

L.E.A.S.I.N.G

INFORMATIVO DA ABEL - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE LEASING - ANO 22 - EDIÇÃO 159 - JUN/JUL 2002

Ilustração: Marcelo A. Ventura



LEASING OPERACIONAL

Ajudando na decolagem da Gol

A Gol Linhas Aéreas não esconde a razão de seu sucesso: tarifas 50% mais baixas que as da concorrência garantidas com baixos custos em vários "steps" do negócio, mas, principalmente, pelos bem negociados contratos de leasing operacional

Pág. 8

BALANÇO

A utilização do CDI nos contratos de leasing está crescendo: saltou de 1,9% em 2001 para 5,3% em 2002.

Pág. 3

CONTRATOS

A advogada Ana Tereza Palhares Basilio escreve sobre as repercussões do novo código civil nas relações contratuais, entre elas, as severas restrições à liberdade de contratar.

Pág. 5

TOYOTA

A Toyota Leasing do Brasil está se preparando para lançar, em 2003, contratos de leasing operacional. O novo modelo de negócio estará disponível para toda sua linha de produtos.

Pág. 6

DERIVATIVOS

O mercado de leasing no Brasil conta agora com mais um instrumento de defesa e incremento às suas operações. O BC normatizou o uso de derivativos de crédito para o setor financeiro.

Pág. 10

ESTATÍSTICAS

O ranking das empresas de leasing, com volume de negócios e o valor presente da carteira nos meses de março e abril de 2002.

Pág. 11

Passos curtos, mas firmes

Nesta edição do *Journal Leasing* trazemos novamente em pauta o leasing operacional. O produto, ainda em desenvolvimento no Brasil, é abordado desta vez sob duas óticas: a de uma empresa arrendatária pertencente ao setor de aviação comercial, e de uma futura arrendadora nesse mercado, ligada à produção de automóveis.

Ambos os relatos nos permitem permear e nos aprofundar um pouco mais nesta modalidade, ainda nova entre nós. Temos dois tipos de bens, aviões e automóveis, com escala de valores e usuários distintos, porém, com contratos que se igualam em sua essência e intenção: a utilização dos objetos de arrendamento por prazo determinado e sua devolução após esse período.

A experiência internacional demonstra que o produto, fortemente consolidado nas principais economias, é muito prático e vantajoso para o arrendatário. Para o mercado arrendador, uma experiência de desafios que exigem, além do conheci-



Antônio Bornia
Presidente da Abel

mento técnico-financeiro da operação, um grande domínio do mercado do bem objeto de arrendamento. Para a indústria de bens duráveis, um canal importante por onde poderá escoar sua produção.

Acreditamos que o Brasil tenha um mercado significativo e potencial para o leasing operacional, tanto sob o aspecto de quem pode ofertá-lo, como daqueles que produzem o bem e para os que o absorvem. Nos Estados Unidos, por exemplo, essa modalidade de leasing ocupa aproximadamente 40% do mercado de arrendamento mercantil; no Canadá 60%, e na Europa

ACREDITAMOS QUE O BRASIL TENHA UM MERCADO POTENCIAL E SIGNIFICATIVO PARA O LEASING OPERACIONAL, TANTO SOB O ASPECTO DE QUEM PODE OFERTÁ-LO, COMO DAQUELES QUE PRODUZEM O BEM E PARA OS QUE O ABSORVEM

esses índices podem chegar a 98%, caso da Alemanha. As estatísticas da Abel demonstram que a participação desse produto no mercado brasileiro ainda é tímido, próximo a 1%. Esses números nos fazem crer que essa modalidade de leasing terá ainda uma grande trajetória no País.

COBRANÇA DO VRG

Estamos acompanhando com a devida atenção, nos tribunais superiores, os desdobramentos relativos à cobrança do Valor Residual Garantido nos contratos de leasing financeiro. As primeiras decisões não favorecem à continuidade de sua prá-

tica. Se, de fato, tal decisão vier a ser confirmada, trará inegáveis prejuízos para a indústria de arrendamento mercantil no Brasil e, também, para os segmentos do setor produtivo e usuários finais que compõem esse mercado. Contudo, devemos considerar que a questão não se encontra definida pelos tribunais, dos quais aguardamos decisões referentes a embargos de divergência interpostos.

A Abel, em sintonia com departamentos jurídicos de suas associadas, vem desenvolvendo ações para esclarecimento e informação sobre o assunto. A expectativa é de que, em breve, a questão seja resolvida apontando para soluções que permitam ao mercado arrendador sua livre contratação. O setor de leasing continuará buscando meios de manter o produto com suas características essenciais apresentando soluções alternativas para que possa operar e contribuir para essa importante indústria de arrendamento mercantil no Brasil.

EXPEDIENTE



Leasing é uma publicação bimestral da Associação Brasileira das Empresas de Leasing - ABEL. Tiragem: 3.300 exemplares - Jornalista Responsável: Diva Borges - E-mail: diva.borges@conteudonet.com - Produção Editorial: BST Comunicação Ltda & Conteúdo Comunicação Empresarial. As opiniões expressas no conteúdo editorial do *Leasing* não representam, necessariamente, o ponto de vista da Abel. Sede da Abel - Rua Líbero Badaró, 377 - 19º andar - CEP 01009-906 - São Paulo - SP - Telefone (011) 3104-4846 - Fax (011) 3107-3121 - E-mail - abel@leasingabel.com.br

Diretoria Executiva da Abel Presidente - Antônio Bornia, Vice-Presidente - Rafael Euclides de Campos Cardoso, Diretor Secretário - Márcio Campos da Silva, Diretor Tesoureiro - Carlos Eduardo Teixeira Pinheiro **Diretores:** Antônio Francisco de Lima Neto, Fernando Otávio Richter Guedes, Marco Ambrogio Crespi Bonomi, Rubens Bution, Vicente Rimoli Neto, Carlos Tafla (Diretor Executivo)

Acesse o site da Abel: www.leasingabel.com.br

Cresce o número de contratos atrelados ao CDI

A UTILIZAÇÃO DO CERTIFICADO DE DEPÓSITO INTERFINANCEIRO – CDI COMO INDEXADOR NOS CONTRATOS DE LEASING SALTOU DE 1,9% EM 2001 PARA 5,3% EM 2002

As estatísticas da Associação Brasileira das Empresas de Leasing – Abel mostram que a preferência do CDI como indexador nos contratos de arrendamento mercantil tem crescido. Em abril deste ano, a preferência pelo Certificado de Depósito Interfinanceiro atingiu 5,3% dos contratos de leasing, contra o índice de 1,9% registrado no mesmo período do ano passado.

