

Alexandre Ferrari

Com 18 anos de experiência no setor, engenheiro eletrônico é o novo gerente geral da GE Iluminação do Brasil

Por Erlei Gobi

DE OLHO NUM BOM MOMENTO PARA O MERCADO BRASILEIRO de iluminação, que começa a aquecer principalmente devido às obras de infraestrutura para a Copa do Mundo de 2014 e as Olimpíadas de 2016, a GE do Brasil anuncia Alexandre Ferrari como novo gerente geral da divisão de iluminação do país. Formado em engenharia eletrônica e com mestrado em marketing, o executivo assume o cargo após trabalhar 18 anos na Philips. Lionel Ramirez, que acumulava o cargo anteriormente, continua como Presidente e CEO da GE Iluminação para toda a América Latina.

Nesta entrevista exclusiva, Alexandre Ferrari fala sobre os motivos de sua mudança para a GE Iluminação; das oportunidades no cargo; do bom momento do mercado brasileiro de iluminação e do portfólio de produtos da empresa. Tratará também de assuntos como a necessidade da disseminação da cultura de iluminação no país; o fim das incandescentes; a reciclagem de fluorescentes; a possibilidade da instalação de uma unidade de montagem de luminárias no Brasil e das perspectivas de crescimento da GE Iluminação para os próximos anos.



Ana Paula Paiva / Valor - Folhapress

Lume Arquitetura: Conte-nos um pouco sobre sua formação e carreira na área de iluminação.

Alexandre Ferrari: Sou engenheiro eletrônico pela Escola de Engenharia de Mauá; possuo mestrado em marketing pela ESPM (Escola Superior de Propaganda e Marketing) e trabalhei a minha vida toda com iluminação. Enquanto cursava o último ano da graduação ingressei na Philips, na área de iluminação, e desenvolvi, durante 18 anos, minha carreira nesse mercado, tanto no Brasil quanto na América Latina.

Lume Arquitetura: Você trabalhou na Philips durante muitos anos. O que o fez mudar para a GE Iluminação?

Alexandre Ferrari: O cargo que assumi dentro da GE é muito importante e de grande responsabilidade. Entendi que era um desafio para mim como profissional, um avanço na minha carreira, além da GE ser uma das maiores empresas do mundo, com forte atuação em iluminação. Outro fator que me chamou a atenção foi o novo direcionamento da GE devido ao avanço dos LEDs; a empresa aposta forte no mercado com esta tecnologia. Gostei também da metodologia da empresa; a GE é bem focada nos segmentos que pretende atuar e crescer.

Lume Arquitetura: A GE tinha uma atuação forte no mercado de iluminação brasileiro há alguns anos, mas acabou saindo de cena por um tempo e agora está de volta. Não há o risco dessa situação se repetir?

Alexandre Ferrari: Não há risco algum. Esse foi um dos pontos que eu conversei bastante antes da minha vinda. Sou parte deste processo da GE, que está fortalecendo sua equipe para atuar neste novo cenário da indústria de iluminação com LED. Não tenho dúvida nenhuma disso pelo que vejo da atuação da empresa nos Estados Unidos e na Europa. Para citar um exemplo, no mesmo dia que fui

anunciado como gerente geral da GE Iluminação no Brasil houve o anúncio do novo gerente geral da China, que é chinês; é bacana ver o reconhecimento que dão para as pessoas locais liderarem seus países.

Lume Arquitetura: A GE Iluminação no Brasil fazia parte da GE Iluminação para a América Latina, comandada por Lionel Ramirez. Por que houve a decisão de criar uma divisão apenas para nosso país?

Entendi que era um desafio para mim como profissional, pois era um avanço na minha carreira, além da GE ser uma das maiores empresas do mundo, com forte atuação em iluminação.

Alexandre Ferrari: A divisão latino-americana sempre esteve dividida em três partes. O Brasil, o Cone Norte (México, América Central e Caribe) e o Cone Sul (países da América do Sul, menos o Brasil). O Lionel estava à frente do Brasil temporariamente. O Brasil é um país foco, um país emergente, onde todas as empresas globais vislumbram crescimento. Temos grande potencial de mercado aqui e estava muito difícil o Lionel cuidar do Brasil e da América Latina, que é uma região bastante grande, abrangendo do México até a Argentina. A minha contratação é mais uma prova que a GE está no Brasil para tomar seu espaço.

