economia

‘Acertei mais do que errei’, afirma Otelmo Drebes, presidente da Lebes

/ MINUTO VAREJO

Patrícia Comunello
patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br

Histórias de varejos se confundem com a de seus líderes. O presidente da Lojas Lebes, Otelmo Drebes, lança hoje no Instituto Caldeira seu livro que conta a trajetória desde que vendia flores e picolé, em São Jerônimo, até comprar fatia da empresa e depois virar presidente. Tudo isso e muito mais está no livro Alma forte, Coração sereno – Uma história de liderança e de coragem. Drebes buscou a escritora e roteirista Leticia Wierzchowski para narrar a jornada do varejista. O empresário está à frente de um grupo com mais de 300 lojas, complexo de logística, com clientes como Mercado Livre, que completa 70 anos em 2026. A seguir, Drebes traz algumas das reflexões e histórias que ele contou no Jcast do Minuto Varejo (YouTube e Spotify):

Minuto Varejo - Como foi contar a história para uma escritora?

Otelmo Drebes - Não conhecia a Letícia, mas, claro, tinha informações sobre ela, que é bastante famosa, autora da A Casa das Sete Mulheres. Foi quase um ano e meio me reunindo praticamente toda semana com ela e contando fatos. Ela tem uma característica muito especial, que é gravar tudo. Ela veio na empresa, na minha casa, falou com amigos meus. O livro tem vários QR Codes e vários links que a pessoa, se ela quiser se aprofundar um pouco mais, ela vai conseguir verificar. É um livro bastante interessante. Sou suspeito em falar, mas começo a ler e me emociono.

MV - Qual é o retrato que o livro traz de um varejista com tua história?

Drebes - Costumo dizer que as pessoas enxergam ou veem como a pessoa é naquele momento. Se tem uma casa boa, um carro bom. Mas as pessoas não veem o que tu passaste para chegar naquele ponto. Passei situações bastante difíceis e trabalhosas. Minha mulher diz que sou muito teimoso. Acho que sou resiliente e bastante obstinado para conseguir fazer as coisas. Boto uma coisa na cabeça. Às vezes, leva uma semana, um mês, cinco anos, 20 anos, até conseguir fazer. Normalmente, tem dado certo. Acertei mais do que errei até hoje.

MV - Tem revelação no livro?

Drebes - Entrei como sócio da empresa há mais de 30 anos. Admito - está no livro -, que queria um dia ser presidente, só não imaginava na condição que consegui chegar hoje. Antes da Lebes, trabalhei no Banco do Brasil. Como consegui comprar a fatia da rede? Vendia picolé e flores quando era criança em São Jerônimo. Minha mãe anotava num caderno cada comissão de venda para que fosse um dinheiro para o futuro. Usei isso para dar de entrada na compra de uma pequena participação. Parcelei o negócio, depois assinei promissória até quitar a compra. Parcelamento (até 24 vezes) é uma das formas que facilitamos para que nossos clientes vezes comprem o que desejam. Inúmeras famílias que compraram toda a casa em 3, 5, 10, 20 anos com nosso crediário. Temos quase 2 milhões de clientes.

THAYNÃ WEISSBACH/ARQUIVO/JC



Empresário descreve trajetória como varejista com muitas histórias e desafios

MV - O que mais mudou no varejo da tua trajetória?

Drebes - Há 70 anos a Lebes compra e vende. Se eu fizesse como se fazia há dez anos, a empresa talvez não existisse mais. São as mudanças que há todos os dias em formas diferentes de fazer, sempre comprando e vendendo, para atender as necessidades dessas pessoas, que garantem a permanência. E a velocidade hoje é enorme. A decisão está na mão da pessoa, no celular.

MV - Como é um varejista com Alma forte, Coração sereno, título do livro?

Drebes - Sou muito humano, gosto de pessoas, de gente. Há poucos dias tivemos uma falha, quando a pessoa foi fazer a biometria (para acessar o aplicativo) e não conseguiu. Cheguei na loja e fiquei sabendo que a cliente, que tinha 684 prestações pagas e oito anos de relação com a Lebes, não teve aprovado uma venda de R$ 99,00. Era uma jaqueta que estava em liquidação. Aí, disse ao gerente: “Manda a jaqueta para a casa dela”. Patrícia, tu tem ideia: essa mulher no dia que me enxergou na loja, me abraçava e tudo por R$ 99,00. Isso que a gente faz, às vezes, é o coração.