Com uma carteira de clientes com um índice de participação de 93% de pessoas jurídicas, o **Bank Boston Leasing** tem feito contratos de arrendamento mercantil atrelados, em sua maioria, ao CDI. A preferência pelo indexador tem sido de 84% dos clientes corporativos. Os demais se dividem entre taxas pré-fixadas (13%) e dólar (3%). A escolha, segundo o diretor adjunto Paulo Duailibi, tem sido direcionada pela expectativa do arrendatário com relação ao comportamento da taxa de juros. “Ele opta pelo CDI se acredita que a tendência é de queda, ou por reais pré-fixados se analisa que é de alta”, conta

Duailibi, acrescentando que o CDI permite ao cliente corporativo uma proteção mais fácil. “Ele pode vincular a remuneração dos seus ativos ao mesmo indexador ou buscar operações de swap. Torna-se mais caro hoje travar um contrato em uma taxa pré-fixada”, avalia o diretor adjunto.

A opção pelo CDI no **Safra Leasing**, conforme informou o diretor Vicente Rimoli, vem sendo feita por grandes empresas que buscam um custo final mais interessante, já que o pré-fixado, por trabalhar com estimativa, geralmente torna-se uma opção mais cara. “O CDI, por ter cálculo fluante, aproxima-se mais da realidade do mercado”, avalia. O Safra Leasing contabiliza em 2002 uma média de 16,5% do valor dos contratos atrelados ao CDI.



Vicente Rimoli, do Safra Leasing: procura de CDI por grandes empresas

DEMAIS INDEXADORES

Na análise global dos tipos de indexadores, os pré-fixados continuam tendo preferência do público, perfazendo 81,8% do total de contratos registrados até abril de 2002, contra 89,0% do total apresentado no mesmo período do ano passado. Os contratos em dólar registraram 2,3% do total e tiveram uma queda em relação ao ano passado, quando representaram 3,7%. Contratos em TR, 0,1%, TJLP 3,9% e outros indexadores, 6,7% até abril

de 2002, contra 0,1%, 0,5% e 4,8% do ano passado, respectivamente.

NOVOS NEGÓCIOS

O balanço do setor de Leasing feito pela Abel até abril de 2002 apontou um volume de novos negócios de R\$ 1,7 bilhões, com uma queda de 41,05% em comparação ao volume do mesmo período do ano de 2001, que foi de R\$ 3,0 bilhões. Com relação aos novos contratos, apurou-se uma queda de 56,82% em relação ao ano passado, quando foram assinados 96.968 contratos, e 41.869 em 2002.

SETORES DE ATIVIDADE

Neste item, até abril de 2002, o setor de Serviços liderou o ranking, com 39,3% do total de volume negociado, enquanto no mesmo período de 2001 esse setor



Paulo Duailibi, do Bank Boston: 84% dos contratos atrelados ao CDI

apresentou 27,7% do total. As Pessoas Físicas ficaram em segundo lugar, com 18% do total negociado, contra 34,3% em 2001, enquanto Outros Setores (Profissionais Liberais, Pequenas Empresas, Firms Individuais etc.) detinham 12,9%, Indústria com 14,8%, Comércio com 14% e Estatais com 0,9%, contra 13,2%, 11,6%, 12,4% e 0,08% do ano passado, respectivamente.

TIPOS DE BENS

Em relação aos Arrendamentos por Tipos de Bens, a Abel apurou que os Veículos responderam por 67% do volume em 2002, seguido por Máquinas e Equipamentos com 18,1%, Equipamentos de Informática com 8,4% e Outros Tipos de Bens perfizeram 6,5% do volume, contra 77,8%, 10,8%, 6,3% e 5,1% do ano passado, respectivamente.

FROTA DE VEÍCULOS

No grupo Automóveis, os contratos de Automóveis lideram o ranking com 78,6% do total deste até abril de 2002, seguido por Outros Veículos (terraplanagem, escavadeiras, reboques, empilhadeiras etc.) com 12,7%, Caminhões com 7,1% e Ônibus com 1,6% do total.

Em abril de 2001, o segmento de Automóveis perfazia 83,7% do total da frota, Outros Veículos (terraplanagem, escavadeiras, reboques, empilhadeiras etc.), 8,5%, Caminhões, 6,1% e Ônibus 1,7%.

INTERNACIONAL

Praga sedia conferência mundial de leasing

O mercado mundial de leasing esteve representado em Praga, nos dias 11 e 12 de junho, no "The 20th Annual World Leasing Convention". O tradicional evento contou com palestras sobre leasing nos setores de veículos, aviação, telecomunicações e medicina, além de painéis expositivos com estatísticas do mercado de arrendamento nos principais continentes. Representantes de braços financeiros de grandes companhias internacionais como Volvo, Hewlett Packard e DHL Worldwide Express puderam expor suas experiências em múltiplos mercados.

A convenção de Praga também abriu espaço para tratar de seguros e soluções de software CRM - Customer Rela-



tionship Management específicos para empresas de leasing. Um workshop, organizado pelo especialista Sudhir Amembal, autor de 14 livros sobre leasing, antecedeu a conferência ocorrida no The Radisson SAS Alcron Hotel. Amembal abordou os benefícios e os riscos que hoje as operações de leasing oferecem com suas repercussões contábeis, fiscais e legais e, ain-

da, os riscos associados ao valor residual, ao *funding* e ao próprio mercado.

A Abel esteve representada na "The 20th Annual World Leasing Convention" através de seu presidente Antônio Bornia, (também presidente da Felalease - Federación Latinoamericana de Leasing) e, ainda, pelo seu diretor executivo, Carlos Tafla.

CURSOS NA ABEL

JULHO

DIAS 10 E 11

(quarta e quinta-feira)

O Leasing no Brasil: "Aspectos Contábeis, Fiscais e Tributários"

Instrutor:

Prof. João Domiraci Paccetz

Carga horária: 15 horas

Local: Sede da Abel

DIAS 17 e 18 de julho

(quarta e quinta-feira)

Formação de Operadores de Leasing

Instrutor:

Walter Kirschner

Carga Horária: 16 horas

Local: Sede da Abel

* Os cursos Abel podem ser oferecidos para turmas fechadas.

