



# **11° Seminário de Negócios Internacionais da Serra Gaúcha**

***CASE PERU E COLÔMBIA  
INTRAL S/A e ILUMATIC S/A***



Reatores Eletrônicos



Reatores de Descarga



Luminária Fluorescentes



Luminárias Decorativas LED



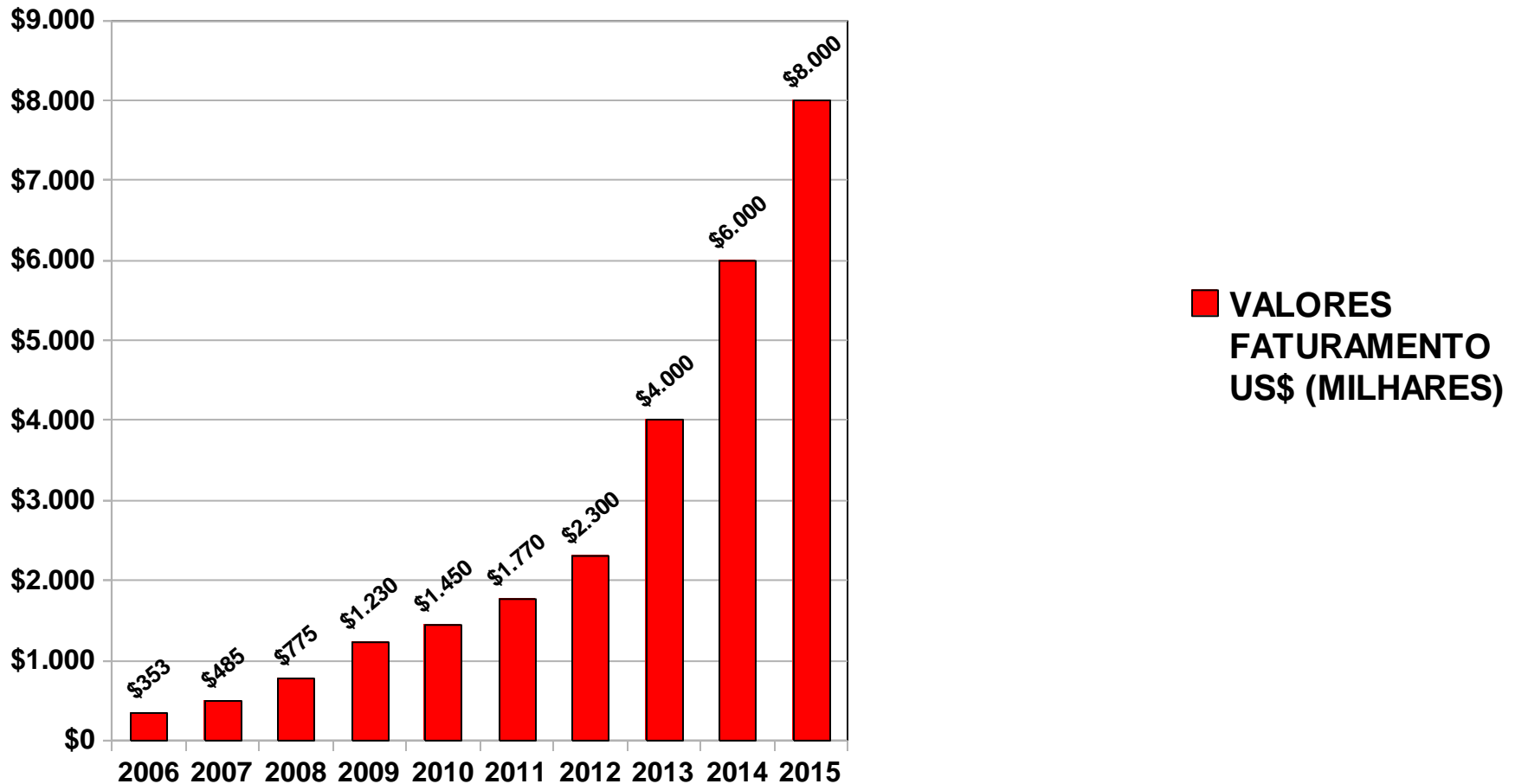
# Iluminação Pública de Descarga e acessórios



# Iluminação Pública de LED

# Plano Estratégico

## 5 + 5 anos – 2006 a 2015



# Principais Mercados de Atuação



Paraguay  
Uruguay  
Chile  
Bolivia  
Peru  
Colombia  
Ecuador



Republica Dominicana  
Cuba  
Argentina(\*)  
Venezuela  
(\* 2013)

# PRINCIPAIS PLAYERS



**PHILIPS**

**OSRAM**



**ESPANHA**

**ARGENTINA**

**CHINA**



PARCERIAS APEX,  
PSI ELETROELETRÔNICO E LUX EXPOR™

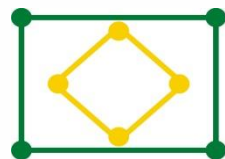


**Projeto Vendedor ou Rodada de Negócios:** empresa de *matchmaking* faz a pesquisa dos *players*, prospecção de clientes e promoção de encontros com empresas relacionadas ao segmento de iluminação.

**Missões Empresariais:** promovidas pelo Ministério das Relações Exteriores – MRE e APEX.

**Projeto Imagem:** visita de Jornalistas do Mercado Alvo nas empresas, com objetivo de divulgar as empresas, produtos, *know-how* e a tecnologia dos produtos brasileiros.

