

# A SEC Power não se abala com o câmbio

## Apesar de as vendas da SEC Power dependerem

exclusivamente de produtos importados, a empresa não sofreu maiores pressões com a oscilação do câmbio e o desaquecimento do início de 2009. A distribuidora fechou o ano com receita líquida de US\$ 20,4 milhões. “Havia muitos projetos contratados em 2008 e isso ajudou a manter o ritmo no primeiro semestre. No decorrer do ano, houve novos negócios que foram equilibrando os resultados”, conta Walter Sidnei Soares, diretor comercial da SEC Power.

Fundada em 1997, a SEC Power distribui no Brasil e representa na América do Sul as baterias reguladas por válvula (VRLA) das chinesas First Power Tech e Haze Battery; da norte-americana C&D Technologies; e da canadense Power Battery. O portfólio vai de baterias para dispositivos de iluminação de emergência a modelos para torres de telecomunicações, sistemas de no-break de diversos portes e painéis solares. No setor de telecomunicações, a carteira de clientes inclui Claro, Embratel, GVT, Oi, Telefônica, Tim e Vivo. Os produtos comercializados pela SEC Power para aplicações de telecomunicações passaram por exame da Anatel e receberam a Certificação de Conformidade.

Segundo Walter, a receita da SEC Power se equilibra entre os produtos de alto valor, voltados a mercados como operadoras de telecomunicações e datacenters, e itens de giro mais rápido, como baterias para sistemas de alarmes. “Os segmentos de telecomunicações e datacenters estão aquecidos. Nesses casos, o ciclo de venda é longo e os negócios chegam a demorar meses para se concretizar”, menciona.

A operação da SEC Power é baseada em São Paulo, em uma área de 5 mil m<sup>2</sup>, e a empresa conta com representan-

tes regionais. No caso de baterias importadas, o maior desafio logístico não está no transporte e entrega, mas sim na gestão de estoque. Engenheiro de formação, Walter lembra que a vida útil do produto vai se degradando no período em que permanece armazenado. Em contrapartida, o diretor comercial esclarece que é preciso manter certo nível de autonomia nos estoques, para mitigar os riscos de exposição a eventos que provoquem alterações bruscas no câmbio.

Walter argumenta que o portfólio da SEC Power inclui baterias projetadas para atender instalações de diversos portes, como sistemas de energia para centrais telefônicas e de dados, soluções para equipamentos outdoor, como ERBs, e unidades para alimentar câmeras ou sensores de monitoração. Contudo, a tecnologia que permeia todas as linhas é de baterias seladas, que prescindem de adição de água ou verificação da densidade de seu eletrólito. Elas podem operar em muitas posições e têm reduzida taxa de autodescarga.

Em termos de inovação tecnológica, o executivo destaca os recentes modelos da First Power Tech, que suportam as temperaturas das regiões mais quentes do país. Normalmente, a vida útil de uma bateria se reduz em 50% se o ambiente estiver a mais de 25 ° Celsius. As novas baterias, entretanto, operam normalmente até 35 °. “Era uma demanda latente do mercado e chegamos com um produto muito competitivo. Com a expansão e as metas de universalização, as operadoras precisam instalar unidades outdoor, muitas vezes em regiões onde o clima criava dificuldades”, diz.

Walter informa que desde 2006 a SEC Power recebe certificação da Dun & Bradstreet (D&B), líder mundial no

Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)
<b>SEC POWER</b>	2.682,10	0,90	13,53	5,02	0,00	110,85

fornecimento de informações para áreas de crédito, marketing, compras e áreas de suporte a serviços, o que faz com que a empresa seja reconhecida internacionalmente. “Essa consultoria examina a saúde e a sustentabilidade da empresa, para que os clientes cadastrados possam saber a situação de seus parceiros e fornecedores. Para nossos fornecedores, a referência da D&B é interessante, mas aí o que mais pesa é nosso longo relacionamento”, diz.

A SEC Power é uma companhia limitada e a maior exposição de seus números, em função da D&B, não implicou mudanças nos métodos de contabilidade.

Em projetos de maior valor, a SEC Power tem respaldo para contar com apoio financeiro dos fornecedores. Mas a maioria das operações é sustentada com recursos próprios. “Vimos apresentando crescimento há anos e os sócios têm a tradição de reinvestir seus ganhos na capitalização da empresa. Isso dá tranquilidade em relação à nossa solidez”, destaca Walter.

As baterias comercializadas pela SEC Power podem ser vendidas diretamente ao cliente – para expansão ou reposição – ou embutidas em sistemas de energia instalados por integradores. Em vários casos, mesmo quando o projeto é conduzido por um integrador, o relacionamento comercial é direto. “Muitos grandes usuários têm preferido desmembrar o fornecimento. Eles têm o desgaste de ter que gerir múltiplos contratos, para atenuar os custos. Mesmo que nomeiem um integrador como responsável técnico, o faturamento é fragmentado”, observa. Ele estima que esse modelo financeiro evita um custo extra de até 30%, que ocorreria com o cascadeamento de tributos, caso a venda fosse faturada por um intermediário.

Enquanto os produtos de varejo, como baterias para luzes de emergência ou sistemas de alarme, têm vendas contínuas, as linhas de maior capacidade enfrentam as sazonalidades de cada segmento de clientes. “Em organizações de governo, o início do ano é fraco. É a fase em que se preparam os processos de licitação e os contratos só ocorrem meses depois”, exemplifica Walter.

Evidentemente, os apagões e o racionamento de eletricidade no final da década passada acabaram funcionando como alavancadores de vendas naquele momento. Por razões menos traumáticas, o diretor da SEC Power antevê outro ciclo de aquecimento do mercado, com a realização de eventos internacionais, como a Copa e as Olimpíadas. “Os investimentos em infraestrutura farão com que nosso setor cresça acima do PIB”, avalia. “Em muitos casos, esses eventos acabam dando origem a investimentos mais cuidadosos. A cultura de disponibilidade e segurança, que se dissemina, amplia as oportunidades a longo prazo”, acrescenta.

Embora se baseiem em tecnologias consolidadas, as baterias e os sistemas de energia que compõem são fundamentais em qualquer aplicação. Por isso, a competição nos segmentos mais maduros do mercado é menos determinada pelo preço do que pela confiabilidade. “A SEC Power tem mantido como estratégia para aumentar e melhorar seus resultados a postura ética, disciplinada e organizada em atender as necessidades dos clientes com produtos e serviços de qualidade”, afirma Walter Soares. Até o início do segundo semestre, a SEC Power segundo ele cumpriu o orçamento e as metas definidas no planejamento.



Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líq. Prop. Segmento (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
20.475,18	8.190,07	2.771,28	25,75	1,53