

CONVÊNIO DO PROGRAMA LUX BRASIL É RENOVADO POR MAIS DOIS ANOS

O projeto setorial deverá contar com um investimento de cerca de R\$3,9 milhões para a realização de ações promocionais no exterior

Por Luciana Freitas

A Associação Brasileira da Indústria de Iluminação (Abilux) e a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) renovaram, em setembro de 2017, por mais dois anos, o convênio de cooperação técnica e financeira “Lux Brasil”. Com investimentos previstos de cerca de R\$3,9 mi para o período, o Programa tem como principal atribuição, a realização de ações promocionais no exterior e o auxílio às empresas associadas na formação, adequação e qualificação de seus produtos.

Nesta etapa, o Projeto terá como mercados-alvo prioritários: Bolívia, Chile, Estados Unidos, Paraguai, Peru e os mercados-alvo secundários: Argentina, Colômbia, Emirados Árabes Unidos e Panamá.

O Lux Brasil é um projeto setorial, desenvolvido em parceria técnica-financeira com a Apex-Brasil, Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos. Os projetos setoriais fazem parte das ações da Apex-Brasil em apoiar a promoção da indústria brasileira no mercado internacional. Essa iniciativa é desenvolvida em parceria com as associações empresariais que representam os setores produtivos. Praticamente todos os setores da economia brasileira são atendidos pela Apex-Brasil.

Os convênios de cooperação técnica-financeira se baseiam em:

- Facilitar o acesso das empresas brasileiras aos principais mercados internacionais;
- Prospectar oportunidades de negócios de exportação;
- Melhorar a percepção internacional sobre as empresas, produtos e serviços brasileiros.

Carlos Eduardo Uchôa Fagundes, administrador e presidente da Associação Brasileira da Indústria de Iluminação (Abilux) e do Sindicato da Indústria de Lâmpadas e Aparelhos Elétricos de Iluminação no Estado de SP (Sindilux) dá mais detalhes sobre a renovação do Programa Lux Brasil. Confira.

Como nasceu a iniciativa de se criar o Lux Brasil?

O programa de internacionalização foi lançado na década de 70 pela Abilux, um verdadeiro marco para o setor, e que tinha, como principal objetivo, a busca constante de novas tecnologias, modelos de negócios e o principal, muita vontade de desbravar mercados externos, através das missões e viagens dos empresários organizadas pelo grupo.

Foi importante para despertar o espírito empreendedor nos empresários participantes. Em 2011, passou a receber o apoio da Apex-Brasil. Após a realização de um trabalho de branding setorial, passou a ser identificada pela nova marca: “Lux Brasil”, a marca setorial para promoção das exportações do setor.

Desde quando existe o Programa?

Desde 2011. Foi quando o setor passou a receber apoio técnico-financeiro

da Apex-Brasil através de convênio firmado com esta agência e que trouxe para as empresas do setor uma visão mais apurada das oportunidades de mercado e ferramentas de promoção comercial para exportações.

Com que finalidade o convênio foi renovado em setembro de 2017?

O ciclo de cada programa dura, em média, dois anos, e durante este período, além da execução das ações previstas, a entidade, empresas participantes e a Apex-Brasil discutem, permanentemente, o planejamento estratégico setorial de internacionalização.

Para o ciclo 2017-2019, a finalidade do programa é gerar crescimento sustentável do valor exportado pelas empresas do projeto, aumentar a quantidade de empresas exportadoras, posicionar o design Brasil em iluminação, aumentar a regularidade das exportações e melhorar as condições competitivas das empresas.

De que recurso virá o investimento anunciado de cerca de R\$3,9 milhões para os próximos dois anos e em que ações será aplicado?

Do valor total previsto neste convênio de internacionalização do setor, 60% dos recursos serão oriundos da Apex-Brasil e 40% do setor privado, ou seja, das empresas participantes do projeto setorial.

Serão investidos em ações estruturantes (estudo de competitividade e capacitação); inteligência comercial (estudos de mercado, estudos logísticos, prospecções); promoção de negócios (apoio em feiras internacionais, missões, rodadas de negócios com potenciais compradores), entre outras ações de promoção da imagem dos produtos brasileiros e do Brasil como fornecedor de produtos e componentes de qualidade para iluminação.

Como serão realizadas as ações promocionais no exterior por meio do Programa?

Participação do setor nas principais feiras internacionais do segmento, rodadas de negócios no Brasil e no exterior, missões, agente comercial, promoção em PDV e projetos customizados.

Como será prestado auxílio às empresas associadas na formação, adequação e qualificação de seus produtos?

Informações sobre as normativas e requisitos dos mercados-alvo e orientação para certificação de produtos, conjuntamente com a diretoria técnica da Abilux, que já auxilia as empresas do setor nesta questão.

Em sua opinião, o que a renovação do Lux Brasil trará de positivo ao atual momento econômico do País?

Além de oportunidades de negócios e informações qualificadas, o reforço na conscientização do grupo de que exportar é uma saída para ganhar competitividade, tanto no mercado externo quanto no interno,

orientação de que a empresa deve pensar globalmente, conhecer o panorama e oportunidades para o setor mundialmente já que o mercado doméstico também é ameaçado por concorrentes globais.

