

Cenário positivo

Consumidores de equipamentos para distribuição de energia consideram que este mercado está em franco crescimento. Fabricantes apostam nos projetos de infraestrutura como alavanca de crescimento para 2014



Em pesquisa publicada nas páginas a seguir, foram entrevistados fabricantes de produtos de distribuição de energia elétrica, assim como projetistas, instaladores, empresas de manutenção, consultorias, revendedoras e empresas consumidoras. De acordo com o levantamento, a maior parte dos consumidores entrevistados (31%) classificou o mercado brasileiro de equipamentos para distribuição de energia como em franco crescimento. Constatação que vai de encontro à análise feita

pela Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee) sobre os dados da indústria do setor em 2013 e perspectivas em relação a 2014.

Conforme avaliou o diretor da associação, Newton Duarte, o crescimento da área de GTD (Geração, Transmissão e Distribuição de energia) no ano passado foi de 5% em relação a 2012 e, para 2014, a situação deve se manter a mesma. De acordo com estudo da associação, o acréscimo moderado deve-se, em grande

parte, ao pouco otimismo na recuperação das inversões na distribuição de energia elétrica.

Assim como avaliaram os consumidores, os fabricantes mostram-se otimistas. O levantamento da revista *O Setor Elétrico* constatou que as empresas do segmento cresceram 17% em 2013 em comparação com 2012. O crescimento previsto pelos fabricantes para 2014 é um pouco menor (15%) do que o verificado para o ano passado, mas, mesmo assim, é mais otimista do que o prognóstico da Abinee.



Já a previsão do crescimento para o mercado neste ano é mais ponderada, somente de 10%. Uma das razões para esta projeção não tão otimista por parte das empresas é a desaceleração da economia brasileira. 19% dos fabricantes entrevistados apontaram este fator como de grande influência no crescimento do mercado de equipamentos de distribuição elétrica.

No entanto, nem tudo é positivo no resultado obtido pelo levantamento da revista.

Por exemplo, 19% das empresas consumidoras pesquisadas pela revista afirmaram que o mercado brasileiro de equipamentos sofre com deficiências técnicas nos quesitos referentes à assistência e suporte e 6% disseram ser um mercado desatualizado.

No tocante à especificação e/ou compra de produtos para distribuição de energia elétrica, as estimativas também não são muito alentadoras, com a maioria das companhias consumidoras pesquisadas (71%) afirmando gastar até R\$ 5 milhões na aquisição de produtos, com 15% declarando consumir entre R\$ 5 milhões e R\$ 50 milhões e com somente 14% dizendo investir acima de R\$ 100 milhões.

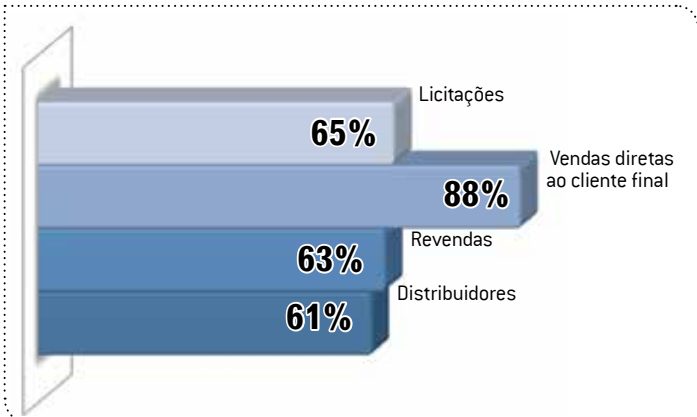
Durante a pesquisa, as empresas consumidoras avaliaram ainda os diferentes fatores que influenciam suas decisões no momento de especificar e/ou comprar produtos de distribuição de energia elétrica. 52% das empresas entrevistadas avaliaram entre 8 e 10 (notas consideradas altas) a importância dos preços na hora de decidir que produto levar. A atribuição de selo Inmetro no produto também foi considerada importante pela maioria (57%) dos pesquisados, assim como o treinamento ao fabricante, já que 57% disseram ser decisivo este item.

