

ABAD 2013 FORTALEZA ABAD JOVEM



Deusmar de Queirós enfatizou em seu discurso que é importante acreditar que o Brasil voltará a crescer

Brasil otimista

Em palestra dirigida aos membros da ABAD Jovem, fundador e presidente do grupo de farmácias Pague Menos aposta no pensamento positivo em relação à economia

POR VIVIAN ORTIZ

“Nem o otimismo ingênuo, nem o pessimismo doentio. Quero que vocês vejam um Brasil diferente.” Com essa frase, Francisco Deusmar de Queirós, fundador e presidente da rede de farmácias Pague Menos, deu o tom de sua palestra para os membros do grupo ABAD Jovem durante a 33ª Convenção Anual do Atacadista Distribuidor e 16ª Sweet Brasil International Expo, que aconteceu de 5 a 8 de agosto em Fortaleza/CE. No encontro, realizado na manhã do dia 7, o empresário definiu-se como um crítico violento de quem fala mal da economia brasileira. “Pois são as mesmas pessoas que, até alguns anos atrás, conviviam com uma inflação de 90% ao mês. Hoje, esse valor está na casa dos 6%, o que, em comparação, não é nada”, afirmou.

Na sequência, o empresário destacou que toda a estrutura da Pague Menos – com mais de 600 lojas em todo o território nacional – foi calcada em cima de um País que não se abala com as notícias ruins. “Eu só acredito em coisa boa, mas se a situação estiver ruim, tento melhorar”, disse. Na opinião de Deusmar, é importante ter confiança em que o Brasil voltará a crescer economicamente. “Basta avaliarmos que ocorreram muitos avanços no setor. Há dez anos, por exemplo, o ex-presidente Fernando Henrique Cardoso sonhava que o salário mínimo fosse equivalente a 100 dólares, mas hoje ele equivale a 300 dólares. Isso está mudando totalmente o perfil do consumo”, ressaltou. Segundo ele, todos precisam crer em que a situação vai melhorar ainda mais.

Durante a palestra para os empresários da ABAD Jovem, Deusmar revelou que o Pague Menos trabalha no tripé que abrange conveniência, inovação e cidadania. “No entanto, só isso é pouco, pois precisamos agregar valor, com o objetivo de perpetuar a empresa”, disse. O empresário contou que, antes, seus funcionários ganhavam, em sinal de reconheci-

FOTO: MAUER

Visitas técnicas rechearam a agenda

Jovens conheceram as operações da M.Dias Branco e da Cigel

A cada Convenção anual, os membros da ABAD Jovem – formada por jovens empreendedores e sucessores das empresas atacadistas e distribuidoras de todo o Brasil – aproveitam a oportunidade para conhecer de perto as empresas mais importantes localizadas da região que está sediando o evento. Em Fortaleza/CE, uma das empresas escolhidas foi a M.Dias Branco, líder no mercado brasileiro de massas e biscoitos, com 14 fábricas e mais de 20 mil colaboradores no Brasil. Durante a visita, realizada na tarde de 7 de agosto, todos foram convidados a voltar a infância, pois, já na chegada, personagens que povoam o imaginário infantil receberam os membros do grupo.

Joice Catarina Sabatke, presidente da ABAD Jovem, contou que, para ela, o grande diferencial de conhecer o parque industrial da empresa foi conseguir degustar produtos vindos diretamente da linha de produção. “É claro que, no caso da M.Dias Branco, a degustação in loco não foi obra de improviso. Tudo é cuidadosamente calculado para conquistar



Hora do recreio: volta à infância na sede da maior fabricante de biscoitos da América Latina

o você. E graças à inspiração de Francisco Ivens Dias Branco – proprietário da empresa – voltamos a ser crianças por uma tarde”, disse. Na manhã seguinte, os jovens gestores também conheceram a indústria cearense de produtos de higiene Cigel. Além dos aspectos comerciais e operacionais, a empresa entrou no roteiro porque está estruturando seu processo de sucessão, tema de grande interesse para os participantes da ABAD Jovem.

mento por baterem as metas, tão somente um singelo “parabéns”, mas logo percebeu que apenas isso não os motivava. Então, a empresa passou a premiá-los financeiramente. “Não é mais possível mudar sem dinheiro. E se a pessoa trabalha e se dedica, deve mesmo ganhar mais. A meritocracia é um mecanismo de diferenciação, pois você dá ao seu funcionário a oportunidade de ele compor o seu próprio salário”, explicou.

LOGÍSTICA

Operando nos 26 Estados brasileiros mais o Distrito Federal, a Pague Menos é atualmente dona de 607 lojas. Até o fim de 2013, planeja chegar a 685 e, em 2017, estar com mil lojas abertas em todo o País. De acordo com o empresário, para atingir tais números o grupo fez grandes inves-

timentos em sua logística e distribuição. Tudo começou em 2008, quando construíram o primeiro de seus dois Centros de Distribuição (CDs), localizado no Estado do Ceará. O local tem uma área de 110 mil m² e processa dois milhões de unidades diárias, o que triplicou a distribuição da empresa. “Foi um passo fundamental para consolidar nossa posição entre as cinco maiores empresas de varejo farmacêutico brasileiro”, ressaltou. Atualmente, o Pague Menos investe em um segundo CD, situado em Hidrolândia, região metropolitana de Goiânia, com início das atividades previsto para até o fim de 2013. “Inicialmente, ele vai atender as lojas do Centro-Oeste, do Sul, do Sudeste e de parte da Região Norte, gerando com isso mais de 700 novos empregos”, disse.

Ele também destacou que os ata-

cadistas e distribuidores que lidam com o varejo farmacêutico precisam estar atentos a algumas tendências do segmento, especialmente quanto ao novo perfil do consumidor. “Hoje temos mais solteiros, casais sem filhos e pessoas mais atentas às redes sociais, entre outros. Por isso, é necessário dar uma atenção especial a cada um deles”, disse. Deusmar também pediu que os empresários da ABAD Jovem sempre se lembrem de que cuidar de um negócio não é fácil. “Quem quer ser empreendedor e ter sucesso precisa se dedicar muito, de maneira total mesmo. Isso é especialmente verdadeiro para o varejista, que precisa permanecer com a loja aberta durante todo o dia. Não tem moleza, mas é preciso acreditar que tudo dará certo no final”, concluiu. **D**