

PARTICIPANTES DA LIQUIDAÇÃO



Auto Shopping Cristal Leste

Endereço: Av. São Miguel, 1068 Penha. Fone: 2685-0033. Data de inauguração: novembro de 2005.
Número de lojas: 26. Estacionamento: 400 vagas
Serviços oferecidos: financeiras, despachante, corretora de seguros, restaurante, loja de acessórios.
Site: www.autoshoppingcristal.com.br/leste



Auto Shopping Cristal Norte

Av. Otto Baumgart, 800 Vila Guilherme. Fone: 2221-9222. Data de inauguração: outubro de 2006. Número de lojas: 17. Capacidade de estacionamento: 350 vagas.
Serviços oferecidos: financeira, corretora de seguros, restaurante.
Site: www.autoshoppingcristal.com.br/cristalnorte



Auto Shopping Cristal Sul – SP Market

Av. das Nações Unidas, 22.540 Interlagos. Fone: 5541-2100. Data de inauguração: outubro 2004.
Número de lojas: 25. Estacionamento: 5.000 vagas, compartilhadas com o shopping SP Market.
Serviços oferecidos: financeiras, despachante, corretora de seguros, lanchonete.
Site: www.autoshoppingcristal.com.br/sp/sp.htm



Na organização e divulgação do Liquida Auto Shopping foram investidos cerca de R\$ 1 milhão. A estratégia adotada foi centralizar a produção dos anúncios institucionais e deixar para cada shopping participante a tarefa de realizar os anúncios de varejo.

Para a publicidade institucional, cada shopping contribuiu com uma cota de valor variável, em função do número de lojas. A agência Promovirtus produziu todos os anúncios institucionais (para TV, rádio e jornal), além dos modelos de peças que foram usados pelos auto shoppings, como banners, cartazes etc. Além disso, todos se comprometeram a utilizar o selo oficial da promoção na publicidade de varejo que programam semanalmente em jornais de bairro, na grande imprensa e na televisão.

“A participação dos bancos foi a negociação mais difícil, principalmente por causa da crise financeira atual. Tivemos que fazer nada menos que sete reuniões para definirmos tudo”, conta Paulo Amaral, o diretor executivo da Anauto. Mas no final todos se entenderam e a campanha pôde anunciar automóveis por preços abaixo do mercado e financiados em condições especiais.

Os resultados agradaram todo mundo – auto shoppings, lojistas, bancos e, principalmente aos clientes. “Vamos iniciar 2009 já organizando a próxima liquidação conjunta”, informa a presidente da Anauto SP.

“A primeira foi um grande sucesso, principalmente se considerarmos que a venda de seminovos estava caindo e agora voltou a crescer. Para a próxima Liquida Auto Shopping, vocês podem contar com nosso apoio desde

Na última reunião do Liquida Auto Shopping, presença maciça dos líderes de todos os setores envolvidos

já”, afirmaram os representantes dos bancos parceiros Aymoré, BV e Finasa.

“Para os lojistas, a promoção foi muito boa. Aumentou tanto o público quanto o número de carros vendidos. Houve bastante troca, também: o pessoal foi trocar seu carro para um modelo 2, 3 ou 4 anos mais novo. Conversei com outros lojistas e todos adoraram. Um ou outro teve alguma coisa para reclamar, mas o resultado é muito satisfatório”, argumentou Eduardo di Giorgio, que é sócio do Auto Shopping Anhaia Mello e também lojista da Bello Multimarcas.



Paulo Amaral

ICMS DOS VEÍCULOS USADOS: A CORREÇÃO DE UMA INJUSTIÇA



O mercado de veículos seminovos é específico, logo, deve ser tratado da mesma maneira pelo fisco, considerando suas peculiaridades

A importância do setor automobilístico faz com que ele seja tratado estrategicamente. Contudo, tem havido um tratamento desigual, além de profundamente injusto, entre o segmento de carros novos e o de revenda de carros usados. Uma das principais vítimas da crise, o mercado de veículos usados tem sofrido quedas mensais de vendas nos últimos três meses, ameaçando, com isto, os milhares de empregos gerados pelos lojistas.