O novo código civil e as relações contratuais

“A INSEGURANÇA NOS NEGÓCIOS, CAUSADA PELAS SEVERAS RESTRIÇÕES À LIBERDADE CONTRATUAL, NORTEADAS POR PRINCÍPIOS VAGOS E INDETERMINADOS, SUBSISTIRÁ ATÉ QUE A JURISPRUDÊNCIA DOS TRIBUNAIS DÊ O INDISPENSÁVEL CONTORNO DO NOVO DIREITO PRIVADO BRASILEIRO”.



Ana Tereza Palhares Basilio*

O novo Código Civil, que entrará em vigor em 11 de janeiro de 2003, traz profundas e inquietantes mudanças no regime jurídico, aplicável às relações contratuais, que passaram, até o momento, despercebidas. O reconhecimento da função social dos contratos, a crescente limitação da liberdade de contratar e as normas restritivas impostas, como regra geral, fazem parte de uma filosofia legislativa e de princípios que já influenciou a Constituição Federal de 1988, o Código de Defesa do Consumidor, a Lei de Crimes Ambientais, dentre muitas outras. Essa tendência irrefreável agora atingiu a norma das normas do direito privado: o Código Civil.

Alguns institutos, adotados pelo novo código, são inovações que trarão expressivas mudanças nas regras de direito contratual: os institutos da lesão e do estado de perigo, a banalização da desconsideração da personalidade jurídica, a possibilidade de resolução contratual por onerosidade excessiva e a nova limitação na liberdade de contratar, que fica subjugada à função social dos contratos.

A lesão, como vício da vontade, ensejadora da anulabilidade dos contratos, prevista no art. 157 do novo código, permite que um negócio seja desfeito, por decisão judicial, se “uma pessoa, sob premente necessidade, ou inexperiência, se obriga a prestação manifestamente desproporcional ao

valor da prestação oposta”. Em outras palavras, um contrato poderá ser anulado, por exemplo, na hipótese de comprovada desproporção entre o valor pago e o valor real de mercado de um bem adquirido, desde que demonstrada a inexperiência ou premente necessidade do vendedor. Esse instituto, pela insegurança e instabilidade que gera, havia sido abolido da legislação brasileira pelo Código Civil revogado. Agora, ele volta a assombrar os contratantes, no contexto de um sistema jurídico pautado por princípios e regras vagas, gerais e inespecíficas.

Caberá aos tribunais, diante da falta de critérios objetivos que delineiem o âmbito de aplicação do instituto da lesão, a relevante tarefa de definir o que caracterizaria a desproporcionalidade da prestação, a inexperiência do contratante e a sua premente necessidade.

O estado de perigo, na mesma linha, permite a anulação de negócios, sempre que um dos contratantes assumiu obrigação onerosa “premido de necessidade de salvar-se, ou a pessoa de sua família, de grave dano, conhecido pela outra parte”. Em vista dessa nova regra, quem, por exemplo, comprar bens da família de um seqüestrado, corre o risco de ver o negócio desfeito, se for considerado excessivamente desvantajoso para o vendedor.

Os bens dos sócios e administradores passam, dian-

te da regra geral do art. 50 do novo Código Civil, a responder por dívidas da sociedade, agora de qualquer natureza, desde que seja comprovado que houve abuso da personalidade jurídica, caracterizado pela “confusão patrimonial” ou “desvio de finalidade”. A confusão patrimonial será configurada quando não houver a devida separação entre os bens dos sócios e da sociedade. O desvio de finalidade, por sua vez, ocorrerá quando os sócios ou administradores fizerem uso da pessoa jurídica para fim diverso dos interesses da própria sociedade. Essa regra abrangente, antes adstrita a situações muito específicas (relações de consumo, direito da concorrência, responsabilidade por dano ambiental, responsabilidade do administrador de empresas pela prática de atos ilícitos, dentre outras) e a esporádicas decisões judiciais, agora ostenta o status de norma geral, aplicável a todas as relações privadas.

O novo Código Civil também normatizou a possibilidade de uma das partes requerer a resolução ou revisão dos termos de um contrato, “se a prestação de uma parte se tornar excessivamente onerosa, com extrema vantagem para a outra, em virtude de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis”. Trata-se da conhecida teoria da imprevisão, que, embora muito prestigiada pela doutrina, tinha aplicação tímida pelos tribunais. Há no Código de De-

fesa do Consumidor regra semelhante, que tem sido invocada pelos tribunais de todo o País para, por exemplo, justificar a inaplicabilidade da correção cambial de contratos de leasing, celebrados antes da desvalorização do real de janeiro de 1999.

Sem dúvida, diante do novo código, as hipóteses de aplicação da teoria da imprevisão irão multiplicar-se. Os contratos de execução duradoura, como os contratos de leasing, serão alterados e ajustados, por decisão judicial, diante de uma inesperada quebra da proporcionalidade das prestações e da conseqüente onerosidade excessiva das obrigações contratadas para um dos contratantes. Mudanças bruscas na economia e no mercado serão, por certo, argumentos que ensejarão um grande número de demandas.

Igualmente merecem destaque o art. 421 e o parágrafo único do art. 2.035 do novo código. Segundo o art. 421, “a liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato”. Já o parágrafo único do art. 2.035 estabelece que “nenhuma convenção prevalecerá se contrariar preceitos de ordem pública, tais como os estabelecidos por este Código para assegurar a função social da propriedade e dos contratos”. A interpretação desses preceitos leva à seguinte constatação: os contratos ou cláusulas contratuais considerados em de-

sacordo com o que se entender que venha a ser a sua função social serão reputados nulos e inválidos. Mas a lei não esclarece o que deve ser interpretado como função social do contrato. A expressão é tão ampla e elástica que poderá ser invocada, de boa ou má-fé, contra praticamente qualquer dispositivo contratual. Resta aguardar a interpretação dos tribunais sobre conceito tão genérico, que põe sob risco de invalidade um sem número de relações obrigacionais, disseminando a insegurança.

