

Um mercado que surfa na onda da energia mais cara

Marília de Camargo Cesar

29/05/2008



Brasileiro que comanda a Danfoss mundial, Sven Ruder diz que acorda e vai dormir pensando em conversores

Enquanto o mundo calcula quantos passos dará para trás por causa do preço do petróleo e o impacto que um barril a US\$ 130 terá para a economia global, os executivos da Danfoss esfregam as mãos, abrem um sorriso largo e contam os dividendos que seu principal negócio está rendendo. Em Rockford, pequena cidade a duas horas de Chicago, no noroeste dos Estados Unidos, não se ouve falar em recessão e os preços estratosféricos da energia na verdade funcionam como uma alavanca. Quanto mais preocupações as companhias tiverem com o custo da energia, mais a Danfoss cresce. Seu principal produto, os conversores de frequência, são uma ferramenta cada vez mais utilizada para economizar na "conta da luz" das corporações de todos os portes e setores. Por essa razão, a Danfoss parece se mover em direção oposta à do mercado como um todo.

A fábrica de Rockford, onde está concentrada a produção de conversores de mais alta potência, acima de 90 kW, está dobrando de tamanho e de capacidade, hoje de 100 mil unidades por ano. Em 2009, quem passar por Rockford verá tudo aqui duplicado e o número de funcionários, hoje de 300, bem maior. "Estamos contratando", alegra-se Peter Kartanos, diretor do mercado de alta potência nos Estados Unidos.

A Danfoss é considerada uma empresa média para os padrões americanos, com faturamento global de US\$ 4,1 bilhões em 2007 e um crescimento de 16%. Está instalada numa campina cercada por milharais, com 12 mil metros quadrados construídos, que passarão a 24 mil em 2009. O investimento na compra do terreno para duplicação foi de US\$ 20 milhões. Uma área adjacente de 7 hectares foi adquirida já pensando na próxima expansão.

O mercado de conversores de frequência cresce em ritmo forte em toda parte do planeta, movimentando cerca de US\$ 6 bilhões em 2007. Um conversor de frequência é, resumidamente, um equipamento eletrônico que controla a velocidade e o torque das máquinas instaladas em indústrias ou prédios e que, ao evitar desperdícios de trabalho, economizam uma quantidade significativa de energia para o sistema. Normalmente, com 50% de redução na velocidade dos motores, consome-se 20% menos energia. A Danfoss é líder no segmento de

equipamentos com potência média, de até 90 kW. E a quarta do mundo quando incluídos conversores de todas as potências, concorrendo com gigantes como ABB e Siemens.

Mas enquanto o mercado de alta potência cresce 30% ao ano, o de conversores menores avança "apenas" 10% a 15%, daí a mudança de estratégia da companhia. A Danfoss está jogando todas as suas fichas nesse novo segmento. Por enquanto, a empresa de origem dinamarquesa está na rabeira da disputa, onde aparecem em primeiro lugar as duas gigantes européias. A vantagem da Danfoss é que não lhe falta foco.

"A gente acorda pensando em conversores, toma banho pensando em conversores e vai dormir pensando em conversores", afirma Sven Ruder, o presidente mundial da divisão de conversores, que responde por um quarto do faturamento do grupo. "Não queremos ter um portfólio muito amplo, tentamos nos dedicar onde já sabemos que temos o que acrescentar", explica Ruder.

Para conquistar maior distinção nas vendas de conversores mais potentes, que são os mais demandados hoje pelas empresas, Ruder explica que está levando todo o expertise obtido na fabricação dos de menor porte - a Danfoss monta o conversor por inteiro, e não terceiriza nenhuma parte do processo, como fazem as concorrentes. Quando fala sobre expertise, Ruder tem por base o histórico de uma companhia, para dizer o mínimo, com uma história bem peculiar. A família Mads Clausen, que fundou a Danfoss na Dinamarca, quarenta anos atrás, esperou nada menos que trinta anos para ver o negócio de conversores ter lucro. Ou seja, desde sua criação, em 1968, até o início dos anos 90, insistiu em continuar fabricando e vendendo um equipamento no qual acreditava, sempre com prejuízo. Sven Ruder acredita que Mads Clausen, o fundador da empresa, era um visionário, e sabia da importância que o equipamento teria. O fato de ser a Danfoss uma empresa familiar, sem ações em bolsa, também colaborou com a sobrevivência do negócio, que era em parte sustentado pela boa rentabilidade das outras áreas da empresa, como a de compressores para geladeiras, por exemplo. "Esse negócio não teria existido se tivesse ações na bolsa", justifica Ruder.

Com nome e aparência dinamarqueses, Sven Ruder na verdade é brasileiro, nascido em Niterói e com uma trajetória tão peculiar quanto a da empresa que comanda. Ele afirma que uma das regiões que mais crescem nesse mercado é a América Latina, onde o Brasil se destaca com vendas 33% maiores em 2007. O mercado brasileiro ainda é pequeno, movimentando US\$ 100 milhões. Segundo Ronaldo Bartolomei, gerente da divisão de conversores no Brasil, a Danfoss faturou US\$ 13 milhões no país no ano passado, e o crescimento projetado para 2008 é de 24%. "Vamos bater essa meta, já estamos com 30% de crescimento até agora", comemora.

Os setores que mais têm demandado os conversores são a indústria de alimentos e bebidas, usinas de açúcar e álcool e empresas instaladoras de aparelhos de ar-condicionado. Numa companhia como a Ambev, por exemplo, 40% da conta de luz vem dos compressores usados na refrigeração. Ao utilizar um conversor de frequência, que reduz a velocidade do compressor a 60%, o ganho é de 15% no consumo de energia. "Ao mesmo tempo, o equipamento aumenta a capacidade de resfriamento do compressor. O pay back se dá em 18 meses", explica Bartolomei. Um conversor, dependendo do tamanho, chega a custar R\$ 300 mil.

A Usina Coruripe é outra cliente da Danfoss, que investiu em três conversores de R\$ 200 mil cada para gerar economia em suas centrífugas de açúcar. As centrífugas são máquinas gigantes onde o caldo da cana é transformado em pó,

e, neste caso, a economia gerada é de 30%, uma energia que é devolvida para o sistema e pode ser reaproveitada em outras aplicações, segundo Valdemar Vargas, gerente de energia da usina. "É uma energia que está sendo regenerada", explica ele. Com potência de 300 kW, cada centrífuga produz 1800 quilos de açúcar por ciclo. Em uma hora, ela gira 25 ciclos, o que totaliza 45 toneladas. A usina tem duas centrífugas e capacidade para produzir 1500 toneladas de açúcar e 300 mil litros de álcool por dia. Com a economia que um conversor proporciona daria, segundo os cálculos de Vargas, para acender 900 lâmpadas de 100 watts.

A Coruripe tem R\$ 100 milhões para investimentos anualmente, e desse total, R\$ 15 milhões vão para a área de energia. "Desses, 5% são para eficiência energética, que é um aspecto cada vez mais importante do processo", explica Vargas.