

Matéria

# Ex-vendedor de

Empresário criou a Sugga há 32 anos depois de



# Brasileiro foge do tanque

Em busca de comodidade e conforto, consumidor compra mais lavadoras de roupas

O Brasil experimenta um verdadeiro boom no consumo de máquinas de lavar roupas. As vendas do equipamento saltaram de 991,8 mil unidades em 2000, para 3,36 milhões em 2009. Avanço de 239%, com crescimento médio anual de 14,5%, segundo a Associação Nacional de Fabricantes de Produtos Eletroeletrônicos (Eletros).

O movimento indica, de um lado, a busca do brasileiro por conforto e comodidade para o dia a dia. Mas também registra o aumento do poder de compra do consumidor, que somente de janeiro a maio deste ano gastou 27,8% a mais para não enfrentar os tradicionais tanques.

A disposição elevou o faturamento dos fabricantes de lavadoras automáticas em cerca de R\$ 106 milhões entre janeiro e maio de 2010, comparado com igual período de 2009. O setor faturou R\$ 487 milhões, ante R\$ 381 milhões nos mesmos meses do ano passado. Foram 447,5 mil máquinas vendidas nos cinco meses, contra 346,7 mil nos mesmos meses de 2009, conforme dados da consultoria Nielsen.

## Novos mercados

Embora as regiões mais ricas sigam na liderança do consumo de lavadoras — o estado de São Paulo aumentou as vendas em 33% entre janeiro e maio, somando 164,66 mil unidades —, as áreas mais pobres experimentam crescimento robusto.

Caso do Nordeste, que ampliou o volume comercializado em 17,5% no período. Foram 45,6 mil máquinas vendidas nos cinco meses de 2010, ante 38,8 mil mesma etapa de 2009. ■ N.S.



# balas na elite mineira

ter vendido sucata, móveis, máquinas de escrever e chegar a gerente na GE

Em meio aos sobrenomes pomposos da elite de Belo Horizonte, o empresário Lúcio Costa transitou como umas das figuras admiradas de Beagá. Tanto que durante palestra no Conexão Empresarial, congresso realizado em Tiradentes (MG) no último fim de semana, o governador Antonio Anastasia (PSDB-MG) fez uma observação: “Vou para Brasília (para a oficialização da candidatura de José Serra) e o Lúcio Costa vai aproveitar as belezas de Tiradentes por mim.”

Costa fundou a Suggar há 32 anos. Mas, antes de se tornar empresário, enfrentou a adversidade de ter perdido o pai aos 12 anos, quando começou a vender sucata para ajudar a criar os quatro irmãos mais novos.

O talento como vendedor despontaria nas portas do Circo Garcia, do qual se tornou ven-

dedor de balas ainda garoto. A disposição do jovem atraiu o empresário Ernando Baggio, das lojas Mobiliadora do Lar, que o contratou como office-boy e, pouco depois, vendedor.

## Sapateado na Remington

Mas foi num certo dia de 1968, quando um gerente da Remington Rand — a histórica marca de máquinas de escrever — entrou na loja a procura de uma cama que a vida de Costa começou a mudar. O bom atendimento do rapaz, então com 17 anos, rendeu uma proposta de emprego. Mas com uma condição: vender seis máquinas por mês. Logo no primeiro dia, Costa decidiu ir ao escritório da General Electric (GE). Lá, chegou a sapatear sobre a máquina para mostrar a resistência do produto. Vendeu 18 unidades e se tor-

**A primeira grande venda da Suggar foi para a Arapuã, que ficou impressionada com a saída rápida dos exaustores. O que a rede não sabia é que o empresário Lúcio Costa havia pedido a amigos para comprarem os produtos. Resultado: a Suggar fechou contrato com a rede, o que ajudou a deslanchar os negócios**

nou vendedor da GE no interior de Minas, rodando ao volante de um Jipe Willys 1965. Em 1971, passou para o posto de gerente da GE na região Sul do país.

## A Suggar

O espírito empreendedor falou alto no final dos anos 1970, levando o advogado e administrador de empresas Lúcio Costa a investir suas economias em cozinhas planejadas. Montou show room em um trailer e foi percorrer os municípios. Nascia assim a rede Cook Cozinhas.

Mas, como bom vendedor, percebeu que precisava ter um diferencial. Apostou nos exaustores criando a Suggar. Hoje, Lúcio Costa fatura R\$ 500 milhões ao ano com a Suggar, a transportadora Linha Branca Expressa, as redes Cook e Eletrotoraro. ■ N.S.

**VitaDerm**  
HIPOALERGÊNICA

vitaderm.com

Um conceito de Beleza Sustentável  
11 2187 7538

TRATAMENTO PROFISSIONAL DE VERDADE