O grau de satisfação com a qualidade de produtos para distribuição de energia elétrica disponíveis do mercado também foi considerado pelo levantamento. A opinião dos entrevistados se dividiu, mas 52% das companhias consumidoras entrevistadas deram notas entre 8 e 10. Veja na sequência a pesquisa na íntegra:

NÚMEROS DO MERCADO DE EQUIPAMENTOS PARA DISTRIBUIÇÃO DE ENERGIA ELÉTRICA

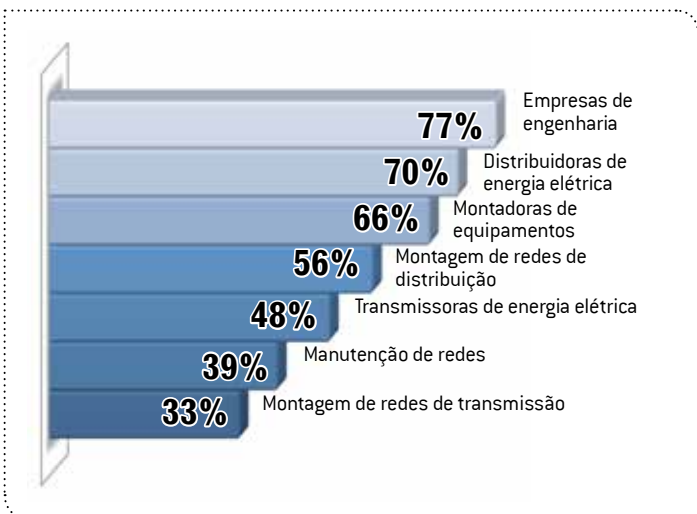
Diferentemente da pesquisa do ano passado, em que os distribuidores foram considerados pela maioria das empresas (68%) como o principal canal de vendas destes equipamentos, o levantamento desta edição chegou à conclusão de que as vendas diretas aos clientes finais é o primeiro canal empregado, conforme declarou 88% dos entrevistados.

PRINCIPAIS CANAIS DE VENDAS



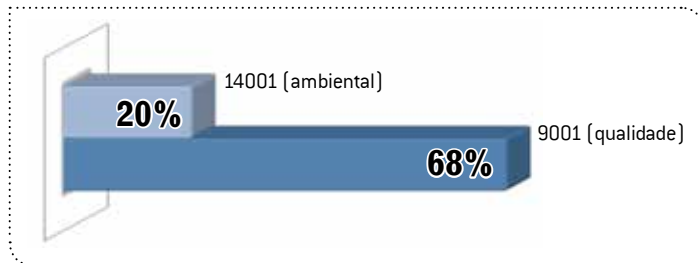
Em relação aos principais clientes atendidos, 77% das empresas fabricantes entrevistadas disseram ser as empresas de engenharia. Em segundo lugar, ficaram as distribuidoras de energia, apontadas por 70% das empresas.

PRINCIPAIS CLIENTES



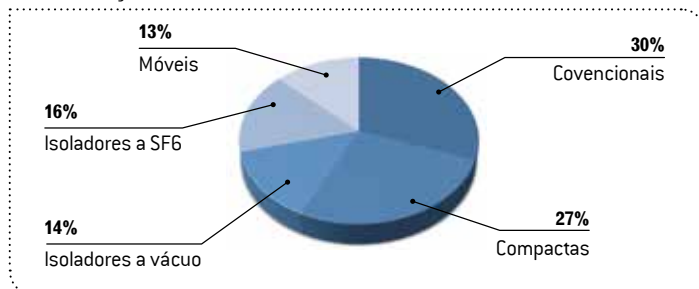
A porcentagem de empresas que afirmaram possuir a ISO 9001 aumentou consideravelmente do levantamento do ano passado para este ano de 50% para 68%. Já em relação a ISO 14001, a porcentagem diminuiu de 36% para 20%.

CERTIFICADOS ISO

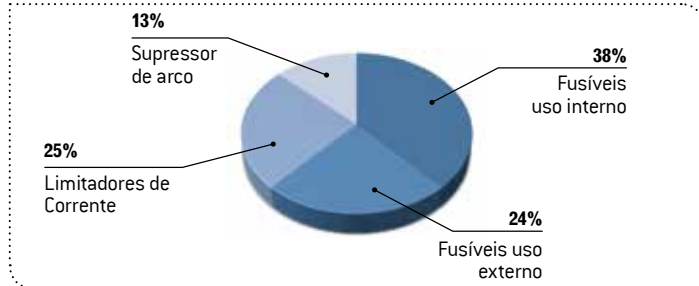


Nos gráficos a seguir, destacamos alguns equipamentos para mostrar a sua representatividade no mercado. Assim como em 2013, dentro das subestações de média tensão, as subestações convencionais foram apontadas como as mais vendidas. No ano passado, 25% dos entrevistados disseram isso. Este ano, o número cresceu para 30%. No que diz respeito aos fusíveis, também os números foram bem similares. Em 2013, 36% disseram ser os fusíveis de uso interno os mais vendidos, número que neste ano subiu para 38%. Confira estes e outros dados:

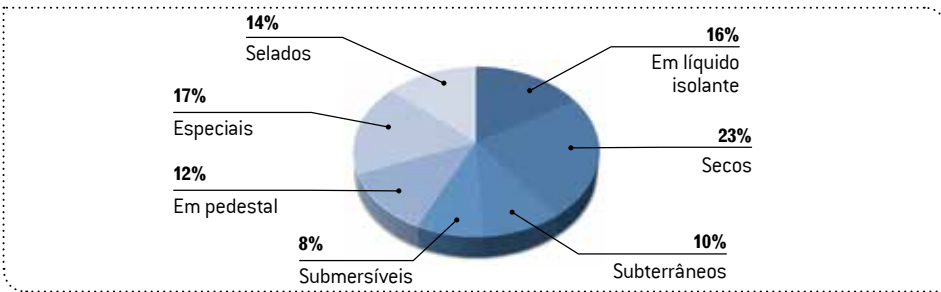
SUBESTAÇÕES DE MÉDIA TENSÃO MAIS COMERCIALIZADAS



FUSÍVEIS MAIS COMERCIALIZADOS



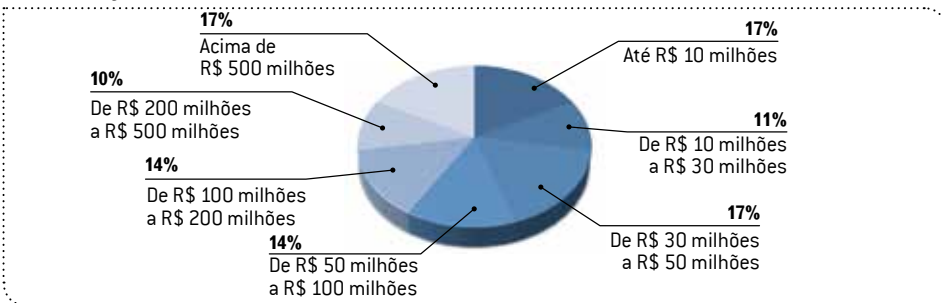
TRANSFORMADORES DE POTÊNCIA MAIS COMERCIALIZADOS



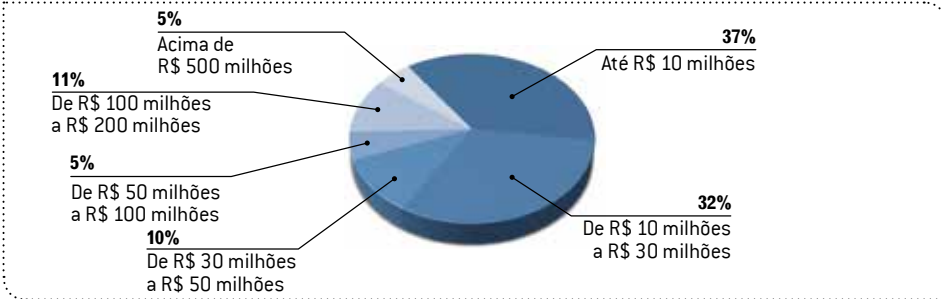
Veja nos próximos gráficos a percepção das empresas quanto ao tamanho total anual dos mercados de alguns equipamentos. Na maioria dos casos apresentados, a maior parte das empresas acredita que estes setores faturam até R\$ 30 milhões. Os casos que destoam são de cabos aéreos, em que a maioria dos entrevistados estima um faturamento de R\$ 100 milhões a R\$ 200 milhões e os de cabos subterrâneos e transformadores de líquido isolante, em que a maior parte das companhias pesquisadas acredita em um faturamento acima de R\$ 500 milhões.

