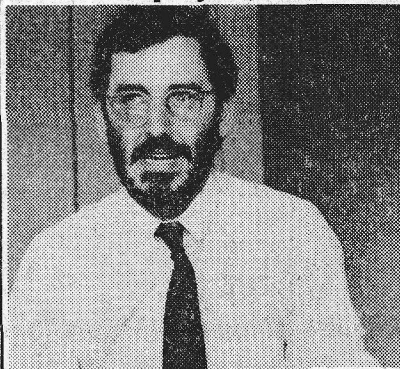


159 "Ninguém quer comprar"

Depois do Plano Cruzado II, a disposição de compra declarada dos consumidores caiu, em média, 35%. É o que aponta a pesquisa Tendência de Consumo para 87, da Interscience — Informação e Teconologia Aplicada. Mas nos setores em que os aumentos já ocorreram a redução é ainda maior, explica Paulo Secches, diretor da Interscience.

A intenção de compra de veículos, por exemplo, caiu 45% em dezembro de 86, contra a intenção declarada em novembro. Com os novos preços o mercado está extremamente ofertado. Mais do que números de uma pesquisa, essa é uma



Monica Maia 5/11/86

Secches: caçado por revenda

realidade que o próprio Secches vem vivendo. Ele conta que antes do Cruzado II havia encomendado um carro novo numa concessionária, entrando numa longa fila de espera. Tão longa que Secches abriu mão de sua opção de marca e modelo e acabou conseguindo outro carro, em outra revenda.

Logo após o aumento dos veículos, porém, a primeira concessionária o procurou, oferecendo o carro que originalmente havia pedido, para pronta entrega. Secches comunicou sua desistência, mas o revendedor não se deu por vencido. Algumas cartas e telefonemas depois, Secches recebeu um telegrama informando que tinha três dias para ir retirar o carro, caso contrário a oferta estava suspensa. Secches voltou a comunicar sua desistência mas, poucos dias depois, foi surpreendido por outro contato da concessionária que lhe oferecia um novo modelo, com acessórios mais interessantes.

"O mais irônico", diz ele, "é que agora estamos tentando vender um carro da empresa e simplesmente não encontramos comprador. Há vinte dias anunciamos o carro, procuramos inúmeras revendas de veículos usados, mas ninguém quer comprar. Todo mundo está é querendo vender". (M.P.)