

Álvaro Theisen

Por Erlei Gobi

Processos para a Certificação UL e a exportação de luminárias



Divulgação

ÁLVARO THEISEN É DIRETOR GERAL DA UL DO BRASIL, EMPRESA COM MAIS DE 120 ANOS DE HISTÓRIA – PRESENTE EM TERRITÓRIO nacional desde 1999 – e com experiência global em desenvolvimento de normas, ensaios e certificação. Com o agravamento da crise econômica brasileira e a disparada do dólar, alguns fabricantes brasileiros têm enxergado fora do país – principalmente nos Estados Unidos – a oportunidade de manter suas vendas e a saúde financeira de sua empresa.

No passado, muitas barreiras dificultavam a obtenção da Certificação UL para exportação das luminárias nacionais, tais como o custo, a falta de informação e a realização de ensaios fora do país. Nesta entrevista, Álvaro desmistifica todos estes tópicos; fala do apoio ao projeto Lux Brasil; de como as empresas devem proceder para conseguir a Certificação UL; do trabalho da empresa junto ao Inmetro para a definição dos novos programas de certificação; e ainda afirma que não há melhor momento para o empresário brasileiro da indústria de iluminação iniciar um processo de exportação.

Nos últimos anos, a UL mudou de estratégia para atender as empresas locais que atuam no mercado local. Em um período de três anos, crescemos quase 200%. A UL é a única certificadora que possui laboratório próprio e acreditado pelo Inmetro para certificar LED no Brasil.

Lume Arquitetura: Conte-nos um pouco de sua trajetória profissional e de como se tornou diretor geral da UL na América Latina.

Álvaro Theisen: Estou há 27 anos no setor de iluminação. Comecei montando os laboratórios de calibração e ensaios da PUCRS (Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul), onde permaneci por 22 anos estruturando o que hoje é o Labelo, um dos três maiores laboratórios deste tipo da América Latina. Depois disso, decidi seguir carreira solo e montei meu próprio laboratório, o Testtech, para atender as áreas de eletrodomésticos e iluminação. Este laboratório teve um sucesso muito grande, tanto que nos tornamos líderes de mercado em apenas dois anos, e chamou a atenção da UL, que decidiu comprá-lo. Durante este processo de aquisição, a UL me convidou para ser diretor geral do Brasil. Assumi o escritório de São Paulo junto com o de Porto Alegre; meu trabalho teve sucesso, então fui convidado para assumir as demais operações da UL da América Latina.

Lume Arquitetura: A UL é uma empresa com mais de 120 anos. Há quanto tempo ela está no Brasil e em quais áreas atua no mercado nacional?

Álvaro Theisen: A UL está no Brasil há 16 anos. Nos primeiros dez anos, o foco principal era atender as empresas brasileiras que tinham a intenção de exportar para os Estados Unidos e as empresas estrangeiras que queriam entrar no mercado brasileiro. Nos últimos anos, a UL mudou de estratégia e uma das nossas frentes de trabalho é atender o serviço que chamamos “local to local”, para atender as

empresas locais que atuam no mercado local. Em função desta mudança estratégica, toda a operação e o escritório do Brasil foram reestruturados, obtendo um sucesso muito grande, pois a marca UL é extremamente forte e reconhecida por sua excelência. Em um período de três anos, crescemos quase 200%.

Hoje, temos uma projeção muito grande também na marca Inmetro. Em função da marca forte da UL, do network que temos no mercado e do nosso relacionamento com a Abilux, houve uma sinergia e a UL está liderando o processo de certificação de LED. Além disso, a UL é a única certificadora que possui laboratório próprio e acreditado pelo Inmetro para certificar LED no Brasil.

Lume Arquitetura: Quais as certificações que a UL realiza no Brasil atualmente?

Álvaro Theisen: A UL é acreditada pelo Inmetro para avaliar e testar produtos em conformidade com normas de desempenho reconhecidos pelo Sistema de Certificação Brasileiro, incluindo a atribuição da marca Inmetro. Todos os produtos elétricos e eletrônicos que têm certificação compulsória encontram-se no âmbito da acreditação do Inmetro da UL, entre eles: equipamentos elétricos para uso em atmosferas explosivas; Tecnologia da Informação; aparelhos; equipamentos médicos; disjuntores; interruptores, plugues e recipientes; fios e cabos; reguladores de voltagem; refrigeradores de água potável; proteção contra incêndios; acessórios para postos de gasolina; válvulas industriais; e LEDs e luminárias.

