

## SCHNEIDER ELECTRIC.

### ESTRATÉGIA SCADA PARA OS PRÓXIMOS TRÊS ANOS.

#### 1. Introdução

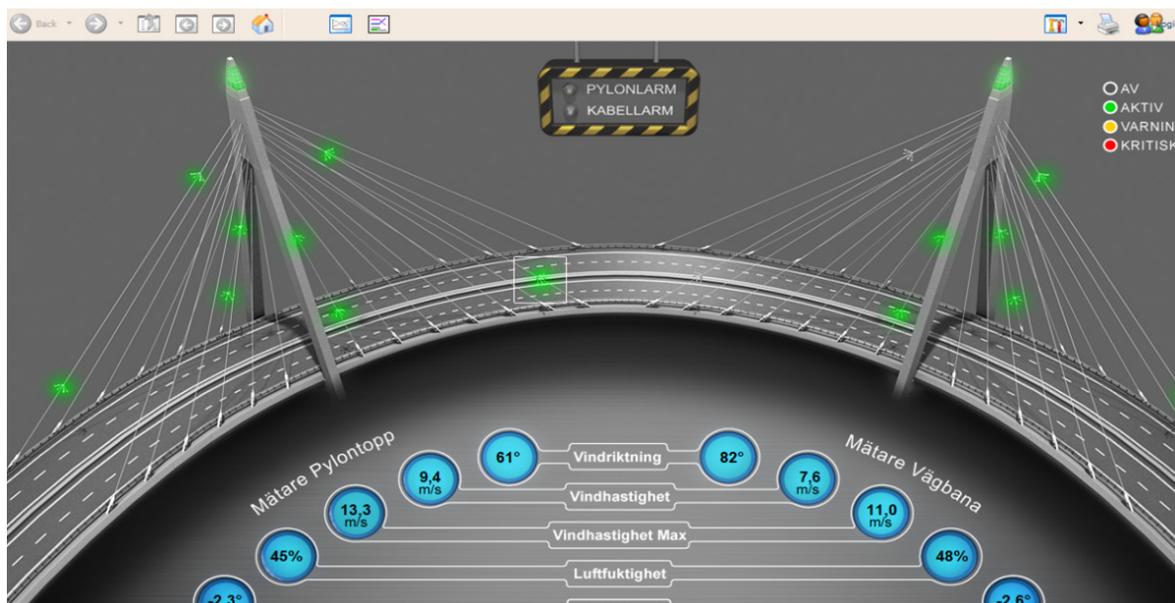
Software SCADA (Supervisory Control and Data Acquisition) continuará a ser uma prioridade e um dos eixos de crescimento da Schneider Electric.

- A aquisição da Citect, SCADAgroup, Telvent e 7T alteraram por completo o panorama da oferta SCADA da Schneider Electric, solidificando o seu portefólio de produtos
- Desde a aquisição da Citect, em 2006, a posição da Schneider no mercado das soluções SCADA cresceu significativamente. Receitas aumentaram cerca de 10,5% num mercado que apenas cresceu 7%
- A aposta na evolução e inovação do portefólio SCADA será feita segundo uma estratégia de convergência e verticalização deste tipo de solução
- O StruxureWare SCADA Expert será o produto central da oferta SCADA da Schneider Electric

A Schneider Electric, especialista global em gestão de energia, irá discutir a sua estratégia SCADA para os próximos três anos. Beneficiando de uma posição de mercado favorável, a Schneider Electric pretende apostar cada vez mais num nicho de mercado especializado, que tem demonstrado um crescimento sólido e cada vez mais exigente na procura, por parte do consumidor final.

O software SCADA (Supervisory Control and Data Acquisition) é uma oferta disponível há cerca de 30 anos. No seu âmago, inclui funcionalidades básicas, das quais são exemplo a aquisição de dados por parte de sistemas de controlo, bem como a apresentação destes mesmos dados aos operadores. Mas, aquele que foi outrora um simples sistema de monitorização de processos, é hoje uma solução transversal e aplicável a várias situações.

Hoje em dia, o consumidor final espera uma aplicação cada vez mais rápida e exigente do software SCADA; o que lhe permitirá, em última análise, operar uma melhor gestão de processos, através de um controlo mais rápido e eficaz dos dados.



