

Leasing

Informativo da ABEL

Ano 25 Ed. 173 out./05 a dez./05

Para onde caminha o *leasing*?



“Com o apoio do leasing, devemos crescer 53% no ano que vem”, diz Sebastião Bussular, diretor financeiro da Brasil Ferrovias, em entrevista nesta edição

Pág. 5

Neste número

Pág. 3 **ENTREVISTA**
Sérgio Darcy

Pág. 8 **ARTIGO**
Claudia Quiñónez de Hirlemann

Pág. 10 **LEASING OPERACIONAL**
LeasePlan planeja crescer 25%



Antônio Bornia,
presidente da ABEL

O *leasing*, alternativa de crédito que reúne simplicidade e rapidez na contratação, desponta como opção na viabilização de projetos de investimentos no setor produtivo.

Um quadro de otimismo

Nesta edição do *Informativo ABEL*, Sérgio Darcy, diretor de Normas e Organização do Sistema Financeiro do Banco Central do Brasil, destaca a competitividade do *leasing* como instrumento de crédito para viabilizar projetos de investimentos; as maiores arrendadoras do País opinam sobre o futuro da atividade no Brasil e grandes empresas explicam por que consideram o *leasing* um grande aliado nos planos de expansão de seus negócios.

Os depoimentos mostram o produto consolidado, o que se confirma pelas estatísticas – o saldo do Valor Presente da Carteira, de R\$ 20,2 bilhões em outubro, saltou 59% em relação ao mesmo período do ano passado –, e sinalizam para frentes que estão se abrindo à indústria de *leasing* no Brasil, como o desenvolvimento da modalidade operacional e a maior utilização do arrendamento mercantil no setor de infra-estrutura.

Também reforçam a convicção de que o *leasing* trilha por um caminho próspero a volta da confiança do mercado trazida pela resolução de pendências jurídicas, tais como a relacionada ao VRG (Valor Residual Garantido) e o cenário econômico, com inflação sob controle, sinais de queda nas taxas de juro e crescimento da demanda por crédito.

Dentro desse contexto, o *leasing*, uma alternativa de crédito que reúne simplicidade e rapidez na contratação, custo relativamente baixo para operações de longo prazo e benefícios fiscais às arrendatárias, desponta como uma opção competitiva na viabilização de projetos de investimentos no setor produtivo, como ressalta Sérgio Darcy. Agora, é olhar para frente, sempre buscando avanços que venham a tornar a ferramenta cada vez mais ajustada aos interesses da sociedade.

abel

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA
DAS EMPRESAS DE LEASING

Acesse o site da ABEL
www.leasingabel.com.br

Leasing é uma publicação trimestral da Associação Brasileira das Empresas de Leasing – ABEL.

Presidente: Antônio Bornia **Vice-Presidente:** Rafael Euclides de Campos Cardoso

Diretor Secretário: Vicente Rimoli Neto **Diretor Tesoureiro:** Luiz Montenegro

Diretores: Antônio Francisco de Lima Neto, Ismael Paes Gervásio, Marco Ambrogio Crespi Bonomi, Osmar Roncolato Pinho e Roberto Sampaio **Diretor Executivo:** Carlos Tafla **Diretores Técnicos:** Allan Simões Toledo, Carlos Joel Formiga, José Antonio Rigobello, Lizete Garcia Giuzio, Luiz Alberto Castro Imbuzeiro, Mara Lygia Prado, Marcos Antonio Waideman, Renato Kojima, Roberto Elías Mussalem, Ronaldo Nunes Faria e Xavier Pierre Claude Accaries.

Coordenação Editorial: 

Reportagem: Fernando Travaglini, Lucas Toyama (editor) e Alan Ary Meguerditchian (assistente)

Revisão: Chris A. Binato

Arte e Produção Gráfica: [ADESIGN

Fotos: capa e pág. 3 (divulgação); pág. 4 (Renato Ricci); págs. 10 e 11 (Cia. de Foto)

Para solicitar exemplares deste boletim, ligue para (11) 3104 4846.

“O *leasing* é indispensável para viabilizar investimentos produtivos”

É o que diz Sérgio Darcy, do Banco Central do Brasil, nesta entrevista



O economista Sérgio Darcy, diretor de Normas e Organização do Sistema Financeiro do Banco Central do Brasil, exerceu, nos últimos 20 anos, destacado papel na normatização do arrendamento mercantil. Junto com seu atual consultor, Clarence Joseph Hillermann Jr., um dos maiores especialistas no assunto, participou dos debates e da elaboração das regras que disciplinam a atividade.

Com a autoridade de quem vem acompanhando de perto a evolução do *leasing* no Brasil, Sérgio Darcy, nesta entrevista, reforça o caráter do *leasing* enquanto ferramenta competitiva para viabilizar projetos de investimentos, ressalta o potencial da modalidade operacional e fala sobre o profissionalismo da ABEL nas relações que mantém com o órgão regulador.