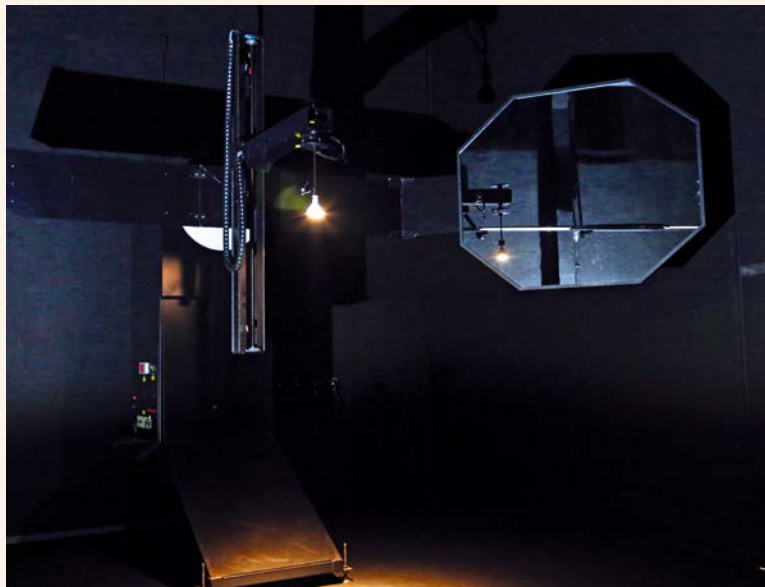
A UL também foi oficialmente autorizada pela Anatel para fornecer o conjunto total de suas certificações. A empresa trabalha com três categorias principais de produtos, entre elas: equipamentos utilizados pelo público geral, como telefones, cabos, celulares, etc.; equipamentos para transmissão de sinal, tais como antenas; e todos os outros produtos e equipamentos requeridos para interoperabilidade, fiabilidade e serviços de rede, e compatibilidade eletromagnética, etc. Atua, ainda, nas áreas de Gas and Oil e polímeros e plásticos.

Trabalhamos com a marca Inmetro, com a marca de outros países, denominada Global Market Access, e dos Estados Unidos. Cobrimos toda a necessidade de uma empresa acessar um mercado regulamentado.

Lume Arquitetura: No Brasil, quais as certificações voltadas para o setor de iluminação que a UL realiza?

Álvaro Theisen: No Brasil só havia a certificação para reatores, e a UL trabalha com essa certificação. Também trabalhamos com a parte de etiquetagem de eficiência energética das lâmpadas fluorescentes compactas. Este processo não envolve certificadora, é uma forma de autodeclaração dos fabricantes e importadores com o apoio dos laboratórios terceiros acreditados. A UL atua, neste caso, como laboratório, não como certificadora.

Na nova portaria sobre lâmpada LED, instituída pelo Inmetro em março, atuamos como certificadora e como laboratório. A UL é a única certificadora que tem a capacidade instalada para fazer todo



Goniofotômetro utilizado para medir a fotometria de lâmpadas e luminárias no laboratório da UL, no Rio Grande do Sul.

o processo de certificação de lâmpada LED no Brasil. Fizemos um investimento da ordem de quase três milhões de reais para montar o laboratório em Porto Alegre e estamos bem satisfeitos com os resultados até agora.

Lume Arquitetura: *Como uma empresa de iluminação deve proceder para obter a certificação UL para o mercado dos Estados Unidos?*

Álvaro Theisen: O melhor caminho é se associar ao Lux Brasil, porque estamos dando um tratamento comercial especial ao grupo de empresas que visa exportar. Após se juntar ao Lux Brasil, o processo é muito simples, basta passar uma lista dos produtos que se quer exportar – chamo a atenção que não é o catálogo inteiro da empresa, é preciso fazer um trabalho de casa e identificar quais são os produtos que têm potencial para serem vendidos nos Estados Unidos – nós informamos quais as normas UL aplicáveis, nossa engenharia recebe uma amostra do produto e iniciamos o processo, que dura no máximo 60 dias.

Nossa função é ser um parceiro das empresas locais. A UL está se posicionando de forma a ajudar a empresa brasileira a atingir um nível de produto que possa acessar o mercado exterior. Além de ser uma certificadora, estamos nos propondo a apoiar as empresas a

capacitar seus produtos para atender os requisitos da norma. Vamos dar toda a informação necessária para o grupo formado pelo Lux Brasil, por isso estamos incentivando este trabalho.

O que percebemos é que as empresas não estavam preparadas para entender os requisitos normativos, porque a UL exige neste processo de certificação que todos os componentes considerados críticos já sejam certificados. Por exem-

A UL está se posicionando de forma a ajudar a empresa brasileira a atingir um nível de produto que possa acessar o mercado exterior.

plo, uma luminária que utiliza bocal E 27 precisa ter o soquete com a certificação UL. Quando se usa uma soma de componentes certificados, com especificações corretas, a consequência natural é um produto seguro.