Lume Arquitetura: Com a sua chegada, o Lionel Ramirez continuará morando no país?

Alexandre Ferrari: Sem dúvida. O Lionel continuará em São Paulo, pois aqui é o headquarter da GE para a América Latina. Essa proximidade é vantajosa para nós

que estamos trabalhando junto com o líder desta região.

Lume Arquitetura: Como a empresa vê o mercado brasileiro de iluminação?

Alexandre Ferrari: O Brasil, por si só, vem se tornando a bola da vez há alguns anos devido às crises dos Estados Unidos e da Europa e está sendo tratado com mais carinho pelas empresas porque tem um grande potencial. Na área de iluminação, além de o país ter muito para ser melhorado em tecnologia, como a troca de lâmpadas antigas por novas, mais eficientes, tem outro fator que não pode ser deixado de lado, pois influencia muito no setor, que são as Olimpíadas de 2016 e a Copa do Mundo de 2014. Estes eventos demandam investimento em infraestrutura e, conseqüentemente, em iluminação. Está ocorrendo a remodelagem de hotéis, de vias públicas, e não apenas das áreas olímpicas ou os estádios de futebol; existem muitas coisas que se “movem” no entorno das cidades envolvidas e a iluminação está sempre presente.

Lume Arquitetura: Em decorrência destes eventos esportivos, está havendo um boom de investimento em infraestrutura no país. Você acha que o mercado de iluminação continuará aquecido após o fim deles?

Alexandre Ferrari: Sem dúvida nenhuma, estes eventos trazem um pico de negócios para várias indústrias, inclusive a de iluminação. Por outro lado, como os LEDs estão cada vez mais ganhando espaço, este mercado tende a continuar crescendo; talvez não com um pico de projetos aqui e ali, mas de maneira uniforme.

Lume Arquitetura: Quais serão os principais obstáculos que precisará superar como gerente geral da GE Iluminação no Brasil?

Alexandre Ferrari: Diria que um dos principais desafios é conseguir ter uma

cobertura geográfica adequada. O país é muito grande, e isso dificulta gerenciar o negócio apenas de São Paulo; é preciso ter representantes, equipes de vendas e distribuidores em outros estados. Precisamos ter estratégias claras para cada canal que queremos atuar. Sempre foi muito tradicional na GE atuar no canal de consumo/varejo e no de distribuição de material elétrico.

O que a empresa quer e já está fazendo há um ano e meio é crescer no canal de projetos, inclusive minha vinda visa alavancá-lo. Estes três canais vão nos guiar e, para cada um deles, iremos definir bem qual é a cobertura geográfica, que é diferente de um canal para outro.

Lume Arquitetura: *Como será feita a distribuição geográfica destes canais?*

Alexandre Ferrari: Já temos representantes, e este processo de fazer a cobertura geográfica já vinha acontecendo. Temos distribuidores grandes no varejo, que nos ajudam a colocar os produtos em lojas de pequeno porte; estamos selecionando distribuidores para nos atender regionalmente; e na área de projetos, estamos olhando para os segmentos mais importantes pra gente, de iluminação pública, de varejo e comercial, para ter equipes que consigam captar projetos e entregá-los para clientes de grande porte.

Também teremos atuação em projetos de menor porte, mas o foco são projetos maiores, relacionados ao governo como o de iluminação pública, de Copa do Mundo, shopping centers, de uma grande rede de varejo, entre outros.