A taxa máxima de juros também foi alterada. O limite de 12% ao ano fixado pelo Código de 1916 foi substituído pela "taxa que estiver em vigor para a mora do pagamento de impostos devidos à Fazenda Nacional", atualmente a Selic. De acordo com os índices atuais, essa mudança traz um expressivo acréscimo aos juros legais. Essa alteração não afetará os contratos de leasing, porque, segundo entendimento pacífico do Superior Tribunal de Justiça, a eles são aplicáveis as normas especiais que regulam as operações financeiras. A nova regra beneficiará, por exemplo, o comércio em geral e as administradoras de cartões de crédito, que atualmente estão, diante da inadimplência do cliente, adstritas a juros limitados ao percentual de 12% ao ano, como vêm decidindo os Tribunais.

As inovações, mencionadas neste artigo, são demonstrações contundentes de que o novo Código Civil abandonou a perspectiva individualista do código anterior, produto da concepção liberal que predominava na época. A nova legislação, em sentido diverso, dá grande ênfase aos aspectos sociais do direito privado, impondo relevantes restrições à liberdade de contratar e ampla proteção à parte mais fraca. Esse é um passo decisivo na consolidação de uma ordem jurídica que desfavorece o individual para privilegiar

interesses sociais e coletivos. O Código Civil e a Constituição Federal estão agora afinados.

A nova legislação também aumenta, substancialmente, a importância e a complexidade da função dos magistrados. Isso porque, em vez de artigos detalhados e casuísticos, adota a moderna estrutura legislativa de fixar princípios gerais e subjetivos, a serem delineados e interpretados pelos julgadores, diante do caso concreto. A insegurança nos negócios, causada pelas severas restrições à liberdade contratual, norteadas por princípios vagos e indeterminados, subsistirá até que a jurisprudência dos tribunais dê o indispensável contorno do novo direito privado brasileiro.

Ana Tereza Palhares Basilio
é advogada do escritório
Trench, Rossi e Watanabe

◆ ARRENDADORES

Toyota prepara-se para leasing operacional no

MAIOR FABRICANTE DE AUTOMÓVEIS DO JAPÃO QUER Q
TENDÊNCIA DOS OUTROS MERCADOS ONDE ATUA. A IND
LEASING OPERACIONAL COMO OPÇÃO PARA CONSUMIDOR
USUFRUTO E NÃO A PROPRIEDADE DO BEM

A partir de janeiro de 2003, a Toyota do Brasil vai oferecer aos consumidores a opção de leasing operacional como modalidade de negócio. Hoje, ela oferece ao mercado nacional, por meio de seu braço financeiro, a Toyota Financial Services (Banco Toyota e Toyota Leasing),

apenas o leasing ro, o Finame Le financiamento o ques da rede de dores da mar Leasing Operaci atender a um seg consumidores qu principalmente, u bem por determ ríodo e depois di e repô-lo com

Corolla

O modelo mais vendido no mundo

O Corolla, que neste mês de junho ganhou nova versão, é considerado o carro mais vendido no mundo, sendo produzido pela Toyota em vários continentes. Desde 1998 o modelo é produzido pela Toyota também no Brasil, na fábrica localizada na cidade de Indaiatuba, interior de São Paulo. O novo modelo exigiu investimentos da ordem de R\$ 300 milhões e deverá duplicar a produção da unidade industrial brasileira, que, a princípio, ficará próxima a 2000 unidades/mês. Este é, até o momento, o único modelo produzido por aqui. Os demais disponíveis no mercado são importados do Japão e Argentina (a sport utility Hilux).



Produtos Toyota disponíveis no Brasil

Hilux	Modelo de camionete importada da Argentina, com preços que variam de R\$ 34 mil a R\$ 72 mil. Ela veio substituir o antigo Bandeirante, utilitário multiuso fabricado pela Toyota no Brasil de 1958 até 2001, e que atendia a demanda das forças armadas, órgãos governamentais, centrais elétricas e produtores rurais.
Corolla	Automóvel de passeio mais conhecido e vendido da Toyota. Fabricado no Brasil e comercializado ao preço médio de R\$42 mil
Camry	Automóvel de passeio de luxo, preferência dos americanos e preço médio de R\$ 90 mil
SW4	Pick-up de cabine fechada (SUV), grande, quase do tamanho da Hilux com banco traseiro, motor diesel e V6. Preço médio de R\$ 97 mil.
Rav 4	Veículo utilitário menor e de passageiro, mais luxuoso, com preço médio de R\$ 75 mil.
Lexus	Linha de alto luxo da Toyota, com modelos com preços superiores a R\$ 140 mil.
Empilhadeiras	Utilizadas largamente no Japão, onde é uma exigência do sindicato dos estivadores, é considerada uma das mais seguras. Empregada em indústria, comércio, empresas de logística, distribuição e portos. Sua venda no Brasil, por se tratar de produto técnico, é exclusiva da matriz Toyota, em São Paulo.

lançar Brasil

QUE O BRASIL ACOMPANHE A
INDÚSTRIA PASSARÁ A OFERECER O
SERVIÇOS QUE DESEJAM APENAS O

financi-
leasing e o
dos esto-
distribui-
ca. “O
cional virá
mento de
e queira,
sufruir do
inado pe-
spensá-lo
um bem

novo”, explica Luiz Ho-
rácio da Silva Mon-
tenegro, diretor comercial
das empresas financei-
ras no Brasil.

O foco desse modelo de
negócio, o qual o diretor da
Toyota Financial acredita
que será o mais importan-
te futuramente, seriam em-
presas que necessitam de
frotas para operar na cida-
de e no campo, como for-
ça de venda e assistência
técnica. Manifestações es-
pontâneas do mercado, em
busca de leasing o-
peracional, confirmam
essa tendência. Entretanto,
a Toyota vislumbra tam-
bém a possibilidade de es-
tabelecer contratos com
pessoa física. A todos es-
ses contratos, a empresa
pretende agregar a presta-
ção de serviços de manu-
tenção ao automóvel, apoi-
ada em sua rede de 85 con-
cessionárias estrategica-
mente distribuídas em to-
das as regiões do País.

Todos os produtos ofe-
recidos pela Toyota no País
poderão ser disponi-
bilizados sob regime de
leasing operacional; tanto
os veículos de passeio (*veja
quadro com modelos
comercializados no Bra-
sil*), como utilitários e suas
conhecidas empilhadeiras,
usadas em indústria, co-

mércio e empresas de dis-
tribuição e logística. Se-
gundo Montenegro, o con-
ceito do L.O. é maximizar
a utilização do bem, ao
mesmo tempo em que
abandona a cultura da pro-
priedade. O perfil do negó-
cio é muito adequado ao
consumidor que reserva
sempre uma parte do seu
orçamento *ad aeternum*
para ter um carro, ou mais,
em perfeito estado de con-
servação durante toda a sua
vida. “Ter um carro novo a
cada dois ou três anos. Esse
é o conceito do leasing
operacional”, conclui o di-
retor da Toyota, ciente de
que no Brasil ainda não se
tem difundido o conceito
de usufruto.

