, maiores serão as expectativas depositadas na

Evidência assim que a experiência final do cliente com a marca se realizar. Caso ela não se cumpra, dizemos que houve uma "dissonância cognitiva". Os clientes passarão a atacar fortemente o produto até que em sua autopercepção, o dano feito por manchar a reputação do mesmo supere o valor que lhe fora atribuído nas fases iniciais.

Tal situação nos remete a uma velha máxima do marketing: a embalagem valoriza o produto. Dentro da jornada do cliente, vamos construindo uma narrativa que a cada etapa se traduz em mais e maiores expectativas de valor percebido. Isso custa tempo e muito dinheiro. Agora, imagine o fator de potencialização desse valor percebido quando os alavancamos usando as "mídias digitais"! E se a experiência real do nosso cliente com o produto for frágil ou insuficiente, imagine por quanto tempo e em quantos diferentes canais ele tentará macular a imagem do produto, acabando com a reputação do mesmo!

É fato que no Brasil uma empresa tem obtido um grande sucesso somente gerenciando "reputações" de empresas e produtos. Eles abriram um espaço

para que clientes possam, como em uma tribuna ou em um fórum, reclamar do atendimento, funcionalidade ou qualquer outra questão sobre a empresa. Eles se incumbem de enviar essa reclamação à empresa e abrem um espaço para que a mesma se manifeste falando com os clientes insatisfeitos. Ao final, criaram rankings que demonstram quais são as empresas que mais solucionam ou não os problemas, dessa forma, influenciando na imagem e valor percebido das mesmas junto ao mercado.

Há empresas que me dizem que são digitais por terem uma página no Facebook ou LinkedIn. Quando eu pergunto, e o que você faz com isso? Não sabem bem o que dizer. Outras para demonstrar que estão totalmente "atenadas" (ou para criar inferências positivas), investem em blogs que não geram comentários ou qualquer tração. Há ainda aquelas que destinam somas importantes de recursos para websites ou para um modelo de e-commerce, porém, de forma totalmente desarticulada da estratégia central e de seus objetivos comerciais primordiais.

Temos que entender que como o termo diz, mídia é meio e não fim. É o

caminho ou a jornada que se pretende percorrer para se chegar a algum lugar. No mundo digital, essas ações levam a movimentos exponenciais porque interagem umas às outras criando uma resultante cada vez maior. E como dito anteriormente, a falta de compreensão de como usar adequadamente todas as plataformas digitais, nos impede de extrair de suas interações resultados cada vez maiores e fantásticos.

Ao invés de permitir o crescimento da percepção de valor, os sites mal planejados, páginas de Facebook desatualizadas, blogs sem engajamentos ou tração, e-commerce sem qualquer estudo de U/X (User Experience) acabam por reduzi-las e forçam o cliente a diminuir também a quantidade de moeda disposto a pagar pela marca. Ainda pode ser pior, quando as mídias funcionam muito bem, mas o C/X (Customer Experience), no momento de se relacionar diretamente com o produto, gera a "dissonância cognitiva".

Dizer o que se faz e fazer o que se diz continua sendo um desafio para empresas e pessoas. As mídias digitais aproximam as partes. O mau uso das mesmas ou a falha na proposta de valor das empresas, ao invés de criar a intimidade entre marca e cliente, gera uma relação promíscua e distorcida. Gestores não podem jamais negligenciar o conteúdo. O que mata a fome é o pão e não a padaria.



SAMUEL FELÍCIO
Mentoria & Consultoria em Transformação Digital

Foto: Shutterstock
Foto: Divulgação



Como a Tradição e a Inova

Por que algumas empresas são capazes de mudar e outras não? Já falamos de muitos aspectos que respondem essa pergunta nesta coluna, e este artigo traz mais um deles, mas que dificilmente é considerado: o reconhecimento.

Quando se fala em reconhecimento, pensa-se muitas vezes apenas no reconhecimento financeiro aos colaboradores, o que é importante, mas certamente longe de ser o único.

O reconhecimento que se quer abordar aqui é amplo, com base na etnologia da própria palavra. O prefixo "re", associado à palavra "conhecimento", nos indica a ideia de admitir, aceitar, saber de algo que no fundo já sabíamos.

