

## **Empreendedores de sucesso expõem os lemas que aderiram para se tornarem os maiores do País**

*Amor e atitude, respectivamente, foram adotados pela rede de supermercados Bretas e pelo Magazine Luiza*

O amor foi o diferencial no qual Estevam Duarte de Assis resolveu investir para tornar a rede de supermercados Bretas uma das 10 maiores do País. Assis ministrou palestra no último dia do 25º Congresso de Gestão em Supermercados – APAS 2009, onde contou sua trajetória profissional que, em 1986, tomou um rumo diferente.

Desempregado e filho do dono de um armazém que havia três anos dava somente prejuízo, Assis, que hoje é presidente da empresa, assumiu junto com seus irmãos o negócio do pai e o transformou em um supermercado. “Em nossa primeira reunião estipulei que em uma década estaríamos entre as 10 maiores empresas do Brasil”, lembra.

Na época, questionado por um de seus irmãos sobre como eles conseguiriam alcançar a tal meta, Assis não titubeou. “Vamos ser uma empresa de amor, mais próxima do consumidor.” A rede tem hoje 56 lojas e deve faturar mais de R\$ 2 bilhões neste ano.

O amor de Assis, contudo, se expandiu além das lojas. O empresário mantém uma clínica de recuperação para jovens usuários de drogas e uma fábrica que emprega esses jovens para produção de água sanitária e outros materiais. “Somos o maior vendedor no mundo de produtos fabricados por pessoas que estão se recuperando das drogas. Há mês em que vendemos 200 mil produtos dessa fábrica”, destaca Assis, que por meio de sua clínica já recuperou 10 mil pessoas.

### **Magazine Luiza**

No Magazine Luiza o lema é atitude, segundo a presidente da rede, Luiza Helena. “Realidades diferentes exigem atitudes diferentes”, enfatiza. Luiza acredita que o sucesso de um negócio está relacionado com o atendimento dado ao consumidor, que deve ser personalizado conforme suas necessidades. Para isso, algumas atitudes devem ser tomadas pelos funcionários do estabelecimento e, principalmente, por seus empreendedores. A primeira atitude que Luiza considera é o prazer em servir a empresa, o mercado e, principalmente, as pessoas.

“Tem de ter paixão pelo trabalho. Se não gostar, sai e recomeça a vida”, ressalta. Em relação aos líderes, um bom profissional deve ter coragem para assumir os riscos e suas consequências. “Ele tem que assumir quando não sabe, admitir quando erra e pedir desculpas quando for necessário. Procurar a solução e não os

culpados.” Enxergar os desafios como oportunidades e pensar grande são outras qualidades que Luiza admira.

Para ela, é necessário elaborar idéias grandes, mesmo que sejam economicamente inviáveis. “Não gastamos para pensar, mas podemos adaptar tudo para a nossa realidade”, salienta. Apesar disto, grandiosidade parece não ser problema para Luiza, que abriu 50 lojas em apenas um dia na Grande São Paulo, no ano passado, que se somaram aos outros 400 estabelecimentos já em atuação no interior paulista e em outros estados.

### **Sobre a APAS**

A APAS - Associação Paulista de Supermercados representa o setor supermercadista no Estado de São Paulo e busca integrar toda a cadeia de abastecimento. A entidade tem cerca de 1.100 associados, que somam 2.200 lojas.



Mais informações:

**FSB COMUNICAÇÕES** – (11) 3061-9596

Fabiano Oliveira – [fabiano.oliveira@fsb.com.br](mailto:fabiano.oliveira@fsb.com.br)

Débora Pratali – [debora.pratali@fsb.com.br](mailto:debora.pratali@fsb.com.br)