ESTUDO CUIDADOSO

Além de enfrentar essa
diferença cultural, a Toyota
Leasing prepara-se para li-
dar com outro fator impor-
tante no Brasil: a instabi-
lidade econômica. É por
essa razão que Montenegro
ênfatica a necessidade de
um estudo detalhado do
mercado. “A volatilidade
não permite que você tenha
uma visão mais adequada
do valor de mercado desse
bem daqui a dois anos, ao
final do período contrata-
do. Isso é que tem impedi-
do o produto LO de ser di-
fundido e operacionalizado

Luiz Horácio
Montenegro,
diretor comercial
da Toyota:
difundindo a
cultura do usufruto
do bem através do
leasing operacional



Foto: Lucila Wąblewski

no País”, observa o dire-
tor, salientando o impor-
tante papel das autoridades
regulamentadoras e fiscais
para a viabilização do ne-
gócio. “Não basta termos
bens de alta qualidade e

tecnologia à disposição do
consumidor”, avalia Mon-
tenegro lembrando que o
leasing operacional, a experi-
ência mundial confirma, é
uma excelente alavanca da
indústria de bens duráveis.

Holding atua em vários setores

Terceira maior produtora de automóveis do
mundo, a Toyota Motor Corporation fabrica
desde automóveis de passeio até caminhões pesados
e ônibus sob as marcas Toyota, Lexus, Daihatsu e
Hino. Com sede em Nagoya, no Japão, a holding tam-
bém conta com empresas das áreas de construção civil
(residências), telecomunicações, operadora de cartão
de crédito e, ainda, estaleiro de barcos de lazer.

A Toyota possui 12 fábricas de automóveis no Ja-
pão e mais 54 espalhadas em 27 países, absorvendo
215 mil funcionários ao redor do mundo. Em 2001
foram produzidos 5,9 milhões de automóveis sob a
denominação das quatro marcas da Toyota, resultan-
do num faturamento de US\$ 110 bilhões.

Os pontos de venda dos produtos Toyota estão dis-
tribuídos em mais de 160 países atendendo peculia-
ridades de cada mercado. Nos Estados Unidos, por
exemplo, o sucesso é o modelo Camry, que já ocu-
pou várias vezes o primeiro lugar do ranking dos car-
ros mais vendidos naquele país. Na Europa, o suces-
so é o Yares, modelo compacto adaptado às ruas es-
treitas das cidades européias.

O braço financeiro do grupo – Toyota Financial
Service Corporation — tem sede também no Japão e
filiais em 23 países. Na América Latina ela está re-
presentada apenas no Brasil, Argentina, México e
Venezuela, países em que a Toyota também possui
montadoras.

Companhia aérea obtém êxito com uso do leasing operacional



Ilustração: Marcelo Vemura

O COMANDANTE DAVID BARIONI, VICE-PRESIDENTE DA GOL LINHAS AÉREAS, NÃO ESCONDE A RAZÃO DO SUCESSO DA MAIS NOVA COMPANHIA DE AVIAÇÃO BRASILEIRA: TARIFAS 50% MAIS BAIXAS QUE AS DA CONCORRÊNCIA, GARANTIDAS COM BAIXOS CUSTOS EM VÁRIOS “STEPS” DO NEGÓCIO, MAS PRINCIPALMENTE PELOS BEM NEGOCIADOS CONTRATOS DE LEASING OPERACIONAL. ESSE RESULTADO POSITIVO VEIO MARCAR A COMPANHIA COMO A EXCEÇÃO DO MERCADO DE AVIAÇÃO COMERCIAL, QUE, EM GERAL, SOFREU GRANDES PREJUÍZOS APÓS 11 DE SETEMBRO DE 2001

A Gol Linhas Aéreas, em um ano e meio de operações no Brasil, contabiliza uma frota de 15 aviões Boeing 737. Todos em seu período “honey moon” (novos) e “leased”, fruto de exaustivas rodadas de negociação com as principais empresas de arrendamento mercantil do mundo especializadas no mercado de aviação comercial. São as americanas Gecas (General Electric Capital Aviation Services), CIT (CIT Aerospace Inc), GATX (GATX Financial Corporation), BCC (Boeing Capital Corporation) e Boullion-Aviation Services. Todas, sem exceção, fecharam acordos de leasing operacional com a brasileira Gol, nascida do maior grupo de transporte terrestre de passageiros no País, o Áurea. Quase metade dos

contratos ficou nas mãos da Gecas, que detém 78% do mercado mundial de leasing em aviação, e segundo o comandante David Barioni, vice-presidente da Gol Linhas Aéreas, “tem um poder de negociação muito bom”.

Proibida por cláusulas contratuais de divulgar os valores negociados em arrendamento mercantil, a Gol menciona valores médios de cada aeronave: de US\$ 36 milhões a US\$ 40 milhões, negociados em contrato de leasing para um uso do bem entre 7 e 8 anos. Em valores da indústria, isso significa contraprestações de, em média, US\$ 350 mil, mais uma taxa de “reserva de manutenção” por hora voada (US\$ 700) que ao final permite à arrendatária duas opções. “Ou entregar o avião no estado para eles fazerem a manutenção, ou resgatar o valor

depositado e efetuar a manutenção da aeronave antes da devolução do bem”, explica o comandante Barioni, que foi responsável na Gol por um criterioso mapeamento do mercado mundial de aeronaves e pela efetivação dos negócios, concentrados todos com a Boeing por razões de economia e produtividade. “Em percursos de até duas horas, é o melhor avião do mercado”, garante.

A escolha do modelo de Leasing Operacional – L.O. também foi decisiva no sucesso das atividades da nova companhia aérea. “A opção foi valiosa. O leasing operacional foi melhor porque queremos ter sempre aviões novos”, explica o vice-presidente da Gol, salientando que o leasing financeiro pressupõe o pagamento de um valor residual ao final e a aquisição da aeronave.

