



# Mercado de distribuição de energia elétrica

Setor mostra desaquecimento no primeiro semestre, mas novas encomendas prometem movimentar o mercado até o final deste ano. Pesquisa exclusiva traz informações de mercado deste setor e expectativas dos fabricantes para os próximos anos

As incertezas trazidas pelo cenário econômico internacional refletiram nos investimentos de diversos setores, afetando o desempenho da economia nacional. Os fabricantes de geração e de distribuição de energia elétrica foram um dos que mais sentiram a crise demonstrada pela falta de encomendas, que deveriam impulsionar a atividade no segundo semestre deste ano. A avaliação é da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee), que revelou que há no mercado uma expectativa de que esse quadro se reverta, uma vez que foi observado, no mês de julho de 2012, um aumento nas consultas e nas cotações de preços, que poderão resultar em novos pedidos. No entanto, caso isso se confirme, essas encomendas deverão gerar faturamento somente no final do ano.

O mercado de distribuição de energia elétrica é constituído por 64 concessionárias estatais e privadas que atendem a cerca de 47 milhões de unidades consumidoras, das quais 85% são consumidores residenciais, em

mais de 99% dos municípios brasileiros. Este é o setor-alvo da pesquisa deste mês, que compilou dados de mercado e impressões sobre faturamento, expectativas de crescimento, entre outros dados, de 195 fabricantes, distribuidores e consumidores de equipamentos para distribuição de energia elétrica e que pode ser conferida nas páginas a seguir.

O levantamento é dividido em duas partes: a primeira é realizada com fabricantes e distribuidores de equipamentos para distribuição e a segunda considerou a opinião dos usuários desses produtos. O objetivo foi obter, dessa maneira, um estudo mais completo sobre o setor, ouvindo os dois lados da cadeia.

A pesquisa apurou que os fabricantes e distribuidores estão confiantes e esperam, para este mercado, um crescimento médio de 12% para este ano e de 13% para 2013. Na mesma direção, os usuários – constituídos por consumidores e empresas de projeto, de instalação, de manutenção,

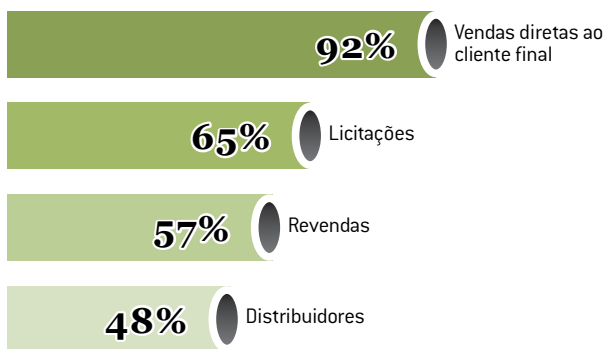
de consultoria e de vendas – planejam, em sua maioria, investir até R\$ 5 milhões em compra e especificação de equipamentos para distribuição neste ano e também no ano que vem.

A pesquisa com os consumidores identificou quais são os fatores que mais influenciam a decisão de compra e/ou especificação de um produto. De acordo com o levantamento, assistência técnica, prazo de entrega e garantia são os critérios mais considerados pelos compradores e especificadores desse mercado na hora de especificar ou comprar um equipamento ou serviço. Em contrapartida, local de fabricação do produto (nacional ou importado) e treinamento do fabricante são os fatores menos influentes nestes segmentos. Os gráficos ilustrados nas páginas seguintes mostram, com detalhes, a avaliação dos consumidores. Confira também as planilhas com os dados completos – incluindo produtos e serviços oferecidos – de cada uma das empresas fabricantes e distribuidoras que participaram desta pesquisa.

## Números do mercado de equipamentos para distribuição de energia elétrica

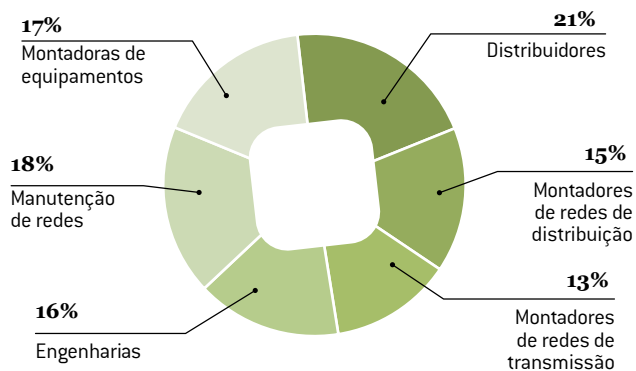
A primeira parte desta pesquisa contou com a participação de 148 empresas, entre fabricantes, distribuidores e prestadores de serviço na área de distribuição de energia. Questionadas quanto aos principais canais de vendas utilizados, as vendas diretas ao consumidor final foram citadas por 92% das companhias. Em segundo lugar, o tipo de comercialização mais presente neste segmento é por meio das licitações.

