



# Mercado de EPIs espera crescimento de 12% em 2011

De acordo com a Norma Regulamentadora nº 6 (NR6), pode ser entendido como Equipamento de Proteção Individual (EPI) todo dispositivo de uso individual utilizado pelo empregado, destinado à proteção de riscos suscetíveis de ameaçar a segurança e a saúde no trabalho. Segundo a norma, a empresa é obrigada a fornecer ao empregado, gratuitamente, o EPI adequado ao risco da situação, em perfeito estado de conservação e funcionamento. Os EPIs se constituem equipamentos de vital importância para o profissional da área elétrica e são alvo da pesquisa de mercado desta edição.

Conforme revelou a pesquisa, as empresas fabricantes e distribuidoras de EPIs projetam crescimento médio de 12% para o setor neste ano de 2011 e para as empresas do segmento, a expectativa é de aumento de 19% no faturamento nesse mesmo período. Constatou-se também que as vendas diretas ao consumidor final são o principal meio de saída dos equipamentos fabricados, visto que 100% das empresas pesquisadas

VENDAS DIRETAS AO  
CONSUMIDOR FINAL  
SÃO PRINCIPAL MEIO DE  
COMERCIALIZAÇÃO DOS  
FABRICANTES DE EQUIPAMENTOS  
DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL

apontaram este modo como um dos principais canais de vendas.

A pesquisa identificou ainda a opinião dos consumidores desses produtos, representados por projetistas, instaladores, profissionais de manutenção, de consultoria e de vendas, além de consumidores finais. Nos gráficos, a seguir, são identificados os produtos mais especificados e/ou comprados por esses profissionais. Na opinião de 58% deles, por exemplo, a NR 6 é uma norma adequada para o mercado brasileiro, enquanto 38% deles não sabiam ou não quiseram opinar e apenas 4% acreditam que a regulamentação não é adequada.

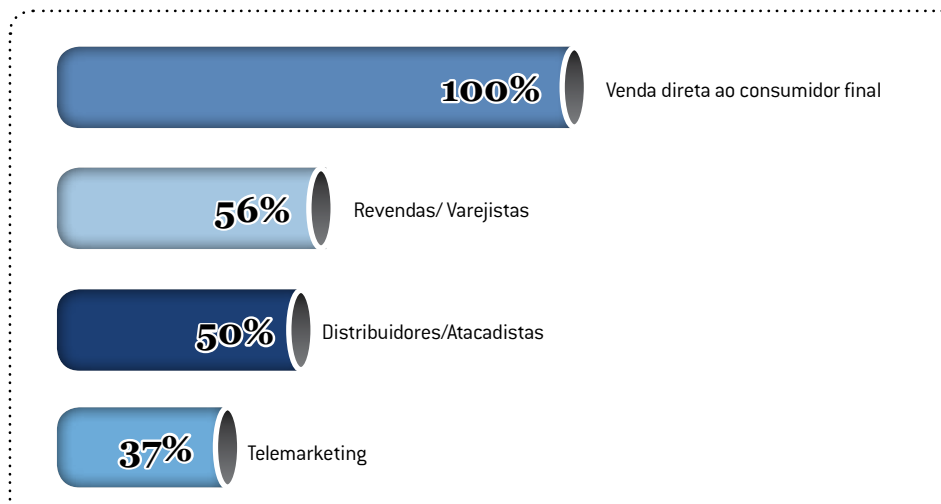
Questionados quanto aos fatores que mais influenciam a decisão de compra, os profissionais apontaram garantia e preço como os mais importantes (receberam nota mais alta, conforme mostram os gráficos nas páginas seguintes). Os usuários de equipamentos de proteção individual revelaram ainda que pretendem investir até R\$ 1 milhão em especificação e/ou compra até o fim de 2011.

Vale ressaltar que não basta o fornecimento do EPI ao empregado por parte do empregador, pois é obrigação deste fiscalizar o empregado, de modo a garantir que o equipamento esteja sendo utilizado, assim como o empregado deve exigir da empresa em que trabalha o EPI adequado para a sua segurança. Veja os números deste mercado.