Lume Arquitetura: *Conte-nos quais os principais tipos de produtos que a GE Iluminação pretende disponibilizar para o mercado brasileiro.*

Alexandre Ferrari: Um dos pontos positivos nos meus primeiros dias dentro da GE foi conhecer o portfólio global de produtos da empresa. Isso só comprovou que minha decisão foi acertada, pois o

portfólio é muito completo em suas linhas de lâmpadas, de LEDs e de luminárias nos segmentos nos quais pretende atuar. Possuem lâmpadas T5 que ainda têm bastante aceitação no mercado, principalmente em supermercados, indústrias, escritórios e bancos; uma linha completa de lâmpadas de descarga de tubo cerâmico; todas as lâmpadas de LED possíveis para retrofit de hotéis, lojas ou estabelecimentos comerciais, além de luminárias LED para iluminação pública, como as utilizadas nas ciclovias de Florianópolis e na Lagoa Rodrigo de Freitas, no Rio de Janeiro.

*Com uma equipe forte,
focada em marketing e
produto, espero dominar o que
tem lá fora para disponibilizar
aqui rapidamente.*

Lume Arquitetura: *Antigamente, um produto lançado nos Estados Unidos ou na Europa demorava muito para chegar ao Brasil. Este "atraso" está diminuindo, esta é a tendência do mercado?*

Alexandre Ferrari: Com uma equipe forte, focada em marketing e produto, espero dominar o que tem lá fora para disponibilizar aqui rapidamente. Há quatro ou cinco anos, íamos a Light+Building e a Lightfair, víamos os produtos e sabíamos que estávamos muito longe daquilo; hoje não acontece mais. Uma empresa global tem que usar esta vantagem de trazer rapidamente o portfólio que possui e saber aplicá-lo em território nacional. As luminárias LED para interiores, da família Lumination, por exemplo, foram concebidas em 2010, comercializadas e instaladas nos Estados Unidos em meados de 2011 e introduzidas no Brasil durante a ExpoUrbano, em São Paulo,

alguns meses depois. O ciclo de desenvolvimento dos produtos hoje em dia está muito mais acelerado.

Lume Arquitetura: *Durante a Lightfair 2012, a GE lançou uma lâmpada LED Bulb para substituir uma incandescente de 100W. Quando efetivamente este tipo de produto entrará nas casas de consumidores comuns?*

Alexandre Ferrari: Hoje, as lâmpadas de LED estão muito mais acessíveis ao mercado profissional. Ontem mesmo fui almoçar em um restaurante e notei que só havia lâmpadas de LED. Por que isso? Porque o dono do restaurante sabe que gasta muito dinheiro com energia; que as lâmpadas, às vezes, ficam acesas 24 horas por dia; que o custo com manutenção é elevado; sem contar os problemas de reposição, porque não é fácil achar um produto com a mesma temperatura de cor e fluxo luminoso. O mercado profissional é muito mais sensível e já está demandando esta tecnologia, porque ela esquenta menos o ambiente, incomoda menos o consumidor e tem duração muito maior; são só vantagens. É fácil para nós mostrar que o custo inicial é maior, mas que ele pagará aquele investimento rapidamente devido a economia de energia e de manutenção.

O consumidor em massa, quando chega a um ponto de venda, ainda acha o LED muito caro e acaba comprando uma compacta eletrônica ou uma incandescente; o quesito preço nessa situação ainda é o mais importante. Isso também aconteceu com as compactas eletrônicas quando entraram no mercado, eram muito caras, mas o preço foi caindo e hoje é uma lâmpada muito consumida.

Lume Arquitetura: *As incandescentes serão banidas no Brasil até 2016. Qual tecnologia será a substituta imediata destas lâmpadas?*

Alexandre Ferrari: Os consumidores terão algumas opções. Em primeira

instância podem adquirir uma halógena, mais eficiente que uma incandescente; podem comprar uma fluorescente compacta, lâmpada que eles já conhecem, ou optar pelo LED, tecnologia mais nova e eficiente que, utilizada em uma residência, dificilmente será trocada.

Lume Arquitetura: *No Brasil, o fator preço ainda é o mais importante no momento da compra de um consumidor comum. Como criar e difundir uma cultura da iluminação na população?*

Alexandre Ferrari: Este é um desafio dos fabricantes. É preciso desenvolver embalagens que ajudem os compradores a entender os produtos. Há algum tempo, por exemplo, havia a dificuldade para comprar lâmpada de cor fria ou quente; hoje, a embalagem já traz estas informações. Os fabricantes precisam investir nisso, e o governo deve criar campanhas para incentivar e ensinar às pessoas que não têm condições de contratar um arquiteto ou um projetista para realizar projetos em suas casas. A população precisa entender que uma lâmpada de 7W vai impactar menos na conta de luz do que uma de 50W, e que não tem como comparar uma lâmpada que custa 80 reais com uma de 20 reais, já que será preciso comprar dez unidades da de 20 reais para durar o mesmo tempo da de 80 reais. Este tipo de informação, que é bem simples, precisa chegar aos ouvidos da população.