### PRINCIPAIS CANAIS DE VENDAS



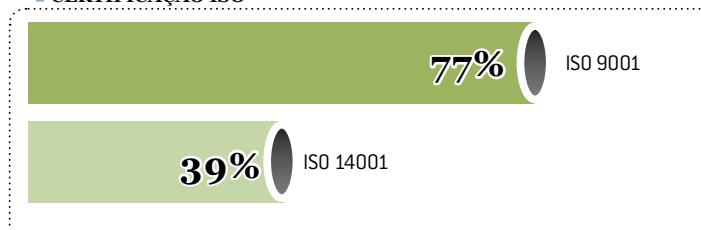
Veja o perfil dos clientes atendidos pelas empresas que participaram deste levantamento.

### PRINCIPAIS CLIENTES



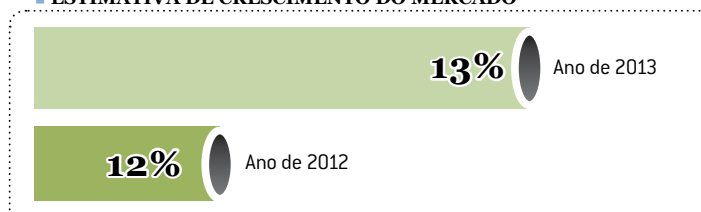
Como já vem sendo constatado nas pesquisas anteriores, as empresas do setor elétrico apresentam considerável adesão à certificação ISO 9001 (neste caso, 77% delas), em detrimento da ISO 14001 (gestão ambiental), com menor representatividade (39%).

**CERTIFICAÇÃO ISO**



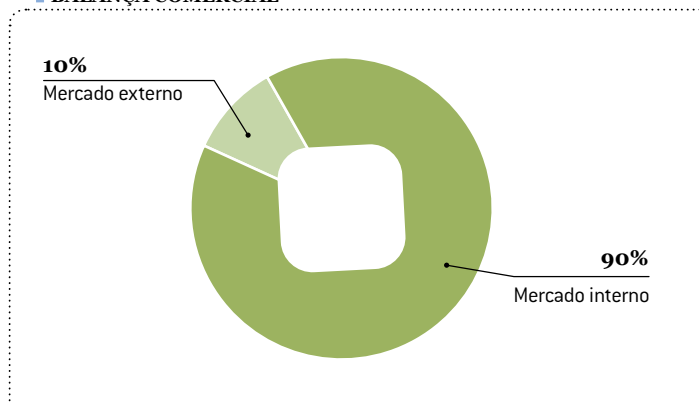
Quanto à estimativa de crescimento do mercado, as empresas mostraram-se animadas e projetaram crescimento médio de 12% para este ano e de 13% para 2013.

**ESTIMATIVA DE CRESCIMENTO DO MERCADO**



Quase toda (90%) a fabricação e/ou distribuição dos equipamentos comercializados pelas empresas que participaram deste estudo é direcionada para o mercado nacional.

