

**ATA DA 70ª REUNIÃO ORDINÁRIA DO SINDICATO  
DOS CONCESSIONÁRIOS E DISTRIBUIDORES DE  
VEÍCULOS DO ESTADO DE SERGIPE –  
SINCODIV/SE, REALIZADA EM 04-12-2018, A  
SABER,**

Aos Quatro dias do mês de Dezembro do ano de Dois Mil e Dezoito às 12:00 horas, em primeira convocação e às 12:30 horas em segunda convocação, conforme convocações realizadas por e-mail nos dias 27, 29/11 e 03/12 de 2018, foi realizada na sala de eventos do Del Canto Hotel, situado à Rua Alferes José Pedro de Brito, 67 - Farolândia, Aracaju - SE, conforme lista de presença assinada e anexada a esta ata, a 70ª Reunião Ordinária do Sincodiv-SE. Estiveram presentes 12 participantes, entre titulares e gerentes de 13 concessionárias. A reunião, presidida pelo Sr. Daniel Barbosa, diretor da Contorno Veículos e Presidente do Sincodiv/SE, foi iniciada com o agradecimento às pessoas presentes e já informando sobre a reunião ocorrida na semana anterior em São Paulo, na Fenabreve, quando trataram do tema IBAMA CTF – TCFA. Em outubro foi enviado um comunicado para que todos fizessem o cadastro junto ao Ibama. Algumas empresas fizeram, outras não. A Fenabreve contratou um escritório grande da capital paulista para elaborar um parecer sobre a situação e abrir uma ação coletiva em nome da Fenabreve e de todas as concessionárias contra o Ibama. Essa ação é para poder provar que essa ação é descabida, pois o óleo representa de 2 a 3% do faturamento da concessionária, porém o Ibama cobra sobre o faturamento total da empresa. A conclusão da Fenabreve é que, aqueles que ainda não fizeram o cadastro, e que teoricamente já estão errados, aguardem mais uns 3 meses para ver o desenrolar dessa ação. Mas essa é uma questão particular, diferente de empresa para empresa, e a decisão é única e exclusiva desta, não havendo qualquer intervenção do Sincodiv quanto a isso. Tiago Teixeira comentou que é um absurdo cobrarem da forma como o fazem e que o Dr. Thiago Cabral, assessor jurídico do Sincodiv já entrou com várias ações e tem ganho essas ações. O Dr. Thiago tomou a palavra e disse que Já tem ação com Trânsito em julgado no TER. Ele entende os seguintes pontos; 1º - a ilegalidade da cobrança. Um ato de ação do Executivo não pode gerar uma tributação. O 2º ponto, ou linha da tese diz que se a empresa não tiver em seu contrato social o CNAE que determina a troca de óleo ou comercialização de óleo, ela já não se enquadra na situação de cobrança. O 3º ponto o próprio Ibama diz que as concessionárias poderiam se cadastrar mas sem pagar, e se o Ibama interpretou dessa forma é porque ele não considera uma concessionária como uma empresa potencialmente poluidora. Dessa forma as concessionárias entram com base na descrição de qual é o seu papel, como descrito na Lei Ferrari, e demonstram que a troca de óleo é uma parte ínfima do