## O MERCADO DE EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL (EPIS)

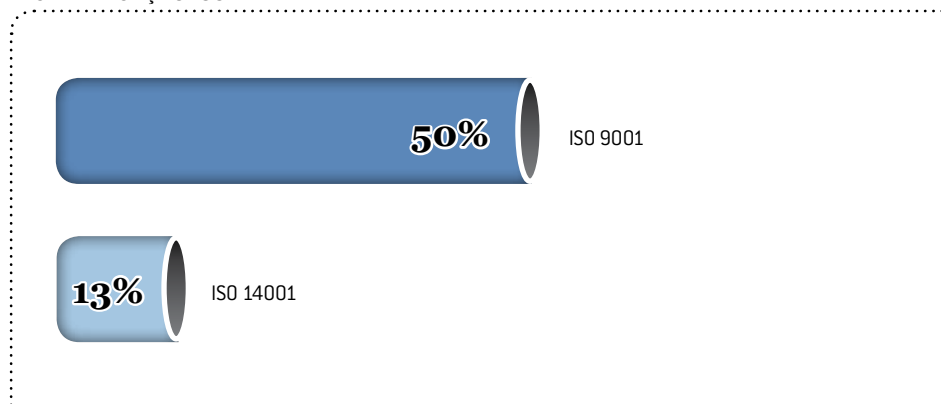
100% das empresas que participaram da pesquisa mencionaram as vendas diretas ao consumidor final como um dos principais canais de escoamento de seus produtos. Em seguida, destacam-se as vendas para revendas e lojas de varejo.

### PRINCIPAIS CANAIS DE VENDAS



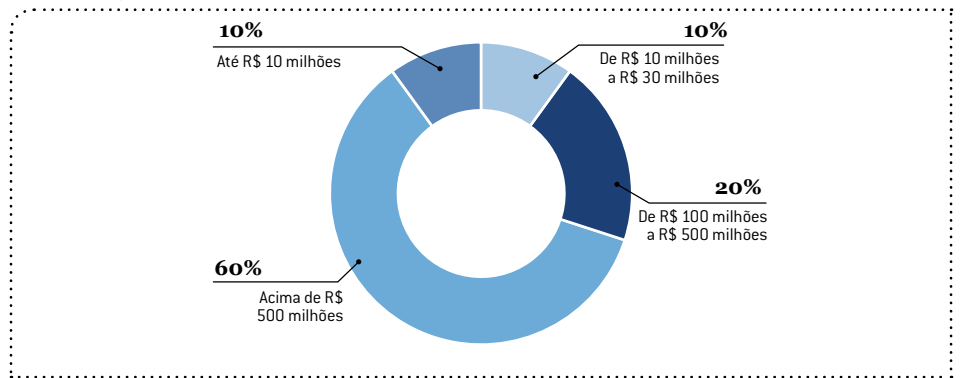
As certificações de gestão não apresentam grande alcance entre as empresas de EPIS. 50% delas afirmaram possuir a ISO 9001, enquanto apenas 13% disseram ter a ISO 14001 (gestão ambiental).

### CERTIFICAÇÃO ISO



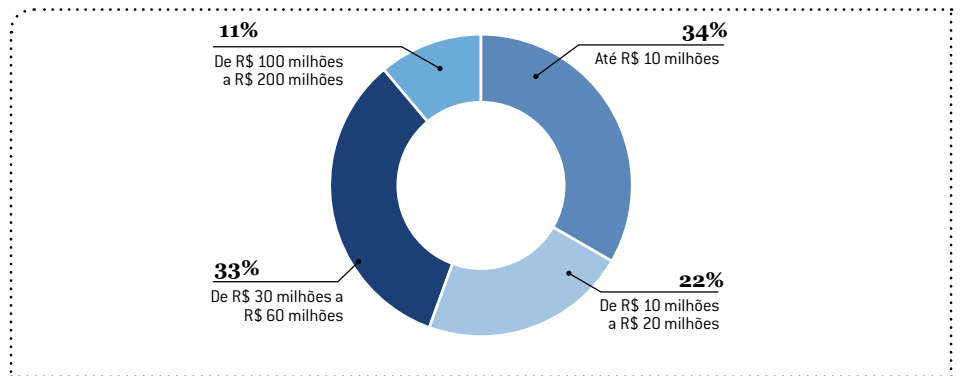
Questionadas quanto ao tamanho desse mercado, 60% das fabricantes e distribuidoras de EPIs, afirmaram que o setor fatura mais de R\$ 500 milhões por ano. Veja como ficou a composição do gráfico.