“Nós não temos realmente essa intenção”, afirma Barioni esclarecendo que aviões novos significam uma economia significativa em manutenção e combustível, valores que hoje permitem à companhia aérea repassar para as tarifas e competir no mercado. Além disso, existe o valor agregado a essa escolha, que é a segurança proporcionada pelas aeronaves novas.

Mas esse bom resultado também está atrelado ao espírito de parceria com os *lessors*. A Gol preferiu operar com poucas e maiores empresas de leasing internacionais, com as quais conversa diariamente e recebe visitas mensais de seus representantes. “Se você tem 10 *lessors*, como a maioria das companhias aéreas no Brasil possui, fica difícil consolidar parceria”, analisa David Barioni condenan-

do a pulverização dos negócios em várias empresas de leasing.

BOM, SIMPLES E BARATO

Baseada nos princípios da simplicidade, baixo custo, eficiência e qualidade, a Gol conquistou, em um ano e meio de atividade, o terceiro lugar no mercado nacional de aviação (os primeiros são disputados pela TAM e Varig). Seus 15 Boeings vêm transportando, em média, 420 mil passageiros por mês com vôos entre as principais capitais brasileiras. Até o final de 2002, promete, estará com mais 4 Boeings completando sua malha aérea com pelo menos três vôos regulares para cada capital brasileira. A companhia alcançou também um índice de regularidade de 99,7%, um recorde mundial. Isso significa que praticamente não há cancelamento de vôos. Seus índices de pontualidade se destacam em primeiro lugar no mercado nacional. Tudo isso é repaldado por uma equipe de 1.500 funcionários, muito deles altamente treinados, oriundos do esfacelamento de companhias aéreas brasileiras.

O modelo "Gol" foi extraído dos conceitos de

companhias "low cost, low fare" (baixo custo, baixa tarifa), entre elas a South West, EasyJet e JetBlue. Esta última, por exemplo, um dos principais espelhos para a Gol, surgiu nos Estados Unidos em fevereiro de 2000 e vem sobressaindo no mercado americano, operando linhas de costa a costa em 27 aviões novos da Airbus, com tarifas 50% mais baixas que as da concorrência. À frente dela está o brasileiro David Neelman, 42 anos, filho de missionários mórmons, que viveu até os cinco anos de idade no Brasil.

SEM PULO DO GATO

Aprendendo com os bons exemplos do mercado e com o mote da simplicidade difundida pelo empresário Nenê Constantino, presidente do Grupo Áurea, a Gol chegou ao seu modelo de sucesso. "Não existe nenhum pulo do gato", garante Barioni, "é algo tão simples que leva a pessoa a refletir: por que é que não se pensou nisso antes?".

Assim, a Gol optou por aviões novos em regime de leasing operacional com economia de manutenção e combustível, pilotos experientes, ausência de refeições quentes nos vôos (são oferecidas ape-

nas bebidas não alcoólicas e barras de cereais), passagens resumidas a um simples ticket emitido por um software inglês considerado um dos mais eficientes e econômicos do mercado de TI, ausência de planos de milhagem e serviços telefônicos concentrados no sistema 0300. Tudo isso aliado a instalações triviais (até 13 de junho a companhia funcionou dentro de escritório no Grupo Áurea, em São Paulo, no Km 20,5 da rodovia Anchieta *) e a tranquilidade da ausência de custos financeiros, já que não existem dívidas.

"O que faremos daqui para frente?", pergunta e ao mesmo tempo responde Barioni: "continuar crescendo com aviões novos, atendendo todas as capitais do País com passagens de baixo custo. Não há muito mais o que fazer além incrementar a

venda pela internet, ter um preço barato e aumentar a frequência de linhas permitindo mais horários ao usuário. Todo o restante que fica ligado a serviço e agrega pouco valor e muito custo, nós deixamos para a concorrência. Isso a gente prefere não fazer porque a concorrência tem sido hábil nisso", resume, bem-humorado, o comandante de 43 anos, ex-piloto da Vasp, com experiência em toda a família de Boeings 737, Airbus e ainda, instrutor de pilotos.

É com característico otimismo que David Barioni encerra. "Continuo acreditando no Brasil e no leasing. O executivo tem a obrigação de reler seu próprio negócio e ser pró-ativo; não se render ao comodismo. A resposta está na nossa mesa. O cliente está fazendo isso com a gente. Não estão a fim de pagar pela nossa ineficiência", afirma.



Comandante David Barioni, vice-presidente da Gol: opção por aviões novos da Boeing com economia de combustível e manutenção

Foto: Lucio Wroblewski

Empresas de Leasing que atendem à Gol

- Gecas (General Electric Capital Aviation Services)
- CIT (CIT Aerospace Inc)
- GATX (GATX Financial Corporation)
- BCC (Boeing Capital Corporation)
- Boullioun Aviation Services

* A Gol Linhas Aéreas, até o fechamento desta edição, previa a inauguração, em 14 de junho, de sua nova sede administrativa no bairro Jardim Aeroporto, próximo ao Aeroporto de Congonhas - Rua dos Tamoios, 246.

Mercado passa a se beneficiar com derivativos de crédito

Com o objetivo de proporcionar melhores condições para administração do risco de crédito, o Banco Central editou, em fevereiro, resolução do Conselho Monetário Nacional autorizando as instituições financeiras e afins a realizarem operações de derivativos de crédito. A Resolução 2.933, complementada pela Circular nº 3.106, de 10.04.2002, teve a participação das entidades representativas do mercado financeiro, que contribuíram com sugestões às várias minutas de resolução elaboradas pelo BC. A Abel esteve entre essas entidades, participando das audiências públicas, em Brasília, com comentários e materiais sobre o tema.

TRANSFERÊNCIA DE RISCO

O derivativo de crédito é um instrumento financeiro que permite transferir o risco de crédito de uma operação de quem a possui, para um terceiro. Em caso de o risco de crédito vir a materializar-se, o terceiro irá indenizar o possuidor da operação. Essa modalidade de derivativo é utilizada pelos agentes basicamente para transferir o risco de crédito e otimizar seus resultados.

“A tendência, com a regulamentação desses produtos, é de que o sistema financeiro se torne, no futuro, mais saudável, com níveis de restrição menores, o que, conseqüentemente, traz para baixo os custos”, afirma o vice-presidente da Abel, Rafael Cardoso. Segundo ele, essa espécie de “seguro de crédito” atende não só às instituições financeiras com menor grau de alavancagem (observando-se o limite de 30% do patrimônio líquido), mas também àqueles que tenham maior comprometimento dos limites exigíveis de capital. Esta equação se resolveria com a transferência do risco de uma instituição para outra.

