

Aumenta o número de pequenas empresas e pessoas da classe média que se desfazem de linhas telefônicas para pagar contas que seus rendimentos já não conseguem cobrir

Classe média paga contas vendendo telefone

LÍDICE LEÃO

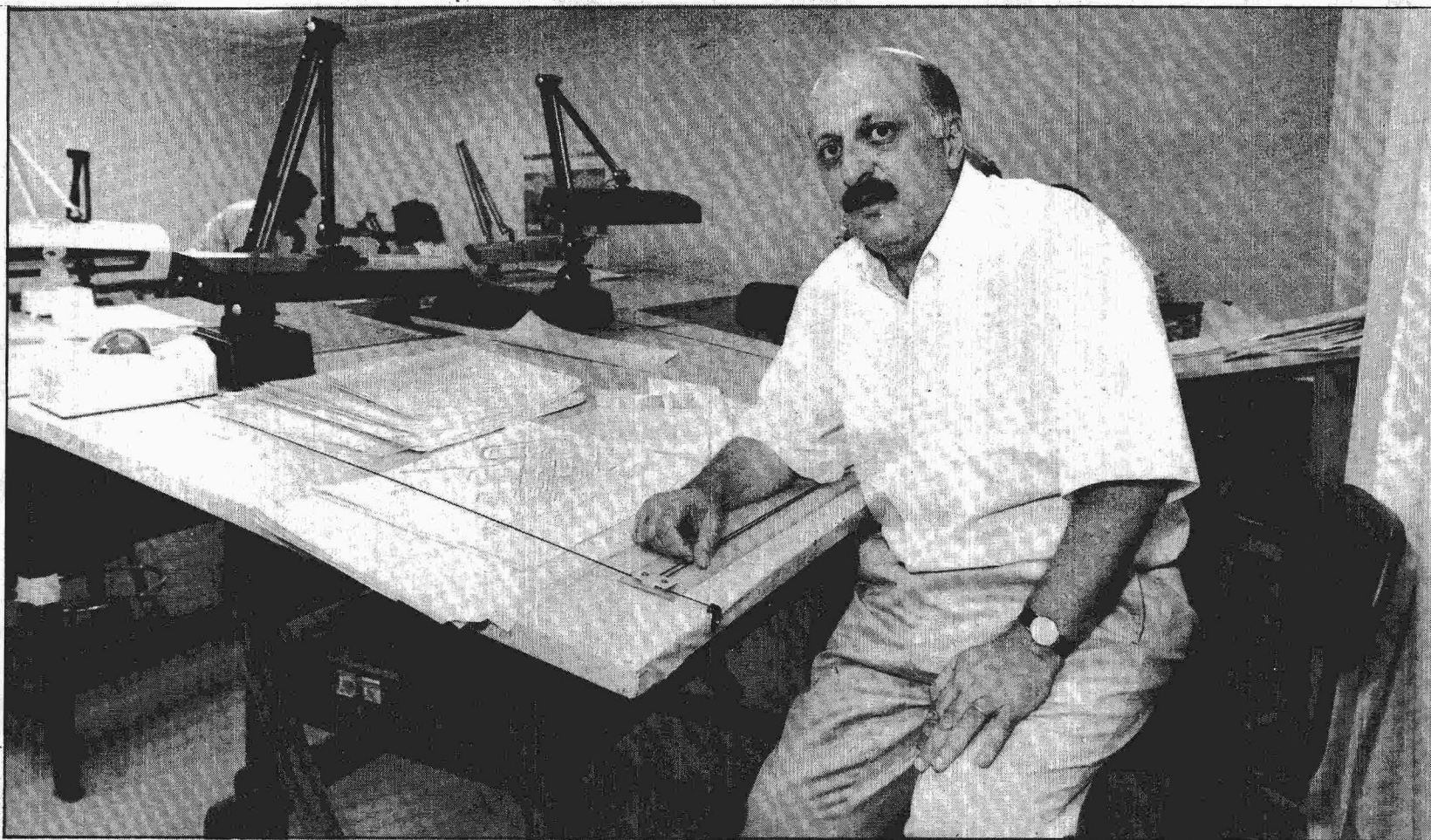
Condomínio, tratamento dentário, parcela de financiamento de imóvel, reforma da casa, pagamento de funcionários. As despesas são grandes — mas indispensáveis — e a quantidade de dinheiro disponível, pequena. Então, quando o salário e as economias não resolvem o problema, entra em cena uma solução que a crise está tornando cada vez mais comum: a venda de telefones. São pequenas empresas e pessoas da classe média, proprietários de uma ou mais linhas telefônicas, que se desfazem delas por um preço médio de Cr\$ 2,5 milhões, muitas vezes como última alternativa para saldar dívidas.

“Estou vendendo meu telefone porque preciso fazer um tratamento dentário muito sério e urgente”, explica a produtora artística Luíza dos Anjos, que começou a sentir esta necessidade a partir de agosto deste ano. “A situação para quem trabalha com cultura no Brasil já está ruim desde o começo deste governo, mas eu sempre dava um jeito. Agora, chegou no limite”, desabafa.

Ela afirma que, se não resolvesse vender o telefone que tem há três anos, seria impossível custear o alto preço da assistência dentária. Todo mês, ela desembolsa uma quantia média de Cr\$ 230 mil para pagar o aluguel de seu apartamento, que é reajustado pelo valor do dólar, além de Cr\$ 108 mil de condomínio e outras despesas. Com o dinheiro que sobrar do tratamento, Luíza espera pagar algumas pequenas dívidas e comprar um carro “superusado”, ela diz.