PERCEÇÃO DE FATURAMENTO POR MERCADOS DE EQUIPAMENTOS ESPECÍFICOS

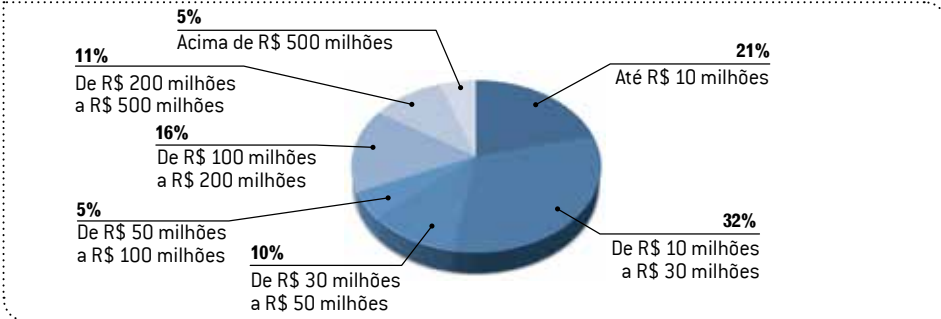
SUBESTAÇÕES DE MÉDIA TENSÃO CONVENCIONAIS



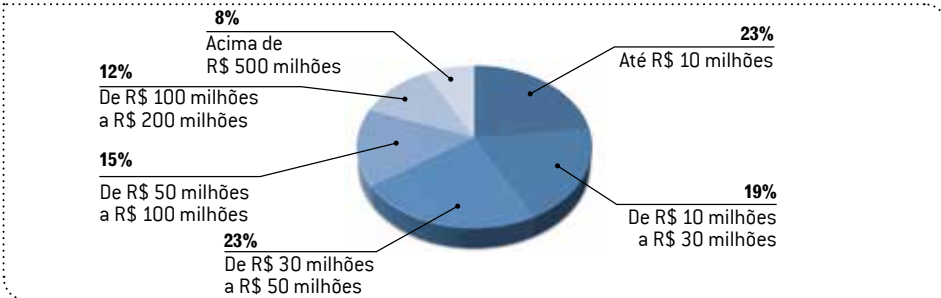
RELIGADORES



PAINÉIS À PROVA DE ARCO INTERNO



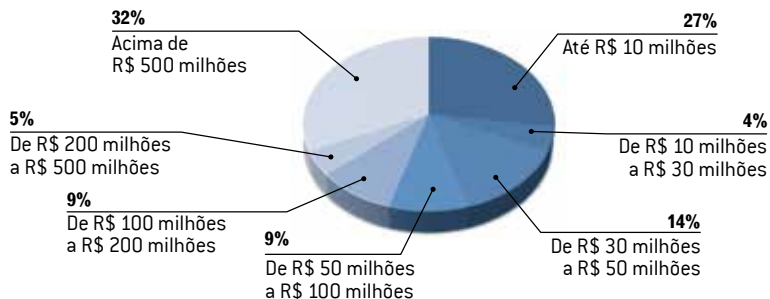
CONECTORES



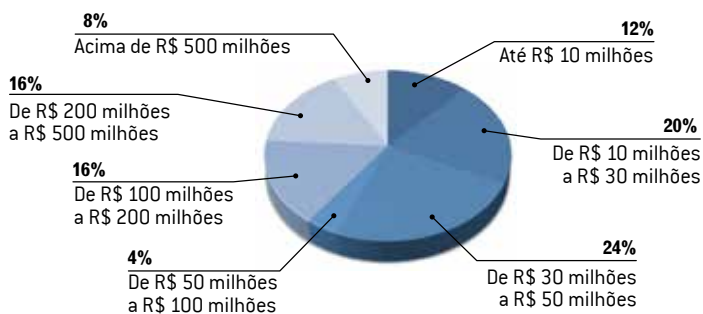
ISOLADOR POLIMÉRICO



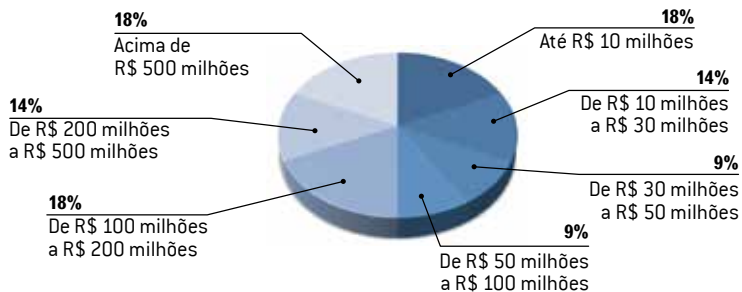
TRANSFORMADORES DE LÍQUIDO ISOLANTE