No mercado internacional, o uso desse instrumento tem crescido sensivelmente. Pesquisa feita pelo BIS (Bank for International Settlements) mostra que o valor nominal das operações cresceu de US\$ 108 bilhões, em 1998, para US\$ 693 bilhões, em junho de 2001. A entrada de novos *players* nesse mercado e, ainda, a padronização de contratos proposta em 1999 pela International Swap and Derivatives Association (ISDA) são os principais fatores do incremento das operações de derivativos de crédito

Rafael Cardoso, vice-presidente da Abel, e os derivativos: atendimento a instituições financeiras com menor grau de alavancagem ou que tenham maior comprometimento dos limites exigíveis de capital



Roberto Lafe - Arquivo Abel

no mercado internacional.

TIPOS DE DERIVATIVOS

Os principais instrumentos de derivativos de crédito utilizados internacionalmente são o *credit default swap* (*swap* de crédito), *total rate of return swap* (*swap* de taxa de retorno total) e *credit linked note* (título vinculado a crédito).

Nos contratos de *swap* de crédito transfere-se o risco da contraparte transferidora para a receptora, que assume a obrigação de comprar os créditos referenciados ou, simplesmente, de pagar determinado valor caso ocorra um evento de deterioração de crédito. Entende-se por eventos de deterioração de crédito ou, simplesmente, eventos de crédito, aqueles fatos, definidos entre as partes em contrato, relacionados com o ativo objeto do contrato, seus obrigados ou com a entidade de referência, que independentemente da sua moti-

vação, ocasionam o pagamento do valor referente à proteção contratada. Tais eventos são definidos com base nas situações desfavoráveis que representam risco de inadimplemento do crédito inerente ao ativo objeto do contrato.

O *swap* de taxa de retorno total prevê que, para um determinado ativo de referência, todo o fluxo de pagamentos dele originado será repassado da contraparte transferidora para a receptora, a qual devolverá à primeira o custo de captação dos recursos aplicados no ativo de referência. Caso esse ativo não seja honrado, toda a depreciação incorrida será paga pela contraparte receptora à transferidora. O título vinculado ao crédito trata de um ativo emitido pela contraparte transferidora, cujo principal será devolvido à contraparte receptora apenas na hipótese da não ocorrência do evento de crédito.

Evolução do Valor Presente da Carteira e Quantidade de Contratos Ativos no Ano de 2002

	MARÇO DE 2002				ABRIL DE 2002			
	R\$ (M)	US\$ (M)	CONTRATOS	PART. %	R\$ (M)	US\$ (M)	CONTRATOS	PART. %
1 - Safra	1.142.927	491.878	51.953	10,4	1.158.975	490.571	52.161	10,6
2 - Itauleasing	1.140.048	490.639	169.338	10,4	1.133.114	479.625	168.592	10,4
3 - BCN	980.949	422.168	16.714	8,9	1.010.115	427.562	16.376	9,2
4 - IBM Leasing	847.647	364.799	757	7,7	821.369	347.669	718	7,5
5 - Volkswagen	517.967	222.916	33.626	4,7	527.379	223.229	33.625	4,8
6 - Unibanco	510.244	219.592	40.559	4,7	499.415	211.393	39.645	4,6
7 - Sudameris	499.901	215.141	25.686	4,6	484.043	204.886	24.886	4,4
8 - Bradesco	496.055	213.486	26.627	4,5	478.323	202.465	25.764	4,4
9 - DaimlerChrysler	473.364	203.720	8.051	4,3	460.855	195.071	7.767	4,2
10 - BankBoston	450.569	193.910	3.311	4,1	453.789	192.080	3.206	4,1
11 - BB Leasing	346.229	149.005	28.117	3,2	341.434	144.522	27.705	3,1
12 - Santander	292.090	125.706	32.840	2,7	285.310	120.766	31.039	2,6
13 - Citibank	258.571	111.280	3.050	2,4	257.729	109.092	2.889	2,4
14 - Hewlett Packard	206.339	88.801	2.209	1,9	217.298	91.978	2.246	2,0
15 - Dibens	204.068	87.824	16.476	1,9	200.504	84.869	15.695	1,8
16 - Fiat Leasing	206.502	88.872	21.546	1,9	198.054	83.832	20.547	1,8
17 - Banespa	184.819	79.540	15.517	1,7	184.819	78.230	15.517	1,7
18 - Lloyds	188.583	81.160	9.216	1,7	182.779	77.367	8.844	1,7
19 - BBV Leasing	169.580	72.982	3.503	1,5	179.610	76.025	3.465	1,6
20 - Finasa	113.022	48.641	9.270	1,0	169.855	71.896	9.047	1,6
21 - HSBC	161.432	69.475	7.452	1,5	160.408	67.898	7.063	1,5
22 - Alfa	165.520	71.234	5.436	1,5	159.925	67.693	5.021	1,5
23 - Ford	148.823	64.048	7.612	1,4	148.823	62.994	7.612	1,4
24 - Panamericano	136.169	58.603	30.891	1,2	136.169	57.638	30.891	1,2
25 - Compaq Financial	128.258	55.198	400	1,2	129.315	54.737	379	1,2
26 - Continental	126.668	54.514	32.969	1,2	115.571	48.919	27.145	1,1
27 - BV Leasing	89.265	38.417	11.020	0,8	90.549	38.328	10.363	0,8
28 - Banrisul	83.990	36.146	3.756	0,8	85.111	36.026	3.944	0,8
29 - Cit Brasil	73.569	31.662	260	0,7	73.569	31.140	260	0,7
30 - Finaustria	76.602	32.967	19.787	0,7	70.633	29.898	18.485	0,6
31 - Sistema	65.913	28.367	2.495	0,6	65.913	27.900	2.495	0,6
32 - BancoCidade	61.620	26.519	1.687	0,6	60.347	25.544	1.609	0,6
33 - Inter American Express	61.758	26.579	216	0,6	60.334	25.538	208	0,6
34 - GM Leasing	60.780	26.158	8.300	0,6	55.731	23.590	7.597	0,5
35 - Mercantil do Brasil	47.080	20.262	2.259	0,4	45.647	19.321	2.111	0,4
36 - BMW	42.623	18.344	1.368	0,4	41.127	17.408	1.358	0,4
37 - Boavista	36.026	15.504	2.585	0,3	32.528	13.768	2.361	0,3
38 - BMG	26.116	11.239	7.519	0,2	25.330	10.722	7.423	0,2
39 - Banestes	23.293	10.025	2.234	0,2	23.377	9.895	2.242	0,2
40 - BMC	15.715	6.763	222	0,1	16.363	6.926	194	0,1
41 - BIC	16.030	6.899	103	0,1	16.030	6.785	103	0,1
42 - Industrial do Brasil	15.324	6.595	74	0,1	15.817	6.695	73	0,1
43 - Banco Guanabara	17.273	7.434	111	0,2	14.654	6.203	111	0,1
44 - Toyota	14.490	6.236	996	0,1	14.103	5.970	994	0,1
45 - Banestado	12.573	5.411	123	0,1	11.559	4.893	111	0,1
46 - Sogeral	7.389	3.180	41	0,1	7.389	3.128	41	0,1
47 - Fibra	5.339	2.298	2.227	0,0	5.339	2.260	2.227	0,0
48 - BTM Leasing	5.193	2.235	85	0,0	5.193	2.198	85	0,0
49 - Zogbi	4.128	1.777	745	0,0	3.849	1.629	710	0,0
50 - BRB	3.292	1.417	129	0,0	3.292	1.393	129	0,0
51 - Banco AGF S/A	2.993	1.288	1.364	0,0	2.993	1.267	1.364	0,0
52 - BESC	1.297	558	9	0,0	1.245	527	5	0,0
53 - Honda	595	256	46	0,0	595	252	46	0,0
54 - BGN	32	14	2	0,0	32	14	2	0,0
55 - NorChem	26	11	7	0,0	26	11	7	0,0
Total	10.966.668	4.719.689	672.896	100,00	10.943.655	4.632.235	654.503	100,00