Vemos constantemente empresas tradicionais correndo atrás do espírito de inovação das startups, mas se esquecem

já existia um modelo de negócio anterior, uma filosofia de gestão de sucesso e pessoas que se construíram como profissionais com base nessa cultura até então estabelecida.

Mas a necessidade de se transformar se torna inexorável diante da realidade do ambiente de negócios da era digital, e muitas das empresas tradicionais não se dão conta de que não é possível usar as mesmas receitas aplicadas às startups, pois enquanto estas estão na fase do conhecimento, a empresa tradicional precisa se reconhecer para então inovar e se transformar.

Por isso se considera que na startup o digital está no centro de tudo, enquanto na empresa tradicional o digital começa na sua periferia, normalmente no marketing digital, e que se não for internalizado a transformação de fato não irá acontecer.

Reconhecer a tradição significa saber quais são os valores intrínsecos à cultura e filosofia de gestão da empresa, e que provavelmente foi construída a partir das características pessoais de seus fundadores ou de executivos que influenciaram profundamente esses valores.

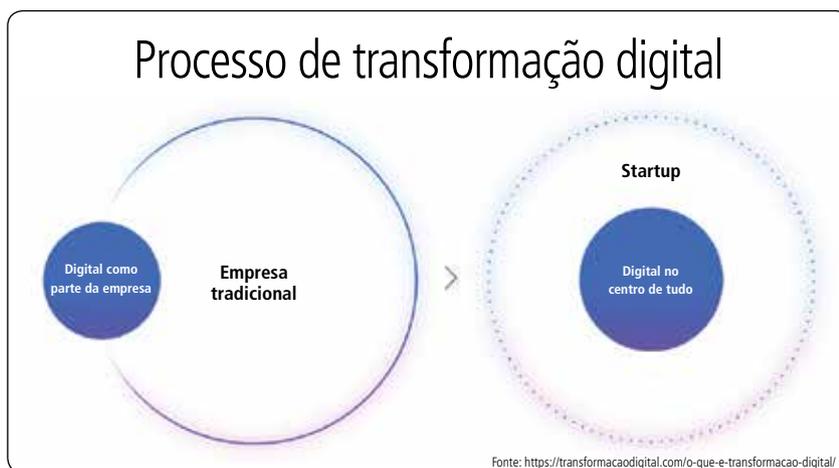
Também significa reconhecer seus limites, saber quais aspectos dessa cultura, por mais que se queira, não irão mudar, na maioria das vezes também determinados pelas características pessoais de seus acionistas, em especial em empresas familiares, em que os valores e tradições da empresa se confundem diretamente com os valores e tradições da família empresária.

E por fim, o reconhecimento daqueles colaboradores que fizeram parte da história da empresa e que ajudaram a chegar até ali, mas que também estão dispostos a se transformar junto com ela se assim for necessário.

Por outro lado, esta mesma empresa tradicional também tem que reconhecer os efeitos da inovação nos dias de hoje, e que para seguir tendo sucesso, terá que reconhecer a necessidade e importância de se transformar, as dores que isso irá causar e quais são aqueles colaboradores que irão conduzi-la nesses novos rumos.

Se a decisão não vier de seu principal decisor, seja o dono ou um CEO, ela não irá acontecer. O patrocínio desse processo é fundamental para que ele ocorra, e por isso se o principal decisor não reconhecer sua importância e necessidade, qualquer transformação será apenas de fachada.

Não é possível se transformar sem passar por algum desconforto. Demissões, disputas de poder, medo de perder o "status quo", estão dentre os desafios.



que a grande diferença é que numa startup não há o que ser reconhecido, e sim apenas o que ser conhecido, pois em sendo uma organização temporária com um modelo de negócios inovador, tudo é novo.

Já na empresa tradicional, antes de surgir a necessidade dela se transformar,

Uma vez entendido que enquanto nas startups a palavra é conhecer, na empresa tradicional a transformação bem-sucedida reside na palavra reconhecer, especificamente reconhecer que por mais que a inovação seja importante para o futuro da empresa, há que também reconhecer a importância da tradição.



