

que o fato de termos sido os primeiros ninguém nos tira.”

Atualmente, 50% das lojas da Pague Menos operam no Nordeste, 10% no Norte, 20% no Sudeste, 10% no Centro-Oeste e 10% no Sul. A rede fechou 2012 com 585 unidades e presença em municípios a partir de 50 mil habitantes. Hoje, os terrenos de cerca de 20% das lojas da Pague Menos pertencem à família de Deusmar. Em 2017, quando ele atingir a meta de ter mil unidades, pretende ter, também, 50% dos imóveis próprios. “Imóvel é o melhor investimento que se pode fazer”, diz.

Todas as unidades são dele. Franquia nesse setor é algo que ele considera impensável. “É perigoso. De repente o sujeito aplica uma injeção que causa um choque anafilático, ou um malandro vende um abortivo – aí já viu. Quem responde é a Pague Menos”, explica.

A Pague Menos tinha como intenção, desde o ano passado, fazer seu IPO. O projeto foi adiado por conta do cenário ruim. A ideia é vender de 25% a 30% da empresa. Enquanto o momento não melhora, Deusmar trabalha na ampliação de suas lojas no país. “Para abrir 80 unidades, eu tenho que olhar 300 terrenos”, conta o empresário, que viaja várias vezes por semana a bordo de suas duas aeronaves. Um Hawker 850, com capacidade para dez pessoas, e um 400, esse projetado para oito pessoas.

Para acomodar a expansão física da Pague Menos, Deusmar deve concluir, até o fim do ano, a obra de construção do seu segundo centro de distribuição (CD), em Goiânia. O projeto está orçado em R\$ 60 milhões, mas, segundo ele, poderá custar até R\$ 70 milhões. Até então, o único armazém da empresa ficava em Fortaleza, que centralizava todos os medicamentos e cosméticos e os enviava de avião para o Sul, Sudeste e Centro-Oeste. A partir de 2014, quando o segundo CD da Pague Menos estiver operando, o modal utili-

Bem-humorado e cheio de tiradas, o empresário também se mostra um homem religioso



zado pela rede em todo o país será terrestre. “Além da contingência, vamos reduzir o tempo médio da entrega nas farmácias de sete dias para três”, conta Deusmar.

Recentemente, parte de sua equipe viajou até Las Vegas para visitar o CD da rede americana CVS, que, em fevereiro, comprou a brasileira Onofre. Diante da consolidação do setor brasileiro, é inevitável imaginar a Pague Menos seguindo pelo mesmo caminho da concorrência. “Temos um modelo de sucesso. Contudo, o sucesso de hoje não garante o de amanhã, o que exige, sempre, reinvenção. O que eu te digo é que desejo continuar tendo o mando da empresa.” E complementa: “Saí do Ceará, um dos estados

mais pobres do Brasil, e montei uma estrutura que hoje é rating A+ pela Fitch, agência de notas de crédito.

Contudo, Deusmar não é homem de fechar portas. “Se vier uma proposta irrecusável, consulto meus filhos. Se eles disserem amém, vamos embora”, brinca, ao ser perguntado se venderia sua empresa para uma rede americana em troca de uma participação no negócio nos Estados Unidos.

Uma proposta assim, embora inexistente no momento, viria a calhar com os planos de Deusmar. Após a abertura de mil lojas no Brasil e do IPO, o empresário sonha

em levar sua Pague Menos para Nova York, Boston e Miami. Ele tentou registrar a marca Pay Less (Pague Menos em inglês) no país, mas se deparou com a varejista Payless ShoeSource, com 6 mil lojas de calçados espalhadas pelos Estados Unidos. “Mas não tem problema. Vou usar o nome em português mesmo.” Ele avalia que, após três anos de experiência nos Estados Unidos, será possível abrir 100 lojas por ano no país. Seu intuito é criar uma loja tão grande quanto a CVS e vender até itens brasileiros. “Está mais barato comprar um imóvel em Nova York que na Avenida Paulista.” E na linha de seus pensamentos sempre arrojados, Deusmar complementa: “Se a bicicleta parar, ela cai”. ☺

O MUNDO segundo Deusmar Queirós



TEATRO
Azul Resplendor, com Eva Wilma, com apoio cultural da Pague Menos



RESTAURANTE
Rubayat (SP) e Marcel Restaurant (Fortaleza)



MÚSICA
Popular, Martinho da Vila, Luiz Gonzaga, Dominguinhos



DESTINO
Sintra, em Portugal