Enquanto empresa líder de mercado, a Schneider Electric pretende dar resposta a todas estas necessidades, através da oferta dos mais variados produtos e continuar a investir na evolução e inovação do nosso portefólio SCADA.”

Os próximos três anos serão decisivos para a Schneider Electric, período temporal em que tentará consolidar uma posição de crescimento desta oferta.

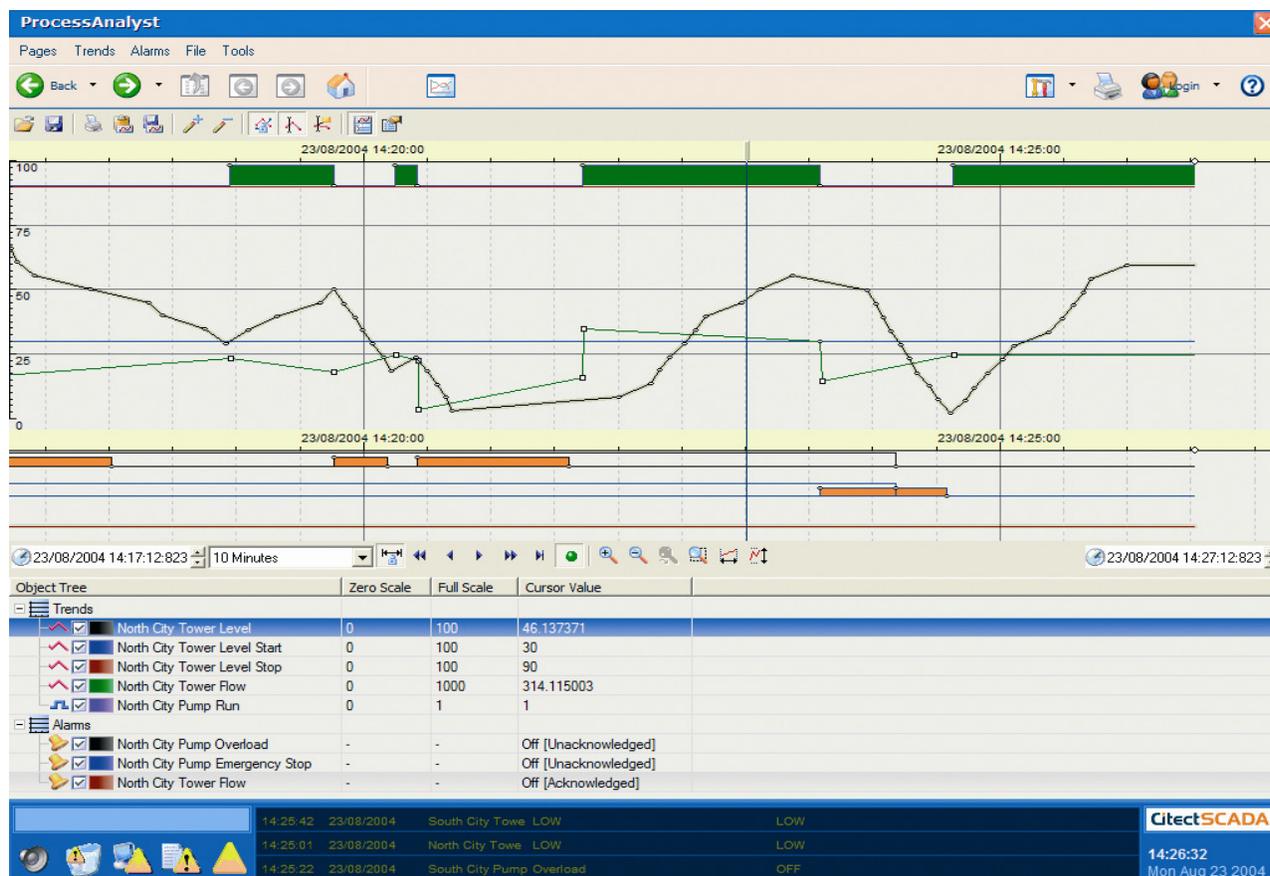
## 2. A evolução do mercado SCADA

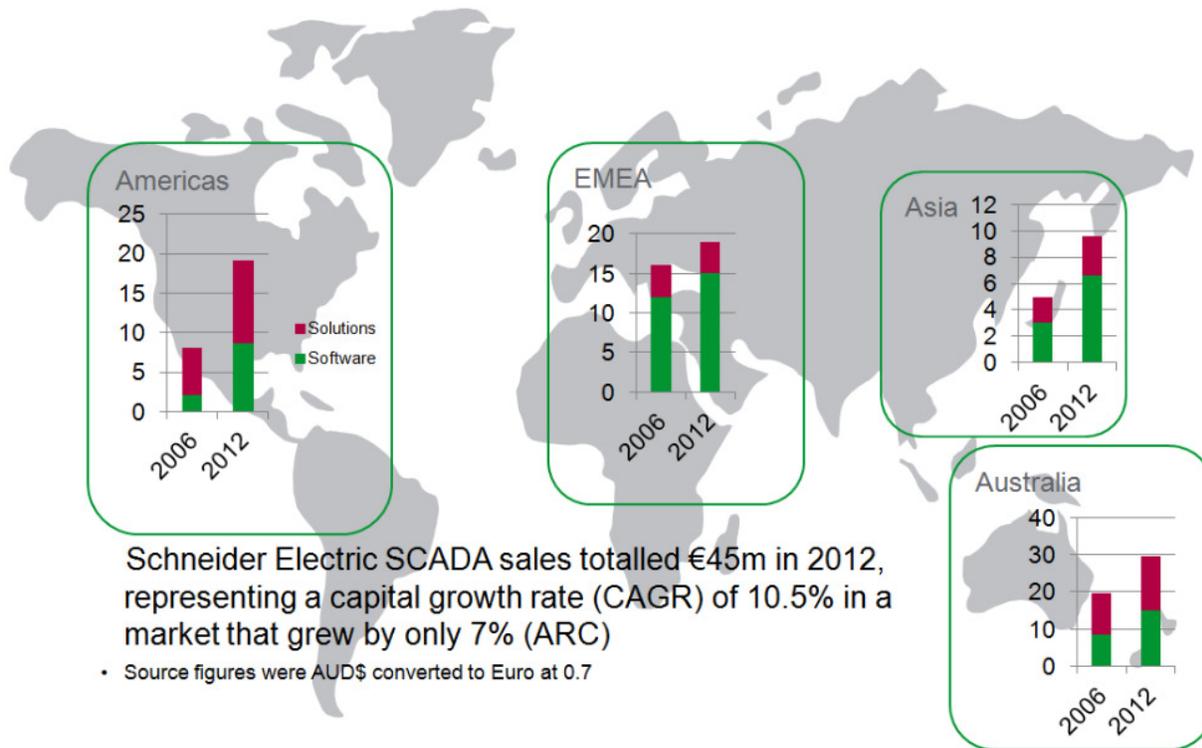
A evolução do mercado SCADA não tem sido linear. Houve tempo em que os produtos baseados em soluções SCADA eram praticamente indiferenciados, causando uma estagnação em termos de oferta e inovação. Contudo, este já não é o caso, e a Schneider Electric é um excelente exemplo disso, posicionando-se, hoje em dia, como uma das maiores empresas fornecedoras de produtos SCADA, através de uma diferenciação e qualidade de produtos acima da média.

A aquisição da Citect, SCADAgrou, Telvent e 7T alteraram por completo o panorama da oferta SCADA da Schneider Electric, solidificando o seu portefólio de produtos. A posição de mercado da empresa, após as operações em questão, torna este facto evidente.

Desde a aquisição da Citect, em 2006, a posição da Schneider Electric no mercado das soluções SCADA cresceu significativamente. As receitas aumentaram cerca de 10,5% num mercado que apenas cresceu 7%.

Atualmente, a Schneider Electric é capaz de oferecer a mais variada panóplia de produtos SCADA, que tenta integrar com outras soluções tecnológicas amplamente procuradas, tais como o *cloud computing*, *big-data*, *built-in analytics* e soluções de mobilidade.