ção Transformam Empresas

	Tradição	Inovação
Quem Somos	Quais são os nossos valores?	Temos convicção da mudança?
Para onde vamos	Quais são os nossos limites?	Estamos dispostos a enfrentar suas dores e desafios?
Quem está conosco	Quais os colaboradores que nos acompanharão nesse processo de mudança	Quais os colaboradores com quem podemos contar para conduzir a empresa nesse processo?

E finalmente a inovação deve reconhecer aqueles profissionais que querem e são capazes de conduzir a empresa nesses novos caminhos. Portanto se você tem um ou mais profissionais com o perfil empreendedor e capazes de fazer isso pela sua empresa, busque mantê-los! A não ser que não se importe desses profissionais eventualmente estarem à disposição do mercado para fazer isso pelo seu concorrente.

Reconhecer essas questões são os princípios que permitem que uma empresa possa aliar tradição e inovação e assim se transformar sem deixar de ser quem é.

Um exemplo de sucesso está sendo o Magazine Luiza, uma empresa fundada em Franca, interior de São Paulo, em 1959, tendo como uma das fundadoras Luiza Trajano. Atualmente é presidido

por Fred Trajano, membro da terceira geração da família e que tem promovido um exitoso processo de transformação digital.

Além da governança corporativa que vem sendo construída desde a década de 90, seu processo de sucessão conseguiu inovar sem perder suas tradições.

A empresa teve valorização de 1.000% de suas ações desde seu ingresso no mercado de capitais em 2011, e o comércio on-line corresponde hoje por mais de 60% das vendas.

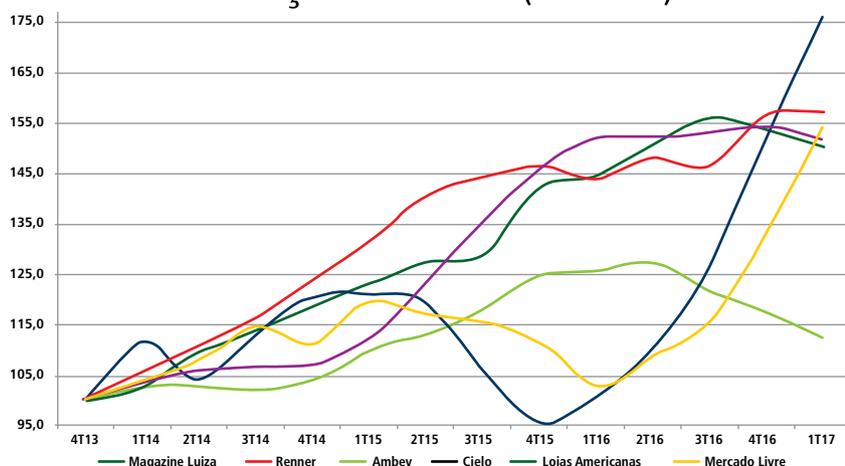
Ao compararmos a trajetória da evolução do seu EBITDA com outras empresas que também promoveram mudanças ou são originárias da internet, seus resultados foram superiores.

Reconhecer quem somos, para onde vamos e quem estará conosco nessa ca-

Reconhecer quem somos, para onde vamos e quem estará conosco é uma atitude sábia para qualquer empresa em fase de transformação.

minhada é uma atitude sábia para qualquer pessoa, e não é diferente para empresas em fase de transformação. Uma vez que a empresa adquire esta sabedoria é capaz de unir tradição e inovação, não só para se transformar, mas também se tornar mais competitiva.

Geração de Caixa (EBITDA)



Fonte: <https://www.e-commercebrasil.com.br/artigos/como-magazine-luiza-valorizou-mais-1000/>

*Base 100 iniciando em 4T13

BRUNO MARANHÃO
Especialista em Inovação e Consultor fundador da Ventana Consultoria.