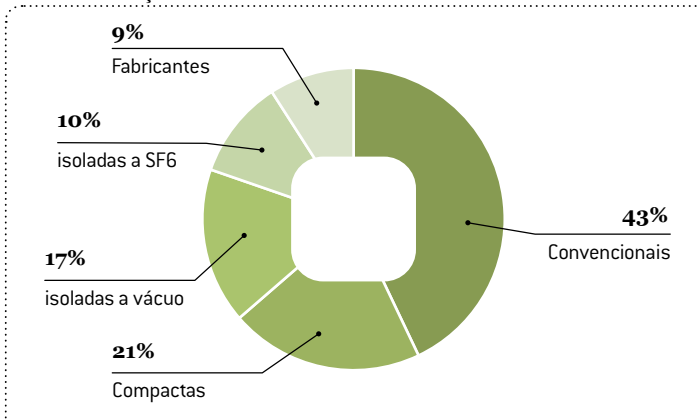
**BALANÇA COMERCIAL**



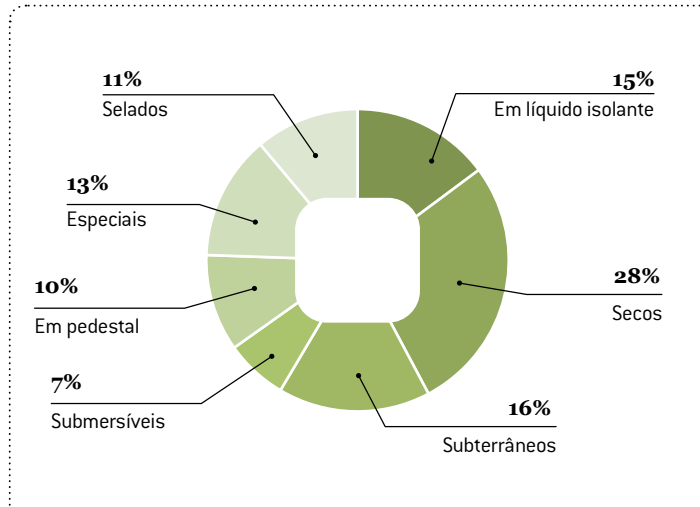
**Equipamentos mais comercializados**

Nos gráficos a seguir, destacamos alguns equipamentos para mostrar a sua representatividade no mercado. Entre as subestações, as convencionais são as mais presentes – ofertadas por 43% das empresas que participaram desta pesquisa. As compactas são vendidas por 21% delas. Com relação aos fusíveis, destaque para os de uso interno, comercializados por 41% dos fabricantes e distribuidores deste levantamento. Já entre os transformadores, os do tipo seco apresentam leve destaque, sendo evidenciado por 28% das empresas. Nas planilhas publicadas nas páginas seguintes, é possível identificar quais produtos cada uma das empresas fabrica ou distribui.

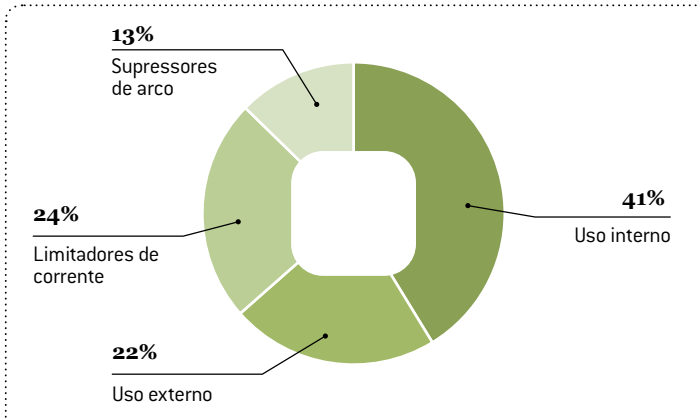
■ SUBESTAÇÕES MAIS COMERCIALIZADAS



■ TRANSFORMADORES DE POTÊNCIA MAIS COMERCIALIZADOS



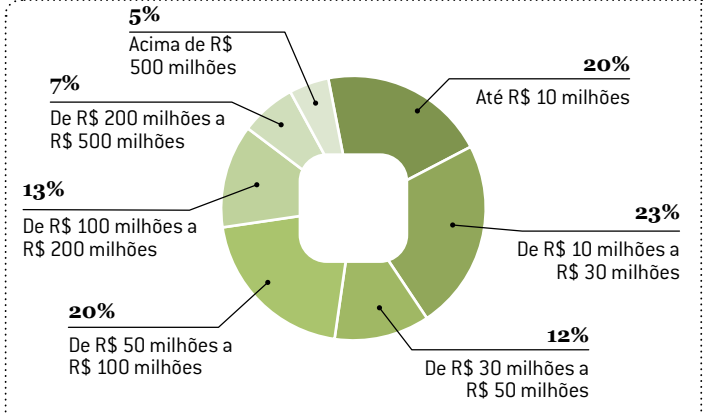
■ FUSÍVEIS MAIS COMERCIALIZADOS



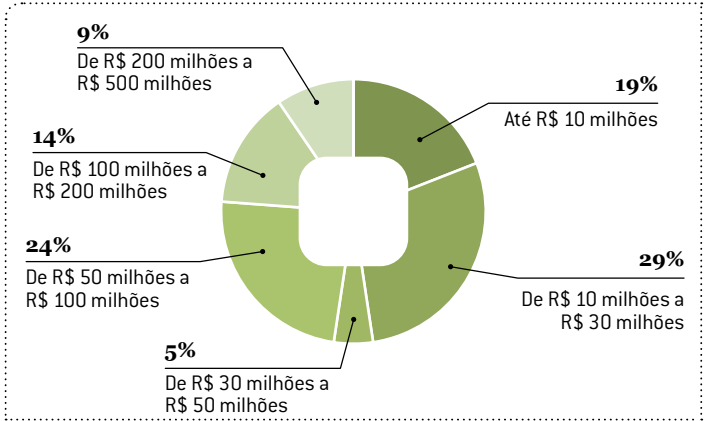
**Percepção de faturamento por mercados de equipamentos específicos**

Confira, nas ilustrações a seguir, a percepção das empresas quanto ao tamanho total anual dos mercados de alguns equipamentos. No caso das chaves seccionadoras, por exemplo, tanto para uso interno, quanto externo, a maior parte das empresas acredita que estes setores faturam até R\$ 30 milhões por ano. Veja:

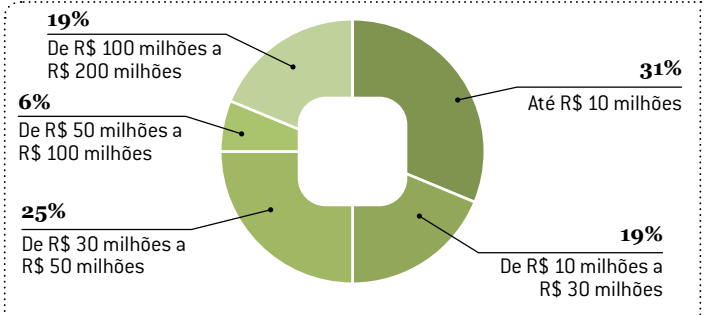
■ SUBESTAÇÕES DE MÉDIA TENSÃO



■ CHAVES SECCIONADORAS PARA USO INTERNO

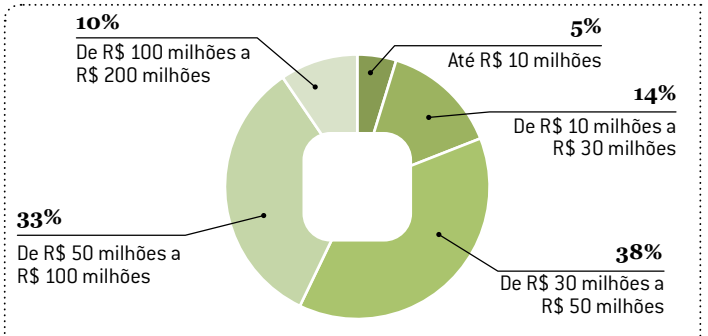


■ CHAVES SECCIONADORAS PARA USO EXTERNO

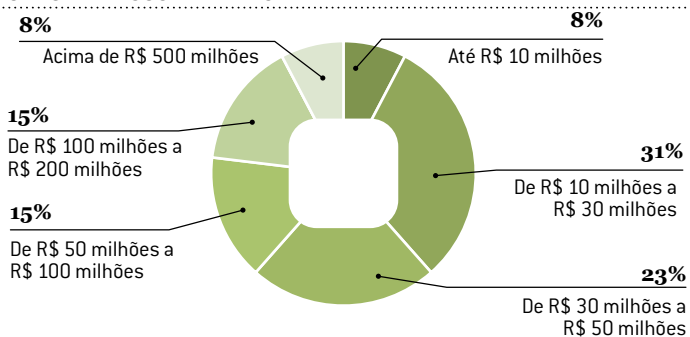


Confira, nos gráficos seguintes, a opinião das empresas quanto aos mercados de disjuntores e fusíveis. De acordo com a maioria (71%), o mercado de disjuntores para uso interno fatura por ano entre R\$ 30 milhões e R\$ 100 milhões. Entre os fusíveis, em todos os casos, o mercado acredita que cada um dos segmentos fature até R\$ 10 milhões por ano.