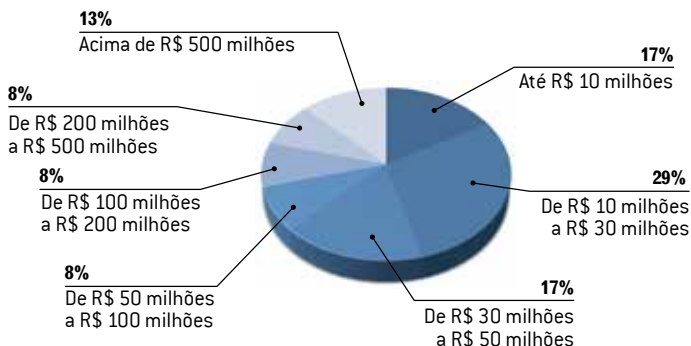
SUBESTAÇÕES DE MÉDIA TENSÃO COMPACTAS



DISJUNTORES PARA USO INTERNO



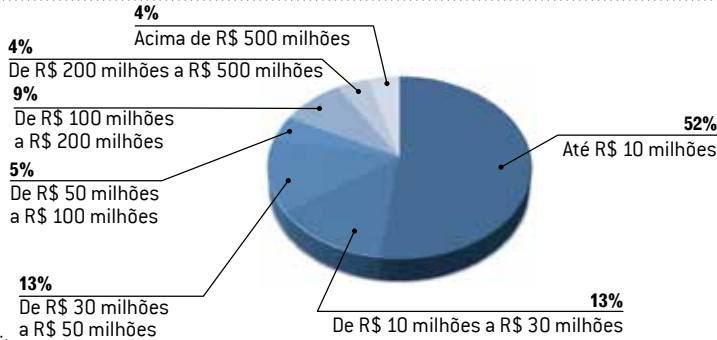
TRANSFORMADORES A SECO



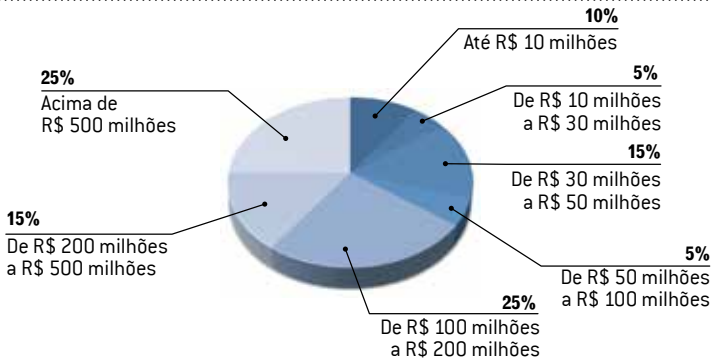
DISTRIBUIÇÃO SCADA



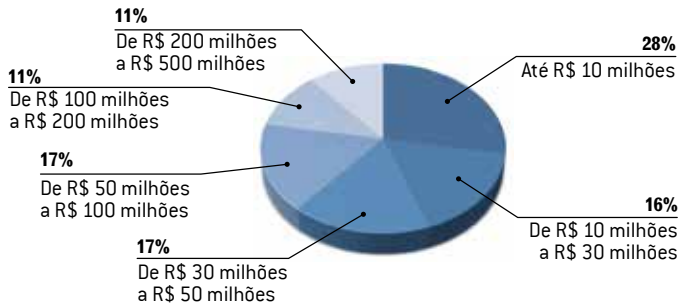
FUSÍVEIS USO INTERNO



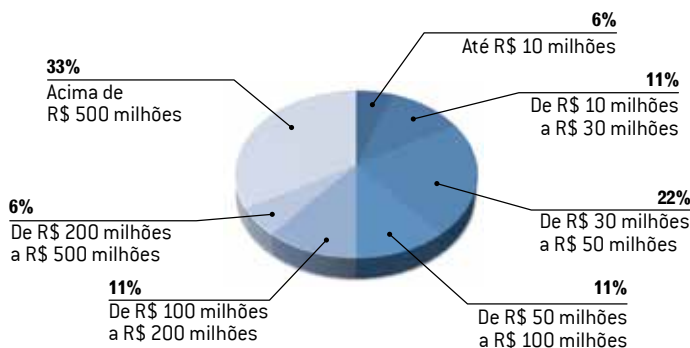
CABOS AÉREOS



AUTOMAÇÃO DE SUBESTAÇÕES

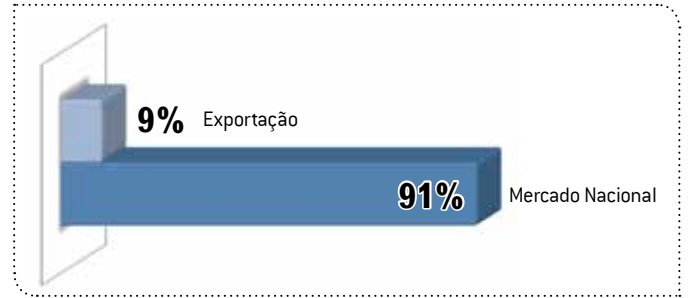


CABOS SUBTERRÂNEOS



