



MIEMBRO

ASCENSORES EN BRASIL: PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES

Orador: Fábio Eduardo Becker Aranha.



ASCENSORES EN BRASIL: PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES

Brasil, un país con una economía emergente, la octava más grande del mundo y la sexta población más numerosa. Estadísticas del mercado relacionadas con la base instalada, nuevas instalaciones y modernización. Las ciudades más grandes, el déficit habitacional y el potencial de crecimiento. Los principales actores del sector y el historial de adquisiciones y participaciones. Empresas extranjeras que ya tienen presencia en el mercado brasileño. El desafío de la implementación de la nueva norma 16858-1/2 (equivalente a EN 81-20/50). Características regionales y las principales asociaciones gremiales. Los desafíos y oportunidades para las empresas que tienen la intención de operar en Brasil.

El propósito de esta presentación es discutir el potencial de este país de mercado emergente, la octava economía más grande del mundo y la sexta población más grande.

El Potencial Brasileño: Levantamiento de datos, estadísticas, las ciudades más grandes, hechos históricos y potencial de crecimiento.

En general, los países ricos tienen un bajo potencial de crecimiento. Como saben, Brasil es un país de mercado emergente y hay otros ciento cincuenta en el mundo. Pero solo unos pocos países (alrededor de 5-6) tienen ambos: potencial y escala de mercado. Y Brasil está cambiando rápidamente.

El crecimiento de las ciudades brasileñas ha sido impresionante. En 70 años, tenemos diez veces más personas viviendo en ciudades. En 1950, había alrededor de 18 millones de habitantes urbanos y, en la actualidad, más de 180 millones viven en áreas urbanas. Sin embargo, Brasil es un país con serios problemas sociales y un déficit habitacional estimado de 6 millones.

Existing Installations	500.000
Population	215 Million
New Installations	13.000 / ano
New Installations	90% BIGs international companies 10% local SME
Maintenance market share	65% BIGs international companies 35% Local SME
number of personnel	28.000

La mayor parte del mercado de ascensores en el Mercosur está concentrada en Brasil y Argentina, países vecinos con características muy distintas. A pesar del acuerdo comercial existente entre estos países, la integración en el caso de los ascensores apenas está comenzando.

Mientras que Brasil tiene una concentración muy alta de nueva producción de ascensores en solo tres multinacionales, Argentina, a diferencia de la mayoría del mundo, cuenta con una fuerte participación de pequeñas y medianas empresas locales fabricantes, y en consecuencia, una gran participación de empresas más pequeñas en el mercado de mantenimiento.

Dado que las PYMES tienen una buena demanda de ascensores nuevos, las empresas manufactureras argentinas no se centran tanto en la moderación de ascensores. En Brasil, el mercado de moderación está mucho más desarrollado, especialmente por pequeñas y medianas empresas.

Datos históricos:

Desde el primer ascensor en Brasil, cuando los grandes actores comenzaron y otros eventos importantes.

El gran cambio en el mercado ocurrió en 1999-2000. La empresa extranjera compró las principales empresas brasileñas. Schindler tomó el control de Atlas, la mayor empresa brasileña fabricante y de mantenimiento de ascensores. En ese momento, Atlas era tres veces más grande que Schindler en Brasil.

Thyssen llegó a Brasil tomando el control de otra gran empresa brasileña llamada SUR y también de la operación de Kone en Brasil.

En el mismo período, Otis compró alrededor de cincuenta pequeñas y medianas empresas y lanzó una segunda marca llamada Elevador Brasil.

Fechas históricas:

- 1906: Primer ascensor en Brasil - Palácio das Laranjeiras - Río de Janeiro.
- 1919: Elevadores Atlas (Villares) - Comienza la mayor empresa brasileña de ascensores.
- 1926: Otis llega a Brasil.
- 1934: Primera fábrica de Otis en Brasil.
- 1937: Schindler llega a Brasil.
- 1945: Nueva gran empresa brasileña de ascensores - Elevadores SUR - (Rio Grande do Sul).
- 1999: Schindler compra Atlas (todavía usa el nombre Atlas Schindler en la actualidad).
- 1999: Thyssen compra SUR y la filial brasileña de Kone.
- 2000: Se publica el estándar Mercosur MN 207 (EN81-1).
- 2001: ELEB Elevadores do Brasil - (segunda marca de Otis) compra alrededor de 50 PYMES.
- 2013: Se forma la AEM - Asociación de Ascensores del Mercosur.
- 2013: Mitsubishi compra Lgtech y comienza MELCO en Brasil.
- 2013: Orona compra AMG (distribuidor brasileño).
- 2014: Hyundai lanza una fábrica en São Leopoldo - RS.