Lume Arquitetura: *Você acha que o governo está empenhado em criar esta cultura de iluminação no país?*

Alexandre Ferrari: Todos os movimentos que vejo do governo estão direcionados para isso. Sinto que é parte da agenda do governo e que existe a preocupação com produtos de melhor qualidade. Para o país crescer, é preciso pensar nesta questão de sustentabilidade. Esta é uma tendência mundial.

Lume Arquitetura: *Qual a previsão de*

crescimento da GE Iluminação para 2012 e para os próximos anos?

Alexandre Ferrari: O crescimento da GE Iluminação no Brasil será superior a 20% em 2012, número acima da média de mercado. Estamos trabalhando com metas de crescimento acima de 30% para os próximos anos. No mundo, a GE Iluminação tem um faturamento de três bilhões de dólares ao ano.

A população precisa entender que uma lâmpada de 7W vai impactar menos na conta de luz do que uma de 50W e que não tem como comparar seus preços.

Lume Arquitetura: *A GE Iluminação possui uma grande oferta de LEDs para o mercado nacional. Quanto esta tecnologia representa no faturamento da empresa no Brasil e qual a perspectiva para os próximos anos?*

Alexandre Ferrari: O LED está dentro das soluções energeticamente eficientes que a GE Iluminação oferece no Brasil, tanto na parte profissional quanto na de consumo como um todo. Provavelmente, até 2020, aproximadamente 50% do faturamento da empresa será proveniente deste tipo de soluções.

Lume Arquitetura: *Algumas empresas estão trazendo suas fábricas de produtos LED para o Brasil. A GE Iluminação tem planos de seguir o mesmo caminho?*

Alexandre Ferrari: Faz parte dos nossos planos trazer uma linha de montagem de luminárias LED para o país. No momento certo decidiremos qual a melhor maneira de fazê-lo. É preciso ter um volume de vendas justificável para a montagem

de produtos locais. Este ano, estamos focando em cobertura geográfica e em portfólio de produtos para que a empresa tenha pilares firmes para ir para o mercado. No ano de 2013 teremos mais atenção nesta questão da montagem de produtos localmente.

Lume Arquitetura: *Você acha que no momento em que a GE começar a desenvolver produtos LED no Brasil, o país poderá ser exportador desta tecnologia?*

Alexandre Ferrari: Acho que sim. A grande questão do LED hoje é que ainda precisamos importar o chip para montar as peças aqui, então precisaremos ver as taxas de importação entre os países, principalmente da América Latina.

Lume Arquitetura: *Em que patamar está o desenvolvimento de OLEDs da GE Iluminação e quando esta tecnologia entrará no mercado mundial com mais força?*

Alexandre Ferrari: Cheguei a ver alguns produtos de OLED na Light+Building deste ano. Esta é uma tecnologia que terá mais força na iluminação interna e difusa e dará muita flexibilidade na arquitetura. Porém, hoje, ela ainda não é eficiente, está sendo mostrada para fins decorativos. Diria que ainda vai demorar de três a cinco anos para o OLED chegar ao mercado.

Lume Arquitetura: *Como a GE lida com a questão da reciclagem das fluorescentes?*

Alexandre Ferrari: A GE participa de todas as reuniões da ABilumi (Associação Brasileira de Importadores de Produtos de Iluminação) e está totalmente engajada neste processo; é preciso criar uma regra para todos. A questão da logística reversa não é simples e devemos assumir o processo como sociedade, ou seja, engajando o setor público, privado e os usuários. Temos uma pessoa na GE que cuida somente da parte de meio ambiente, trabalhando junto com outros fabricantes para a resolução desta questão. ◀