Informativo - Como o senhor enxerga o *leasing*?

Sérgio Darcy - Há 20 anos estou envolvido com a normatização e a condução das diretrizes de funcionamento do setor financeiro. Mais especificamente, nos últimos oito anos, no cargo de diretor de Normas e Organização do Sistema Financeiro do Banco Central do Brasil, exerço minha função com o objetivo de proporcionar às instituições integrantes do mercado financeiro regras prudenciais adequadas, aliadas a condições de competitividade e de oferta de produtos que possam trazer contribuições concretas para a sociedade. Sempre enxerguei no *leasing* uma ferramenta especial, que cumpre os objetivos descritos. Cabe perfeitamente como uma forte opção dentre as várias modalidades de um sistema financeiro moderno, ágil e sempre voltado para os interesses da sociedade.

Informativo - Qual é, em sua opinião, o futuro do *leasing* a curto prazo?

Sérgio Darcy - O *leasing* é uma ferramenta indispensá-

vel para viabilizar o investimento produtivo e crescente, na medida em que o conceito de propriedade deixa de ser preponderante e o uso do bem se sobressai no momento de investir, como nos países desenvolvidos.

Informativo - Como o senhor vê a atuação da ABEL no Bacen?

Sérgio Darcy - Desde 1975, quando da elaboração do primeiro normativo baixado para o segmento (Resolução nº 351), mantenho contato com a ABEL. Durante esse período, a entidade tem se mostrado muito atuante e demonstrado grande profissionalismo em suas relações com o órgão regulador. Destaco sua participação efetiva, mais recentemente, na apresentação do projeto e nos debates e estudos que resultaram na edição da Resolução nº 2.309 (*leasing* para pessoas físicas e *leasing* operacional), editada em 1996. Esse processo foi coordenado pelo então diretor Cláudio Ness Mauch, sendo eu, na ocasião, chefe do Departamento de Normas (Denor). Doze anos após a edição da Resolução nº 980, o normativo ainda está em vigor, comprovando a profundidade das propostas apresentadas. Ainda por um contato franco e ético, continuo tendo um convívio muito proveitoso com a ABEL, cujos pleitos visam aperfeiçoar o arcabouço regulatório, sempre olhando o maior interesse da sociedade.

Informativo - Na sua visão, o *leasing* operacional tem espaço para crescer?

Sérgio Darcy - Sim, e espero que as empresas voltadas a essa modalidade consigam demonstrar para a sociedade as vantagens operacionais e tecnológicas do produto e a grande liberdade de devolver o bem ao final do prazo contratual, propiciando flexibilidade, atualização tecnológica e benefícios, sendo essencial a criação de um mercado secundário forte que absorva esses equipamentos.

“A ABEL tem se mostrado muito atuante e demonstrado grande profissionalismo em suas relações com o órgão regulador”



Formando profissionais



Kissimoto: os cursos da ABEL fornecem uma visão aprofundada das questões relacionadas ao leasing

Como parte de suas atribuições de elucidar conceitos do *leasing*, a ABEL organizou e ministrou, este ano, 15 cursos dos quais participaram 145 profissionais do mercado financeiro. “No papel de entidade representativa do setor, é fundamental que a ABEL desenvolva esse tipo de projeto para esclarecer questões relacionadas à ferramenta”, afirma João Domiraci Paccez, consultor da área contábil e fiscal da entidade e um dos coordenadores do programa, juntamente com o engenheiro e instrutor Walter Renato Kirschner.

“O mercado está carente de programas que forneçam uma visão aprofundada das questões relacionadas à ferramenta, e os cursos da ABEL preenchem essa lacuna”, afirma Daniel Kissimoto, instrutor da área financeira da Siemens e aluno do curso sobre aspectos contábeis da ferramenta.

Cursos ministrados em 2005

- “O *Leasing* no Brasil: Aspectos Contábeis, Fiscais e Tributários”
- “Modelo de Cálculo de Impacto Fiscal na Operação de *Leasing* no Brasil”
- “Formação de Operadores de *Leasing*”
- “*Leasing* Operacional”
- “Formação de Preços em Operações de *Leasing* e Crédito”
- “Engenharia Econômica Aplicada às Operações de *Leasing*”

Trade-in: tendência

O *trade-in*, compra do parque tecnológico usado para aquisição de novos equipamentos, ainda é incipiente no Brasil, mas promete crescer, devido à rápida obsolescência de equipamentos como computadores. O processo é simples: para vender computadores novos e serviços, as arrendadoras adquirem o parque instalado de seus clientes. Em seguida, substituem a base. Paralelamente, a companhia de *leasing* reforma a máquina, faz um *upgrade* nela e a recoloca no mercado.

