

# Pague Menos terá CD no Estado

**NEGÓCIOS** Centro de Distribuição ocupará área de 5 mil m<sup>2</sup> na Muribeca, a partir de setembro. Investimento é de R\$ 50 milhões

A Pague Menos vai abrir, em setembro, um centro de distribuição (CD) na Muribeca, em Jaboatão dos Guararapes. Trata-se de um investimento de R\$ 50 milhões em aluguel e estoque, que empregará, inicialmente, 100 pessoas. "Mas pode chegar a 500 pessoas, se a demanda crescer", afirma o presidente do grupo Pague Menos, Francisco Deusmar de Queirós. Ele esteve presente ontem em debate do CEO Fórum, evento realizado anualmente pela Amcham em algumas cidades do Brasil.

A escolha por abrir um CD se deve à importância de Pernambuco para a Pague Menos: o Estado é a segunda maior praça da rede de farmácias no Brasil, representando 10% do faturamento da empresa (R\$ 3,25 bilhões em 2012) e 18% do marketshare do grupo. O Estado conta atualmente com 50 unidades Pague Menos e deve abrir outras 10 até o fim do ano. "Queremos crescer em Pernambuco. São R\$ 100 milhões somando CD e as farmácias", explica Deusmar.

O contrato de aluguel foi firmado em maio. "Foram 90 dias para decidir por um CD em Pernambuco e fechar o contrato de aluguel", afirma Deusmar. Os galpões totalizam 5 mil m<sup>2</sup> de área construída, segundo o presidente da Pague Menos. O espaço foi alugado à empresa de



**EMPREGO** CD poderá ter até 500 funcionários, diz o presidente do grupo, Deusmar de Queirós

condomínios logísticos Ajam em maio e os quatro meses subsequentes foram dedicados à adequação. A capacidade do centro de distribuição permite atender 100 lojas da rede.

Hoje, os remédios vêm do CD de Fortaleza (sede da rede) e duram cerca de três dias para chegar. "Agora, vai ser imediato", diz o presidente do grupo.

Além dos centros de distribuição de Fortaleza e Jaboatão, a Pague Menos está erigindo

outro em Goiás, no município de Hidrolândia (a 36 km de Goiânia). O custo de construção desse CD foi de R\$ 50 milhões, e ele deve abastecer as regiões Centro-Oeste, Sudeste e Sul. Fortaleza abastecerá o Norte e o Nordeste - só esta última respondeu por 52,09% do faturamento da empresa em 2012 -, praças mais fortes da Pague Menos.

Os planos para entrar na Bolsa de Valores foram adiados

para 2015. "Já implementamos as mudanças necessárias para a oferta pública inicial de ações, mas adiamos", afirmou Deusmar, sem citar os motivos.

A Pague Menos está presente em todos os Estados do País e prevê investir R\$ 800 milhões para abrir 400 lojas no Brasil até 2017. Assim, atingirá 1 mil unidades. Seu lucro líquido no ano passado foi de R\$ 107 milhões.

## Grupos valorizam a "prata da casa"

A cultura da aproximação e valorização dos funcionários com a empresa pode criar bons resultados para uma corporação que pretende transcender fronteiras. Essa foi a principal mensagem passada ontem no CEO Fórum, realizado pela Amcham ontem, no Teatro Luiz Mendonça (Parque Dona Lindu). Com plateia cheia, foram chamados o CEO da Mexichem Brasil (dona das marcas Amanco, Bidem e Plastubos), Mauricio Harger, e o presidente do grupo Pague Menos, Francisco Deusmar Queirós.

No geral, não houve novidades a respeito de práticas de gestão. De todo modo, a plateia, que lotou o teatro, pareceu gostar do que ouviu - talvez porque entrar em contato com exemplos de sucesso é um incentivo aos que desejam arriscar uma expansão ou uma mudança nas práticas de gerenciamento do empreendimento.

Os presentes ouviram os palestrantes falarem que se aproximar dos funcionários permite que ele se sinta acolhido, conheça quem comanda a empresa e cria uma sensação de pertencimento - o que pode aumentar a produtividade. "É preciso des-

cer ao chão da fábrica, falar aos operários, mostrar a cara. Isso dá segurança ao funcionário", opinou Harger. A cultura de pertencimento também pode ocasionar a retenção da mão de obra. "Um plano de cargos e carreiras eficiente também ajuda (a reter funcionários)", acrescentou Deusmar Queirós.

Para o presidente da Pague Menos, o primeiro passo é não se limitar a barreiras geográficas (entrar em outros Estados) ou regulatórias (leis que impeçam o aumento do lucro do negócio). "Uma lei de 1978 proíbe a venda de produtos alimentícios em farmácias. Mas vendi 100 toneladas de sorvete em 2012. Isso graças a 11 advogados e muitas liminares", contou Deusmar, arrancando risos da plateia.

Sobre a valorização de funcionários, ambos enfatizaram a necessidade de aproveitar a "prata da casa". "Cerca de 80% dos nossos gestores são funcionários antigos", diz o CEO da Mexichem. "O funcionário que gerencia a rede em Pernambuco começou como entregador", relatou Deusmar Queirós.