■ PERCEPÇÃO SOBRE O TAMANHO ANUAL TOTAL DO MERCADO DE EPIs



Com relação ao faturamento das empresas, podemos inferir apenas que 56% delas faturaram até R\$ 20 milhões no ano de 2010. Confira o gráfico a seguir.

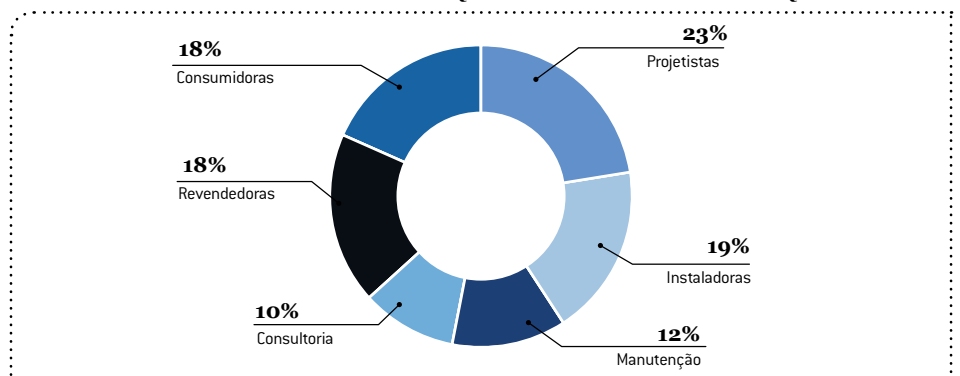
■ FATURAMENTO BRUTO ANUAL DAS EMPRESAS DE EPIs EM 2010



OPINIÃO DOS CONSUMIDORES DE EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL (EPIs)

Usuários de equipamentos de proteção individual foram pesquisados com o objetivo de tornar esta pesquisa mais completa e assim obter informações importantes também sobre o consumo desses produtos. Mandaram suas percepções as seguintes empresas: revendedoras, consultorias, empresas de manutenção, instaladoras, projetistas e consumidores finais. Veja o perfil dos pesquisados.

