

O CARRO NA CONSTITUINTE



Conheça a lei que protege os distribuidores

A Lei Renato Ferrari, promulgada em 1979, garante proteção aos concessionários em relação aos fabricantes. Veja como.

A lei nº 6.729, conhecida como Lei Renato Ferrari (que foi presidente da Abrave em 79, época da sua promulgação), disciplina a distribuição de veículos automotores de via terrestre em todo o território nacional. A sua promulgação é considerada uma grande vitória do lobby dos distribuidores, que, um ano antes, em 78, havia sido derrotado pelo lobby das indústrias, que conseguiu o veto do presidente Ernesto Geisel depois de a lei ter sido aprovada pela Câmara e pelo Senado.

Entre outras coisas a Lei nº 6.729 protege o concessionário em relação às montadoras. Por exemplo: se a fábrica encerrar a produção no País, terá de pagar uma pesada indenização para os concessionários da marca, como aconteceu há alguns anos com a Fiat Caminhões. A "Renato Ferrari" criou também a área de ação das concessionárias, prevendo penalidade para o concessionário que vender o produto fora da sua área demarcada. E



Outro representante Volks na Câmara: Dionísio Dal Pra, eleito pelo PFL do Paraná, o Estado de José Gomes Carvalho, líder dos revendedores



Roberto Balestra, do PDC, ganhou uma cadeira na Câmara graças ao bom desempenho eleitoral em Inhumas, interior de Goiás.



Assis Canuto, do PFL, tem uma revenda Volkswagen em Rondônia e foi eleito deputado federal por Ji-Paraná.

embora os concessionários não admitam que detêm o monopólio das vendas, o artigo 6º da Lei nº 6.729 reza que "é assegurada ao concedente a contratação de nova concessão" quando houver necessidade pelo crescimento do mercado em determinada área. Assim, os novos pontos de distribuição

estão nas mãos dos atuais concessionários.

"A 6.729 veio trazer equilíbrio entre as montadoras e os distribuidores", diz José Carlos Gomes de Carvalho. "Somos 4.005 empresas de pequeno e médio porte e as montadoras são apenas 18."

A Lei Renato Ferrari fundamentalmente trouxe para o Direito brasileiro um conjunto de regras sobre a concessão comercial. Ela tem, na verdade, uma importância jurídica que extrapola o setor de distribuidores de automóveis. Outros segmentos econômicos já a usaram judicialmente para

O CARRO NA CONSTITUINTE

questionar as relações comerciais entre produtores e distribuidores.

É tida como um bom exemplo de relação entre fabricantes e distribuidores e atualmente está sendo estudada pelos argentinos, que pretendem regulamentar a relação entre a indústria automobilística e a distribuição com base na lei brasileira.

Grande parte dos concessionários, no entanto, desrespeita abertamente a legislação quando lhes interessa.

Eles argumentam que a distribuição de veículos deve ser atribuição exclusiva das concessionárias, uma vez que elas é que arcam com a responsabilidade de assistência técnica e manutenção da garantia dada pelas fábricas. No entanto, uma leve "virada" no mercado faz com que esse conceito se altere.

Na época do Plano Cruzado I, quando a demanda aquecida elevou o preço dos carros para até 100% a mais do que o preço congelado, grande parte das concessionárias brasileiras deixou de vender para seus clientes, não aceitando nem mesmo a entrada do comprador na fila de espera, para entregar seus estoques no mercado paralelo, onde conseguiam um preço bem mais elevado. A maior parte do ágio no preço dos carros, na época, ficava na própria revenda, e o atravessador se contentava com a menor parte do lucro.

Mesmo as marcas cujas associações eram consideradas bastante respeitadas (que, por exemplo, punia exemplarmente o associado que praticasse a invasão de área), conseguiram manter-se com a lisura necessária durante o período dos altos preços do Cruzado I. Um ex-assessor econômico de uma associação que possui uma das maiores redes de distribuição revelou que "todo o trabalho que desenvolvemos com relação ao atendimento nas concessionárias foi por água abaixo, porque quando o preço do carro subiu daquela forma (no Plano Cruzado I), não houve quem vendesse carro na tabela.

Consta que, numa reunião dessa associação, um dos diretores (grande revendedor da Capital) não se conformava com a resistência de alguns companheiros em manter-se dentro da lei, vendendo o produto ao preço tabelado. Num determinado momento ele "virou a mesa".