“As companhias que lançam mão desse tipo de negociação não apenas deixam de gastar, como ainda ganham algum dinheiro”, afirma Roberto Mussalem, presidente da CSI Leasing Brasil, que trabalha com essas operações. Afinal, o custo para se desfazer de um equipamento representa, em média, de 8% a 10% do valor do maquinário novo. Com o *trade-in*, além de poupar essa verba, a arrendatária ainda tem descontos em suas contraprestações, referentes ao valor – se não-integral, pelo menos parcial – dos computadores usados.



Da esquerda para a direita: Patrícia Alves (auxiliar administrativa), Carlos Tafra (diretor executivo), Flávia Barros (gerente técnica), Antônio Borna (presidente), Cleide Gomes (recepcionista), Clayton Oliveira (auxiliar administrativo), Maria Aparecida Bernardo (encarregada de serviços gerais) e Teresinha Seleme (supervisora administrativa)

ABEL comemora 35 anos

A ABEL celebrou seus 35 anos de atuação no Brasil com almoço de confraternização e a produção de uma edição especial do *Informativo da ABEL*, que, além de contar com a participação de importantes executivos do mercado financeiro, traça um histórico do *leasing* no Brasil, sua inserção nos principais setores da economia e projeta um panorama do futuro da ferramenta. Se a associação tem muito o que comemorar, isso se deve à sua equipe afinada e altamente comprometida com os objetivos da entidade.

Mais recursos

Para financiar o forte crescimento do *leasing* neste ano, as arrendadoras voltaram a recorrer às captações de recursos por meio da emissão de debêntures. O volume de títulos lançados até novembro alcançou R\$ 20,5 bilhões, contra os R\$ 100 milhões em 2004. Considerando os R\$ 8,5 bilhões ainda em análise pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), a cifra pode subir para R\$ 29 bilhões.

A Bradesco Leasing lidera, com R\$ 10 bilhões captados, seguida pelos Itauleasing (R\$ 5,4 bilhões) e Unibanco Leasing (R\$ 2 bilhões). ABN Amro (R\$ 1,5 bilhão), Bank-Boston Leasing (R\$ 1,2 bilhão) e Santander Brasil (R\$ 400 milhões) completam a lista de emissoras. Safra Leasing e Panamericano ainda aguardam liberação da CVM.

Leasing: frentes de expansão

Veja o que pensam as maiores arrendadoras do País sobre o futuro da atividade

Passado o período em que incertezas conceituais e jurídicas em relação ao pagamento do Valor Residual Garantido (VRG) afetaram a *performance* do *leasing*, o setor projeta um futuro promissor, lastreado em seu desempenho recente. O saldo do Valor Presente da Carteira subiu de R\$ 12,7 bilhões (em outubro de 2004) para R\$ 20,2 bilhões (em outubro deste ano), um aumento de 59%. Algumas frentes despontam com maior potencial de crescimento: o *leasing* operacional – que ganha força principalmente nos setores mais modernos e dinâmicos da economia – e a utilização da ferramenta pelo setor de infra-estrutura.

De um lado, a inflação controlada e os sinais de queda de juros mostram que a economia avança positivamente para o setor. De outro, a resolução de pendências jurídicas relacionadas ao produto, o esclarecimento dos conceitos da ferramenta e suas idiossincrasias – como flexibilidade, benefícios fiscais e contábeis – indicam que o *leasing* trilha por um caminho próspero. Nesta reportagem, grandes arrendadoras respondem à seguinte pergunta: “Para onde caminha o *leasing*?”. Acompanhe.

case Dell Computadores



Aumentando a competitividade

A Dell Computadores, fabricante de computadores com matriz nos EUA, para ser mais competitiva no mercado, oferece o *leasing* como uma opção para seus clientes. “Com o arrendamento mercantil, disponibilizamos uma forma de pagamento que caiba no fluxo de caixa do cliente, sem imobilização de capital e com benefícios fiscais”, diz o gerente financeiro da empresa Cláudio Mello e Souza (foto).

Embora não divulgue números nem valores de contratos, Souza afirma que o *leasing* abarca um grande volume de transações. Na maioria delas, por meio da modalidade financeira. “Percebemos um aumento sensível no número de contratos de *leasing* operacional e acredito que esse crescimento se torne exponencial nos próximos anos”, afirma.



Duas operações de grande potencial de crescimento: *leasing* operacional e *leasing* para o setor de infra-estrutura



“A indústria de leasing no Brasil deve continuar o ritmo de crescimento dos últimos dois anos. Essa tendência tem como sustentação o retorno da confiança das arrendadoras sobre o avanço e as conquistas quanto aos entraves jurídicos relacionados ao produto. Além disso, o cenário econômico se mostra propício para esse desenvolvimento, seja pela perspectiva de redução de taxas de juros, seja pelo crescimento da demanda de crédito.”

