



Mário Felipe orgulha-se de nunca ter levado calote da sua clientela

141 Jornaleiro troca cheque e vende fiado

Depois de 25 anos atendendo aos moradores da Rua General Glicério, em Laranjeiras, o jornaleiro Mário Felipe mudou de nome. Agora é Mário Quebra-Galho. Tudo porque nos dois últimos anos a sua fiel clientela foi atingida pela crise e é ele quem troca cheques e vende fiado. A vizinhança faz compras na banca e só paga depois, mas Mário orgulha-se de nunca levar calote.

— Aqui é banca, banco e creche. A convivência com os moradores é muito boa, mas é assustadora a queda de vendas depois do Governo Collor. Quem compra três, quatro revistas por mês hoje só compra uma. Os jornais continuam vendendo, mas muita gente pede mesmo é para pagar fiado — disse Mário.

Muitas lojas também só conseguem vender depois do dia 15 aceitando cheques pré-datados, nada mais que o tradicional fiado com nome mais pomposo. A Gerente e Vendedora da boutique Wave, Gina Santos, explica que na segunda quinzena as vendas caem em mais de 20% e a

loja parte para promoções do gênero "Leve agora e só pague no dia 5". Além disso, explica, alguns produtos têm o preço reduzido como forma de estimular as vendas.

Gina, que vê com desânimo sua comissão minguar a cada dia próximo ao fim do mês, entende, entretanto, o fato de as pessoas diminuirem as compras na segunda quinzena pela sua própria experiência pessoal. Ela ganha cerca de Cr\$ 500 mil e por volta do dia 20 já está com a conta bancária zerada.

— Tenho que pagar o aluguel e uma série de despesas fixas. Quando chega no meio do mês já estou dura e acabo tendo que pedir vale de Cr\$ 80 mil ou Cr\$ 100 mil. Isto diminuiu o salário no final do mês, mas pelo menos me salva. O salário deste mês vai ser ainda mais difícil de esticar, porque suspendemos na quarta-feira as vendas da loja com cartão de crédito e o movimento certamente vai cair. O que significa uma comissão menor também — explicou Gina.