

Empresário negocia linhas telefônicas

No sistema de troca, as linhas telefônicas são tão valorizadas quanto carros ou apartamentos. O empresário Claudio Ferreira, que negocia com ferro e aço, planejou a transferência de sua empresa, do Engenho de Dentro para a Penha. Mas, para isso, decidiu recorrer ao mercado paralelo de linhas telefônicas, devido aos dois anos de espera programados pela Telcelj para concluir a transferência.

Só que a venda de suas linhas originais não basta: há escassez

de linhas da estação 590. Ferreira corre o risco de vender as suas antes de encontrar as novas, o que desvalorizaria o dinheiro obtido no negócio.

— Há cinco meses, procuro as novas linhas. As pessoas lêem os anúncios e até me telefonam, interessadas em comprar ou vender. Mas quero fazer “negócio casado”. Vendo as minhas, mas e se não encontrar outras? Além do mais, há o incômodo de ficar andando com Cr\$ 15 milhões no bolso — reclama o empresário.