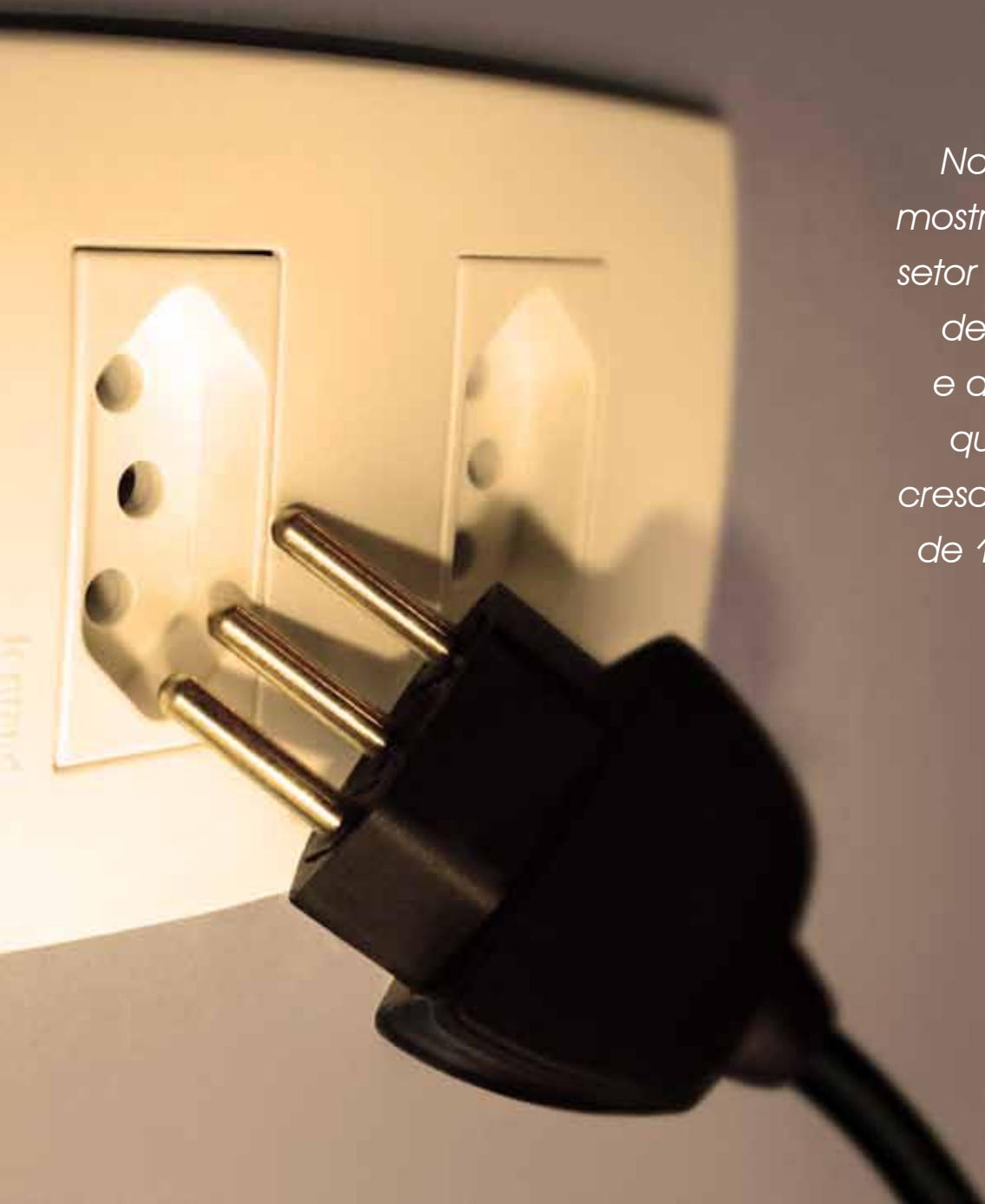


Mercado de tomadas e interruptores

Nova pesquisa mostra dados deste setor e expectativas de fabricantes e distribuidores, que esperam crescimento médio de 14% em 2013



Esta edição publica dados importantes sobre a pesquisa do setor de plugues e tomadas. Mais uma vez, destaca-se a atuação dos fabricantes e distribuidores no segmento industrial, em que 78% dos participantes responderam tratar-se do principal meio de atuação. Os setores comercial e residencial, respectivamente, também obtiveram bom desempenho.

