



Supermercado com unidades em Diadema e São Bernardo do Campo, cidades de forte atuação industrial, chega aos 28 anos fazendo sua história na região do Grande ABC

No coração do ABC paulista

O Grande ABC é formado por sete municípios: Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano, Diadema, Mauá, Ribeirão Pires e Rio Grande da Serra. A região se destaca em todo o Brasil por causa da cadeia do setor automobilístico que se fixou por lá a partir dos anos 1950

O supermercadista Milton Yamaguti cresceu ajudando o pai, proprietário de um supermercado na cidade de São Bernardo do Campo, no ABC paulista, nos anos 1970. De família japonesa, a disciplina imperava tanto em casa quanto na loja. Essa característica fez com que Yamaguti primeiro tivesse que completar seus estudos para só depois abrir o seu comércio. Ele fez faculdade de economia, mas sabia bem o que queria para a sua vida: ser dono de um supermercado.

Em 1987, com o diploma em mãos, Yamaguti iniciou uma pesquisa pelas cidades do Grande ABC, procurando o melhor ponto para abrir o seu comércio. O local escolhido foi na cidade de Diadema, na periferia, com ruas de terra e todo um bairro ainda em formação. O jovem economista, de 23 anos, abriu um pequeno supermercado de



O VILA RICA, de Milton Yamaguti (foto), se diferencia dos concorrentes oferecendo um bom mix de produtos, mesmo estando em uma região periférica

Mas não eram só os fatores externos que traziam dores de cabeça para aquele novo empresário. “No estabelecimento do meu pai, eu fazia a parte administrativa. Já no meu, eu tinha que fazer de tudo. Eu era comprador, atendente, operador de checkout, repositor, cartazista, motorista e até segurança na loja”, lembra Yamaguti, dizendo que no começo ele tinha apenas seis funcionários e teve que fazer de tudo no Vila Rica.

Apesar das dificuldades, ele conta que desde as primeiras semanas da loja aberta percebeu que o negócio daria certo. “Era um bairro que se formava e a nossa loja crescia junto com o local. Com o tempo, a infraestrutura da região foi melhorando, assim como o supermercado, parecia até que as coisas andavam juntas”, diz Yamaguti.

O supermercadista relata também que no início se atrapalhou em algumas

250 metros quadrados e quatro checkouts chamado Vila Rica, já no ano de 1988.

“Abri a loja em um lugar que não tinha estrutura nenhuma. Mas percebi que, por ser uma região muito populosa, estava ali uma grande oportunidade”, lembra Yamaguti. Na teoria, tudo certo, mas na prática o jovem empresário viu que não seria assim tão fácil. “Era uma época de inflação muito alta no Brasil e aquilo foi outro grande complicador”, comenta.



Linha do tempo

- **1988** Inauguração do Supermercado Vila Rica, em Diadema, município do Grande ABC paulista, por Milton Yamaguti
- **1994** Criação do Plano Real, que possibilitou a redução da inflação, a estabilidade econômica e um melhor planejamento de pequenas empresas, como o Vila Rica
- **1999** A participação de Yamaguti em centrais de negócios e entidades setoriais o ajudaram a modernizar o supermercado e prepará-lo para uma futura expansão
- **2007** Uma segunda unidade foi aberta, em São Bernardo do Campo
- **2016** Yamaguti estuda a abertura de novas lojas do Vila Rica, em municípios da região

coisas que hoje lhe parecem óbvias. Ele tentou trabalhar com um mix muito parecido com o que o pai adotava na loja em São Bernardo do Campo. No entanto, o público do Vila Rica era muito mais popular à época e alguns produtos encaixaram na gôndola. Outro problema enfrentado foi ao implantar um sistema de informática naquele começo dos anos 1990. “Eu não tinha informação e precisei fazer e refazer muita coisa até conseguir o funcionamento ideal”, admite Yamaguti.

Em 1994, o Supermercado Vila Rica já estava consolidado quando a estabilidade econômica se fez presente no país e o

O ano de 1994 foi o do lançamento do Plano Real, pelo então ministro da Fazenda, Fernando Henrique Cardoso, no governo de Itamar Franco. O plano derrubou altos índices de inflação e trouxe, gradativamente, uma estabilidade econômica ao país

supermercadista-economista comemorou o novo momento. “Até pela minha formação, sempre soube que em um país com inflação alta é mais difícil o desenvolvimento de uma empresa. A estabilidade econômica nos permitiu planejar a médio e longo prazo. Isso foi fundamental para o crescimento”, afirma Yamaguti.

O Vila Rica hoje tem 1000 metros quadrados e 14 check-outs. Para se diferenciar da concorrência, o foco da loja passou a ser atendimento, serviço e qualidade dos produtos oferecidos. “Eu preferi fazer que a loja tivesse um mix e um serviço diferenciados para a região. Mesmo sendo em um bairro mais popular, existe um público que aceita pagar um pouco mais – desde que confie no que está comprando e goste da maneira que é atendido”, argumenta Yamaguti.

Mente aberta

Mas essa mentalidade de saber se diferenciar frente à concorrência, em vez de ficar brigando por preço, Yamaguti conta que só passou a ter a partir de 1999. “Eu fiz parte de uma central de negócios – depois conheci entidades setoriais – e fui aprimoramento o meu conhecimento sobre o setor, conversando com outros supermercadistas que enfrentavam problemas parecidos com os meus”, destaca, acrescentando que de 1999 para cá, as vendas de sua loja aumentaram em 20 vezes.

Em 2007, o Vila Rica abriu uma segunda unidade, desta vez em São Bernardo do Campo. “Juntando as duas lojas, empregamos quase 200 pessoas”, orgulha-se Yamaguti, sonhando, em breve, em abrir novas unidades. “Abrindo novas lojas, ganhamos em poder de negociação na hora da compra, e diluem-se custos também. No entanto, a expansão sempre deve ser feita com planejamento”, alerta.

Por fim, Yamaguti destaca a importância de uma mão de obra de qualidade para conseguir focar no atendimento e na satisfação do cliente. Ele diz que é difícil se conseguir essa força de trabalho qualificada e disposta hoje em dia. Enfatiza que prefere contratar pessoas sem nenhuma experiência em supermercado para treiná-las em seu padrão. “Se você dá um bom treinamento e o colaborador aproveita o know-how da loja para melhorar ainda mais, é possível formar uma boa equipe e realizar um bom trabalho”, conclui.