# PARCERIAS APEX, PSI ELETROELETRÔNICO E LUX EXPORT



Eletroeletrônicos  
**BRASIL**



**SINDVEL**

Sindicato das Indústrias de Aparelhos  
Elétricos, Eletrônicos e Similares  
do Vale da Eletrônica  
Filial da FIEVAG



## Feiras Institucionais

## Feiras de Materiais Elétricos e Construção Civil

## Projeto Comprador: Visita de Clientes nas fábricas no Brasil.

# ANÁLISE SWOT MERCADOS COLÔMBIA E PERU



## **OPORTUNIDADES**

Crescimento do PIB

Controle da Inflação

Estabilidade Econômica

Crescente ingresso de capitais americanos, espanhóis e brasileiros.

Estabilidade X Consumo X Crescimento X Maior Empregabilidade

Forte investimento em Construção Civil

# ANÁLISE SWOT MERCADOS COLÔMBIA E PERU



## AMEAÇAS

Relativo controle sobre FARC's e Narcotraficantes

Desaceleração da economia mundial

Forte presença dos atuais players

Carência de mão-de-obra técnica especializada

# ANÁLISE SWOT



# MERCADOS COLÔMBIA E PERU



## PONTOS FORTES

Uma década de experiência no mercado externo

Marca reconhecida no Mercosul

Automação cada vez maior do parque industrial

Busca constante de tecnologia de ponta, ex: LEDs

Departamento de Engenharia especializada

Linha de produtos específicos para Exportação

Especialização da mão-de-obra no comércio exterior

Produtos de interesse público

Possui certificações internacionais

# ANÁLISE SWOT

**ilumatic**®

**intra1**  
REATORES E LUMINÁRIAS

# MERCADOS COLÔMBIA E PERU

aledis

## PONTOS FRACOS

Matriz logística deficiente no Brasil

Altos custos operacionais impactando em perda de competitividade no exterior

Elevados custos nos Portos e Aeroportos

Carência de mão-de-obra especializada em comércio exterior (analistas de mercado)

Burocracia alta no comércio exterior

Instabilidade - greves da Receita Federal

Greves dos Aeroportuários

# NICHOS NOS MERCADOS



Distribuidores de Materiais Elétricos

Empresas de Engenharia

*Home-Centers*

Grandes construtoras como Odebrecht, OAS,  
Camargo Correa e Andrade Gutierrez

*Tradings & Comerciais* Exportadoras

Licitações Públicas Internacionais

Licitações Privadas Internacionais

# AÇÕES REALIZADAS MERCADO COLÔMBIA



**2009:** Contratação de um escritório de representação para auxiliar na Certificação dos produtos conforme Norma Retilap.

**2009 até 2012:** Desenvolvimento de distribuidores, projetos com empresas de engenharia e construtoras. E atuação em FEIRAS específicas e rodadas de negócio do segmento em Bogotá e Medellin, promovidas pela APEX.

# AÇÕES REALIZADAS MERCADO PERU



**2012:** Contratação de um Engenheiro Elétrico peruano, com *know-how* das idiossincrasias do País, clientes e formas de negociação. E atuação em FEIRAS específicas e rodadas de negócio do segmento em Lima promovidas pela APEX.

**2013:** Instalação de um escritório de negócios.

**2014:** Instalação de um CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO (pronta entrega).

# VOLUME (2012) IMPORTAÇÕES X MERCADO



| PRODUTO                                     | US\$ PERU           | US\$ COLÔMBIA       |
|---|---------------------|---------------------|
| Reatores                                    | \$5.457.326         | \$10.240.650        |
| Luminárias Fluorescentes                    | \$17.043.386        | \$15.996.802        |
| Luminárias Públicas                         | \$6.346.170         | \$4.745.760         |
| TOTAIS                                      | \$28.846.882        | \$30.983.212        |
| <b>CONSIDERANDO 50%<br/>DE PARTICIPAÇÃO</b> | <b>14,4 MILHÕES</b> | <b>15,5 MILHÕES</b> |

# VENDAS INTRAL X MERCADO



| <b>ANO</b>  | <b>US\$ PERU</b> | <b>US\$ COLÔMBIA</b> |
|-------------|------------------|----------------------|
| <b>2009</b> | Zero             | \$18.150             |
| <b>2010</b> | \$8.650          | \$65.700             |
| <b>2011</b> | \$15.300         | \$120.450            |
| <b>2012</b> | \$250.000        | \$150.000            |
| <b>2013</b> | \$900.000        | \$250.000            |
| <b>2014</b> | \$1.200.000      | \$400.000            |
| <b>2015</b> | \$1.500.000      | \$600.000            |

# CENÁRIO 2013



**COLÔMBIA:** Deverá representar 6,30% do faturamento da exportação.

**PERU:** Deverá representar 22,50% do faturamento da exportação.

# NOVOS SEGMENTOS EM 2013



Licitações Públicas Internacionais

Homologação dos produtos

Iluminação decorativa em LEDs

Iluminação Pública com Luminárias em LEDs



**LuxExport**  
**ApexBrasil**  
AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO  
DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS





***OBRIGADO PELA ATENÇÃO!*** aledis 

**OSMAR MANGINI**

Gerente de Exportação

Telefone: (54) 3209 1300

[osmar@intra1.com.br](mailto:osmar@intra1.com.br)

[www.intra1.com.br](http://www.intra1.com.br)

[www.ilumatic.com.br](http://www.ilumatic.com.br)