38 negócio. O maior problema é o Ibama decidir cobrar de outros produtos e serviços da  
39 concessionária, como troca de gás de ar condicionado, etc., com a mesma base de  
40 cálculo. E a situação de cada concessionária é diferente da outra, o que dificulta que  
41 uma decisão judicial seja tomada de forma coletiva. Daniel tomou novamente a palavra  
42 e comentou que na reunião da Fenabrave, um ambientalista convidado a palestrar,  
43 comentou que até o próprio cadastro é indevido e incorreto. Já a Fenabrave acredita  
44 que o problema maior é a desproporção da base de cálculo utilizada, novamente,  
45 cobrar sobre a receita total da concessionária quando deveria ser somente sobre a  
46 troca de óleo. Sr. Marcelo, da Sanvel, perguntou para quê serve o cadastro e o que  
47 acontece para a empresa que não o atualiza. O Sr. Tiago Teixeira respondeu que o  
48 cadastro é necessário para situações de licitações e demais parecidas onde a empresa  
49 precisa de atestado de licença ambiental. Mas após realizar o cadastro, a empresa  
50 passa a ser obrigada a emitir o relatório ambiental mensal do seu potencial poluidor.  
51 Em Santa Catarina todas as empresas foram autuadas e entraram com uma ação  
52 coletiva e que não conseguiram uma sentença positiva sobre o assunto. Dr. Thiago  
53 comentou que na Paraíba e em Minas a questão foi seríssima. Comentou ainda que com  
54 a entrada do novo governo em 2019 tudo pode mudar em relação ao Ibama. Em  
55 seguida o Sr. Daniel, diretor da Contorno Veículos e presidente do Sincodiv-SE,  
56 comentou sobre o assunto Venda Direta, também tratado na reunião da Fenabrave em  
57 São Paulo. A Localiza, a Movida e outras grandes empresas de aluguel de automóveis  
58 entraram com uma ação para derrubar uma lei, assinada pelo presidente Temer, que  
59 regula, através de convênios estaduais de ICMS, que os veículos precisam ter no  
60 mínimo 01 (um) ano de uso para ser vendido como mobilizados. Dessa forma essas  
61 locadoras poderiam vender seus carros de aluguel, com um período mínimo de uso.  
62 Ainda sobre venda direta, o presidente trouxe a informação de que a Fenabrave  
63 contratou uma empresa para traçar 4 (quatro) pareceres sobre o tema. Isso demonstra  
64 a preocupação da Fenabrave com o aumento da venda direta e a possível alteração na  
65 Lei Ferrari para frear esse movimento. Mas isso não deverá ser realizado agora, logo no  
66 início do novo governo. O motivo desse estudo é a proteção das concessionárias em  
67 relação às fábricas. Em seguida o presidente passou a palavra ao Dr. Thiago Cabral  
68 para discorrer sobre o fechamento da CCT do comércio de Aracaju e suas bases  
69 negociadas. Após breve histórico sobre a legislação e data base da Convenção Coletiva,  
70 já enviado aos associados pelo Sincodiv-SE, Dr. Thiago finalizou trazendo a todos o  
71 valor do piso base da categoria do comércio, fechado em R\$1.025,00 e reajuste de  
72 2,5%. Em seguida fez um relato das demais categorias e trouxe, ao final, a realidade  
73 atual do Sincodiv-SE, que em sua ótica, acompanhando a atual legislação, está em  
74 situação melhor do que assinar uma convenção ruim. As ações impetradas pelo

75 sindicato obreiro contra as concessionárias pelo funcionamento em um feriado de 8 de  
76 dezembro anos atrás, foram todas favoráveis às concessionárias. Hoje só é  
77 interessante ao Sincodiv-SE se o sindicato laboral trazer uma proposta muito  
78 favorável ao lado patronal, acima do que diz a atual legislação. Dr. Thiago disse ainda  
79 que o melhor parâmetro é a Convenção de Socorro, a qual vimos fechando todos esses  
80 anos sem nenhum problema. Hoje, caso haja alguma empresa que não tenha  
81 concedido reajuste aos funcionários, esta poderia aplicar a inflação do período, os 2,5%  
82 concedidos por Aracaju ou os 2% concedidos em nossa convenção de Nossa Senhora  
83 do Socorro, uma convenção firmada pelo próprio setor. Lembrou que esses reajustes  
84 têm que constar no holerite com a rubrica de antecipação e não podem ser retroativos  
85 a mais de 02 (dois) anos, pois hoje a legislação não permite uma CCT retroativa a mais  
86 que esse período. O gerente executivo do sindicato questionou aos presentes sobre o  
87 envio de materiais como descritivos e análises que são requisitados. Normalmente  
88 esses materiais são enviados para os titulares para que estes encaminhem aos devidos  
89 setores. O executivo perguntou se poderia enviar esses materiais também diretamente  
90 ao pessoal de RH, o que todos assentiram unanimemente. Finalizados esses assuntos o  
91 presidente pediu ao gerente executivo que relatasse sobre a reunião ocorrida com os  
92 gerentes de vendas após o Black Week. Passada a palavra o Sr. Willian Lott relatou  
93 sobre a referida reunião e apontou cada um dos tópicos relatados, tendo sido estes; -  
94 Os feirões não trazem benefícios reais, são apenas uma concentração de empresas em  
95 um só lugar. Precisa existir um atrativo na chamada, algo que todos os participantes  
96 façam por igual, uma taxa de financiamento ou um brinde padrão. - Investir em um  
97 grande sorteio, como um carro zero, uma viagem ou vale-compras para ser utilizado  
98 em assessórios ou nas lojas do shopping. - Precisa haver algum tipo de envolvimento  
99 social. Uma sugestão é anunciar a entrada em troca de 1 Kg de alimento a ser doado  
100 para uma instituição filantrópica, mas manter a entrada franca para os que não  
101 levarem nada. - Posicionamento de entrada e saída utilizado foi o melhor até agora.  
102 Melhorar sinalização de saída. - Melhor horário é mesmo das 10h:00 às 16h podendo  
103 ser estendido até as 17h:00 a depender do movimento. Foi explicado ainda da  
104 dificuldade de abrir mais cedo, como havia sido sugerido, abrindo domingo às 9:00,  
105 pois todo o shopping está fechado, não tendo sequer um banheiro aberto. Tiago  
106 Teixeira comentou que o G Barbosa já está aberto nesse horário e pode ser utilizado o  
107 banheiro deles até que o shopping abra às 12h:00 O presidente Daniel pediu que  
108 averigüe essa possibilidade. - Entrada independente para funcionários, junto à entrada  
109 dos test drives. - Investir valor de mídia em redes sociais, Google Adwords e OLX. O  
110 Sr. Fábio Mendonça pediu que o Sincodiv encaminhasse as peças para que as  
111 concessionárias façam o envio para suas listas. Daniel pediu então para comentar sobre