- 2015: Crisis económica y destitución del presidente. Grandes jugadores abandonan Brasil.
- 2016: Hyundai despide a la mitad de su personal y detiene la producción.
- 2017: Mitsubishi (MELCO) se vende a Otis.
- 2018: Atlas Schindler celebra 100 años en Brasil.
- 2022: Kone planea regresar a Brasil.

Grandes jugadores en Brasil

Hyundai inauguró una fábrica en São Leopoldo - RS en abril de 2014. Tenían la intención de alcanzar el 10% de la cuota de mercado en 3 años, pero debido a la crisis, en diciembre de 2016, detuvieron la producción en Brasil.

Mitsubishi, para ingresar al mercado brasileño, adquirió una empresa local, Lgtech, en septiembre de 2013. Sin embargo, después de la crisis, vendieron la operación en Brasil a Otis en noviembre de 2017.

Schindler en Brasil aún se llama por el nombre de la mayor empresa brasileña (ATLAS). En 1999, adquirió ATLAS y tiene una gran concentración en el mercado brasileño, cerca del 50% de la cuota de mercado. En 2018, cumplió 100 años en Brasil.

Kone abandonó Brasil en 2000, cuando vendió su operación a Thyssen, que así comenzó su actividad con ascensores en Brasil.

Volviendo a Brasil, podemos decir que actualmente el mercado brasileño está fuertemente concentrado en tres grandes empresas multinacionales: Shindler, Otis y Thyssen.

PRINCIPALES CIUDADES BRASILEÑAS - RESUMEN

	CITY POPULATION (million)	METROPOLITAN POPULATION (million)
São Paulo	12.0	21.3
Rio de Janeiro	6.5	12.3
Belo Horizonte	2.5	5.9
Brasília – DF	3	4.3
Porto Alegre	1.5	4.2
Recife	1.6	4.0
Fortaleza	2.6	4.0

Hay una gran demanda de nuevas viviendas, accesibilidad y ahorro de energía en Brasil. Desafortunadamente, el país enfrenta problemas sociales, con millones de personas viviendo en viviendas inadecuadas. Por ejemplo, aproximadamente un tercio de la población de Río de Janeiro reside en favelas, y los trabajadores pasan muchas horas al día viajando desde sus hogares hasta el trabajo. Por lo tanto, se necesitan edificios y ascensores.

Existe una gran demanda de accesibilidad, especialmente debido al envejecimiento rápido de nuestra población. La legislación para proteger a las personas mayores también se está volviendo más rigurosa.

Demanda de Accesibilidad

- En 2017, la población de personas mayores (+ 60 años) alcanzó más de 30 millones.
- La proyección para 2060 indica que una cuarta parte de la población será mayor (58 millones).
- Se estima que el 15% de la población brasileña tiene alguna discapacidad física.

Asociaciones de Ascensores:

Dado que las pequeñas y medianas empresas tienen una buena demanda de nuevos ascensores, las empresas manufactureras argentinas no se centran tanto en la moderación de ascensores. En Brasil, el mercado de moderación está mucho más desarrollado, especialmente por pequeñas y medianas empresas.

La organización de las asociaciones de ascensores también es diferente. Brasil sigue el modelo estadounidense, en el cual las empresas de mantenimiento y fabricación están juntas en las mismas entidades, como SECIESP y SECMIERJ (Unión de empresas de ascensores del estado de São Paulo y Río de Janeiro), al igual que NAEC en los Estados Unidos.

Argentina sigue el modelo europeo, con una asociación de empresas de mantenimiento como la CAA (Cámara de Ascensores y Afines) y otra de fabricantes de piezas como CAFAC (Cámara Argentina de Fabricantes de Ascensores y sus Componentes).

Es importante señalar que Argentina ya cuenta con un laboratorio para certificar los componentes de seguridad de sus ascensores.

Empresas de diferentes países que han establecido presencia en Brasil

*** Alemania**

Wittur:

1996 - Comenzó a hacer negocios en Brasil con una oficina local.

2000 - Primera fábrica.

2016 - Segunda fábrica (Londrina PR).

Schmersal:

1968 - Comenzó a hacer negocios en Brasil.

1975 - Fábrica en Boituva (São Paulo).

Bucher:

2013 - Adquirió Eco Sistemas (empresa brasileña) y comenzó a vender productos importados.

2017 - Comenzó la producción local.

*** Italia**

GMV:

1996 - Comenzó a hacer negocios en Brasil con una oficina local.

1997 - Sucursal en Brasil (PR).

Prysmian Group - Draka:

Vega:

2012 - Comenzó a hacer negocios en Brasil con una oficina local.

