

“A doença é democrática, pega o rico e o pobre”

MEDICAMENTOS



Carlos Sambrana

🕒 10.11.17 - 19h00 - Atualizado em 16.11.17 - 12h25



Fundada pelo empreendedor Francisco Deusmar de Queirós, em 1981, a rede de farmácias Pague Menos vem crescendo aceleradamente nos últimos anos. A empresa, que tem o fundo General Atlantic como um dos sócios, com uma fatia de 17%, saltou de 806 lojas, em 2015, para 1,1 mil até o fim deste ano. “E vamos abrir mais 200 unidades em 2018”, diz Mário Queirós, CEO da Pague Menos e filho do fundador Deusmar. O faturamento também tem acompanhado a evolução: saiu de R\$ 4,7 bilhões em 2015 para estimados R\$ 6,5 bilhões até o fim de 2017.

Mário Queirós falou com a coluna:

A Pague Menos inaugurou muitas lojas neste ano. Só em outubro, foram 25, quase uma por dia. O que explica esse crescimento?

Os números da Pague Menos impressionam. No ano passado, abrimos 146 lojas. Neste ano, vamos inaugurar 188 unidades das quais 130 já foram abertas. Abriremos mais 58 entre novembro e dezembro. Chegaremos a 1,1 mil lojas até o fim deste ano. E, no próximo ano, vamos abrir mais 200, o que fará com que a Pague Menos termine 2018 com 1,3 mil unidades. Já estamos até com o budget aprovado.

Quanto será investido?

Estamos investindo cerca de R\$ 1,3 milhão por loja, o que dá um total de R\$ 260 milhões.

Quantas lojas a rede pretende ter?

A Walgreens tem mais de 8 mil lojas nos Estados Unidos. Nada impede que tenhamos entre 3 mil e 4 mil lojas no Brasil. A meta estipulada pelo nosso fundador é a de ter 1,6 mil até o fim de 2022.

Pelo ritmo atual, a rede vai atingir esse número antes do tempo...

A cada ano que passa, estamos aumentando o ritmo porque a concorrência também está aumentando. A gente vai aprendendo, ganhando escala. Eu sabia abrir 90 lojas por ano, tinha capacidade de formar pessoas, achar bons pontos. Então, vou melhorando... 90, 140, 180, 200 lojas. Vamos chegar nas 1,6 mil lojas antes do tempo. O bom é que o meu bônus vai ser mais gordo (risos).

A rede abriu loja atrás de loja em anos críticos para o País, de recessão econômica, como 2014, 2015, 2016 e agora em 2017. Como conseguiu passar alheia à crise?

Felizmente ou infelizmente, a doença é democrática. Ela pega o rico e o pobre. Não sofremos como outros varejistas. A saúde é uma necessidade básica. Nos EUA, as três maiores redes têm mais de 70% do mercado. No Brasil, temos 70 mil farmácias e apenas 7 mil delas, o que representa 10% do total, são das grandes redes.

A tendência, então, é um movimento de consolidação?

Vai haver uma consolidação e as grandes redes ganham cada vez mais market share (participação de mercado). Hoje, as associadas da Abrafarma, com suas 7 mil lojas, já representam 45% do faturamento do mercado. As grandes redes, que têm escala, conseguem melhores condições com a indústria, oferecem preços mais competitivos, lojas mais amplas, mix completos, lojas iluminadas e com vagas de estacionamento. É outro negócio.

Nesse processo de consolidação, o sr. enxerga a possibilidade de associação ou aquisição de outras redes?

Cada empresa tem a sua estratégia de crescimento. A Pague Menos é bem clara, o nosso crescimento é orgânico. Nunca adquirimos nenhuma outra empresa. Nós tivemos um exemplo ruim de modelo de crescimento através de aquisições que é a Brasil Pharma e não deu certo.

Quantos empregos a rede gera por ano?

Atualmente temos 23 mil funcionários e geramos 20 novos empregos por loja. Neste ano, teremos criado 3,7 mil vagas.

Mas, ao abrir novas lojas, é preciso ter estrutura para atendê-las. A empresa está investindo nisso?

Hoje contamos com quatro centros de distribuição, um no Ceará, um em Goiás, um em Pernambuco e outro na Bahia. Este último foi aberto no ano passado, já fruto dessa expansão. Além da logística, investimos em ferramentas de precificação de produtos, em gerenciamento de categorias e em consultorias para redução de custo e melhorar a experiência do cliente.

Como as lojas estão distribuídas?

O Nordeste concentra cerca de 60%, 20% estão no Sudeste, 10% no Norte 5% no Sul e os outros 5% na região Centro-Oeste. Vamos priorizar agora a abertura de novas lojas no Sul e Sudeste, mas abrimos lojas em todo o País. No próximo ano, vamos inaugurar um centro de distribuição em Minas Gerais para atender o Estado.

Como o sr. está enxergando a situação econômica do País?

O País está saindo da crise, já tivemos dois trimestres de crescimento.

Se preocupa com as eleições de 2018?

A eleição é uma incógnita. Mas fico muito feliz com esse descolamento da economia em relação à política. A gente vê a bolsa batendo recorde, o dólar controlado, a inflação e os juros caindo.

Em sua opinião, qual deve ser o perfil do próximo presidente do Brasil?

Ele deve ser um gestor, tem de ser um cara que não faça graça com o chapéu alheio. Não pode fazer ações populistas que não são sustentáveis. Tem de apertar o cinto. Tem de ser uma pessoa que seja responsável com as contas.

O sr. simpatiza com algum candidato?

Ainda não.