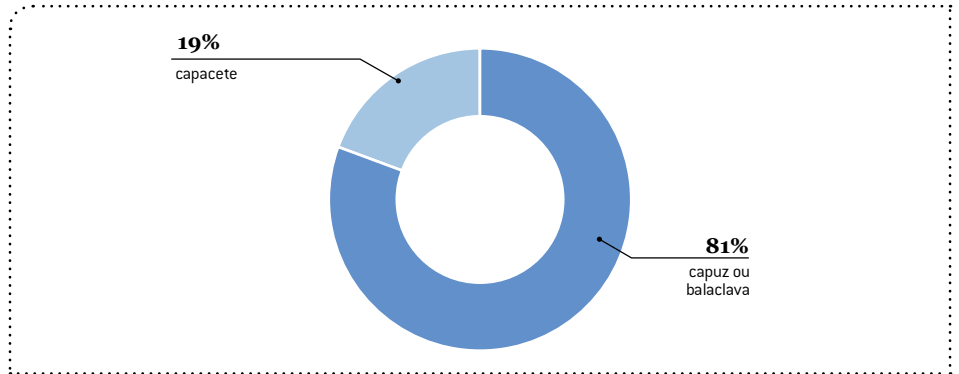
■ PERFIL DAS EMPRESAS CONSUMIDORAS QUE RESPONDERAM A ESTA PESQUISA\*



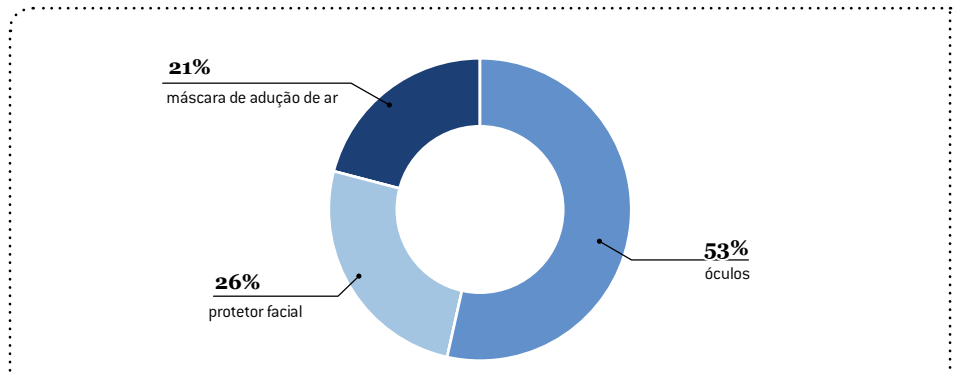
Os gráficos a seguir exibem quais são os produtos mais comprados e/ou especificados dentro de cada grupo de equipamentos. Por exemplo, entre os EPIs utilizados para proteção da cabeça, os mais empregados são os capacetes, em detrimento do capuz ou balaclava. Já no caso de EPIs para proteção respiratória, 93% da preferência foram para o respirador purificador de ar. Neste caso, o respirador de fuga não foi citado por nenhum consumidor. Confira.