2014 - Comenzó la producción local.

Giovenzana:

2017 - Comenzó a hacer negocios en Brasil con una oficina local.

Montanari:

Representante de ventas.

*** España**

Orona: desde 2013

Fermator:

2005 - Fábrica de 4000m².

2010 - Actualización de la fábrica (13.000m²).

2020 - Inversiones por US\$ 5 millones.

Sicor:

2012 - Representante de ventas (antes por Wittur).

Actualmente - Schmersal.

Micelet:

Representante de ventas.

*** Argentina**

Adsur:

2009 - Centro de distribución.

Avaxon:

Representante de negocios.

***Otros:**

Torin Drive / Standart:

2012 - Comenzó a hacer negocios en Brasil.

Danfoss:

1968 - Comenzó a hacer negocios en Brasil.

1990 - Comenzó a vender inversores en Brasil.

NORMAS BRASILEÑAS

Código de Defensa del Consumidor (CDC) - Ley nº 8.078 de 1990: Determina que productos o servicios no pueden divergir de las normas expedidas por órganos oficiales o, en ausencia de estas, de las normas de la ABNT. El artículo 39, VIII, prohíbe la oferta en el mercado de productos o servicios que no estén en conformidad con las normas de la ABNT.

Ley de Licitaciones y Contratos Administrativos - Ley nº 14.133 de 2021: El artículo 42 enfatiza la importancia de las normas técnicas de la ABNT en el proceso de licitación pública en Brasil.

ABNT NBR 12892:2022 Ascensores unifamiliares o de uso restringido a personas con movilidad reducida	2022
ABNT NBR 14712:2013 Requisitos de seguridad para construcción e instalación ascensores de carga, montacargas y ascensores de camilla eléctricos e hidráulicos	2013
ABNT NBR 16083:2012 Mantenimiento de ascensores, escaleras mecánicas y cintas transportadoras - Requisitos para instrucciones de mantenimiento	2012
ABNT NBR 16734-1:2022 Escaleras mecánicas y cintas transportadoras — Construcción e instalación — Requisitos de seguridad	2022
ABNT NBR 16734-2 Parte 2: Requisitos para la mejora de la seguridad de escaleras mecánicas y cintas transportadoras existentes	2023
ABNT NBR 16858-1:Ascensores – Requisitos de seguridad para construcción e instalaciónParte 1: Elevadores de pasajeros y elevadores de pasajeros y cargas (Equivalente EN81:20)	2020
ABNT NBR 16858-2: Elevadores — Requisitos de seguridad para construcción e instalaciónParte 2: Requisitos de diseño, cálculos e inspecciones y ensayos de componentes (Equivalente EN81:50)	2020
ABNT NBR 16858-3: Elevadores — Requisitos de seguridad para construcción e instalaciónParte 3: Accesibilidad en elevadores para personas, incluyendo personas con discapacidad	2022
ABNT NBR 16858-7:Elevadores - Requisitos de seguridad para construcción e instalaciónParte 7: Mejora de la seguridad de elevadores de pasajeros y elevadores de pasajeros y cargas existentes	2022
ABNT NBR ISO 9386:2013 Plataformas de elevación motorizadas para personas con movilidad reducidaRequisitos para seguridad, dimensiones y operación funcionalParte 1: Plataformas de elevación vertical	2013
NBR – 16756 - Alarma remota en elevadores de pasajeros y elevadores de pasajeros y carga(Equivalente EN 81-28) * no obligatoria	2019
ABNT NBR NM 313:2007Elevadores de pasajeros - Requisitos de seguridad para construcción e instalación Requisitos particulares para la accesibilidad de personas, incluyendo personas con discapacidad	2007

Fuente: <https://abnt.org.br/normalizacao/normas-publicadas/>

Dificultades de las empresas extranjeras que operan en Brasil:

Complejidad Tributaria: El sistema tributario brasileño es conocido por su complejidad, con una variedad de impuestos y tasas que pueden ser difíciles de entender y cumplir.

Burocracia: Brasil tiene una reputación de burocracia excesiva, con procesos prolongados para abrir y cerrar empresas, obtener licencias y aprobaciones, y lidiar con cuestiones regulatorias.

Inestabilidad Política y Económica: Brasil puede verse afectado por la inestabilidad política y económica, lo que puede crear incertidumbre para las empresas extranjeras en relación con las políticas gubernamentales y la seguridad de las inversiones.

Una gran variación en el tipo de cambio también genera dificultades tanto para los exportadores como para las empresas importadoras de ascensores.