Diferentemente da pesquisa do ano anterior, quando a maioria indicou revenda como principal canal de vendas, este ano os distribuidores e atacadistas tiveram larga vantagem, consolidando-se, para 83% dos participantes, como os maiores responsáveis pelo volume de negócios.

A certificação ISO 9001 não manteve o bom ritmo do ano passado e teve queda brusca, enquanto a ISO 14001 aumentou significativamente sua participação dentre os fabricantes e distribuidores de plugues e tomadas. 53% das empresas entrevistadas afirmaram possuir a certificação de gestão ambiental, um recorde, inclusive, para outros segmentos estudados pela revista O Setor Elétrico.

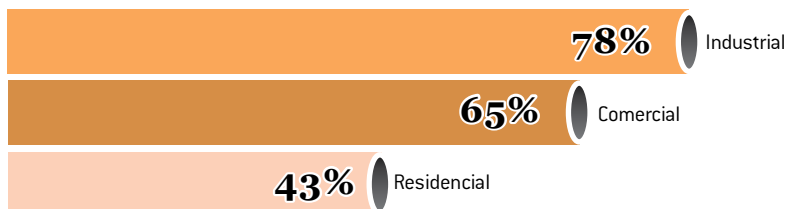
O gráfico com as principais tomadas comercializadas apresenta diversos itens. Com aplicações variadas, destacam-se os resultados obtidos pela tomada para uso residencial análogo interna, apontada como a mais vendida por 63% dos participantes. Em segundo lugar, as tomadas para sinal em geral, com 55% de indicações.

Outro gráfico interessante é o da expectativa do mercado, em que é possível entender o que pensam e esperam os empresários do segmento. Acompanhe a pesquisa na íntegra:

Números do mercado de tomadas e interruptores

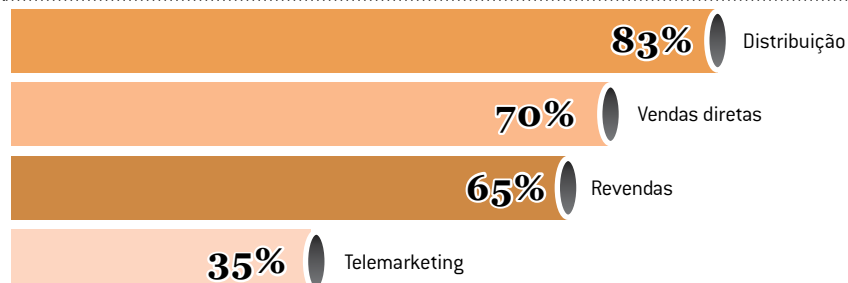
Apontado por 78% das companhias, o segmento industrial é o principal cliente dos fabricantes e distribuidores de plugues e tomadas que responderam à pesquisa.

PRINCIPAIS SEGMENTOS DE ATUAÇÃO



Diferentemente da pesquisa de 2012, em que revendas ficou em primeiro lugar, os distribuidores e atacadistas lideram o ranking entre os principais canais de vendas neste ano. As revendas e varejistas foram apontadas por 83% das empresas como um dos principais meios de comercialização de seus produtos.

PRINCIPAIS CANAIS DE VENDAS



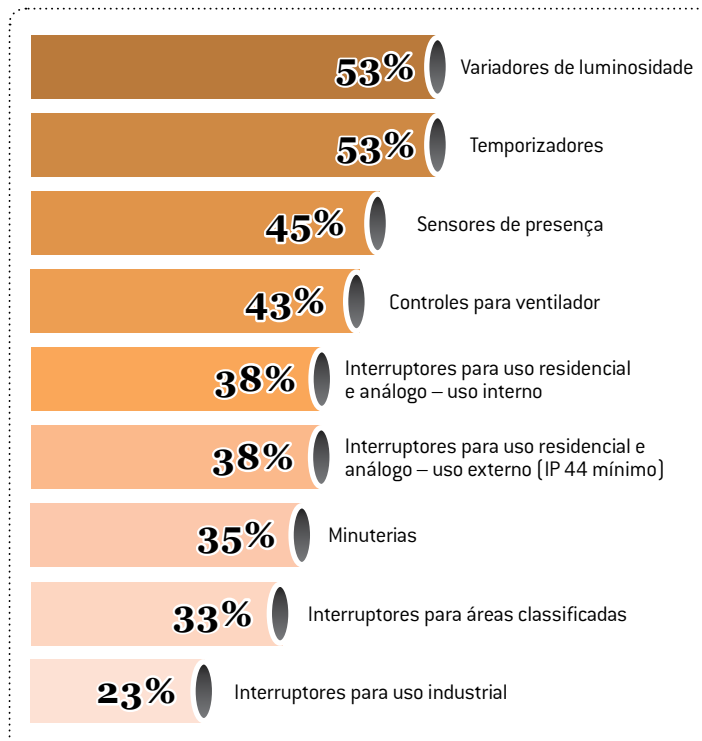
Os resultados deste ano contrariam a pesquisa do ano passado, que mostrava alta adesão dos participantes nas certificações ISO 9001 e 14001. Os índices revelaram que 55% das empresas possuem a certificação de gestão de qualidade e 53% deles já contam também com a de gestão ambiental (ISO 14001), normalmente com baixa adesão no setor.