Paulo Cesar Masson Fortini,
gerente de produtos do ABN Amro



“Acreditamos no desenvolvimento contínuo do setor. Regras claras e boas perspectivas econômicas fazem com que o leasing tenha condições satisfatórias para sua definitiva consolidação no mercado local. Acreditamos no crescimento consistente da modalidade operacional, seguindo o caminho de mercados mais maduros que o nosso.”

Ricardo Fernandes,
diretor presidente da CIT



“O mercado arrendador brasileiro, que tem contribuído de maneira significativa para a modernização dos diversos segmentos da economia, ficou ainda mais fortalecido com o advento da solução jurídica do Valor Residual Garantido (VRG). Assim, esperamos que os arrendamentos mercantil, financeiro e operacional tornem-se, a curto prazo, a alavanca do desenvolvimento econômico de que o nosso País precisa.”

Osmar Roncolato Pinho, superintendente executivo do departamento de empréstimos e financiamento do Bradesco

————— Banco DaimlerChrysler

“O leasing já mostrou que é uma importante fonte de crédito, flexível e capaz de se ajustar às várias mudanças que ocorreram na economia. Acreditamos que sua presença como modalidade de crédito vá se tornar maior, num mercado que demanda muita agilidade e flexibilidade.”

Xavier Accariès, diretor comercial da DaimlerChrysler DC Leasing Arrendamento Mercantil

case Ad'oro Frigorífico



Agilidade, flexibilidade e benefícios fiscais

O Ad'oro Frigorífico precisa expandir sua produção de maneira rápida e sem imobilizar seu capital. E encontrou no *leasing* a solução mais adequada para suas necessidades. “Os bancos têm uma boa estrutura e oferecem um produto atraente, flexível, ágil, com características fiscais vantajosas e taxas competitivas”, afirma o diretor financeiro da empresa Caio Lutfalla (foto). Este ano, a empresa fechou 25 contratos, que somam R\$ 3 milhões. Os

bens arrendados vão de equipamentos de informática a máquinas para produção de ração.

Hoje, a empresa abate 150 mil frangos por dia. A meta é que esse número chegue a 220 mil no final do ano que vem. Para alcançar o objetivo estão previstas novas transações envolvendo *leasing*. Equipamentos, quantidades e valores, todavia, ainda estão sendo estudados.





“Se, por um lado, temos uma demanda crescente pelo leasing por parte dos clientes que precisam investir, por outro, dúvidas nas esferas legal, jurídica e fiscal acarretam questionamentos cada dia mais complexos. O resultado da luta entre essas duas forças opostas determinará o futuro do leasing.”

Luiz Carlos Reis, gerente de produtos Asset Based Finance do HSBC



“O leasing tem reconquistado sua importância como alternativa de crédito de longo prazo. Muitas empresas têm optado pelo leasing por diversas razões, como a necessidade de investir sem comprometer seu capital de giro e os benefícios fiscais e contábeis que o produto proporciona.”

Marcos Massukado, diretor de produtos do Unibanco



“O crescimento da economia tem se calçado na expansão das exportações e pode se aproximar de índices como os da China, desde que criadas condições para a elevação dos investimentos, permitindo ao leasing viabilizar a aplicação de recursos em infra-estrutura, seja para ampliar os meios de transporte necessários para escoar a produção, ou para elevar a capacidade de geração das fontes de energia.”

Eduardo Fernandes Correia Filho, superintendente de leasing/CDC do Santander Banespa



“A queda dos juros e a estabilização da inflação proporcionam um cenário que favorece a confiança em assumir compromissos em prazos mais longos, o que é favorável ao leasing. Esse movimento também pode ser observado na indústria e no comércio, apontando para um maior investimento em bens de produção.”

Marco Ambrógio Crespi Bonomi, diretor executivo da Itauleasing



“Nos últimos anos, o leasing vem ganhando força principalmente nos setores mais modernos e dinâmicos, como o de tecnologia, no qual soluções que abrangem todo o ciclo de vida dos bens que são arrendados ganham mais espaço entre os clientes.”

Bruno Câmara, diretor de marketing e desenvolvimento de negócios para América Latina da HP Financial Services



“Percebemos uma demanda crescente pelo leasing operacional como opção de compra a valor de mercado, voltado para clientes que precisam se manter tecnologicamente atualizados, renovando o equipamento ao final do contrato. Com essa modalidade, eles conseguem uma condição melhor de financiamento, se comparada ao leasing financeiro.”

Antonio Marcos Socci da Costa, controlador do Banco IBM



case Brasil Ferrovias

Leasing é aliado da estratégia de crescimento

O planejamento estratégico da Brasil Ferrovias para 2006 já está fechado: as metas são de expansão de 45% no volume de carga transportada, movimentando 21,5 milhões de toneladas, e de 53% na receita, atingindo R\$ 1,3 bilhão. O leasing será um grande aliado da empresa quanto ao esforço de confirmar essas projeções. “O arrendamento mercantil poderá assegurar a expansão do transporte de cargas a curto prazo”, afirma Sebastião Bussular, diretor financeiro da companhia.

