

A Seccional domina o mercado: é pentacampeã.

Mesmo com um recuo de 24,8% na receita líquida, que ficou em US\$ 15,99 milhões, a Seccional Tecnologia e Engenharia, fabricante de torres e postes metálicos, manteve a rentabilidade de sua operação e conquistou pela quinta vez consecutiva o prêmio de Destaque do Ano do *Anuário Telecom*. Fundada em 1976, a Seccional, que tem capital e tecnologia inteiramente nacionais, teve um pico de negócios com os clientes de telecomunicações nos dois anos seguintes à privatização. Hoje, as operadoras representam 20% dos resultados do grupo, que, além de torres e postes, atua em outros segmentos.

Paulo Emmanuel de Abreu Junior, diretor geral da Seccional, explica que o bom desempenho se deve a uma combinação de inovações, tanto nos produtos quanto no processo produtivo, com uma redefinição do escopo da empresa, que há oito anos iniciou uma estratégia de foco nas atividades industriais. “Antes, mantínhamos uma estrutura dimensionada para projetar, fabricar e montar. Hoje, trabalhamos com parceiros, que cuidam da instalação. O cliente acaba ganhando. Cada região tem seu perfil de mão de obra, tipo de solo e outras características que já são conhecidas pelos prestadores de serviços acostumados ao local”, observa.

No início de 2009, a Seccional não registrou impacto de receita, em parte por ainda estar entregando equipamentos relacionados a projetos definidos até o terceiro trimestre de 2008. No segundo semestre do ano passado, houve uma retração, que se manteve no primeiro semestre de 2010. “Mas já vemos uma tendência de recuperação, com mais cotações em andamento”, garante.

Embora considere os anos de 2009 e 2010 “fracos”,

em termos de investimentos em telecomunicações, Paulo vê boas perspectivas de médio prazo para o mercado interno. “Ainda há muita necessidade de infraestrutura, para cumprir as metas da Anatel e explorar melhor os mercados. Os eventos esportivos internacionais também vão gerar obras, não só nos estádios, mas também em todo o entorno”, diz. Além de torres para as áreas de energia e telecomunicações, a Seccional tem uma linha de iluminação, que atende às necessidades de grandes estádios. Um desses equipamentos está instalado no Estádio Centenário, em Montevideu.

Paulo destaca que o segmento em que atua tem apresentado recentemente inovações tecnológicas significativas, que têm sido determinantes nos resultados do negócio. “Muita gente vê as torres como commodity. Mas os produtos são fruto de muito trabalho de pesquisa e desenvolvimento. Já recebemos prêmios de inovação da Finep e temos centenas de patentes depositadas na WIPO (World International Property Organization)”, diz.

A segunda fábrica da Seccional, instalada no Tecnoparque – uma área em que se aglutinam empresas de tecnologia –, em Curitiba, dobra a capacidade produtiva e permite a entrega de 300 postes por mês. No Paraná, a companhia já desenvolveu parcerias com o NuPES (Núcleo de Pesquisa de Engenharia Simultânea) da Universidade Tecnológica Federal do Paraná, e com o NuTEC (Núcleo de Desenvolvimento de Tecnologia) da Universidade Positivo. Os centros de pesquisa fizeram as análises do software de modelagem de elementos finitos – que permitem avaliar as tensões e deformações durante a montagem e operação das torres, além da re-

Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
SECCIONAL	3.250,70	-24,82	48,94	100,34	2,39	0,00



Paulo Abreu Junior

diretor geral

“Os clientes já sabem diferenciar quem detém conhecimento.”

sistência das estruturas –, que a Seccional desenvolveu para garantir total segurança em seus produtos.

Outra universidade federal envolvida com a Seccional é a UFRS, cujo Laboratório de Aerodinâmica de Construções realizou testes nos produtos. Essas análises foram complementadas por pareceres das Universidade de Pretória e do National Research Council, do Canadá.

Os investimentos em automação dos processos de manufatura, junto à decisão estratégica de foco nas atividades industriais, permitiram à Seccional manter uma estrutura enxuta, comparada a sua capacidade de produção. Paulo Abreu também ressalta que a área de engenharia busca constantemente simplificar os projetos. “Hoje, entregamos uma torre em 15 dias. Antes, o cliente esperava dois meses”, compara.

Instalada em uma sede de 60 mil m² na Cidade Industrial de Curitiba, a Seccional trabalha em um esquema de alta interdependência em relação aos parceiros. Ao mesmo tempo em que terceiriza os serviços fora de sua atividade principal (que nem por isso se tornam menos críticos), é uma fornecedora estratégica em projetos que, por sua vez, sustentam as estratégias dos clientes finais. “Temos parceiros com até 4 mil funcionários, que lidam com grandes investimentos, controles rígidos e prazos apertados. Não podemos falhar, pois isso comprometeria toda a cadeia de valor”, constata Paulo.

A Seccional trabalha com equipamentos complexos, pesados e que devem chegar a todos os pontos do país. Em alguns casos, o único transporte possível é por via fluvial. “Mantemos engenheiros na expedição, para assegurar que está indo tudo certo. Investimos em recur-

sos humanos para que não haja falhas na logística”, diz.

Inicialmente sediada em Itajaí (SC), a empresa logo se especializou em torres monotubulares de até 60 metros de altura e torres triangulares de telecomunicações de até 150 metros, o que começou a gerar negócios em todo o país. A Seccional recorreu ainda a uma parceria com a Sectional Poles, empresa sul-africana que trouxe para o Brasil a tecnologia de encaixe telescópico para torres, chamada Slip Joint.

Em 1986, foi fundada a Seccional Tecnologia e Engenharia – STE, que adquiriu a tecnologia Slip Joint. Com o crescimento das empresas de telecomunicações e a privatização da Telebrás, nos anos 90, a Seccional focou no desenvolvimento específico para os clientes do setor, com melhorias de eficiência, design, agilidade na montagem e logística simplificada de suas torres monotubulares e triangulares treliçadas. Além de companhias de telecomunicações e infraestrutura, hoje a Seccional atua em segmentos como construção civil, mercado imobiliário, agropecuária, mineração, financeira, locação de equipamentos e distribuição exclusiva de pneus de alta performance da marca japonesa Yokohama.

A consolidação do setor de telecomunicações é vista por Paulo Abreu como um fator favorável à Seccional. Embora menos clientes possam representar maior poder de barganha, ele pondera que a aglutinação de operadoras gerou um processo de seleção natural entre os fornecedores. “Com a bolha, entraram muitos aventureiros no mercado. Em 1999, chegaram a se apresentar 50 empresas. Hoje são seis ou sete relevantes. Os clientes sabem quem detém conhecimento e experiência”, avalia.



Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líquida Prop. Segmento (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Lucro Líquido p/ Func. (US\$ mil)	Giro dos Ativos
15.990,08	15.191,43	7.826,78	110,24	3,19