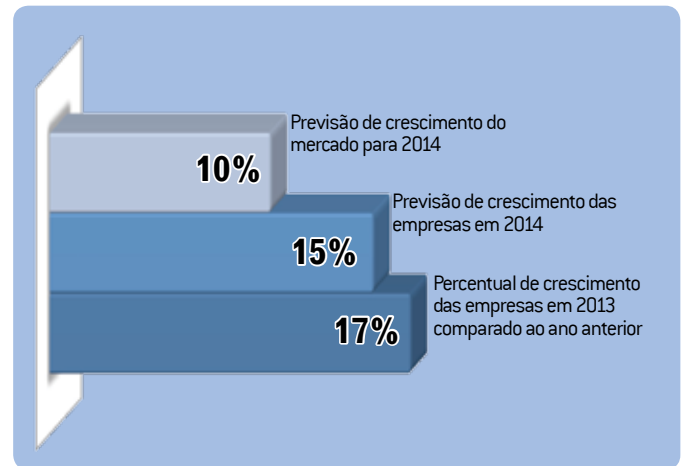
A grande maioria dos produtos (91%) é voltada para o mercado nacional. O índice é quase o mesmo de 2013, quando foi registrado o número de 90%.

BALANÇA COMERCIAL



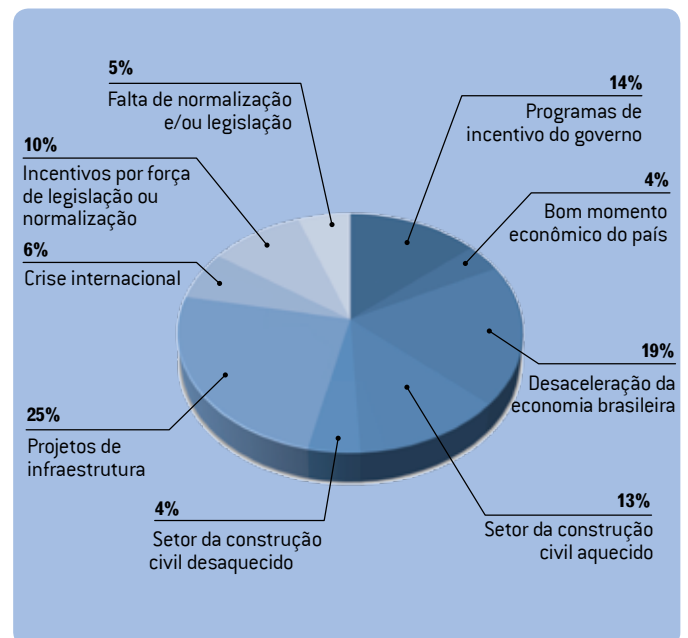
Em 2013, a previsão de crescimento das empresas foi de 12%. O resultado apresentado foi bem melhor. De acordo com os entrevistados, as empresas da área de distribuição apresentaram um crescimento de 17% em relação a 2012.