CERTIFICAÇÕES ISO



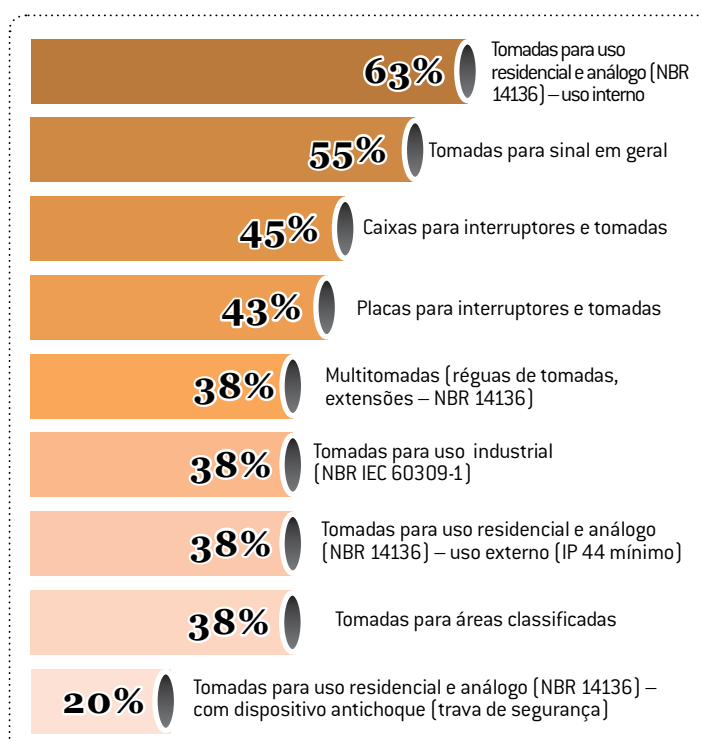
Os fabricantes e distribuidores apontaram diversos produtos entre os mais vendidos, as unanimidades foram os variadores de luminosidade, os temporizadores e os sensores de presença. Estes foram apontados por 53%, 53% e 45%, respectivamente, das empresas como os principais itens.

■ PRINCIPAIS PRODUTOS COMERCIALIZADOS



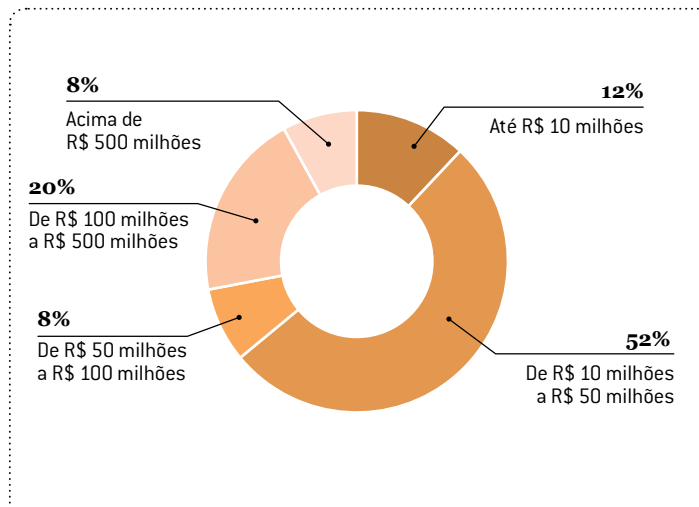
Entre as tomadas, o destaque fica para o tipo indicado em uso residencial e análogo (ABNT NBR 14136), uso interno, mencionado por 63% dos participantes como o principal produto entre os mais vendidos. Em segundo lugar ficaram as tomadas para sinal em geral (55%) e em terceiro, caixas para interruptores e tomadas (45%).