Com o desmanche que houve na indústria de componentes no Brasil nos últimos 15 anos, há poucos fabricantes de componentes no país, então existe a dificuldade de encontrar componentes de fabricação nacional com a certificação UL. Porém, com o mercado globalizado

que temos hoje, é possível encontrar estes componentes com facilidade, inclusive a UL possui o “Yellow Book”, uma lista com contatos de todos os fabricantes de componentes do mundo com produtos certificados pela UL.

Já demos algumas palestras na Abilux para mostrar o passo a passo para conseguir a certificação e voltaremos lá para explicar quantas vezes mais forem necessárias.

Lume Arquitetura: *Como é fixado o preço para a certificação?*

Álvaro Theisen: O Lux Brasil está reunindo várias empresas interessadas em exportar e isso nos permite trabalhar em escala e conseguir um preço mais competitivo. Além disso, a UL também fez um sacrifício próprio para reduzir nossos custos internos e favorecer este grupo de empresas, chegando a diminuir em um terço o preço do valor total.

O preço de uma certificação engloba os custos das pessoas envolvidas no processo, dos ensaios e da manutenção da marca. Ainda há o follow up service, que são as manutenções, pois depois de o produto ser certificado a empresa é submetida a, no mínimo, três auditorias anuais da UL na fábrica, para garantir que o produto certificado no início do processo é o mesmo que está sendo fabricado e comercializado.

Profissional da UL durante a medição fotométrica de uma luminária.



Lume Arquitetura: *A alta do dólar impacta na viabilidade das empresas brasileiras certificarem produtos para o mercado dos Estados Unidos?*

Álvaro Theisen: O valor da certificação não é o maior problema. Infelizmente, as empresas brasileiras não têm networking e rede de distribuição nos Estados Unidos.

Qual o negócio que aumenta 80% de um ano para o outro? Em agosto de 2014 estávamos trabalhando com o dólar a R\$ 2,21, em agosto deste ano estava R\$ 4,00. Melhor oportunidade do que esta não existe; quem não agarrá-la agora, não pega nunca mais.

O custo da certificação perante a vantagem competitiva para vender seu produto nos Estados Unidos é irrisório. Este custo é só um dos fatores que impacta no valor dos produtos. Todas as empresas que exportam para os Estados Unidos e as próprias empresas americanas têm o custo da certificação em dólar, então ele é o mesmo para todas, mas estamos oferecendo a vantagem de reduzi-lo em um terço. A outra grande vantagem é que boa parte de todos os outros custos das empresas brasileiras é em real.

Lume Arquitetura: *O Lux Brasil tem como foco também exportar para outros países do mundo, como Peru, Chile, Arábia Saudita, Reino Unido e Alemanha. A Certifica-*

ção UL atende a norma desses países?

Álvaro Theisen: Não, porque são normas e conceitos diferentes. A Europa não possui uma certificação, possui uma autodeclaração, a Marcação CE, mas a base normatizadora é outra. Porém, posso afirmar que uma empresa que obtém a certificação UL terá que fazer pouquíssimas alterações para atender a outros mercados mundiais, pois o passo mais importante, que é repensar o produto, já foi feito.

O Lux Brasil está reunindo várias empresas interessadas em exportar e isso nos permite trabalhar em escala e conseguir um preço mais competitivo.

Lume Arquitetura: *A UL está participando ativamente do processo de criação de normas para a certificação de luminárias LED no Brasil? Como?*

Álvaro Theisen: A norma já existe, a Portaria do Inmetro já está em andamento e acredito que este ano ainda deva ser publicada. No dia seguinte da publicação da portaria a UL já estará buscando a sua acreditação.

O processo de confecção de normas é feito dentro da ABNT e o de certifica-

ção é realizado dentro das comissões técnicas do Inmetro, onde se define o Regulamento Técnico de Qualidade (RTQ). A UL participa ativamente de todas as comissões técnicas que trabalham na definição dos novos programas de certificação.

Lume Arquitetura: *O que você diria hoje para uma empresa brasileira de iluminação que pretende exportar?*

Álvaro Theisen: Não há um parceiro melhor para fazer isso do que a UL. A empresa tem a possibilidade de abrir as portas para o mercado dos Estados Unidos. Nossa prioridade é apoiar as empresas brasileiras a exportar para os Estados Unidos.

Antigamente, se falava que havia dificuldade no acesso a informação, mas hoje damos todas as informações em português aos fabricantes. Também comentavam sobre o alto preço da certificação, e chegamos a um valor bem acessível. Outra dificuldade era encontrar os componentes certificados pela UL, mas damos todo o apoio por meio do “Yellow Book”, essa base de dados que encurta as fronteiras. Além disso, outra grande facilidade são os ensaios e processos de engenharia – todos realizados no Brasil. Não vejo hoje mais as dificuldades do passado; a bola está nas mãos dos fabricantes. ◀