Ele se refere à versatilidade da ferramenta, a seus benefícios fiscais, bem como à redução de custos operacionais. Por meio de contratos de leasing operacional, a Brasil Ferrovias adquiriu, em junho, 17 locomotivas e, agora, planeja investir R\$ 100 milhões na compra de mais 106.

Com 4,5 mil quilômetros de trilhos, a Brasil Ferrovias, detentora da terceira maior malha ferroviária do País, transporta 40% da safra de soja da Região Centro-Oeste, corta plantações de Mato Grosso e Mato Grosso do Sul e passa por 158 municípios do Estado de São Paulo, uma ilha de prosperidade cercada por indústrias e produtores rurais por todos os lados.

Os casos de sucesso em outros países também justificam a opção da Brasil Ferrovias pelo arrendamento mercantil. “Nos EUA, por exemplo, apenas um terço da frota é de propriedade das concessionárias”, diz Bussular.

Leasing na AL: desafios e oportunidades

por Claudia Quiñónez de Hirlemann

Em virtude de sua diversidade, a América Latina se converteu em um campo de crescentes oportunidades para a evolução do *leasing*. As estatísticas mais recentes indicam que, dos investimentos feitos em bens de capital na região, 5%, aproximadamente, são representados pelo *leasing*. Se compararmos a mercados consolidados, como o norte-americano, no qual o índice fica em torno de 30%, a América Latina ainda tem pela frente um potencial gigantesco de desenvolvimento.

Apesar de sua extensão, o território latino-americano conta com 12% da população mundial, com 6% do PIB e apenas com 1,22% do volume total de *leasing*.

Sem dúvida alguma, o crescimento do *leasing* está associado ao fortalecimento das economias e ao tipo de regulamentação imposto em cada país. No caso da América Latina, é evidente a recuperação do *leasing* à medida que as economias locais foram se fortalecendo. Exemplos são Brasil, Argentina, Chile, México, Colômbia e América Central. Por outro lado, esses países também contam com legislações favoráveis, que têm permitido desenvolver o *leasing* juntamente com suas economias.

Entretanto, as economias latino-americanas ainda enfrentam grandes desafios e problemas macroeconômicos que ficam fora do controle de seus governos, os quais podem influenciar negativamente no desempenho dos números. Por exemplo: o

alto preço do petróleo beneficia exportadores como a Colômbia, o México, o Equador e a Venezuela, mas complica a situação da América Central e do Caribe.

Enquanto o *leasing* gozar de condições favoráveis nas áreas legal, fiscal, contábil e regulatória, os números continuarão contribuindo para o desenvolvimento da região, apesar de alguns desses pontos precisarem ser revistos. Embora exista legislação específica de *leasing* em alguns países, como Colômbia, Equador, Brasil, México, Argentina e El Salvador, em outros, a legislação permanece inadequada ou inoperante e ainda deixa uma grande área cinza no que se refere à definição dos direitos e obrigações de cada uma das partes. A recuperação dos bens arrendados ainda submete o arrendador a longos, custosos e complicados processos jurídicos que dificultam a disposição deles e sua recolocação nos mercados secundários. Continuará sendo um desafio desenvolver leis específicas na Costa Rica, na Guatemala e no Caribe, onde ainda se opera com base em decretos legislativos sujeitos à interpretação dos legisladores de plantão.

A adoção das Normas Internacionais de Contabilidade (NIC's) apresenta um grande desafio na forma de registro contábil das empresas de *leasing*, uma vez que existe o perigo de elas serem adotadas erroneamente também para fins fiscais.

Na maioria dos países latino-americanos, a figura

predominante é o *leasing* financeiro ou mercantil, com exceção da Costa Rica e do México. Neste último, o *leasing* operacional cresceu tanto que quase se igualou, nos últimos anos, ao volume do financeiro. Em nível continental, o sistema bancário continua sendo o provedor prioritário de fundos para as arrendadoras e, com exceção de alguns países nos quais a emissão de bônus também é uma alternativa, os mercados de capitais continuam sendo fontes insuficientes de financiamentos para as operações de *leasing*. Desse modo, já que é pouco comercializado entre países vizinhos, os mercados secundários se limitam, na sua grande maioria, ao território nacional, dificultando a reciclagem de equipamentos recuperados – principalmente aqueles altamente especializados – nos mercados menores.

Mas assim como os desafios, existem as oportunidades. No ano de 2004, a América Latina teve seu melhor desempenho econômico dos últimos 25 anos e estima-se que, embora a uma taxa um pouco menor, o PIB continental continue aumentando, pelo menos nos próximos dois anos. Também se espera que o crescimento da economia norte-americana, em torno de 3,5%, funcione como uma força motriz para o desenvolvimento mundial. Os projetos de integração do Mercosul, a aprovação do Cafta (Tratado de Livre Comércio da América Central e do Caribe), o Lafta (Tratado de Livre Comércio com a América Latina) e os acordos bilaterais continentais com o resto do mundo apoiarão o crescimento da região.