Hoje o mercado de carros se inverteu. Acabou a procura e os concessionários, segundo a própria Lei Renato Ferrari, não podem vender o produto abaixo da tabela. O que fazem eles? Apoiam-se novamente nos comerciantes do mercado paralelo, que compram o carro e repassam (ainda abaixo da tabela) para o consumidor, isentando a concessionária da responsabilidade, da mesma forma que faziam na época do Cruzado quando a demanda era forte.

Segundo informações de revendedores do mercado paralelo, algumas concessionárias chegam a manter até departamento de relação com a boca, dada a importância desse profissional no mercado de carros, sobretudo numa economia instável como a nossa.



O dia-a-dia de um grande lobista

Ele acorda às 5 da manhã e às 8 horas já fez o seu trabalho no escritório do Grupo Corujão, em Curitiba, que reúne seis concessionárias Volkswagen, Mercedes-Benz, Honda e Valmet. Depois vai à Secretaria da Indústria e Comércio, onde despacha até às 8 horas da noite. Volta para o Corujão onde fica até às 22 horas e só depois disso é que vai para casa. Esse é um dia normal de José Carlos Gomes de Carvalho. Mas dificilmente sua atividade se resume a essa rotina. Normalmente ele vai a Brasília como secretário do Estado do Paraná ou como presidente da Abrave e mantém visitas constantes a São Paulo, na sede da associação. Na capital paulista possui um apartamento, onde se hospeda, e um motorista, Carlos, que o espera no aeroporto de Congonhas, onde aterrissa com seu jato Lear Jet. É dessa forma que ele consegue dar conta de todas as suas atividades: "Trabalhando 18 horas por dia e andando a 900 km/h", como ele mesmo diz.

Casado, pai de um filho de 21 anos, o líder do "Partido do Automóvel" — também é suplente de senador — sente-se realizado como chefe de família e empresário (além das concessionárias possui fazenda, agência de publicidade, empresa de processamento de dados, corretora de seguro e reflorestadora), e agora parte para a carreira política com muita disposição.

Dizem que ele sonha alto: com o governo do Paraná ou mesmo um futuro ministério. Era ligado ao antigo grupo do PP no Paraná em 82; em 85, procurou articular-se com o grupo de

Álvaro Dias e foi bem aceito porque prometia dinheiro para a campanha. Mas ainda hoje, mesmo tendo sido eleito suplente de senador, não tem grande expressão popular no Paraná. Segundo o nosso correspondente em Curitiba, Dirceu Pio, se não dependesse de dinheiro dificilmente se elegeria mesmo vereador de Curitiba. É tido como inábil na política partidária. Ganhou força junto ao governador Álvaro Dias como o homem que levaria, via Iacocca, a Chrysler para montar uma fábrica de automóveis no Paraná. Esteve em audiência com Iacocca, mas não chegaram a conversar sobre a vinda da fábrica para o Paraná. O máximo que ele conseguiu, segundo consta, foi posar para uma foto ao lado do empresário norte-americano.

Mas ele segue conquistando espaço junto ao poder, onde, aliás, sempre teve acesso. É um lobista assumido e costuma atrair para si a atenção de todos numa sala de reuniões. Na Abrave, ninguém além dele tem poderes para falar com a imprensa, que ele atende de acordo com as regras do "bom relacionamento com os meios de comunicação", até mesmo elogiando as "perguntas inteligentes" do repórter.

Recentemente, à saída de uma reunião da Allada, associação latino-americana dos distribuidores, da qual também é presidente, o uruguaio Rogério Rodrigues, seu antecessor na liderança da entidade, foi enfático: "Não temos mais nada a falar: este homem é um ditador..."

Semanas atrás foi avisado por um informante que os representantes da



José Gomes Carvalho: dias agitados.

indústria automobilística teriam uma reunião com o ministro Bresser Pereira, solicitando novo aumento de preços. Tomou seu jato de imediato para Brasília e conseguiu "melar" a reunião, na ante-sala do ministério.

A negociação com o governo pelo fim do empréstimo compulsório foi, em boa parte, engendrada por Carvalho, que não se furta de tomar para si as glórias da vitória. Este é o seu segundo mandato na presidência da Abrave, período em que a entidade e a categoria ganharam expressão a nível nacional. Há quem diga que os estatutos da entidade devem ser alterados, já que o atual não prevê uma segunda reeleição.