PRINCIPAIS EPIs COMPRADOS E/OU ESPECIFICADOS

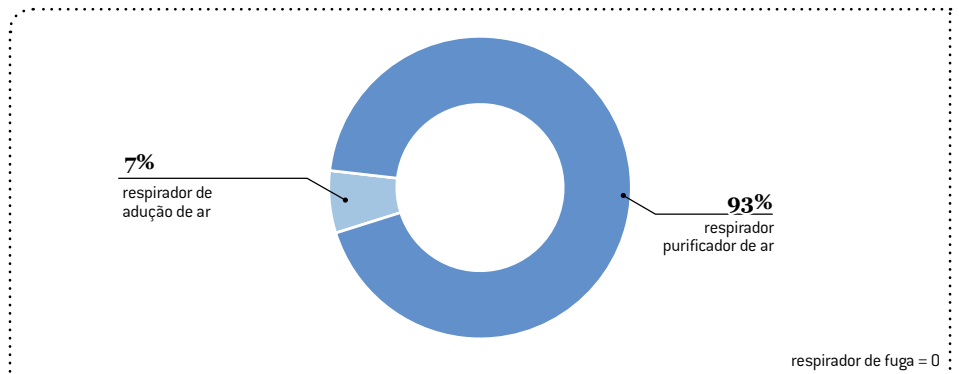
■ EPIs PARA PROTEÇÃO DA CABEÇA



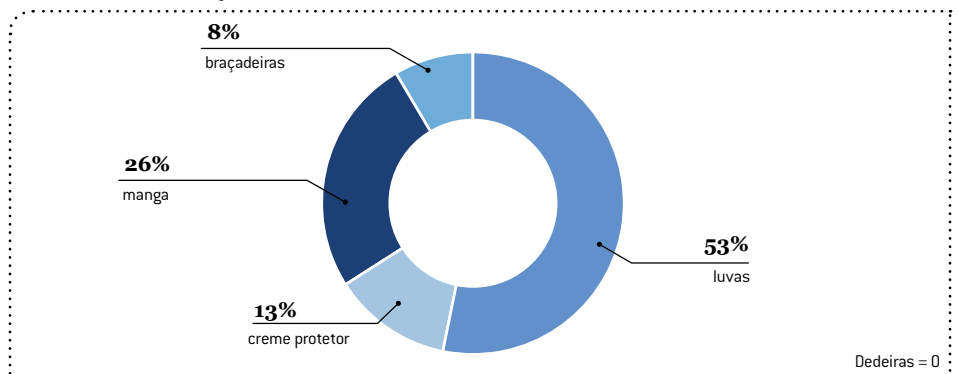
■ EPIs PARA PROTEÇÃO DOS OLHOS E FACE



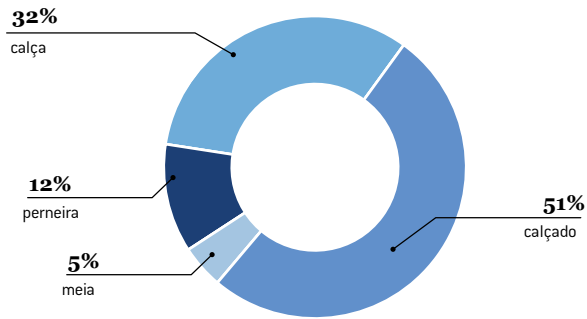
■ EPIs PARA PROTEÇÃO RESPIRATÓRIA



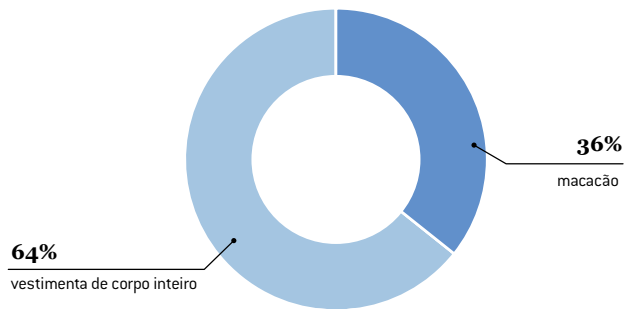
■ EPIs PARA PROTEÇÃO DOS MEMBROS SUPERIORES



#### ■ EPIS PARA PROTEÇÃO DOS MEMBROS INFERIORES

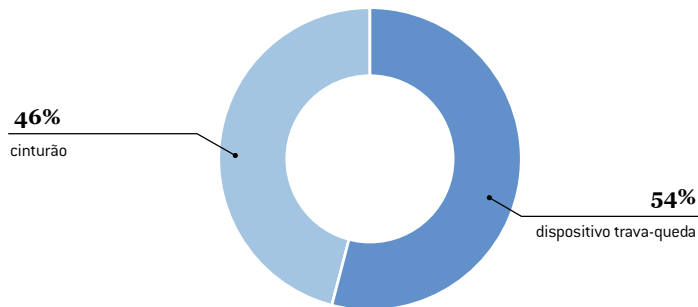


#### ■ EPIS PARA PROTEÇÃO DO CORPO INTEIRO



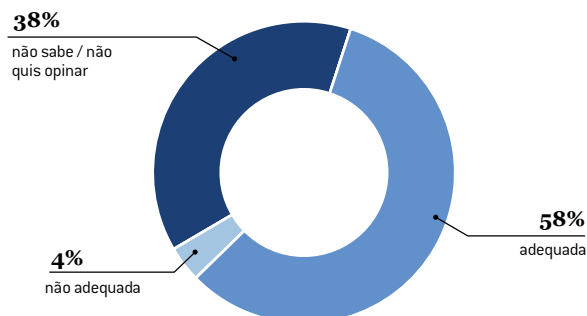
vestimenta de corpo inteiro contra respingos de produtos químicos = 0