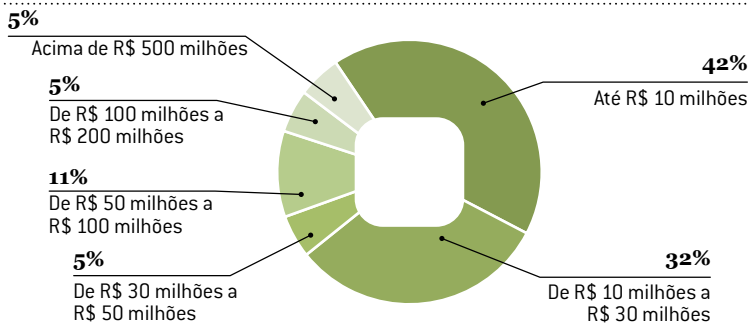
■ DISJUNTORES PARA USO INTERNO



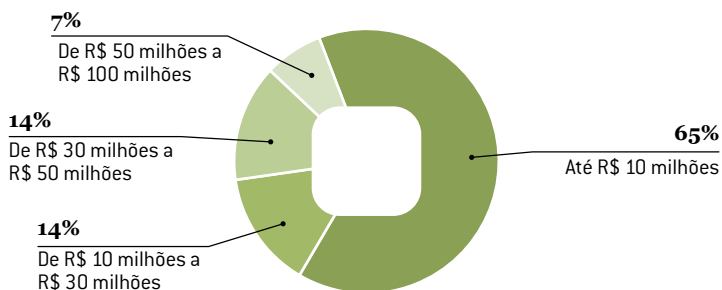
DISJUNTORES PARA USO EXTERNO



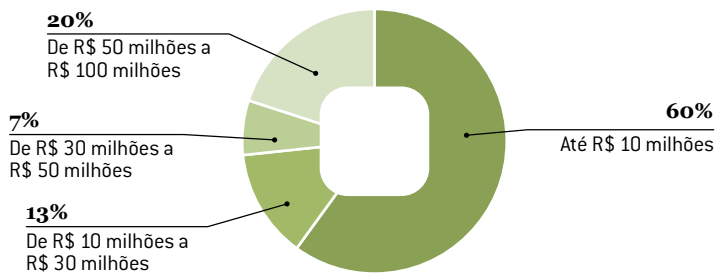
FUSÍVEIS PARA USO INTERNO



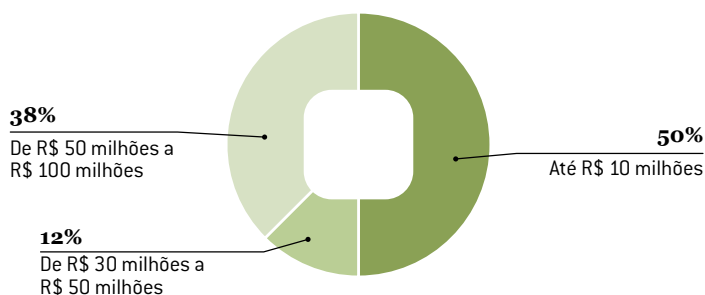
FUSÍVEIS PARA USO EXTERNO



LIMITADORES DE CORRENTE

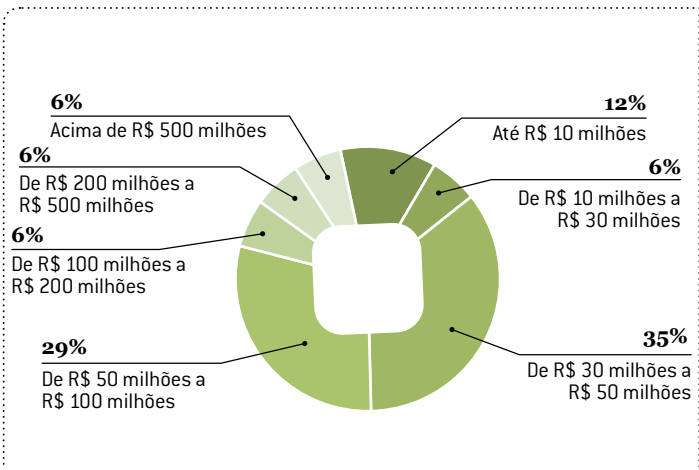


SUPRESSOR DE ARCO

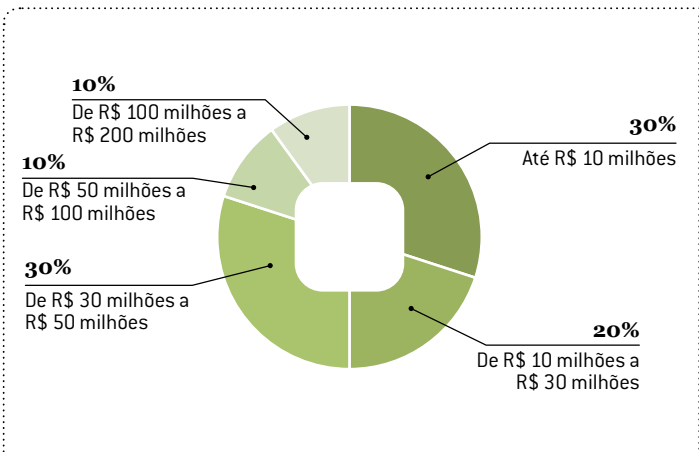


Confira a percepção das empresas sobre o tamanho dos mercados de outros equipamentos. No caso dos cabos elétricos e isoladores, por exemplo, acredita-se que cada um destes mercados fature entre R\$ 10 milhões e R\$ 30 milhões por ano.

