



escala e o acesso direto aos laboratórios, sem intermediação dos distribuidores. Tudo para ganhar maiores descontos e prazos. Para fidelizar o consumidor, ele diz que é preciso oferecer preço e atendimento de qualidade. “Quando o cliente entra na farmácia, ele quer colo”, observa, referindo-se à carência provocada pelas enfermidades, seja uma simples gripe ou um problema mais sério.

Nascido em Amontada, município com cerca de 50 mil habitantes situado a duas horas de carro de Fortaleza, Deusmar tem, inevitavelmente, sangue de comerciante correndo nas veias. Aprendeu os macetes do comércio com o pai, dono de um “secos e molhados”, que o obrigava, aos 8 anos de idade, a vender banana, laranja, manga e rapadura depois da aula. No começo, Deusmar chorava, não queria ir. Com o tempo, acostumou-se. Aos 15 anos, virou arrimo de família e assumiu a loja. Ele próprio negociava com os fornecedores e vendia para os clientes.

Os tempos de comerciante acabaram chegando ao fim e Deusmar foi estudar economia na Universidade Federal do Ceará, onde chegou a professor e coordenador de curso e, em paralelo, a dono de corretora de valores. Seu primeiro US\$ 1 milhão veio antes da Pague Menos. Bem-sucedido no mercado financeiro, ele retornou ao varejo com a rede de farmácias e atuou nas duas atividades em paralelo até que, em 1989, passou a se dedicar integralmente às farmácias.

Em 1992, resolveu sair do Ceará e expandiu para o Rio Grande do Norte. “Dizem que o cearense é o judeu brasileiro e, assim sendo, resolvi sair pelo Brasil abrindo loja.” E explica que onde quer que se vá no mundo é possível encontrar um judeu – e também um cearense – fazendo bons negócios. Deusmar conta com orgulho que, desde 2009, se tornou a primeira e até hoje única rede varejista brasileira a ter presença em todas as unidades da federação – 26 estados mais o Distrito Federal. “Faltam apenas três estados para as Lojas Americanas derrubarem nosso título. Mas tudo bem, por-