#### ■ EPIS CONTRA QUEDAS COM DIFERENÇA DE NÍVEL



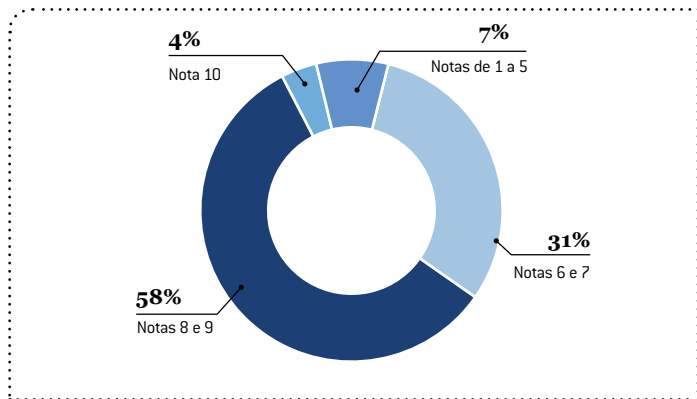
A NR 6 é a norma que regulamenta os equipamentos de proteção individual. Por ela, a empresa é obrigada a fornecer aos empregados, gratuitamente, EPI adequado ao risco, em perfeito estado de conservação e funcionamento. Consultados sobre a eficácia da norma para o setor, 58% dos consumidores consideraram a norma adequada para o mercado brasileiro.

#### ■ OPINIÃO QUANTO À EFICÁCIA DA NR 6 PARA O MERCADO BRASILEIRO



A NR 6 é a norma que regulamenta os equipamentos de proteção individual. Por ela, a empresa é obrigada a fornecer aos empregados, gratuitamente, EPI adequado ao risco, em perfeito estado de conservação e funcionamento. Consultados sobre a eficácia da norma para o setor, 58% dos consumidores consideraram a norma adequada para o mercado brasileiro.

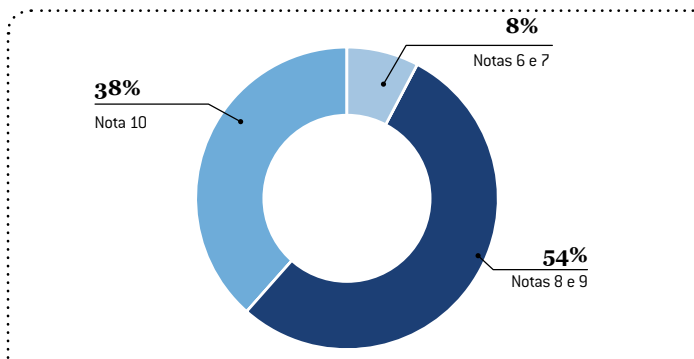
**■ AVALIAÇÃO QUANTO AO GRAU DE SATISFAÇÃO COM A QUALIDADE DOS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL DISPONÍVEIS NO MERCADO (NOTA 0 = NADA IMPORTANTE | NOTA 10 = MUITO IMPORTANTE)**



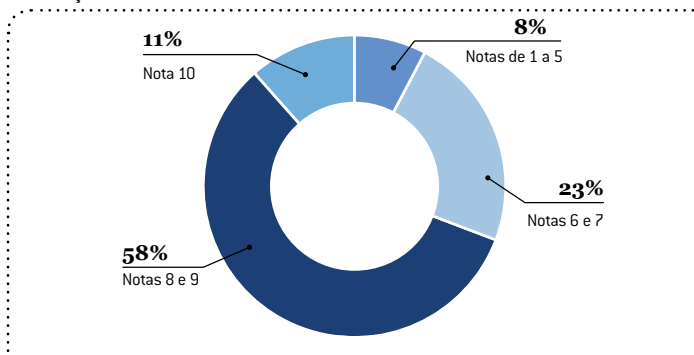
A pesquisa identificou ainda quais são os fatores que mais influenciam a decisão de compra dos consumidores. Entre todos os itens relacionados – marca, preço, garantia, assistência técnica, disponibilidade de informações técnicas, treinamento, origem do produto, prazo de entrega, certificação ISSO por parte do fabricante –, garantia e preço lideram a lista. 92% das empresas consultadas deram notas de 8 a 10 para este item.

