



NA PERIFERIA, o segredo é a intimidade. Correio Popular, Campinas,
18 ago. 2002.

Na periferia, o segredo é a intimidade

Os "mercadinhos de periferia" mantêm estáveis as suas vendas. Isso porque, com o atendimento mais personalizado, eles conseguem cativar os clientes.

Existem até aqueles que ainda trabalham no antigo sistema de "cadermeta" e aceitam cheques de terceiros. A única pesquisa disponível no mercado de Campinas sobre compras de alimentos é da Associação Comercial e Industrial (Acic).

Ela foi realizada em janeiro de 2001. O economista da Acic, Laerte Martins, informou que, dos 417 campineiros entrevistados na ocasião, 65% faziam suas compras em hipermercados e supermercados, 24% no comércio de periferia, 3% na área central e 2,5% nos shoppings.

"Os dados não devem ter mudado muito", analisou Martins. Ele informou ainda

que, segundo a pesquisa, 54% dos entrevistados compram seus alimentos com dinheiro; 25%, com cheque; 15%, com cartão de crédito; e 5%, com cartão empresa - aqueles fornecidos pelos próprios estabelecimentos comerciais.

"Aceitamos todos os tíquetes, cheques de terceiros, pré-datados sem burocracia, trocamos produtos com mais facilidade e entregamos a compra imediatamente", disse José Nilson Praxedes, dono do Praxedes Supermercado, no Jardim Campineiro. A pesquisa da Acic, com relação à forma de pagamento, é confirmada por Praxedes na prática. "Cerca de 60% dos meus clientes pagam com dinheiro."

Para Celso Ricardo Matiuzzo, dono do Supermercado Alfa, no Parque Vista Alegre, o contato "cara a cara" com o cliente é que faz a diferença. "A mercadoria é

mesma de um hipermercado ou de um mercado maior", garantiu. "Só que damos mais flexibilidade em termos de prazo." Responsável pelo mercado Dia-Dia, no Jardim São José, Mara Cristina Guelerezequim conta que pelos menos 10 fábricas têm "cadermeta" para marcar as compras dos funcionários, que são pagas no final do mês. "Este diferencial, porém, é só para pessoas jurídicas, porque com pessoas físicas recebemos muito calote", explicou.

No Parque Monte Cristo, a Mercearia e Varejão LG funciona como supermercado. "Os hipermercados e os supermercados vendem para o bairro, ou seja, centralizamos as vendas para os moradores locais", disse o proprietário Laércio Peixoto da Silva.

"Temos nove cadernetas, mas já cheguei a ter 31", lem-

brou Silva. Entretanto, ele combina antes de marcar um limite para as compras e o prazo para o pagamento. "Faço isso na hora, já que conhecemos todo mundo no bairro". Mas cigarro e bebidas ficam de fora do "sistema" - aí, só pagando à vista.

"A minha família só compra em supermercados menores porque aceitam cheque pré-datado, entregam em casa e têm um atendimento melhor, já que a gente sempre vê os mesmos funcionários", disse a estudante Simone Astolfi. "Prefiro os mercados pequenos."

Para a dona de casa Vanderléia da Costa, de 21 anos, os mercadores menores são mesmo melhores no atendimento. "A gente sabe onde tudo está e geralmente tem o mesmo preço dos mercados maiores. E eu também prefiro fazer compras menores", disse.