MV - O que é decisivo hoje na forma de conduzir um varejo?

Drebes - Não pode perder a essência, que é estar junto dos clientes e atenção ao atendimento. Tenho que usar a tecnologia que existe, mas ela não substitui totalmente esse contato.

/ TRIBUTOS

IMPOSTOS FEDERAIS E ESTADUAIS

13/11	IRRF	Rendimentos de Capital - Títulos de renda fixa - Pessoa Física, de fato gerador de 1º decêndio mês atual (10/11/2026)
13/11	IRRF	Rendimentos de Capital - Operações de swap, de fato gerador de 1º decêndio mês atual (10/11/2026)
13/11	IRRF	Outros Rendimentos - Prêmios obtidos em concursos e sorteios, de fato gerador de 1º decêndio mês atual (10/11/2026)
13/11	IOF	Operações de Crédito - Pessoa Física, de fato gerador de 1º decêndio mês atual (10/11/2026)
13/11	IOF	Aplicações Financeiras, de fato gerador de 1º decêndio mês atual (10/11/2026)
13/11	PIS/Pasep	Retenção - Aquisição de autopeças, de fato gerador de 2ª quinzena mês anterior (31/10/2026)

O jornal de economia e negócios do RS
Fundado por J.C. Jarros - 1933
Jornal do Comércio
Filiado ANJ Associação Nacional de Jornais www.anj.org.br
www.jornaldocomercio.com

Departamento de Circulação
circulacao@jornaldocomercio.com.br
Atendimento ao Assinante
Telefone (51) 3213.1300
De 2ª a 6ª das 8h às 18h
atendimento@jornaldocomercio.com.br
Vendas de Assinaturas
Telefone/Whatsapp: (51) 3213.1397
vendas.assinaturas@jornaldocomercio.com.br

Exemplar avulso: R$ 6,50

Assinaturas

Mensal	R$	109,90
Trimestral à vista	R$	269,73
1+2	R$	99,90
Total Parcelado	R$	299,70
Semestral à vista	R$	528,66
1+5	R$	97,90
Total Parcelado	R$	587,40
Anual à vista	R$	997,92
1+11	R$	92,40
Total Parcelado	R$	1.108,80

Desconto de 10% para pagamento à vista

Formas de Pagamento:
Cartões de Crédito (VISA, MASTER, ELO, AMERICAN e DINERS)
Débito em Conta: BB, Bradesco, Banrisul, CEF, Santander, Sicredi e Itaú e Pix
Boleto Bancário.
Consulte nossos planos promocionais em: **www.jornaldocomercio.com/assine**

Departamento Comercial
Atendimento às agências e anunciantes
Telefone (51) 3213.1333
agencias@jornaldocomercio.com.br
Operações comerciais
Tel: (51) 3213.1355
anuncios@jornaldocomercio.co m.br
Publicidade legal
Tel: (51) 3213.1331 / 3213.1338
comercial@jornaldocomercio.com.br

Redação
Telefones e e-mails
(51) 3213.1362
Editoria de Economia
(51) 3213.1369
economia@jornaldocomercio.com.br
Editoria de Geral
(51) 3213.1372
geral@jornaldocomercio.com.br
Editoria de Política
(51) 3213.1374
politica@jornaldocomercio.com.br
Editoria de Cultura
(51) 3213.1376
cultura@jornaldocomercio.com.br

Administrativo e Financeiro
Telefone (51) 3213.1381
financeiro@jornaldocomercio.com.br
rh@jornaldocomercio.com.br
suprimentos@jornaldocomercio.com.br

Henderson Comunicação
Brasília - DF
QI 23. LOTE 09 BLOCO A 604 GUARÁ II
71060-636
Telefone (61) 3322.4634 e (61) 3322.8989
marciaglobal@terra.com.br