Foto: Divulgação

EMPRESA ANUNCIANTE	PÁG.	TELEFONE	SITE	E-MAIL
▶ ALUBAR METAIS E CABOS S.A.	13	(91) 3754-7100	www.alubar.net	comercial.vendas@alubar.net
▶ ASSOCIAÇÃO DOS ENGENHEIROS, AGRÔNOMOS E ARQUITETOS DE AMERICANA - AEAA	69	(19)3462-2073 (19) 9.9192-0665	www.aeaa.org.br	adm@aeaa.org.br
▶ CAS TECNOLOGIA	59	(11) 3264-0000	www.castecnologia.com.br	octavio.brasil@castecnologia.com.br
▶ CHINT ELECTRIC	41	(11) 3266-7654	www.chint.com	marcio@chint.com
▶ CLAMPER - INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A.	35 e 39	(31) 3689-9500	www.clamper.com.br	marketing@clamper.com.br
▶ CROSSFOX ELÉTRICA	53	(11) 2902-1070	www.crossfoxeletrica.com.br	contato@crossfoxeletrica.com.br
▶ DANFOSS DO BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA	43	(11) 2135-5333	www.danfoss.com.br www.treinamentodanfoss.com	heitor.juliao@danfoss.com
▶ FÓRUM POTÊNCIA	2 e 3	(11) 4225-5400	www.forumpotencia.com.br	publicidade@hmnews.com.br
▶ HELLERMANN TYTON	49	(11) 2136-9090	www.hellermanntyton.com.br	vendas@hellermanntyton.com.br
▶ HIPER ENERGY	57	(48) 2102-7703	www.hiperenergy.com.br	info@hiperenergy.com.br
▶ IFC COBRECOM	84	(11) 2118-3200	www.cobrecom.com.br	cobrecom@cobrecom.com.br
▶ ITRON BRASIL	61	(19) 3471-8400	www.itron.com	-
▶ KRJ INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. / KRJ	45	(11) 2971-2300	www.krj.com.br	comercial@krj.com.br
▶ MUTUA-PR	83	0800-642-0003	www.mutua.com.br	mutua-pr@mutua.com.br
▶ PARANAPANEMA S.A.	37	(11) 2199-7500	www.paranapanema.com.br	vendas@paranapanema.com.br
▶ PERFIL LIDER	55	(11) 2412-7787	www.perfillider.com.br	jr.araujo@perfillider.com.br
▶ PRYSMIAN GROUP	21	(15) 3500-0530	www.prysmiangroup.com	vendas@prysmiangroup.com
▶ SCHNEIDER ELECTRIC	51	-	www.se.com/orionclassbr	-
▶ SENAI IPIRANGA - OSCAR RODRIGUES ALVES	63	(11) 2065-2810	https://refrigeracao.sp.senai.br/	senairefrigeracao@sp.senai.br
▶ SIL FIOS E CABOS ELÉTRICOS	23	(11) 3377-3222	www.sil.com.br	rodrigo.morelli@sil.com.br
▶ SOPRANO	67	(54) 2109-6000	www.soprano.com.br	soprano@soprano.com.br
▶ STECK INDÚSTRIA ELÉTRICA LTDA./STECK	9	(11) 2248-7000	www.steck.com.br	vendas@steck.com.br
▶ TRON CONTROLES ELÉTRICOS	31	(81) 99612-5805	www.altronic.ind.br	marketing@tron-ce.com.br
▶ VILUX VITORIA LUX INDUSTRIAL / VILUX	33	(27) 3338-1545 (27) 99691-9237	www.vilux.com.br	vilux@vilux.com.br

Colocar as contas na ponta do lápis fica mais fácil com a

MUTUA-PR
CAIXA DE ASSISTÊNCIA DOS PROFISSIONAIS DO CREA

GE COM / 2018



*Taxas de juros reduzidas,
que variam de
0,3 a 0,8 + INPC,
podendo ser estendidos
a toda a família.*

*A Mútua oferece
benefícios e prestações
assistenciais ideais para
você e sua família!*

📍 Av. Presidente Kennedy, 3115 - Água Verde - Curitiba-PR - CEP: 80610-010 ☎ 0800 642 0003

CONFEA Conselho Federal de Engenharia e Agronomia



CREA-PR Conselho Regional de Engenharia e Agronomia do Paraná



MUTUA-PR
CAIXA DE ASSISTÊNCIA DOS PROFISSIONAIS DO CREA

🌐 www.mutua.com.br
f /MutuadeAssistencia
t @comunicaMutua
📺 Mútua
📺 TV Mútua



PREFIRA QUEM É

CRAAQUE

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