Os investimentos dos governos nos projetos de interligação energética, de comunicações e de estradas e ainda os projetos portuários, como os do Panamá, de El Salvador e da Argentina, abrirão enormes oportunidades para que uma parte importante dos investimentos programados seja financiada por meio de *leasing*.

Com a globalização e as iniciativas regionais de integração, surge também a oportunidade de construir alianças entre arrendadores de diferentes países, os quais já demonstraram ser de grandes benefícios para todos os envolvidos. Iniciar operações fora das próprias fronteiras implica riscos, custos e um período de aprendizagem, para muitos, extremamente grandes. As alianças permitem acessar oportunidades de negócios maiores, maximizar recursos, compartilhar conhecimentos, transferir tecnologia, promover intercâmbio comercial entre países vizinhos e aperfeiçoar os mercados secundários.

O desenvolvimento de pequenas e médias empresas, guardiãs tão importantes das economias latinas, poderá ser fomentado pelo *leasing*, contribuindo, assim, para a solução das necessidades de financiamento desse setor – sem necessidade de garantias adicionais –, e de investimento em tecnologia; para a modernização de suas operações e para o aumento de sua competitividade. Continuará sendo um desafio para os governos a criação de legislação favorável para que o *leasing* ajude a impulsionar esse setor e proporcione incentivos fiscais, tributários e econômicos, como o que aconteceu, com bastante êxito, na Colômbia e no México, por exemplo.

Portanto, já que o crescimento da indústria de *leasing* está atrelado ao fortalecimento das economias regionais, a recuperação contínua delas motivará novos investimentos em bens de capital e abrirá novas oportunidades para o desenvolvimento do *leasing* na América Latina.

Claudia Quiñónez de Hirlemann preside a Federação Latino-Americana de Leasing (FELALEASE), ARRINSA/Arrendadora Interfin em El Salvador e é membro da Fundação Antidrogas de seu país.

“A América Latina ainda tem pela frente um potencial gigantesco de desenvolvimento do *leasing*”



Sede da
LeasePlan

Soluções sob medida para gerenciamento de frotas

Maior administradora de frotas do mundo,
a LeasePlan acredita na maturação do *leasing*
operacional e traça planos ambiciosos no Brasil

Se não houver eficiência no gerenciamento, a frota de veículos de uma empresa pode carregar um manancial de problemas, sejam de natureza financeira, orçamentária, logística ou operacional. Num cenário em que o foco no *core-business* é imperativo, para se manter competitivo e maximizar lucros, entregando um produto ou serviço no nível de excelência demandado pelo cliente, esses riscos se potencializam. A Pirelli eliminou quase todos os riscos utilizando o *leasing* operacional para terceirizar sua frota. “Além da melhor relação custo-benefício, o contrato na modalidade operacional cobre não apenas a entrega do carro, mas também a manutenção, o seguro, entre outros serviços, o que é muito vantajoso para nós”, afirma Evert Hans Karsen, diretor de suprimentos para a América Latina da Pirelli.

Embora a unidade brasileira seja novata no

arrendamento de automóveis – os contratos de *leasing*, que abarcaram mais de 100 veículos, foram fechados em meados de 2005 –, nas plantas da Pirelli em outros países o uso da ferramenta é mais comum e data de mais tempo. Sempre em parceria com a LeasePlan, maior administradora de frotas do mundo. No Brasil não é diferente.

Presente em 27 países, a holandesa LeasePlan gerencia cerca de 1,2 milhão de carros em todo o mundo, emprega mais de 6 mil pessoas e tem uma carteira de aproximadamente 18 mil clientes. No Brasil, onde atua desde 1999, vem se consolidando num mercado cujas características ainda não são tão favoráveis ao *leasing* operacional. Para o diretor presidente da LeasePlan Brasil, Arthur Mathysen Gerst, a maturação do setor é uma questão de tempo. “Trata-se de um processo natural de desenvol-

vimento de mercado. Afinal, o que se vê no Brasil, hoje, foi vivenciado na década de 1970 na Europa e nos EUA”, afirma. Por aqui, o *leasing* operacional (arrendamento mercantil) corresponde a menos de 10% das frotas de veículos leves das empresas. Em países como EUA, Inglaterra, França, Alemanha e Itália, esse índice chega – muitas vezes – a ultrapassar a marca de 50%.

“A questão é que, para o brasileiro, é normal comprar um carro e depois vendê-lo; essa postura, entretanto, é obsoleta”, defende Arthur Mathysen Gerst. “As empresas precisam perceber a importância da terceirização de tudo aquilo que não diz respeito a seu *core-business* para aumentar sua eficiência. E cabe a nós mostrarmos os benefícios proporcionados”, continua.