112 a diferença da mídia. O gerente executivo disse que o sindicato ousou ao quebrar um  
113 acordo de cavalheiros com a TV Sergipe. Nesse feirão também utilizaram a mídia da TV  
114 Atalaia que, assim como a afiliada Globo, deram grande apoio jornalístico ao evento -  
115 Contratar empresa de disparo de SMS ou WhatsApp por geolocalização ou por listas  
116 enviadas pelas concessionárias. Tudo isso deve ser decidido com antecedência para que  
117 possa ser implantado com organização e cuidado aos detalhes. O Sr. Marcelo lembrou  
118 que é preciso ter cuidado para não ir agregando muitos serviços e benefícios e o valor  
119 do evento acabar ficando inviável para as concessionárias. Questionou também a  
120 possibilidade de realizar o evento em uma área externa no próprio shopping, no  
121 estacionamento descoberto, pois assim teriam uma área maior e mais possibilidades de  
122 expor um maior número de carros. Finalmente o Sr. Willian trouxe a questão dos  
123 bancos que patrocinam os eventos e tem a prioridade nos financiamentos. O Sr. Daniel  
124 Barbosa, presidente do Sincodiv-SE tomou a palavra e disse estar muito preocupado  
125 com a situação, pois no último evento 3 (três) bancos praticamente disseram não à sua  
126 participação. Bradesco não quis, Safra também achou arriscado e disse não ter verba e  
127 o Santander apoiou com apenas R\$8.000,00. Os bancos de montadoras estão  
128 oferecendo condições que os bancos participantes não conseguem acompanhar e com  
129 isso está prejudicando o trabalho de suas equipes. Dessa forma o melhor é as  
130 concessionárias fecharem seus acordos individualmente com o banco de sua  
131 preferência e chamar um banco, com uma participação financeira mínima e sem  
132 contrapartida, para estar presente e ser a segunda ou terceira ficha. Daniel tocou em  
133 outro assunto que foi sobre a visualização das concessionárias dentro do evento. Citou  
134 duas empresas que estavam, teoricamente, bem localizadas no evento mas as pessoas  
135 não as viam. Disse que o ideal será confeccionar um totem padrão para todas. Sérgio  
136 Gama acrescentou que, como o Sr. Marcelo já havia dito, tem que ter cuidado com o  
137 acréscimo nos custos. Com a diminuição do aporte dos bancos, ao trazer novo tipo de  
138 mídia, é preciso diminuir uma para incrementar outra sem que haja majoração nos  
139 custos. O gerente executivo confirmou que será exatamente isso que deverá ser feito,  
140 ou seja, diminuir de um veículo para incrementar em outro. Tiago Teixeira também  
141 somou voz aos demais dizendo que a retirada de 01 (uma) inserção no Jornal Nacional  
142 já faz a diferença para utilizar outra mídia. Acrescentou que um sorteio não agregaria  
143 nada ao evento, apenas aumentaria o custo. Os feirões são importantes e tem trazido  
144 bons resultados, e os eventos individuais estarão cada dia mais difíceis de realizar. Mas  
145 o balizador para os eventos do sindicato tem que ser o custo. Não pode aumentar o  
146 custo para não inviabilizar o evento. Novo assunto trazido à mesa pelo presidente foi a  
147 quantidade de participantes de fora no feirão de seminovos. Alguns gerentes acharam  
148 que poderiam ter vendido mais se as lojas de fora não participassem. Cynthia, da

