

### Onde está o dinheiro?

*Quais os setores da economia que escondem rentabilidades capazes de seduzir até os investidores mais céticos?*

Por Alexandre F. Nunes (\*)

Pergunte a um empresário como andam os seus negócios e a resposta será, invariavelmente, a seguinte: tenho dificuldades para crescer, minhas margens estão cada vez menores, a competição está acirrando-se e às raias do desespero, a carga tributária é alta demais, e assim por diante. Dificilmente alguém responderá com frases otimistas e, muito menos, em alto e bom som: meus negócios vão de vento em popa. Isto apesar do contexto de uma declarada, porém nem sempre percebida, retomada do crescimento.

Se parte da reação acima é provavelmente cultural, pois empresários têm uma tendência natural a esconder desempenhos favoráveis com receio de gerar inveja ou até mesmo incentivar o surgimento de novos competidores, uma outra parte significativa da mesma reação tem razões bastante objetivas: boa parte dos negócios realmente não vai bem!

Tomando como base a relação lucro líquido/patrimônio líquido, percebemos que o mercado brasileiro pode ser dividido em três grandes categorias: segmentos que apresentam um pífio desempenho financeiro (rentabilidades abaixo de 10% ao ano), segmentos que sustentam-se sem muito brilhantismo (rentabilidades entre 10% e 20% ao ano) e os segmentos com retornos compatíveis com o que requer o esforço empreendedor (rentabilidades acima de 20% ao ano).

De acordo com informações publicadas na edição 2004 do suplemento Valor 1000 Maiores Empresas, que acompanha 27 segmentos distintos, apenas 10 apresentam rentabilidades aceitáveis. Os destaques são para os seguintes segmentos:



## ARTIGOS

---

- Comércio Exterior (com rentabilidade de 54,5%) - impactado pelo aumento das exportações brasileiras e pela característica de intermediação que o mesmo apresenta;
- O quarteto Mineração, Siderurgia, Papel e Celulose, Química e Petroquímica (rentabilidade entre 23,8% e 29,5%) - indústrias de base que são fortemente dependentes e incentivadas por financiamentos públicos e privados, e com isto experimentam menor reflexo no patrimônio líquido;
- Agribusiness (rentabilidade de 23,2%) - este sim em franco crescimento!
- Alimentos e Bebidas (rentabilidade de 20% a 29%) - tradicionalmente trabalham com boas margens brutas.

Do outro lado estão os setores com rentabilidade baixa ou negativas, como por exemplo o Eletroeletrônico (-3,9%), Telecomunicações (-0,1%), Transporte e Logística (-0,9%), Varejo (3,8%) e Veículos e Peças (4%).

Cabe salientar que, mesmo nos setores com rentabilidade média negativa, há sempre casos de empresas que conseguem desempenhos satisfatórios e provam que uma correta administração e abordagem mercadológica podem transformar as dificuldades de um setor em oportunidades de ganhos substanciais.

Voltando ao tema do artigo e tentando responder à pergunta proposta, segue abaixo nossa análise sobre "Onde está o dinheiro?":

- Em setores onde o crescimento estrutural necessita continuar crescente e onde há incentivos governamentais para tal. São eles: agricultura (e tudo a sua volta), exportação (sejam indústrias exportando ou empresas de serviços de suporte às mesmas) e indústria de base;



## ARTIGOS

---

- Em setores onde as margens operacionais são altas e capazes de proporcionar um bom retorno ao capital investido. São eles: alimentos (o custo da matéria-prima e do processo produtivo é pequeno quando comparado com os preços. Neste caso quanto maior é a transformação da matéria-prima ou a incorporação de serviços, melhores as margens).
- Em negócios de nicho para o público de alta renda: cada vez mais o atendimento a necessidades específicas de um determinado grupo de consumidores terá possibilidade de gerar altos retornos. Vide exemplos como o das marcas Louis Vuitton, Mont Blanc e outras em solo brasileiro;
- Em negócios relacionados a produtos e serviços de primeira necessidade: focar no atendimento a necessidades básicas da população (alimento, transporte, saúde, etc), pode apresentar potencial interessante uma vez que a população prioriza seus gastos e elimina supérfluos.

É claro que a capacidade de um empresário em conseguir um retorno adequado a seu investimento passa por uma série de circunstâncias de negócio, além da simples escolha de setores potenciais. Como falamos acima há sempre a possibilidade de ser bem sucedido mesmo em indústrias estruturalmente difíceis. A aplicação do trinômio do empreendedor é fundamental para isto: paciência, persistência e permanência na gestão de seu negócio. Esta é a fórmula mais confiável para se encontrar o dinheiro!

(\* ) Alexandre Nunes é sócio-diretor da DealMaker