Escasez de mano de obra calificada, con varios factores contribuyendo a esta dificultad, tales como: falta de interés en la carrera, falta de cursos de capacitación, competencia con otros sectores

Infraestructura Limitada: A pesar de los esfuerzos recientes para mejorar la infraestructura, Brasil todavía enfrenta desafíos en términos de transporte, energía y comunicaciones, lo que puede afectar las operaciones de las empresas extranjeras.

Altos Costos Logísticos: Los costos logísticos en Brasil pueden ser altos debido a la extensión del país, la infraestructura limitada y la burocracia involucrada en el transporte de mercancías.

Barreras Culturales y Lingüísticas: Las empresas extranjeras pueden enfrentar desafíos al tratar con diferencias culturales y lingüísticas al hacer negocios en Brasil, lo que puede afectar la comunicación y la eficacia de las operaciones.

Competencia Local: El mercado brasileño puede ser altamente competitivo, con empresas locales establecidas y familiarizadas con el entorno empresarial, lo que puede representar un desafío para las empresas extranjeras que ingresan al mercado.

Asuntos Legales y de Propiedad Intelectual: Las empresas extranjeras pueden enfrentar desafíos en relación con la aplicación de la ley y la protección de sus derechos de propiedad intelectual en Brasil.

Estos son solo algunos de los desafíos que pueden enfrentar las empresas extranjeras al operar en Brasil, pero con una comprensión cuidadosa del entorno empresarial y estrategias adecuadas, muchas empresas logran superar estas dificultades y tener éxito en el mercado brasileño.

EXPERIENCIA BRASILEÑA IMPLEMENTANDO LA NORMA EN81-20/50

La norma equivalente a EN81 20/50 fue aprobada en septiembre de 2019, estableciendo un plazo de dos años para que las empresas se adapten (hasta septiembre de 2021).

El plazo fue más corto que el otorgado en Europa (3 años) para implementar la norma. Además, considerando el tiempo reducido y la pandemia en curso, las asociaciones de empresas, especialmente las PYMES, protestaron y obtuvieron con éxito una extensión de la obligación por 30 meses adicionales. En consecuencia, el requisito entrará en vigencia a partir de abril de 2024.

Dificultades en la implementación:

Incertidumbres en la interpretación: La norma puede contener requisitos técnicos complejos que pueden generar dudas en la interpretación y aplicación.

Falta de organismos de certificación reconocidos por las autoridades nacionales en algunos países.

Costos de certificación y viabilidad para pequeñas y medianas empresas: Las certificaciones pueden implicar costos significativos, incluidas tarifas de evaluación, pruebas de conformidad e inspecciones. Para los fabricantes de componentes pequeños y medianos, estos costos pueden plantear un desafío financiero considerable y afectar su viabilidad en el mercado.

Aumento del costo final de los ascensores: La implementación de la norma puede aumentar los costos de producción, que pueden trasladarse a los clientes finales, resultando en un costo final promedio más alto del ascensor.

DESAFÍOS ESPECÍFICOS PARA LOS FABRICANTES PYME PUEDEN INCLUIR

Desventaja competitiva: En un mercado concentrado dominado por fabricantes más grandes, las PYME pueden enfrentar una desventaja competitiva debido a los costos adicionales y complejidades asociadas con la implementación de la norma.

Recursos limitados: Recursos financieros y humanos. Los costos asociados con la implementación de la norma, incluidas las tarifas de certificación y las actualizaciones de equipos, pueden ser una carga significativa para las empresas más pequeñas.

Experiencia técnica: Los fabricantes PYME pueden tener un acceso limitado a conocimientos técnicos especializados requeridos para interpretar e implementar la norma. Cumplir con los requisitos de conformidad puede requerir inversiones sustanciales, afectando potencialmente la competitividad de precios.

Conclusión:

Los mismos problemas y desafíos similares persisten: seguridad para técnicos y usuarios, accesibilidad, ascensores antiguos, formación técnica, aumento de la población anciana y ahorro de energía. La colaboración para desarrollar una norma global requiere la cooperación entre países.



Orador: Fábio Eduardo Becker Aranha. Licenciado en Ingeniería por la Universidad Politécnica de São Paulo, actual Presidente de AEM (Asociación de Ascensores del Mercosur), miembro de WEEF (World Elevator Escalator Federation) expresidente del sindicato de empresas de ascensores del estado de São Paulo (SECIESP) y socio fundador de Infolev, una empresa brasileña especializada en el desarrollo de tecnologías de automatización del transporte vertical.

Fabio.aranha@elevadoresmercosul.com | fabio@infolev.com.br

55 11 9.8256-0008 (mobile / whatsapp / wechat / telegram)

55 11 3383-1911

Rua Sara de Souza,152, São Paulo – SP – Brazil