PREVISÕES DE CRESCIMENTO



No que se refere aos fatores que devem contribuir ou não para o crescimento do mercado em 2014, o resultado ficou bem dividido, mas a maior parte dos pesquisados (25%) disse acreditar que os projetos de infraestrutura devem ser o ponto mais importante almejando um mercado mais aquecido.

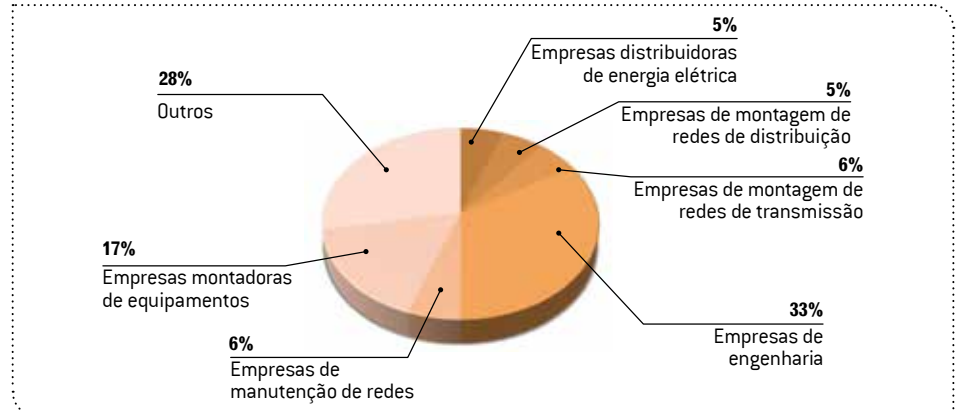
FATORES QUE DEVEM INFLUENCIAR O CRESCIMENTO DO MERCADO DE EQUIPAMENTOS PARA DISTRIBUIÇÃO DE ENERGIA EM 2014



O QUE PENSAM OS CONSUMIDORES DE EQUIPAMENTOS PARA DISTRIBUIÇÃO DE ENERGIA ELÉTRICA

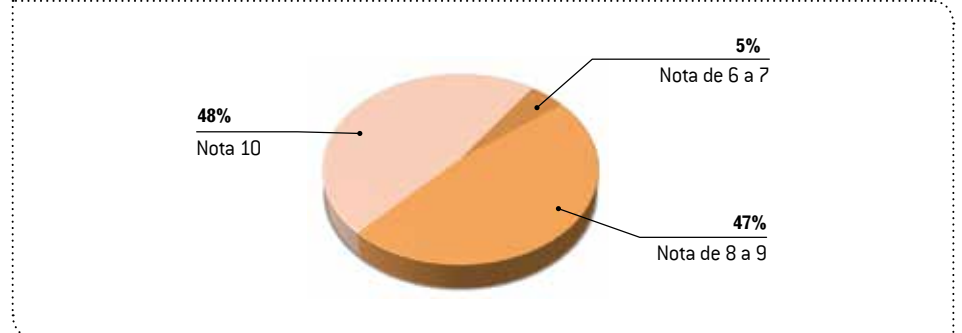
Constituem o perfil dos consumidores que participaram desta pesquisa, empresas: distribuidoras de energia elétrica, de montagem de redes de distribuição e transmissão, de engenharia, de manutenção de redes, e de montadoras de equipamentos.

PERFIL DOS PESQUISADOS

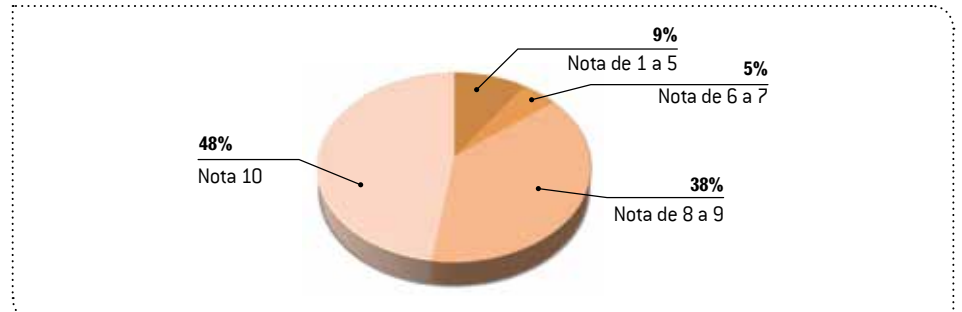


A disponibilidade técnica de informações e a assistência técnica são os fatores que mais influenciam os consumidores na hora da compra de produtos deste segmento, seguido de prazo de entrega.

