

ECONOMIA DE FORÇA
Venda de conversores da Danfoss desconhecem recessão nos EUA, diz Sven Ruder F3



NEGÓCIOS SUSTENTÁVEIS

Quinta-feira, 29 de maio de 2008 Valor F3

Especial Negócios sustentáveis

Eficiência Dinamarquesa Danfoss cresce 30% no Brasil e volta seu foco para os conversores de alta potência

Um mercado que surfa na onda da energia mais cara

Marília de Camargo Cesar
De Rockford (EUA)

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 estatísticos de 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, quando passar por Rockford verá tudo aqui duplicado e o número de funcionários, hoje de 300, sem maior. "Estamos contratando", alega-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 milheais, com 12 mil metros quadrados construídos, que passará 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, economiza 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. É 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 tabuleira da disputa, onde aparecem em primeiro lugar as duas gigantes europeias. A vantagem da Danfoss é que não lhe falta foco.

"A gente acredita 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. Sven Ruder acredita que 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 esse mercado e 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



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

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 centrais de açúcar. As centrais 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 centrais e capacidade para produzir 1500 toneladas de açúcar e 300 mil litros de álcool por dia. Com a economia que um conversor proporciona, 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. "Desse, 5% são para eficiência energética, que é um aspecto cada vez mais importante do processo", explica Vargas.

Talento brasileiro brilha no topo do comando global da companhia

De Chicago

Dois brasileiros estão no topo do quadro de talentos da Danfoss, uma empresa discreta, com DNA dinamarques, que tenta ganhar participação ancorada na tradição de construir conversores de frequência de primeira linha. Recessão é uma palavra que nenhum dos dois costuma pronunciar. "A inércia da economia aqui é tão grande e a quantidade de projetos em ponto de não retorno é tamanha, que só agora se escuta que há firmas começando a investir menos nessa área", afirma Arnaldo Ricca, presidente da Danfoss nos Estados Unidos. Ricca está na empresa há 18 anos e há apenas 13 meses morando em Rockford.

Ele acredita todo esse boom à preocupação ambiental, que finalmente entrou na agenda das companhias americanas. "A preocupação com energia é enorme. Um dos motivos pelos quais não sentimos a recessão é o grande volume de investimentos em eficiência nos prédios, que agora querem adequar-se à norma LEED", afirma. LEED (Leadership in Energy and Environmental Design — Liderança em Energia e Design Ambiental) é um certificado americano ao qual as edificações que querem ser ambientalmente corretas precisam almejar. As empresas de instalação de ar-condicionado são um dos grandes clientes da Danfoss nos EUA. "Há muitas vendas para novos projetos e também para renovação de parques já existentes". Se houver mudança de rota no mercado, Ricca acredita que será sentida somente a partir do ano que vem. Em 2007, a Danfoss faturou



nos EUA US\$ R\$2,2 milhões e espera US\$ 150 milhões para 2008.

Sven Ruder também não parece preocupado com a desaceleração econômica, mas acredita que os negócios poderão sentir o impacto da crise americana a partir de 2009.

Ruder vem construindo uma carreira curiosa. Filho de pai dinamarquês e mãe brasileira, ele formou-se em Letras em uma universidade no remoto País de Gales depois de passar o colegial em Hayward Heath, uma cidadezinha no Sul da Inglaterra. Com uma vocação para a área de humanas, Ruder apresenta que cedo ou tarde acabaria trabalhando em empresas, porque o ambiente familiar sempre o incentivou a isso.

Quando voltou ao Brasil, um amigo convidou-o para trabalhar numa indústria de autopeças como assistente de exportação. Como ele falava inglês e espanhol, aceitou a posição. Ficou três anos. Tinha 22 anos de idade. Daí, saiu para a Sabrore Atlas do Brasil, uma indústria de refrigeração. "Sempre trabalhei em empresas de engenharia, apesar de não saber

nada do setor nem ter qualificação técnica", admite Ruder.

Numa mudança inusitada, ele foi convidado a recuperar uma companhia falida de pescados na pequena La Paloma, no Uruguai. Acabou reerguendo a empresa, na qual ficou quatro anos.

Voltou a São Paulo onde a Sabrore, na qual já trabalhara, havia feito uma joint venture com a Danfoss, que depois acabaria com a incorporação da primeira pela dinamarquesa. Foi ali que começou sua história com a empresa fundada pela família Mads Clausen.

De 1990 a 2000, a Danfoss América Latina — região pela qual Ruder respondia — saiu do zero para US\$ 60 milhões em vendas. O sucesso na condução do negócio levou os herdeiros de Mads Clausen a convidar Ruder para assumir, no fim do ano de 2000, a divisão global de conversores, a que tem maior peso nas vendas da companhia.

Para Sven Ruder, as principais qualidades que o alçaram na carreira foram a capacidade de comunicar bem as metas da empresa e saber cobrar um desempenho sempre acima da média do mercado e da concorrência. "Sou o único que não é engenheiro. O nível de discussão é outro".

Ruder acredita que ainda tem muito o que fazer em Broager, cidadezinha de 6 mil habitantes no sul da Dinamarca, onde vive. Os dois filhos jovens não querem voltar ao Brasil tão cedo. O mais velho, de 18 anos, recebeu do governo da Dinamarca 3900 coroas por mês (cerca de R\$ 1400) para pagar os estudos, contanto que more sozinho. "Para ter essas regras, pago 67% de imposto de renda", reclama.

A jornalista viajou a convite da Danfoss

Conferência Internacional
Empresas e Responsabilidade Social
2008 São Paulo Brasil

Palácio da Condição Anhembi
São Paulo

27 a 30 de Maio de 2008

MAIS INFORMAÇÕES: 11. 3616-7575

www.ethos.org.br/ci2008/

Conferência Internacional
Empresas e Responsabilidade Social
2008 São Paulo Brasil

Palácio da Condição Anhembi
São Paulo

27 a 30 de Maio de 2008

MAIS INFORMAÇÕES: 11. 3616-7575

www.ethos.org.br/ci2008/

Participação

ETHOS

Realização

UNIETHOS

Apoio