Os benefícios não são poucos. Além de ser uma solução *off-balance*, todas as preocupações e todos os custos que vêm com a aquisição de um carro novo – licenciamento, documentação, manutenção, seguro, entre outros – ficam sob responsabilidade da LeasePlan, no caso de um contrato de *leasing* operacional. A matemática é simples: multiplique todos esses gastos e tarefas burocráticas pelo número de veículos da frota. O resultado é o tamanho da dor de cabeça – e do rombo no orçamento – que a empresa provavelmente terá.

No caso da Pirelli, como explica Karsen, a empresa arca apenas com os custos de combustível. Todo o resto fica a cargo da LeasePlan. “Além disso, essa estrutura reduz o problema da falta de disponibilidade nos períodos de manutenção ou em caso de acidente e facilita a gestão das despesas de diferentes fornecedores, já que fica centralizada na LeasePlan”, diz.

Quando o assunto são perspectivas para o futuro, Arthur Mathysen Gerst esboça um ar de otimismo. A se basear pelos planos estratégicos da companhia, a modalidade tem tudo para deslançar. Atualmente, a empresa gerencia cerca de 5 mil veículos. Ano que vem, está previsto um aumento de 25%. “O *leasing* operacional está crescendo no mundo todo e estou convencido de que no Brasil não será diferente”, conclui. Palavras de quem entende – e muito – do negócio.

“As empresas precisam perceber a importância da terceirização de tudo aquilo que não diz respeito a seu *core-business*”