■ PRINCIPAIS TOMADAS COMERCIALIZADAS

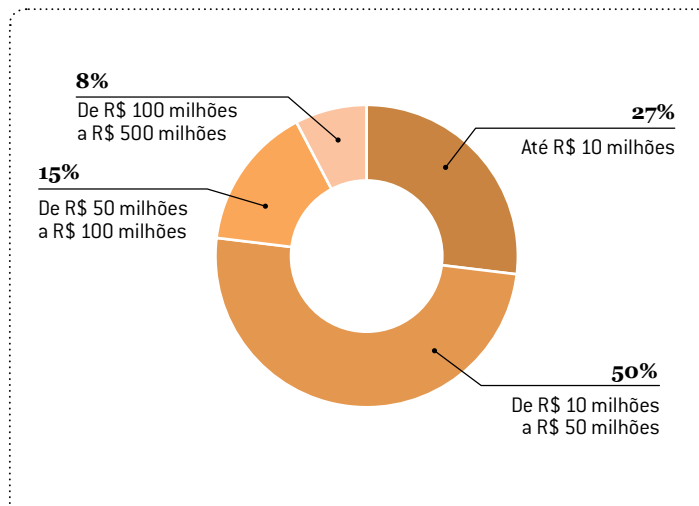


Confira, nos gráficos seguintes, o que pensa as empresas deste setor quanto ao tamanho de mercado de nichos específicos de tomadas e interruptores. Segundo a pesquisa, a maioria dos submercados estudados fatura anualmente entre R\$ 10 milhões e R\$ 50 milhões por ano. Confira as ilustrações.

