

ABREME

potencia



ANO 14 | ELÉTRICA, ENERGIA, ILUMINAÇÃO, AUTOMAÇÃO,
N.º 142 | SUSTENTABILIDADE E SISTEMAS PREDIAIS

Distribuição de material elétrico

ATUANDO COMO UMA EXTENSÃO NATURAL DA INDÚSTRIA, O SETOR DE DISTRIBUIÇÃO DE MATERIAL ELÉTRICO VEM PASSANDO POR GRANDES TRANSFORMAÇÕES, INVESTINDO NA PROFISSIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS E EM NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS



SÃO PAULO Representantes dos fabricantes e dos distribuidores de material elétrico participaram da primeira edição do Fórum ABREME. O evento foi uma oportunidade para os executivos identificarem novas tendências do mercado e estreitarem o relacionamento

Europa valoriza relacionamento

A primeira edição do Fórum ABREME teve um convidado ilustre: o português **João Bencatel**, atual vice-presidente da EUEW (Europe Union of Electrical Wholesalers, a Associação Europeia de Distribuidores de Material Elétrico) e diretor da distribuidora Electro Rayd, de Portugal.

Fazendo uso de sua ampla experiência envolvendo a área de material elétrico, o executivo transmitiu aos presentes um panorama geral do mercado europeu na atualidade e falou sobre as perspectivas do setor. (veja matéria com o executivo na próxima edição da revista Potência).

Inicialmente Bencatel falou sobre o modelo de constituição da EUEW. O Conselho de Administração da entidade é composto pelo presidente, dois vice-presidentes, tesoureiro, secretário-geral e dois delegados de cada associação-membro.

Fundada em 1955, a EUEW contabiliza hoje 15 países participantes, representados por suas associações nacionais: Alemanha, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Holanda, Hungria, Itália, Noruega, Polônia, Portugal, Reino Unido, Suécia e Suíça.

A EUEW tem como meta unir os atacadistas de material elétrico europeus. Entre os objetivos, destacam-se a intenção de promover esses players como a principal via para o mercado e defender seus interesses.

Outra preocupação é estabelecer um fórum para a troca de ideias e informações acerca das atividades, interesses, mercados e possíveis problemas, além de disponibilizar uma plataforma para a investigação de temas econômicos, sociais e legais de interesse dos lojistas.

Como principais forças envolvendo a atuação da EUEW, Bencatel cita os mais de 60 anos de experiência da entidade; o grande alcance na União Europeia (13, dos 28 estados-membros, estão representados na EUEW) e a sólida situação financeira. Como pontos fracos ele citou a limitação regional à União Europeia; estrutura administrativa limitada e número de membros em estagnação. Já as oportunidades residem no fato de que não existe no momento uma associação global de atacadistas de material elétrico e há a possibilidade de reconfiguração da proposta de valor para atrair potenciais membros.

Entre os principais desafios da entidade para o futuro destacam-se a intenção de organizar convenções gerais bem-sucedidas que venham a interessar tanto aos distribuidores quanto aos convidados e a necessidade de contribuir para levar informação aos membros da EUEW e atacadistas a respeito do processo de digitalização que está em implantação no mundo todo.

Outros objetivos da EUEW são: defender os interesses dos atacadistas de material elétrico junto aos órgãos de decisão e às instituições da União Europeia; formular a posição dos distribuidores no que diz respeito às declarações oficiais das associações de instaladores e fornecedores; e fazer lobby por uma maior e melhor fiscalização do mercado (a fim de estimular a legalidade e a qualidade no mercado).

Bencatel falou também sobre a relação entre os distribuidores e fornecedores de material elétrico. A ideia é melhorar as relações de trabalho existentes entre as partes, estabelecendo uma comunicação mais direta e frequente entre organizações, e lutar em conjunto por uma indústria melhor e mais forte.

Por fim o executivo comentou sobre o papel das associações empresariais e as vantagens do associativismo empresarial. Segundo Bencatel, uma associação exerce um papel crítico no estabelecimento de boas práticas, educação, liderança da indústria e normas técnicas aos quais a indústria adere. Desta forma, prossegue ele, fazer parte de associações é crucial para empresas que procuram estar envolvidas e tomar uma posição de liderança naquilo que impulsiona cada atividade.

Quanto às vantagens de participar das associações empresariais, o porta-voz da EUEW citou os seguintes benefícios: promoção do desenvolvimento de procedimentos e boas práticas que criam a base para o estabelecimento de padrões; permite a obtenção de dados, informações, apoios financeiros e incentivos para eventos, publicações de investigação, etc.; existência de uma voz coletiva pela indústria no que diz respeito a questões de regulação e políticas; e promoção de cultura associativa na defesa dos interesses comuns ao desenvolvimento sustentado da atividade atacadista e da sua associação.



Foto: Ricardo Brito/HMNews