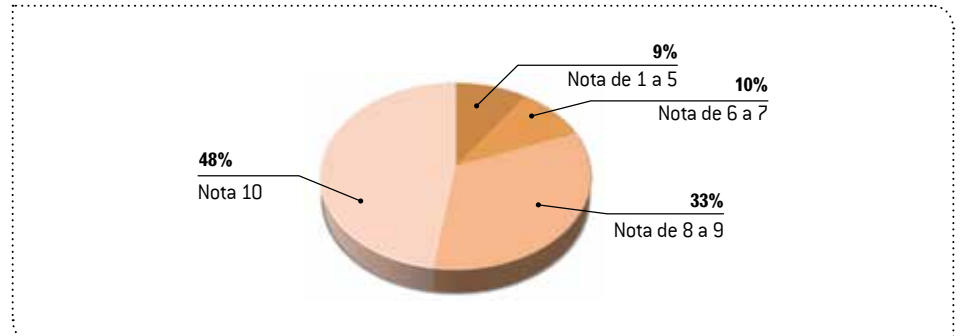
DISPONIBILIDADE DE INFORMAÇÕES TÉCNICAS (CATÁLOGO, SITE, ETC.)



ASSISTÊNCIA TÉCNICA

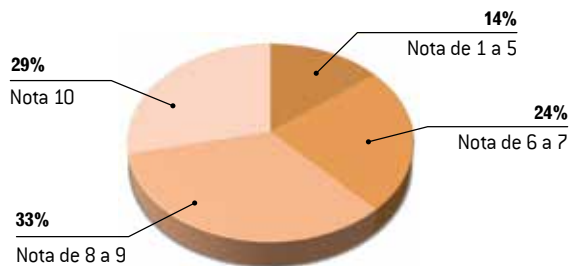


PRAZO DE ENTREGA

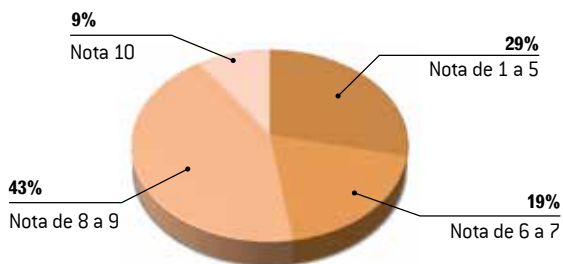


O preço e o local de fabricação do produto (nacional ou importado) são os fatores menos considerados relevantes.

PREÇO

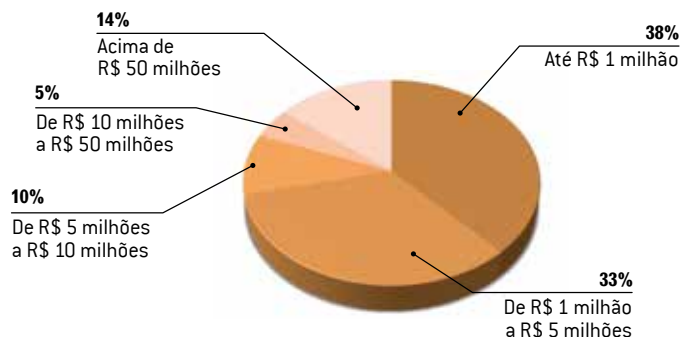


LOCAL DE FABRICAÇÃO DO PRODUTO (NACIONAL OU IMPORTADO)



Mais de 70% das empresas entrevistadas estimam que seja investido, individualmente, até R\$ 5 milhões na aquisição e especificação de produtos para distribuição de energia elétrica.

ESTIMATIVA DE ESPECIFICAÇÃO E/OU COMPRA DE PRODUTOS PARA DISTRIBUIÇÃO DE ENERGIA ELÉTRICA



A avaliação dos consumidores a respeito do mercado brasileiro de equipamentos de distribuição foi positiva, com 31% dos entrevistados classificando o mercado como em franco crescimento e 17% avaliando os produtos do segmento como de boa qualidade técnica.

CLASSIFICAÇÃO DO MERCADO BRASILEIRO DE EQUIPAMENTOS PARA DISTRIBUIÇÃO DE ENERGIA