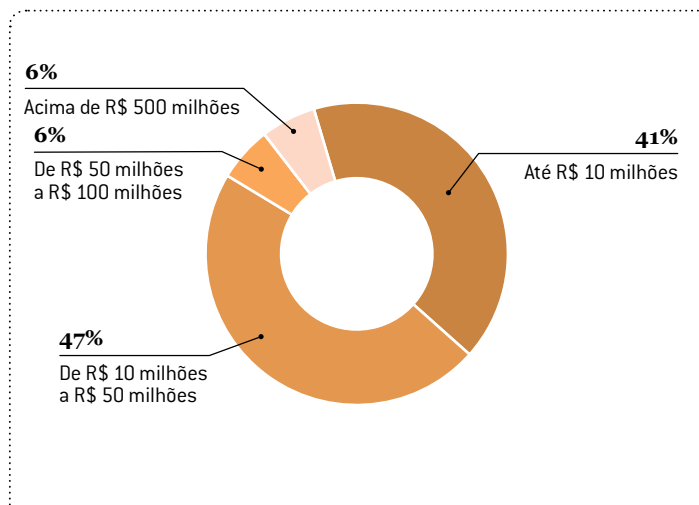
■ INTERRUPTORES PARA USO INDUSTRIAL



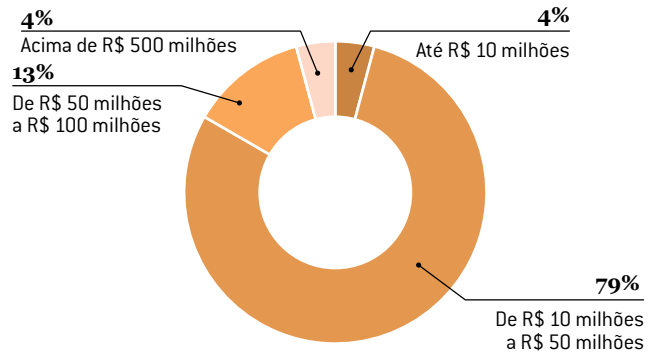
■ SENSORES DE PRESENÇA



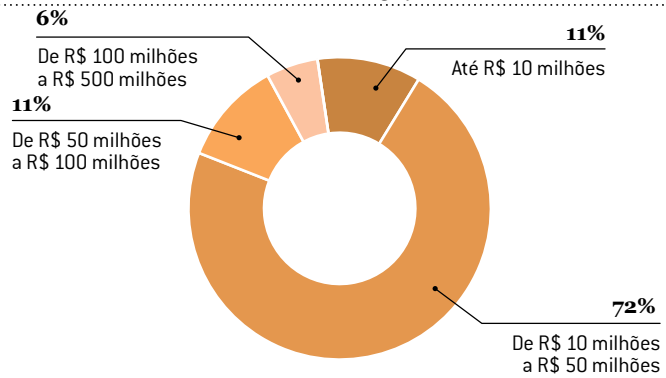
■ TEMPORIZADORES



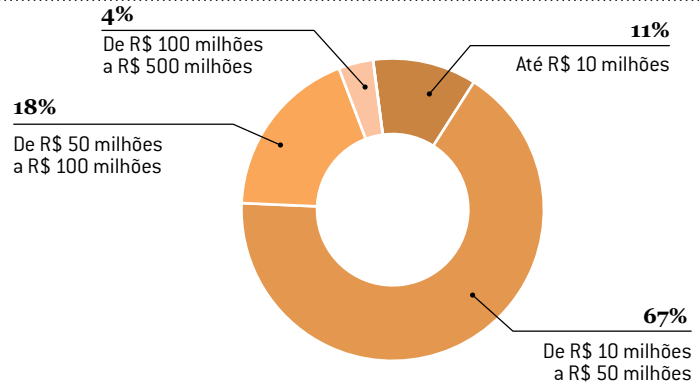
■ **TOMADAS PARA USO RESIDENCIAL E ANÁLOGO (NBR 14136) – COM DISPOSITIVO ANTICHOQUE**



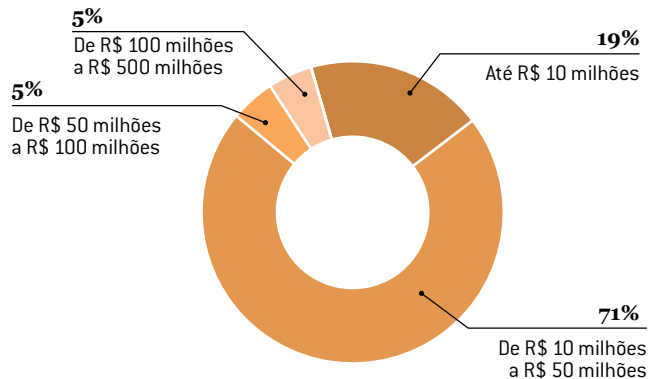
■ **TOMADAS PARA USO INDUSTRIAL (NBR IEC 60309-1)**



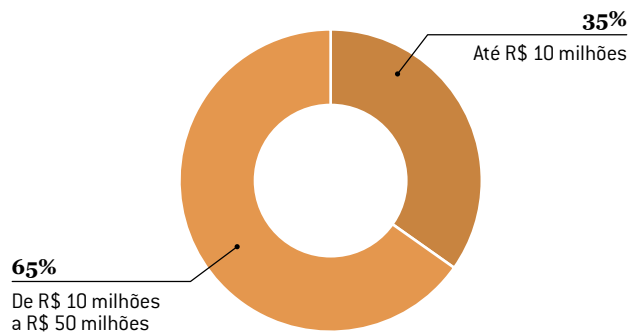
■ **CAIXAS PARA INTERRUPTORES E TOMADAS**



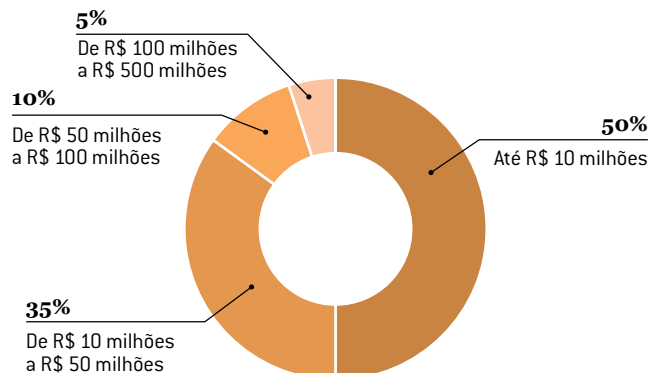
■ **PLACAS PARA INTERRUPTORES E TOMADAS**



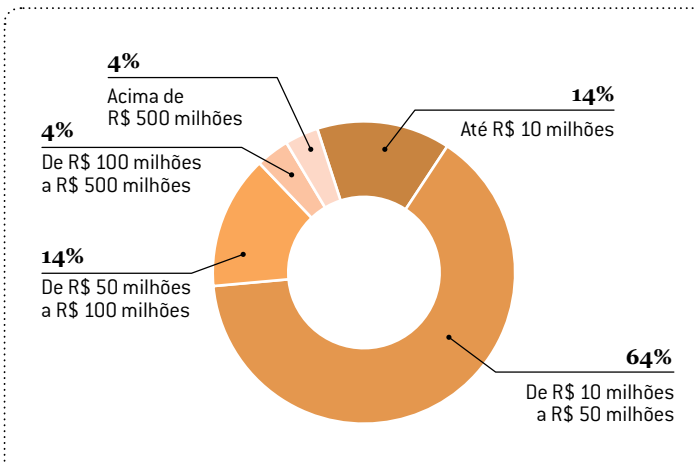
■ VARIADORES DE LUMINOSIDADE (DIMMERS)