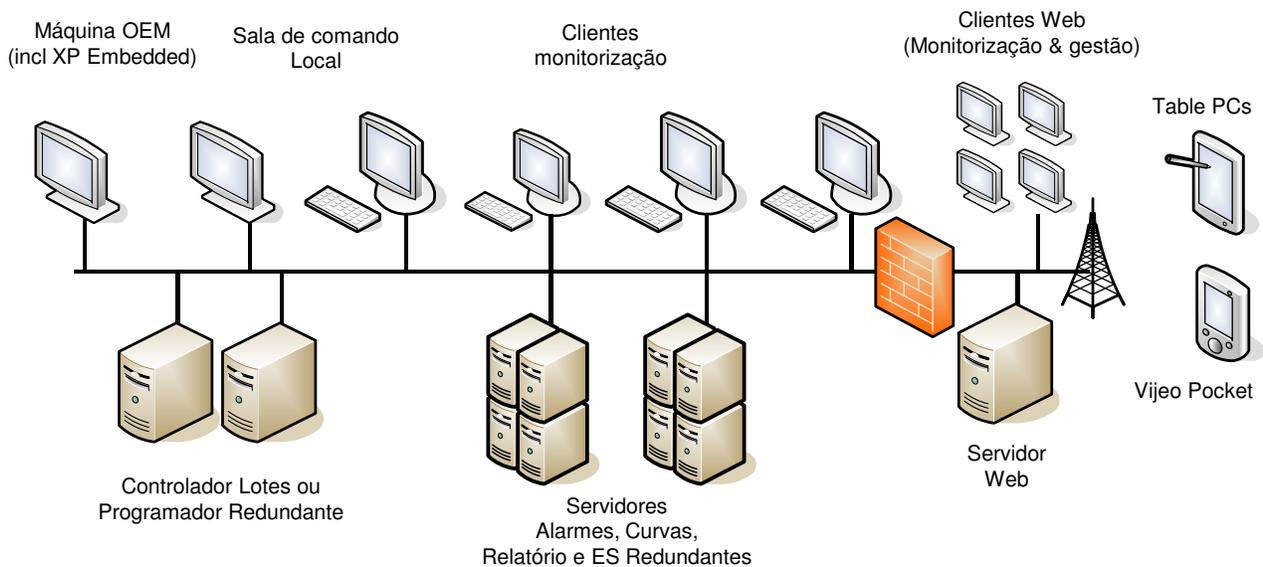




### 3. Convergência e verticalização: uma estratégia para o futuro

A Schneider Electric investirá, nos próximos três anos, os seus vastos recursos e experiência técnica na inovação de todo o portefólio SCADA. Esta inovação será feita segundo uma lógica de convergência e verticalização da oferta existente.

“Tendo por base que a evolução é o curso natural das coisas, estamos neste momento numa posição privilegiada com todas estas soluções SCADA,” destaca Eric Schwantler, Director de Gestão de Ofertas da SCADA, MES & Historian.



“Temos uma oportunidade única para consolidar e proporcionar valor acrescentado aos nossos clientes de forma mais rápida, ao tirarmos proveito das melhores componentes dos produtos que integram o nosso portfolio. O próximo passo é integrar todos estes produtos SCADA numa oferta de núcleo SCADA ao convergir as tecnologias destes produtos. Para os nossos clientes, esta simplificação significará que terão mais valor mais rapidamente através de uma adoção agressiva da tecnologia.”

O StruxureWare SCADA Expert será o produto central da oferta SCADA da Schneider Electric, que representa o melhor que pode ser feito em termos de convergência com outras soluções. Este produto combinará a simplicidade e consistência do StruxureWare com o melhor da monitorização de dados, o que permitirá ao operador uma confortável e familiar utilização desta mesma solução.

### Sobre a Schneider Electric

Especialista global em gestão de energia, presente em mais de 100 países, a Schneider Electric oferece soluções integradas para vários segmentos de mercado. O grupo beneficia de uma posição de líder em energia e infraestruturas, processos industriais, automatismos, centros de dados e redes, bem como, de uma forte presença em aplicações residenciais. Mobilizados para tornar a energia segura, fiável, eficaz, produtiva e ecológica, os seus 140,000 colaboradores realizaram 24 mil milhões de euros de volume de negócios em 2012, comprometendo-se junto dos indivíduos e das organizações com o objetivo de os ajudar a fazer o máximo com a sua energia.