149 Discar, comentou que há muito tempo o Sincodiv-SE vem tentando realizar um evento  
150 de seminovos sem sucesso pela falta de participantes. Disse ainda que esse último foi  
151 ótimo para a empresa dela e que deveria manter o formato com convidados. Se  
152 necessário, ou possível, até aumentar a quantidade para reduzir ainda mais o custo. O  
153 presidente pediu então que se faça um levantamento e uma análise para ver se é  
154 melhor trabalhar com 3 (três) ou mais participantes de fora. O que for mais  
155 conveniente será mantido. Voltando à sugestão dada pelo Sr. Marcelo sobre realizar o  
156 evento de novos em local aberto, o Sr. Tiago Teixeira se colocou contra e lembrou que  
157 não há local igual ao Centro de Convenções. Ainda sobre o local citou que a outra  
158 opção seria o Shopping Jardins, mas não acredita que eles liberariam o estacionamento  
159 na frente do shopping para realizar o evento. Daniel comentou sobre a possível reforma  
160 do Extra no ano que vem e que possivelmente teremos que escolher novo local para os  
161 eventos de seminovos. Finalmente o gerente executivo apresentou um pré-calendário  
162 de eventos. Após discussões e considerações sobre os feriados do ano seguinte e sobre  
163 o Black Friday em 2019, o Sr. Alberto Filho questionou sobre o prazo entre o nosso  
164 evento e o Black Friday, que respondido pelo Sr. Tiago Teixeira foi de duas semanas. O  
165 Sr. Sérgio Gama considerou proveitoso o fato de o feirão de novembro ter sido no início  
166 do mês, pois isso aqueceu as vendas desde o início até o fim do mês pois as  
167 montadoras lançaram campanhas promocionais e o próprio evento black friday  
168 provocam um maior movimento em todo o comércio. Após todas as colocações foi  
169 colocado em votação e as datas decididas foram: novos - 3 eventos sendo Abril, Agosto  
170 e Novembro. Seminovos - 3 eventos sendo Fevereiro, Julho, Setembro ou Outubro. Sr.  
171 Daniel sugeriu que dois meses antes de cada data se realize uma reunião para  
172 confirmar, ou não, o evento. Em seguida o Sr. Willian comentou sobre uma data de  
173 seminovos em fevereiro no Extra e que precisaria da definição. Colocada em votação foi  
174 aprovado por unanimidade a realização do feirão de seminovos no Extra em Fevereiro.  
175 Findo o assunto eventos, passou-se então ao tema da ação de restituição judicial do  
176 ICMS. O presidente Daniel passou a palavra ao Dr. Thiago que explanou aos presentes  
177 sobre a possibilidade de recuperação de ICMS, que o Sincodiv de São Paulo já entrou  
178 com um mandado de segurança, que já tem uma liminar e já tem uma sentença e que  
179 uma grande parte dos concessionários do estado já aderiu à ação. O Cálculo da  
180 recuperação é a diferença do ICMS na substituição tributária entre o preço sugerido ou  
181 tabelado e o preço efetivamente praticado. Em cima disso levantar a diferença e  
182 requerer junto à SEFAZ com base no transitado e julgado com base no mandado de  
183 segurança. Dessa forma o Dr. Thiago fez uma parceria com o escritório de Advocacia  
184 Lopes da Silva, de São Paulo, escritório que atende a Fenabrave, Fenacodiv e o  
185 Sincodiv, além de várias associações de marcas, para entrar com essa ação também