■ CONTROLES PARA VENTILADOR

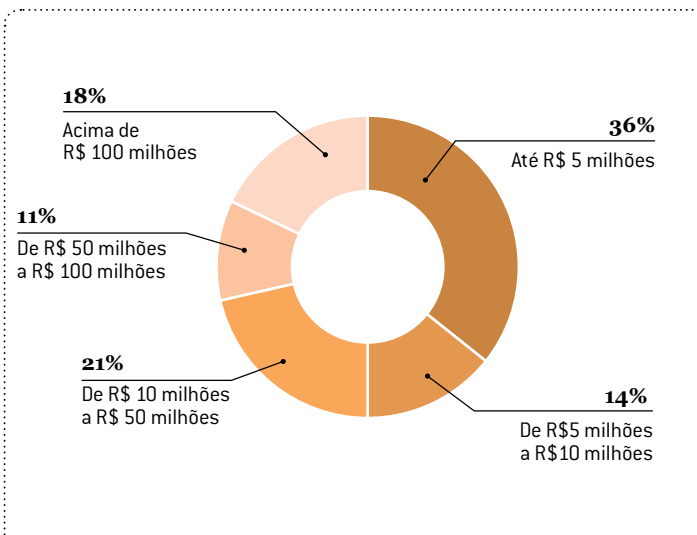


■ TOMADAS PARA SINAL EM GERAL (DADOS, INTERNET, ETC.)



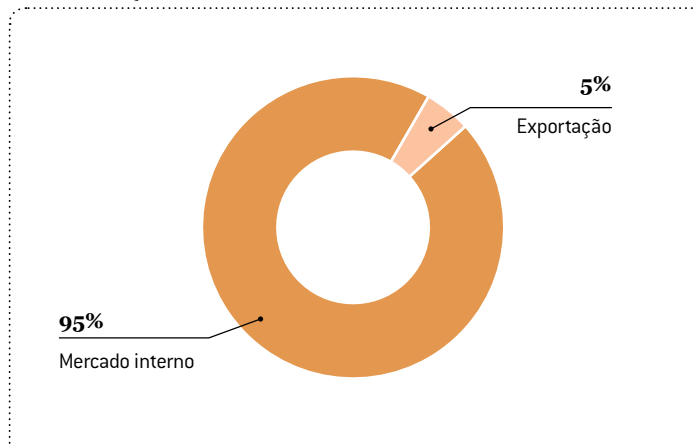
A maior parte (36%) das empresas ouvidas declarou faturar anualmente até R\$ 5 milhões. 18% delas disseram faturar mais de R\$ 100 milhões por ano.

■ FATURAMENTO DAS EMPRESAS EM 2012



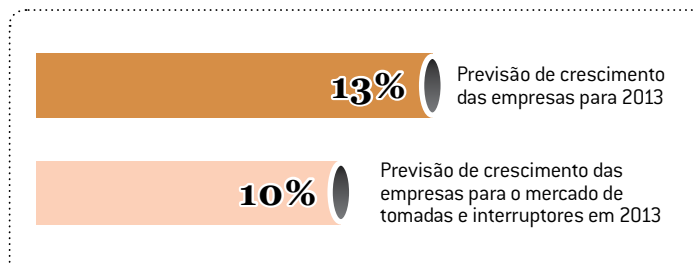
A maioria absoluta das tomadas e interruptores produzidos no Brasil continuam no mercado interno. Apenas 5% é destinado à exportação.

■ BALANÇA COMERCIAL



Os fabricantes e distribuidores de tomadas e interruptores consultados esperam crescimento médio de 13% para suas empresas e, para o mercado como um todo, a expectativa é que o crescimento seja da ordem de 10%.

■ PREVISÃO DE CRESCIMENTO



A perspectiva positiva é baseada, principalmente, em dois argumentos: aquecimento do setor da construção civil e os programas de incentivo do governo. Veja outros fatores que também influenciam este mercado.

■ FATORES QUE DEVEM INFLUENCIAR O CRESCIMENTO DO MERCADO DE TOMADAS E INTERRUPTORES EM 2013