Arthur Mathysen Gerst,
diretor presidente da
LeasePlan Brasil



Valor Presente da Carteira

Ranking	Agosto/05				Setembro/05				Outubro/05			
	R\$	US\$	Contratos	Part. (%)	R\$	US\$	Contratos	Part. (%)	R\$	US\$	Contratos	Part. (%)
1 - Itauleasing	6.231.491.575	2.636.775.515	449.078	33,0529	6.427.071.632	2.892.731.853	460.092	33,0257	6.618.751.417	2.936.577.229	471.540	32,8230
2 - Safra	3.566.554.480	1.509.141.658	70.776	18,9176	3.680.546.569	1.656.560.703	73.205	18,9126	3.762.867.061	1.669.491.575	75.434	18,6604
3 - Bradesco	1.764.117.654	746.463.696	23.378	9,3572	1.793.108.384	807.052.113	23.625	9,2139	1.836.025.466	814.599.346	23.784	9,1050
4 - Banco IBM	1.000.325.005	423.274.660	382	5,3059	973.265.553	438.052.729	393	5,0012	962.573.825	427.070.334	409	4,7735
5 - Banco Itaú S/A	267.979.070	113.391.897	13.997	1,4214	454.748.512	204.675.719	23.620	2,3367	632.870.779	280.789.200	33.494	3,1385
6 - ABN Amro	550.067.134	232.753.833	9.572	2,9177	593.077.824	266.935.739	10.642	3,0475	630.515.969	279.744.429	11.774	3,1268
7 - BB Leasing	592.062.404	250.523.591	10.574	3,1404	604.095.152	271.894.478	13.508	3,1042	624.268.796	276.972.712	13.337	3,0958
8 - Unibanco	520.092.935	220.070.636	14.098	2,7587	546.262.317	245.864.757	14.668	2,8070	563.293.737	249.919.578	14.992	2,7934
9 - BankBoston	586.737.566	248.270.455	2.263	3,1122	547.044.500	246.216.806	2.362	2,8110	548.899.392	243.533.161	2.433	2,7220
10 - Banco Finasa S/A	379.577.040	160.613.143	18.860	2,0133	423.645.603	190.676.750	21.453	2,1769	466.095.881	206.795.280	24.070	2,3114
11 - HP	348.382.775	147.413.691	989	1,8479	344.150.234	154.897.036	976	1,7684	401.445.541	178.111.514	1.028	1,9908
12 - DaimlerChrysler	339.204.162	143.529.879	1.786	1,7992	356.828.677	160.603.419	1.916	1,8336	375.666.370	166.673.930	2.015	1,8630
13 - HSBC	364.606.543	154.278.570	8.692	1,9339	369.202.695	166.172.786	8.973	1,8972	373.223.930	165.590.279	9.224	1,8509
14 - Sudameris	342.289.490	144.835.396	7.399	1,8156	342.509.659	154.158.637	7.569	1,7600	343.578.566	152.437.360	7.362	1,7038
15 - Panamericano	13.362.000	5.653.958	2.616	0,0709	300.522.065	135.260.629	85.301	1,5442	301.414.191	133.730.064	85.301	1,4947
16 - Alfa	231.132.959	97.800.939	1.733	1,2260	233.564.121	105.123.828	1.783	1,2002	242.687.711	107.674.569	1.881	1,2035
17 - Volkswagen	228.005.000	96.477.383	10.940	1,2094	228.005.000	102.621.748	10.940	1,1716	228.005.000	101.160.211	10.940	1,1307 *
18 - Dibens	217.433.489	92.004.185	4.790	1,1533	218.253.085	98.232.553	4.729	1,1215	210.860.496	93.553.617	4.611	1,0457
19 - Santander	202.717.100	85.777.134	8.294	1,0752	206.416.058	92.904.878	8.252	1,0607	205.878.292	91.343.135	8.204	1,0210
20 - Cit Brasil	480.975.608	203.518.643	1.386	2,5512	186.518.822	83.949.420	1.504	0,9584	201.102.921	89.224.420	1.660	0,9973
21 - Santander Banespa	181.590.733	76.837.783	4.568	0,9632	184.853.151	83.199.726	8.226	0,9499	182.867.162	81.133.662	8.191	0,9069
22 - Citibank	69.677.000	29.482.926	1.495	0,3696	69.677.000	31.360.609	1.495	0,3580	69.677.000	30.913.971	1.495	0,3455 *
23 - Volvo	65.617.977	27.765.403	406	0,3480	63.350.181	28.512.999	406	0,3255	69.321.788	30.756.372	406	0,3438
24 - Banrisul	69.532.876	29.421.942	2.583	0,3688	68.222.035	30.705.750	2.419	0,3506	68.222.035	30.268.439	2.419	0,3383 *
25 - Toyota	46.321.441	19.600.322	1.353	0,2457	46.132.965	20.763.780	1.328	0,2371	46.173.262	20.485.941	1.343	0,2290
26 - Banco Guanabara	32.045.440	13.559.616	138	0,1700	37.431.824	16.847.522	149	0,1923	36.485.493	16.187.716	151	0,1809
27 - Banestes	28.183.844	11.925.631	831	0,1495	29.909.113	13.461.658	836	0,1537	33.317.680	14.782.235	837	0,1652
28 - BV Leasing	29.733.659	12.581.416	3.335	0,1577	29.895.461	13.455.514	3.319	0,1536	29.903.725	13.267.548	3.287	0,1483
29 - Mercantil do Brasil	19.252.621	8.146.499	313	0,1021	20.090.769	9.042.564	308	0,1032	20.090.769	8.913.780	308	0,0996 *
30 - BMW	17.725.000	7.500.106	578	0,0940	17.725.000	7.977.766	578	0,0911	17.725.000	7.864.147	578	0,0879 *
31 - LeasePlan	13.646.388	5.774.294	1.174	0,0724	16.348.192	7.358.085	1.277	0,0840	15.485.737	6.870.641	1.298	0,0768
32 - BMG	14.604.000	6.179.495	4.609	0,0775	14.604.000	6.573.049	4.609	0,0750	13.982.282	6.203.595	4.584	0,0693
33 - Société Générale	7.389.000	3.126.560	41	0,0392	7.389.000	3.325.682	41	0,0380	7.389.000	3.278.318	41	0,0366 *
34 - BMC	8.128.000	3.439.259	39	0,0431	7.430.222	3.344.235	37	0,0382	6.927.802	3.073.695	30	0,0344
35 - Fin�stria	9.991.777	4.227.892	197	0,0530	6.759.555	3.042.378	191	0,0347	5.577.901	2.474.777	189	0,0277
36 - Industrial do Brasil	4.650.000	1.967.588	86	0,0247	4.650.000	2.092.898	86	0,0239	4.650.000	2.063.091	86	0,0231 *
37 - BIC	2.340.000	990.141	7	0,0124	2.340.000	1.053.200	7	0,0120	2.340.000	1.038.200	7	0,0116 *
38 - Inter American Express	2.355.757	996.808	3	0,0125	2.025.103	911.470	1	0,0104	1.856.505	823.686	1	0,0092
39 - Honda	1.461.000	618.203	47	0,0077	1.467.757	660.616	51	0,0075	1.351.635	599.687	50	0,0067
40 - Fibra	1.276.642	540.195	1.518	0,0068	1.281.982	577.002	1.518	0,0066	1.264.611	561.077	1.506	0,0063
41 - Banestado	390.385	165.187	2	0,0021	362.551	163.179	2	0,0019	334.631	148.467	2	0,0017
42 - BGN	32.000	13.540	2	0,0002	32.000	14.403	2	0,0002	32.000	14.198	2	0,0002 *
43 - HSBC Leasing	0	0	3	0,0000	0	0	3	0,0000	0	0	3	0,0000
TOTAL	18.853.059.532	7.977.429.667	684.931	100	19.460.814.321	8.759.030.660	802.400	100	20.165.001.357	8.946.715.186	830.307	100

Valor Presente da Carteira: saldo das contraprestações e valores residuais garantidos (VRG) a vencer, descontada a taxa de retorno de cada contrato.

(*) Valor do último mês informado. Atualizado em 30/11/2005. Dólar = R\$ 2,2539.