186 em Sergipe através do Sincodiv-SE. Para isso será necessário um contrato entre o  
187 escritório Lopes da Silva, o Sincodiv-SE e cada uma das concessionárias que aderirem à  
188 ação. Em termos financeiros, esse contrato diz que o Sincodiv irá arcar com as custas  
189 iniciais do processo e que cada concessionária que aderir ao contrato deverá pagar um  
190 valor de R\$2.000,00 para despesas diversas e acompanhamento e, daquela diferença  
191 de ICMS que for levantada e que a concessionária tiver direito de ser ressarcida, o  
192 escritório e o Dr. Thiago ficarão com 10% do apurado. O presidente Daniel tomou a  
193 palavra e confirmou o que acabara de ser dito e complementou que o pedido inicial do  
194 escritório Lopes da Silva havia pedido R\$3.000,00 por concessionária e 20% do  
195 apurado. Em suas negociações conseguiu a proposta em mesa. O Dr. Thiago disse aos  
196 presentes que no Rio Grande do Sul já existe ação com a mesma tese e que em  
197 Sergipe duas concessionárias também entraram na justiça pelo motivo, porém apenas  
198 uma delas conseguiu êxito em sua pedida. O Sr. Marcelo, da Sanvel, questionou quem  
199 fará o levantamento das notas fiscais. O Dr. Thiago respondeu que será enviada uma  
200 planilha em Excel para que as concessionárias preencham os dados. Em seguida  
201 deverão ser enviadas para o escritório de advocacia que fará os cálculos iniciais. O Sr.  
202 Tiago Texeira pediu a palavra e comentou que 10% é um percentual muito alto e que o  
203 mesmo escritório realiza ações para a associação de marca da Ford por um percentual  
204 muito menor, em torno de 3%, e que esse valor deveria ser renegociado. Comentou  
205 também que a SEFAZ pode cancelar o convênio que reajusta a base de cálculo,  
206 elevando assim os impostos e deixando a situação ainda pior para as concessionárias.  
207 Disse ainda que órgãos públicos não aceitam pacificamente esse tipo de derrota e que  
208 podem encontrar outra forma de reaver os tributos que perderam. Complementou que,  
209 caso haja a contratação do escritório de São Paulo para iniciar a ação, este deveria  
210 também ser o responsável pelo levantamento e digitalização das notas para tal fim. Dr.  
211 Thiago rebateu dizendo que já existe escritório extremamente qualificado em Sergipe  
212 para, caso seja preciso, realizar o levantamento e os cálculos necessários. Sérgio Gama  
213 pediu a palavra e disse que realizar essa ação, com o levantamento e cálculo de forma  
214 individualizada é muito mais difícil. Estando sobre o guarda-chuva do Sincodiv-SE é  
215 muito mais difícil haver qualquer tipo de retaliação pelos órgãos do governo. Uma ação  
216 em nome de todo o setor automobilístico, através do Sincodiv-SE, além de baratear o  
217 custo para todos, tem muito mais poder de fogo e de barganha, o que é benéfico para  
218 todos. Tiago Teixeira voltou a defender o seu ponto de vista e alertou uma vez mais  
219 que todos podem sofrer retaliações em função da ação, e citou a situação ocorrida  
220 recentemente na Paraíba. Por fim acrescentou que acha o percentual de 10% muito  
221 alto, que precisa haver um gatilho de tempo para que o escritório não fique recebendo  
222 "ad-eternum" sobre a ação e que seja apenas sobre aquilo que a concessionária

223 realmente receber. Dr. Thiago e Sr. Daniel Barbosa voltaram a defender a ação e  
224 argumentaram que qualquer ação que a secretaria da fazenda ou o fisco queiram  
225 tomar, deverão entrar em contato com a categoria antes. Daniel questionou ao Sr.  
226 Tiago Teixeira qual seria o percentual ideal para a ação, e este respondeu que deveria  
227 ser no máximo 5%. Daniel Barbosa disse que a questão do "ad-eternum" passa a ser  
228 "até que a lei seja transitada em julgado" ou dois anos. Finalmente ficou definido que  
229 Dr. Thiago irá renegociar uma contraproposta junto ao escritório Lopes da Silva e  
230 trazer a proposta para que a diretoria decida. Em rápida análise o presidente verificou  
231 que 11 ou 12 empresas podem participar da ação. Finalizado o assunto o presidente  
232 franqueou a palavra a todos e como ninguém se pronunciou agradeceu a presença de  
233 todos e deu a reunião por encerrada. Eu, Lindinalva dos Anjos Rezende Santos,  
234 secretária "Ad hoc", lavrei a presente ata, que depois de lida e achado de acordo, foi  
235 devidamente assinada. Aracaju, 04 de dezembro de 2018.

---

Daniel Alcântara de Oliveira Barbosa

---

Lindinalva dos Anjos Rezende Santos  
Secretária "Ad Hoc"