

Empresas | Infraestrutura

Energia Companhia brasileira estima atingir R\$ 1 bi de receita em 2021, quando estaria preparada para um IPO

Unicoba prevê crescer em iluminação e avalia abrir capital

Camila Maia
De São Paulo

A Unicoba, empresa nacional que surgiu como fabricante de baterias, acredita que o segmento de iluminação, que deve crescer muito com as parcerias público-privadas (PPP) em andamento em todo o país, será o principal caminho de expansão. Com base nessa expectativa, as projeções da companhia indicam que uma oferta pública inicial de ações (IPO) poderá acontecer daqui quatro anos, quando seu faturamento deve superar R\$ 1 bilhão.

Em 2017, o faturamento somou R\$ 500 milhões, sendo 40% de iluminação e 60% no segmento de baterias. Segundo Daniel Neiva, vice-presidente da companhia, o faturamento no segmento de iluminação deve crescer de 40% a 50% por ano nos próximos cinco anos. A expectativa de uma expansão acelerada se deve à baixa presença de luminárias de LED hoje na iluminação pública das grandes cidades do país.

Isso significa que, mesmo com as vendas de baterias apresentando um crescimento mais lento, o faturamento da companhia deve superar R\$ 1 bilhão já em 2021, abrindo espaço para o IPO. A ideia do conselho de administração da companhia é ir ao mercado quando seu balanço

estiver "robusto" o suficiente.

A companhia já publica balanços auditados e tem um conselho de administração atuante. "Temos uma due diligence muito forte, já estamos próximos dos padrões de governança necessários", disse Neiva. O grande ponto do IPO será a injeção de capital na companhia, algo que não é necessário hoje.

No fim do ano passado, o segmento de LED da Unicoba recebeu um aporte de R\$ 30 milhões do fundo Performa Investimentos, que tem o BNDES como principal acionista. Em 2013, um fundo do J.P. Morgan já tinha feito investimentos na companhia que permitiram a ampliação da sua capacidade de produção.

A empresa fornece lâmpadas de LED para as duas maiores PPPs em andamento no país, em Mauá e Belo Horizonte

A Unicoba já fornece lâmpadas de LED para as duas maiores PPPs em implantação no país, em Mauá e Belo Horizonte. As lâmpadas são fabricadas em Extrema (MG). Segundo Neiva, a capacidade de produção atual é suficiente para suportar o crescimento esperado para os próximos cinco anos.

O maior mercado potencial da

companhia no segmento de iluminação é o setor público, o qual a Unicoba calcula ter uma participação de cerca de 80%. Ele estima que as vendas ao setor público devem crescer mais de 50% ao ano nos próximos cinco anos, enquanto as vendas de luminárias de LED para o setor privado — que tem a indústria como maior cliente — devem avançar em média 35% ao ano.

De acordo com Neiva, hoje, o setor de iluminação pública migrou menos de 5% das luminárias para a tecnologia de LED. Por isso, o otimismo com a área é grande.

Para sair na frente da concorrência, a Unicoba aposta na entrega de soluções completas aos clientes. "Não podemos ir na PPP vendendo só luminárias, os consórcios procuram a melhor solução. Nós entendemos do assunto", disse Peter Cabral, diretor geral da Ledstar, marca de iluminação da companhia. A Unicoba oferece, por exemplo, tecnologia que permite a gestão das luminárias a distância, como a realização de manutenção preventiva e a adequação da melhor iluminação para o horário do dia.

Outro ponto é que a produção da companhia é totalmente nacional, inclusive os softwares utilizados na gestão remota. Segundo Neiva, há incentivos fiscais para a produção local. Além disso, os grandes projetos de



Neiva, vice-presidente, acredita que o segmento de iluminação deve crescer de 40% a 50% nos próximos cinco anos

PPP de iluminação pública exigem investimentos elevados, a maior parte relacionada à troca das luminárias. O BNDES tem incentivos para projetos nacionais, com base no índice de nacionalização da produção.

O principal objetivo da companhia é a área de iluminação, mas, no longo prazo, o segmento de baterias também deve ganhar muita força. A companhia estuda

entrar no ramo de baterias para armazenamento de energia. "O lítio é uma tecnologia mais cara para as baterias, mas o retorno é muito superior ao chumbo", disse, se referindo aos metais utilizados na fabricação dos produtos.

A companhia já fornece baterias de lítio para celulares de vários fabricantes no país, e também trabalha com baterias estacionárias de lítio. Essas são apli-

cadadas, por exemplo, em torres de telefonia para estabilizar a rede.

"Neste momento, o mercado de 'energy storage' [baterias para armazenamento de energia] não está avançado no Brasil", disse Neiva, explicando que as pequenas soluções de baterias ainda dominam nosso mercado. "Dominamos a tecnologia do lítio, estamos bem posicionados na indústria para quando ela avançar", completou.