**FATORES QUE MAIS INFLUENCIAM A DECISÃO DE ESPECIFICAÇÃO E/OU COMPRA DE UM EQUIPAMENTO DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL (NOTA "0" É NADA IMPORTANTE E NOTA "10" É MUITO IMPORTANTE).**

**■ GARANTIA**



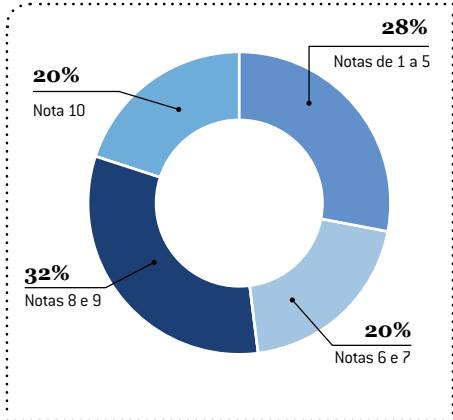
**■ PREÇO**



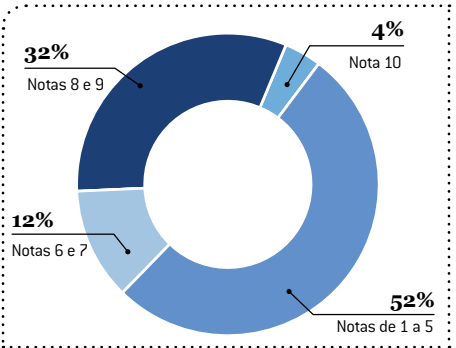
Dessa mesma relação de fatores mencionada anteriormente, os critérios que menos influenciam o consumidor na hora de comprar ou especificar um produto foram origem do produto (nacional ou importada) e treinamento oferecido pelo fabricante, pois receberam menos notas acima de 8.

**FATORES QUE MENOS INFLUENCIAM A DECISÃO DE ESPECIFICAÇÃO E/OU COMPRA DE UM EQUIPAMENTO DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL (NOTA "0" É NADA IMPORTANTE E NOTA "10" É MUITO IMPORTANTE).**

**TREINAMENTO OFERECIDO PELOS FABRICANTES**

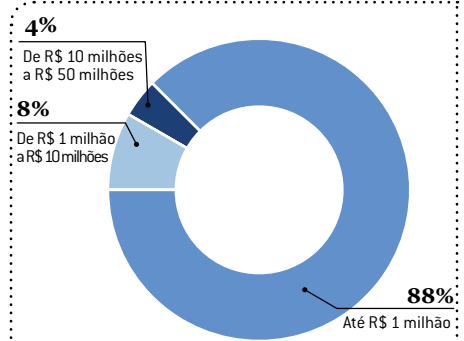


**FABRICAÇÃO (NACIONAL OU IMPORTADA)**



E, para concluir, a maior parte das empresas que participaram dessa parte da pesquisa (88%) prevê investimentos de até R\$ 1 milhão em compras e/ou especificação de EPIS até o fim deste ano.

**ESTIMATIVA DE COMPRA / ESPECIFICAÇÃO DE EPIS EM 2011**



**\*PARTICIPARAM DA PESQUISA DE OPINIÃO COM CONSUMIDORES AS SEGUINTES EMPRESAS:**

- A. Cabine Materiais Elétricos
- AES Eletropaulo
- Almeida França Engenharia
- Avantia Tecnologia e Engenharia
- Bancor Internacional
- E.C.S Com. de Mat. Elétricos e Hidráulicos
- EHM Instalações Industriais
- Electra Montagens e Construções
- Eleto Mais – Material Elétrico E Hidráulico
- Eleto Tartari
- EMD do Brasil - 2 unidades
- Enerenge Engenharia e Informática
- FE Projetos Elétricos
- Glolani Comercial
- Labor Partner Engenharia
- Lambda Consultoria
- Lugo Comercial Elétrica
- Onix Distribuidora de Produtos Elétricos - 2 unidades
- PHE Eng. Projetos Hidráulicos e Elétricos
- PressMat - 2 unidades
- Reativa Engenharia Elétrica
- Romagnole Produtos Elétricos
- Rpg Engenharia
- Sanden
- Tese Projetos
- Transpetro
- Treetech
- VWS Engenharia de Projetos