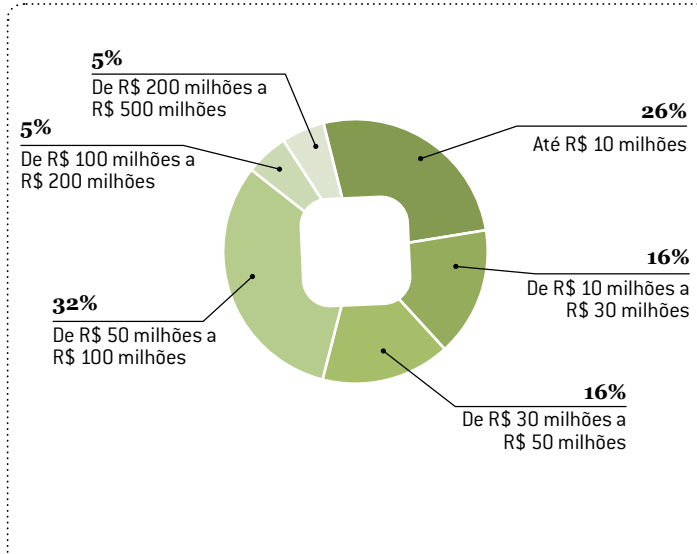
■ PAINÉIS TTA / PTTA



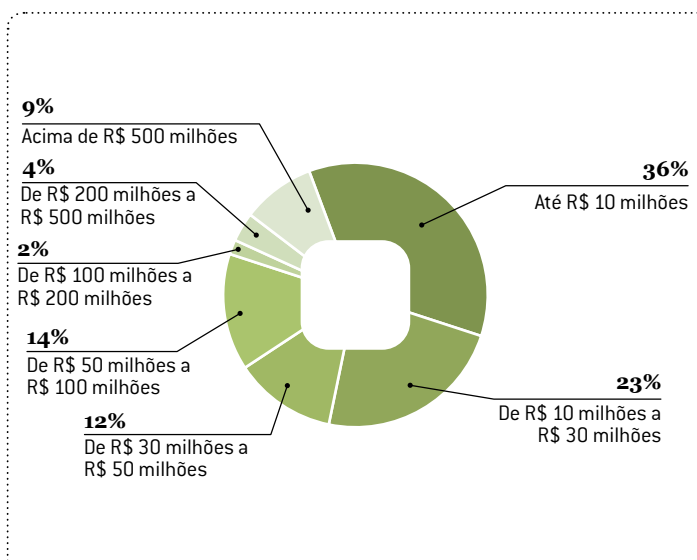
■ PAINÉIS À PROVA DE ARCO INTERNO



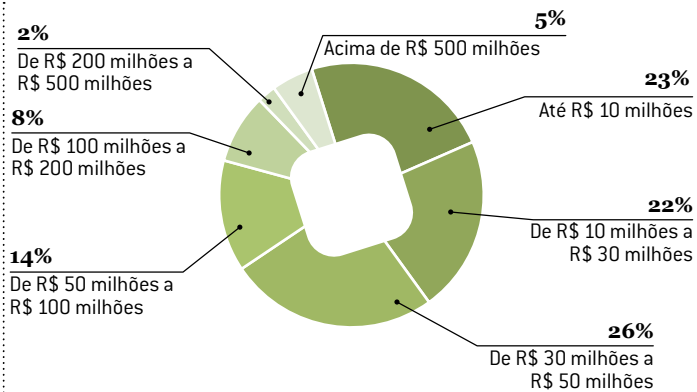
■ OUTROS PAINÉIS



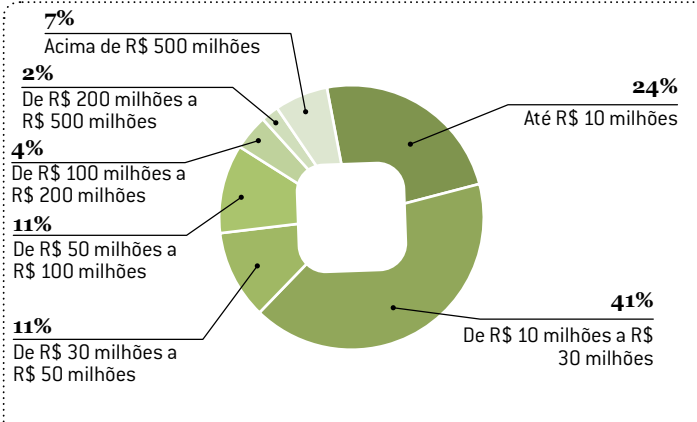
■ INTERRUPTORES



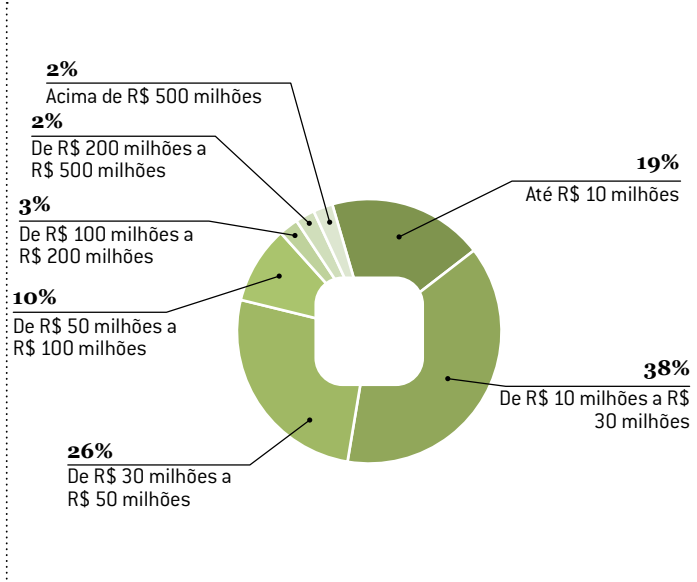
■ TRANSFORMADORES DE POTÊNCIA



■ CABOS ELÉTRICOS



■ ISOLADORES

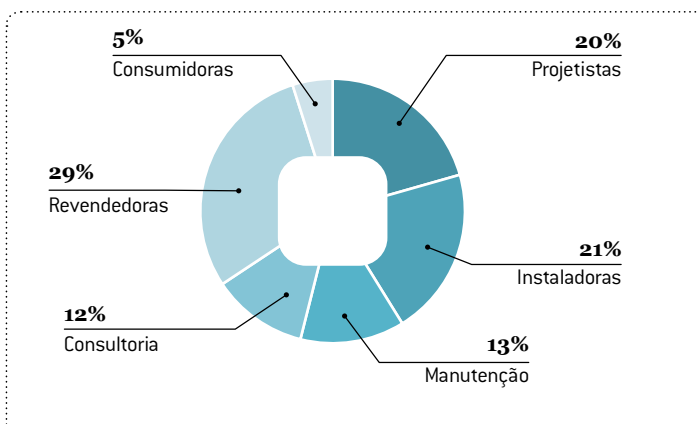


**Opinião dos consumidores de equipamentos para distribuição de energia**

Com o intuito de tornar esta análise mais completa, a revista O Setor Elétrico consultou os consumidores deste mercado. Veja o perfil das empresas que participaram desta segunda parte da pesquisa:

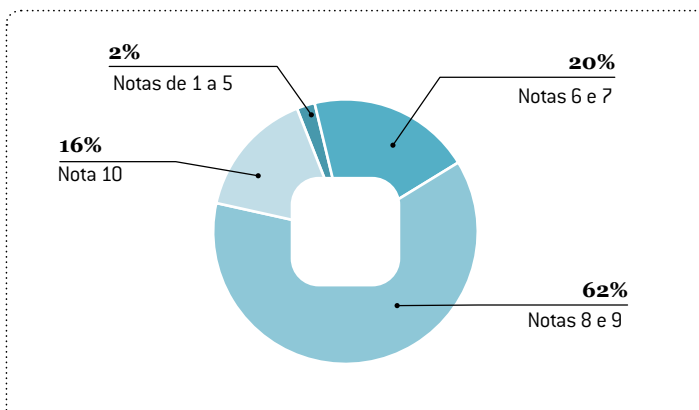


■ **PERFIL DAS EMPRESAS CONSUMIDORAS QUE RESPONDERAM A ESTA PESQUISA**



Para a maioria absoluta das consultadas, os produtos e serviços disponíveis no mercado brasileiro são satisfatórios. 78% das companhias deram notas 8, 9 e 10 para o grau de satisfação com a qualidade desses equipamentos encontrados no mercado interno.

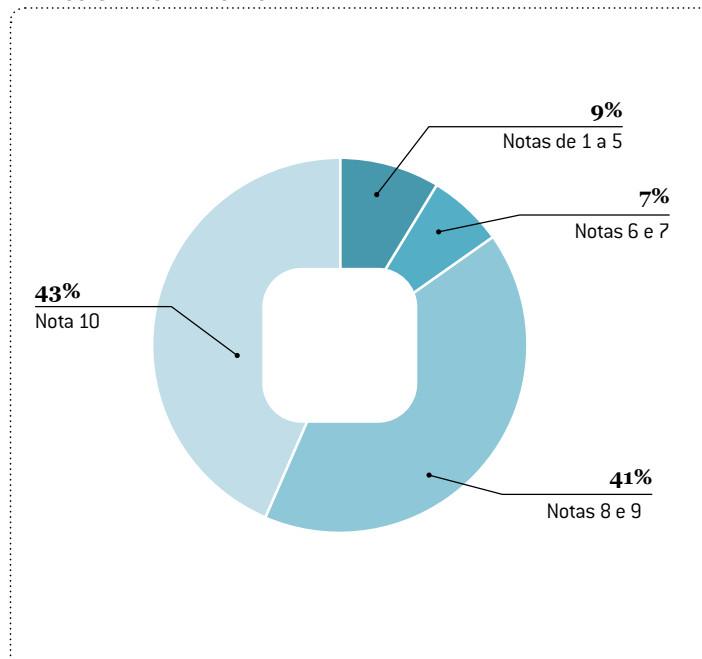
■ **AValiação quanto ao grau de satisfação com a qualidade dos equipamentos de distribuição disponíveis no mercado**



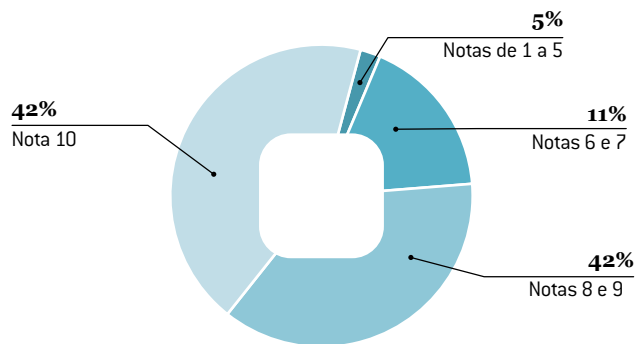
Com o intuito de contribuir para o crescimento e amadurecimento dos mercados brasileiros voltados ao setor elétrico, este estudo analisa quais são os fatores que mais e menos influenciam os compradores e especificadores em suas tomadas de decisão. Neste caso, os itens assistência técnica, prazo de entrega e garantia são os mais considerados por esses profissionais.

