

DF - Cleusa

# Quando a seca é um bom negócio

Fabiana Tahan  
de Brasília

(Continuação da Primeira Página)

No varejo o preço da unidade custa entre R\$ 0,60 a R\$ 1.

"As vendas dependem do clima. Choveu, acabou. Mas enquanto o dia for quente e à noite frio para mim é uma beleza. É a receita para os lábios ficarem ressecados", diz ele, que já se prepara para invadir outros mercados com a ajuda da distribuidora Brasfarma.

No ano passado, ele exportou 30 mil unidades para o Ceará e Pernambuco e, este ano, a previsão é que esse número suba para 200 mil. "O bom é que vendi para lá justamente na época em que as vendas congelam por aqui, no verão", comemora ele, que gastou este ano R\$ 17 mil na compra de mil quilos de cacau, matéria-prima do protetor labial.

Para dar conta da produção, ele



Evandro Matheus

Roberto Cardoso faz da seca um ótimo mercado para os batons de manteiga cacau

emprega na sua fábrica, que funciona em uma área de 1,5 mil m<sup>2</sup> no Setor de Indústrias de Taguatinga, 12 funcionários. "Na verdade

precisaria de pelo menos mais dez pessoas trabalhando comigo, mas a economia está muito oscilante. Vai que contrato e depois tenho

que demitir por falta de dinheiro. Fica muito caro", pensa ele, que aposta no contrato temporário de trabalho como uma solução para o problema.

O maquinário utilizado para encher frascos, embalar e produzir os 60 produtos que fabrica está avaliado em R\$ 200 mil. O capital de giro do negócio é de R\$ 30 mil e o faturamento fica em torno de R\$ 40 mil mensais.

"É um ramo trabalhoso, onde o know-how e o bom contato com os fornecedores faz a diferença", diz Roberto, que se considera um empresário arrojado.

"Meu próximo passo é entrar no ramo dos cosméticos. Também quero ser o primeiro da região", sonha.