(*) Refere-se ao valor do último mês informado
Data: 03.06.2002

Novos Negócios em Reais (Milhões) e Quantidade de Contratos Emitidos no Ano de 2002

	MARÇO							ABRIL							ACUMULADO	
	DOLAR	TR	PRÉ	TJLP	OUTROS	TOTAL	CONTRAT.	DOLAR	TR	PRÉ	TJLP	OUTROS	TOTAL	CONTRAT.	TOTAL (R\$)	CONTRATO
1 - Safra	15		100.742		10.973	111.730	1.961	1.598		93.128		15.430	110.156	1.921	391.896	7.377
2 - Itauleasing			58.557		7.858	66.415	2.597			59.790		1.060	60.850	2.552	237.548	9.560
3 - BCN			31.553	13.202	5.445	50.200	500			37.113	10.167	5.191	52.471	539	173.614	1.725
4 - Volkswagen			27.494			27.494	615			39.853			39.853	724	123.300	2.512
5 - Sudameris			21.855			21.855	308			19.322			19.322	371	83.541	1.206
6 - Bradesco			18.087	1.196		19.283	376			21.946	252		22.198	398	79.630	1.447
7 - BankBoston	99		6.316		11.503	17.918	74	586				11.987	12.573	76	67.004	278
8 - BB Leasing		94	12.731		7.235	20.060	445		73	17.673		1.551	19.297	581	66.678	1.963
9 - DaimlerChrysler			19.413			19.413	126			20.802			20.802	126	59.444	418
10 - Unibanco	128		16.934			17.062	550	2.937		14.239			17.176	559	57.835	1.921
11 - Dibens			8.790	7.479		16.269	172			8.791	4.926		13.717	167	53.141	613
12 - BBV Leasing			10.155			10.155	87			15.914			15.914	134	47.302	377
13 - Panamericano					9.428	9.428	1.489					6.620	6.620	1.184	38.608	5.963
14 - Hewlett Packard	449		9.480			9.929	69	6.942		7.266			14.208	92	37.208	281
15 - Santander			13.384			13.384	134			10.438			10.438	176	34.041	500
16 - Finasa			7.575			7.575	208			11.579			11.579	220	32.570	690
17 - HSBC	1.021		3.999		4.395	9.415	62	485		5.381		2.251	8.117	87	25.253	247
18 - IBM Leasing	7.743		4.114		1.893	13.750	15	1.017		102		2.355	3.474	13	22.148	65
19 - Fiat Leasing			5.559			5.559	422			4.259			4.259	287	17.745	1.228
20 - Mercantil do Brasil			3.532		172	3.704	61			3.707		79	3.786	57	15.090	202
21 - Compaq Financial			1.865			1.865	13			8.823			8.823	9	14.302	40
22 - Ford						0							0		12.814	67
23 - Citibank						0				1.955			1.955	22	11.123	55
24 - Lloyds			2.788			2.788	179			2.527			2.527	154	10.378	675
25 - BancoCidade			1.083			1.083	24			1.836			1.836	20	10.178	106
26 - Banespa			4.633			4.633	84						0		9.282	196
27 - Banestes			4.429			4.429	67			1.984			1.984	67	9.219	263
28 - Alfa			1.057		211	1.268	28			2.602		266	2.868	33	9.135	119
29 - Bannrisul					2.288	2.288	201					1.837	1.837	185	8.974	986
30 - BV Leasing			1.509			1.509	88			2.696			2.696	77	6.993	356
31 - BMW			2.536			2.536	34			2.428			2.428	32	4.964	66
32 - GM Leasing			650			650	22			833			833	38	4.609	129
33 - Inter American Express	3.513					3.513	1	694					694	1	4.340	4
34 - Continental			1.095			1.095	32			1.624			1.624	43	3.818	111
35 - Finaustria				396		396	2					1.394	1.394	3	2.459	7
36 - Banco Guanabara			1.052			1.052	8			954			954	4	2.121	13
37 - Toyota			291			291	7			911			911	60	1.496	73
38 - BMG			92			92	3			235			235	3	1.048	14
39 - BMC						0				800			800	2	859	5
40 - Industrial do Brasil			255			255	2			40			40	1	671	6
41 - Zogbi						0				38			38	1	107	4
42 - Honda						0							0		28	1
TOTAL	12.968	94	403.604	22.273	61.401	500.341	11.066	14.259	73	421.589	15.345	50.021	501.287	11.019	1.792.515	41.869

(*) Valores obtidos do relatório simplificado sem distribuição por moeda
Data: 03.06.2002