Esta situação se agrava cada mais na medida em que o consumidor, preocupado com riscos futuros, restringe suas opções somente aos melhores negócios, tornando o mercado de autos extremamente competitivo.

O segmento foi contemplado com a decisão do governo paulista de injetar recursos na área automobilística, já que parte das linhas de crédito será disponibilizada para o mercado de veículos usados. Foi uma decisão acertada, pois o setor não só gera emprego e riqueza, mas, é uma alavanca fundamental para a comercialização de veículos novos, até porque parte das pessoas que adquirem um carro zero quilometro vende o anterior.

Há, contudo, outra questão de justiça a ser enfrentada pela Assembléia Legislativa de São Paulo, a quem cabe legislar e encontrar soluções rápidas e justas, evitando a incidência de bi-tributação sobre a venda de veículos usados. O ICMS na venda de um veículo novo, aplicado pela concessionária ao consumidor, é cobrado através da substituição tributária. Pelo sistema o tributo é retido na emissão da nota, até chegar ao consumidor final.

Na maioria dos casos, a própria concessionária vai até a Secretaria da Fazenda Estadual pedir a restituição das diferenças entre o ICMS retido – calculado a partir do valor sugerido pela fábrica – e o valor realmente vendido, já que normalmente o valor da venda realizada é inferior ao sugerido, ainda mais em um momento tão competitivo.

Porém a vida útil do veículo continua por muitos anos, com várias trocas de proprietários ao longo dos anos, numa infundável rotina de operações comerciais realizadas sempre com o mesmo carro. Muitas destas operações envolvem a entrega do automóvel como parte do pagamento de um bem mais novo ou de maior valor.

Do ponto de vista fiscal, quando o veículo usado entra numa loja, ele vem de um agente não contribuinte do ICMS. Portanto o lojista não tem benefício ou crédito fiscal. Porém, na venda do automóvel, o comerciante arca com o ICMS de 18% sobre 5% do total da operação. Inúmeras vezes este tributo é superior à receita operacional do vendedor, tendência ainda mais comum nestes momentos de desaquecimento da demanda, excesso de oferta e competitividade extrema.

Além disso, em todo este processo não é considerada a depreciação do veículo ao longo do tempo. Dentro dos padrões contábeis é perfeitamente admissível uma depreciação de 20% ao ano. Conseqüentemente, um automóvel com 5 anos de uso já estaria totalmente depreciado como ativo.

Ocorre, portanto, um efeito cascata na tributação do ICMS sobre a venda de veículos usados. Quando vendido pela primeira vez na concessionária, o veículo é tributado em sua totalidade, mas a mesma tributação é novamente aplicada em cada uma das posteriores revendas do mesmo bem, ainda que em termos contábeis ele já esteja depreciado.

O mercado de veículos seminovos é específico, logo, deve ser tratado da mesma maneira pelo fisco, considerando suas peculiaridades. Para corrigir estas injustiças, apresentei um projeto de lei, na Assembléia Legislativa de São Paulo, propondo a isenção do ICMS na revenda de veículo usado, a exemplo do que já foi feito em diversos Estados, como Espírito Santo e Bahia, e, em fase final, no Maranhão.

O Projeto de Lei nº 672, de 2007, ca-

COM DEPRECIÇÃO DE 20% AO ANO UM AUTOMÓVEL COM 5 ANOS DE USO JÁ ESTARIA DEPRECIADO COMO ATIVO

minha bem na Assembléia Legislativa, já tendo sido apontado como legal e constitucional pela Comissão de Constituição e Justiça. Falta apenas que seja examinado pela Comissão de Finanças e Orçamento da Assembléia. A partir daí, o projeto será pautado na ordem do dia e, assim, poderá ser discutido e votado pelo conjunto dos deputados estaduais, contribuindo na correção desta injustiça tributária.

Campos Machado é advogado, deputado estadual, líder petebista na Assembléia Legislativa do Estado de São Paulo, presidente estadual e secretário-geral da executiva nacional do PTB