Destino do dinheiro

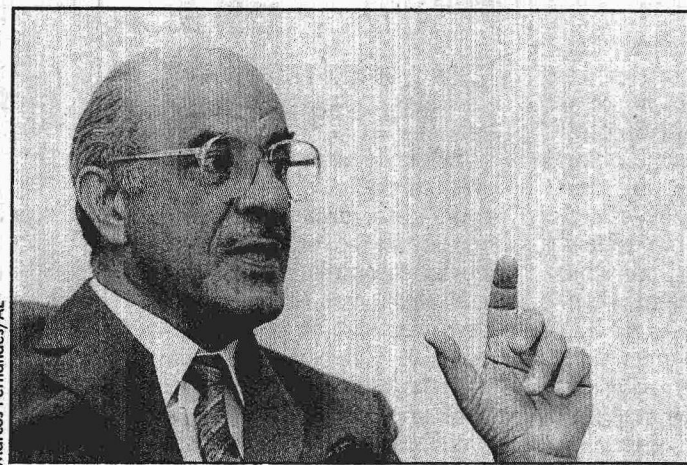
Milton Santos Scaravelli, ex-proprietário de uma empresa de comércio de adesivos industriais, também precisava de dinheiro e recorreu à mesma solução encontrada por Luíza. Vendeu, na semana passada, o último telefone — que também era o último objeto de valor — de sua empresa. “Computador, secretária eletrônica, mesa, armário, vendi tudo”, diz ele. “Mes-



José Cordeiro/AE



Marcos Fernandes/AE



Roberto Sallum (alto) vendeu sua linha para pagar prestação de imóvel. Na bolsa, funcionária e cliente discutem preço. Para Rubies, nunca houve tanta oferta.

mo assim, ainda tenho alguns débitos como ICMS, dois meses de aluguel atrasado, telex, pagamento de fornecedores, além das contas de água e luz”, afirma, explicando para onde serão destinados os Cr\$ 2 milhões que recebeu do telefone.

Em 1984, Milton Scaravelli abriu sua microempresa, que chegou a ter 15 funcionários. “Em 90, tive de reduzi-los para cinco e nos últimos meses, para

dois”, conta. Ele diz que a situação financeira da empresa começou a piorar a partir de 1988, e que as principais dificuldades sempre foram a enorme carga tributária e o alto custo do aluguel. “Após o primeiro Plano Collor, tudo ficou mais apertado, tornando-se quase inviável tocar o negócio. Mesmo assim, fui adiando a ideia de fechá-lo”, afirma, revelando que em agosto a decisão foi tomada. “Então,

a minha preocupação passou a ser liquidar os débitos ainda existentes na empresa. Foi aí que comecei a vender os objetos que tinham algum valor”, diz.

“Nunca tivemos tanta procura de pessoas interessadas em vender linhas telefônicas”, diz Edmon Rubies, diretor da agência Bolsa de Telefones, afirmando que este volume começou a aumentar a partir de setembro deste ano. “De uns dois meses

para cá, a quantidade de ofertas subiu em mais de 100%”, contabiliza e explica que a consequência deste processo é a queda nos preços das linhas. Segundo Rubies, muitas delas estão sendo negociadas pela metade do seu valor normal, como é o caso de Pinheiros — o preço da linha telefônica no local é de Cr\$ 5,6 milhões, mas hoje ela está valendo Cr\$ 2,7 milhões. Ele conta que a Bolsa de Telefones, du-

rante 16 anos, dificilmente comprava mais de 150 linhas por mês. Em setembro último, este número passou para 189, saltando para um total de 250 linhas vendidas para a empresa em outubro.

Artin Baboghluian, diretor da agência Mercado de Telefones endossa as afirmações de Rubies, dizendo que o mercado está totalmente vendedor. Ele concorda que os preços estão bastante baixos e opina que muitas pessoas, após a venda, partem para o aluguel, que custa, em média, 2,5% do valor da linha. Artin informa também que no decorrer deste ano, uma média de 100 pessoas venderam linhas telefônicas porque desejavam sair do País.

Imóveis

O engenheiro Roberto Mureb Sallum e o cabeleireiro Giovane têm outra explicação em comum para o fato de pretendem vender seus telefones: pagar parcelas de financiamento de imóvel. Sallum anunciou sua linha em alguns jornais na quarta-feira da semana passada e afirma que, em dois dias, recebeu apenas quatro telefonemas de pessoas interessadas.

“Sou obrigado a vendê-lo para resolver o problema do imóvel que comprei em fevereiro. O dinheiro dará para pagar a escritura, a taxa de financiamento e mais umas três prestações. Depois, não sei o que vender”, diz o engenheiro. Giovane afirma que precisa completar a entrada do imóvel que comprou em outubro. “Já foi todo o dinheiro. Agora resta o telefone.”

No caso de pessoas que já têm casa própria e precisam reformá-la, mais uma vez o telefone entra em cena. “Faz muito tempo que minha casa não é reformada. Ela está precisando de uma melhorada urgente”, afirma o aposentado Rubens Gilberto Ruiz, que vendeu uma linha telefônica, para consolidar o conserto. Mas sua situação não é das piores: ele possui outro telefone e não precisará ficar sem linha ou alugar. “Não sei até quando...”