Por que o Projeto terá como mercados-alvo prioritários, nesta etapa, os países: Bolívia, Chile, Estados Unidos, Paraguai e Peru?

A definição dos mercados é a primeira etapa do planejamento estratégico setorial. São mercados que, a priori, demonstraram as melhores oportunidades para o segmento através de análise de dados quantitativos, levantamento das melhores bases de dados conhecidas mundialmente e de acesso da Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil, além de dados qualitativos, de experiência das empresas e dos empresários do setor. Os mercados prioritários são aqueles em que buscaremos a abertura ou o incremento das exportações.

Por que Argentina, Colômbia, Emirados Árabes Unidos e o Panamá foram selecionados como mercados-alvo secundários?

Os mercados-alvo secundários são definidos com os mesmos critérios dos mercados prioritários. Não necessariamente, serão os mercados aos quais aumentaremos o valor exportado, mas, sim, os utilizaremos como plataforma para atingir outros mercados. Servirão também como fonte de informações sobre determinada região.

Quais são os benefícios proporcionados pelo Lux Brasil às empresas associadas?

Capacitação, informações qualificadas sobre oportunidades em mercados externos, promoção comercial de exportações; marketing internacional (materiais do projeto) e networking.

Quais são as vantagens oferecidas pelo Lux Brasil aos países (mercados-alvo) em que atuar?

Informação e promoção comercial.

Atualmente, o Programa conta com quantas empresas associadas? Atualmente, 28 empresas estão associadas ao Programa Lux Brasil.

Quais procedimentos uma empresa que deseja aderir ao Programa Lux Brasil deve tomar?

Entrar em contato com a gerente do Projeto Lux Brasil, a Daniela Dias Felipe, para alinhamento de expectativas; agendamento de reunião / visita técnica e para o preenchimento do termo de adesão.

Quais são os resultados já obtidos através do Programa, observados nos últimos anos?

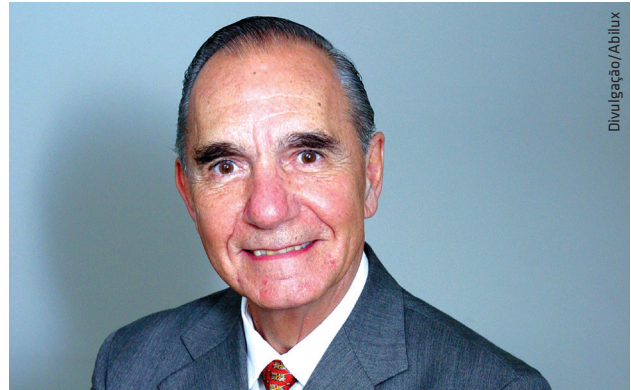
Crescimento anual da taxa de participação do valor exportado pelas empresas do projeto, nas exportações do setor: 2016 (36,6%).
Número de destinos: 2011 (sete) 2016 (15)
Novas empresas exportadoras: 2016 (seis)

Qual é a função da Abilux, especificamente, dentro do Lux Brasil?

A Abilux é a entidade de classe e representação nacional conveniada à Apex-Brasil. O Lux Brasil é a marca setorial deste convênio, de responsabilidade da Abilux (executor) e Apex-Brasil.

E qual é a função da Apex-Brasil?

A Apex-Brasil é a Agência de Promoção de Exportações e Investimentos, ligada ao Ministério das Relações Exteriores. Além de



Carlos Eduardo Uchôa Fagundes
Presidente da Abilux

apoiar vários setores da indústria através da iniciativa dos projetos setoriais, como é o caso de iluminação – Projeto Lux Brasil, que é executado pela Abilux, também busca atrair investimentos estrangeiros, entre outras ações de promoção de imagem e negócios.

Como funciona o trabalho conjunto desempenhado pela Abilux e pela Apex-Brasil?

Através da execução do Convênio de cooperação técnica-financeira – Lux Brasil – que tem como objetivo alavancar as exportações do setor de iluminação (luminárias, componentes e nichos especializados).

Quais são as principais ações que deverão ser realizadas nos próximos dois anos?

Uma série de ações serão realizadas, mas em destaque podemos mencionar:

» Eixo Melhoria da Competitividade:

- Estudo de competitividade do setor.
- Capacitações: Design, Novas tecnologias.
- Capacitação para Certificações.
- Sustentabilidade.

• Fórum de discussão com parceiros para melhoria de competitividade.

» Eixo Promoção de Negócios:

• Ações em sinergia com projetos congêneres apoiados pela Apex-Brasil.

• Participação em outras ações de promoção individuais ou da Apex-Brasil, por iniciativa das empresas.

• Ações de Promoção Direta em eventos específicos (feiras internacionais).

» Eixo Acesso a mercados (nichos):

• Missões comerciais com workshops técnicos iluminação pública/comercial e showrooms – realizados em parceria com MRE / SECOP: Chile, Peru.

• Promoção em PDV: Showroom, com apoio de marketing, eventos com lojas, distribuidores e parceiros.

• Ações integradas e contínuas em eventos específicos do setor no Brasil e no exterior.

» Eixo: Inteligência comercial:

- Estudos de Mercado e Prospecções.

Interessados podem entrar em contato com o Lux Brasil pelo telefone: 55 11 3251-2744 e pelo e-mail: daniela@luxbrasil.net, ou acessar o site: www.luxbrasil.net.