**Fatores que influenciam a decisão de compra e/ou especificação de produtos (notas de 0 a 10, sendo 0=nada importante e 10=muito importante)**

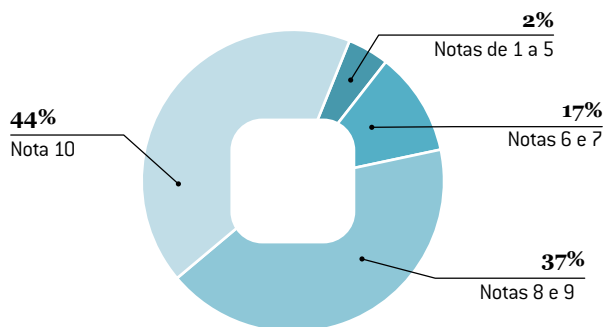
■ **ASSISTÊNCIA TÉCNICA**



■ PRAZO DE ENTREGA



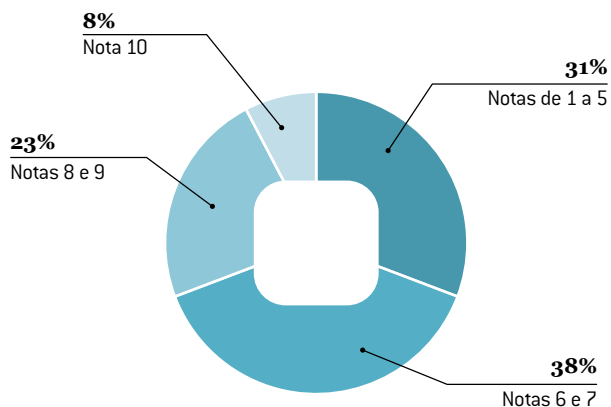
■ GARANTIA



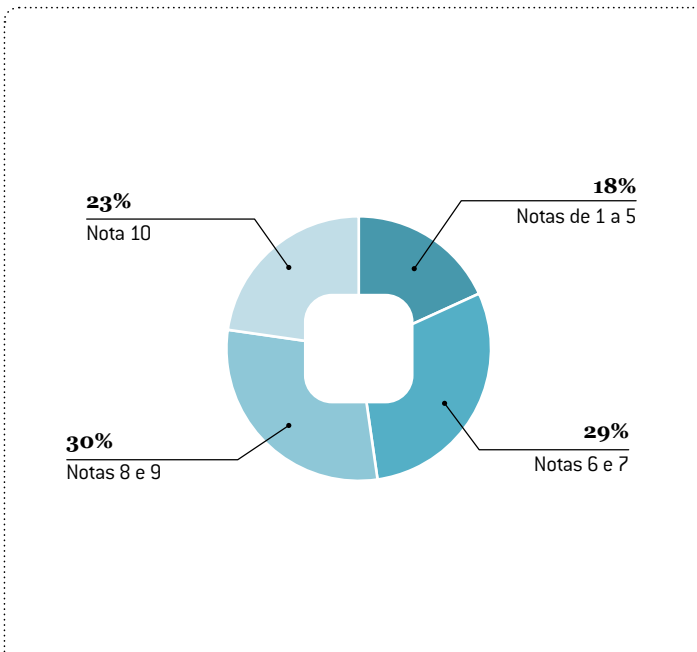
Na mesma linha, os fatores local de fabricação do produto (nacional ou importado) e treinamento do fabricante são os que menos influenciam o mercado comprador e/ou especificador. Veja as notas dadas quanto à importância desses itens.

**Fatores que influenciam a decisão de compra e/ou especificação de produtos (notas de 0 a 10, sendo 0=nada importante e 10=muito importante)**

■ FABRICAÇÃO (NACIONAL OU IMPORTADA)

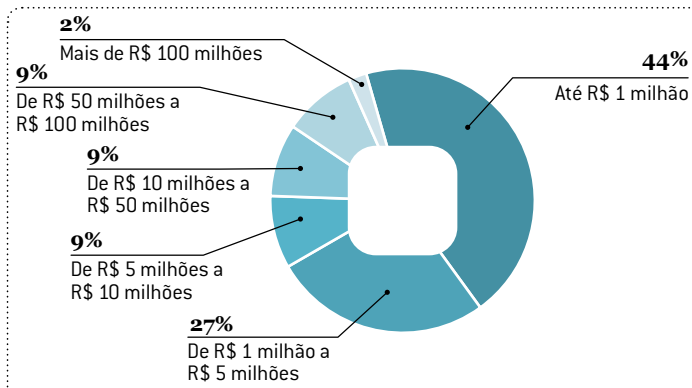


■ TREINAMENTO OFERECIDO PELO FABRICANTE



Encerrando mais esta pesquisa, os últimos gráficos mostram a intenção de compra e de especificação de equipamentos para distribuição. Os usuários planejam investir até R\$ 5 milhões neste ano e também em 2013. Confira.

■ ESTIMATIVA DE COMPRA / ESPECIFICAÇÃO DE EQUIPAMENTOS PARA DISTRIBUIÇÃO EM 2012



■ ESTIMATIVA DE COMPRA / ESPECIFICAÇÃO DE EQUIPAMENTOS PARA DISTRIBUIÇÃO EM 2013

