

Leasing

Informativo da ABEL Ano 26 Ed. 177 outubro a dezembro/2006

TAM decola



Como o leasing está ajudando
a companhia a se manter na
liderança do mercado

Págs. 4/5



Neste número

Págs. 6/7 **ENTREVISTA**
Presidente da Abila fala
sobre sinergia entre leasing
e locação de automóveis

Págs. 8/9 **PERSPECTIVAS**
Agentes do setor
comentam as expectativas
para o ano que vem

Pág. 10 **ISS**
Saiba como está
o andamento
da questão



Rafael Cardoso,
presidente da ABEL

Números comprovam o momento favorável por que atravessa o setor de arrendamento mercantil

Ciclo virtuoso

Estratégico para projetos de investimento nos mais dinâmicos setores da economia, o leasing registrou, nos três primeiros trimestres deste ano, crescimento de 35,7%. O Valor Presente da Carteira, em setembro, bateu a marca dos R\$ 30,4 bilhões. Com esses números em evidência e com a aproximação do fim do ano, esta edição do *Informativo ABEL* traça um balanço do momento positivo que o leasing vem atravessando no Brasil e engendra projeções para 2007.

Os entrevistados que serão lidos nas páginas a seguir esclarecem as ações estratégicas que foram adotadas para se atingir essa performance. Em entrevista, José Adriano Donzelli, presidente da Abla (Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis), discorre sobre a sinergia entre os setores de leasing e de locação de veículos e menciona a imprescindibilidade do arrendamento mercantil nos negócios das locadoras. Para Donzelli, é praticamente impossível algum *player* de seu mercado prosperar sem auxílio da ferramenta, dadas as características do leasing, que vão ao encontro das necessidades das locadoras.

Se o arrendamento mercantil percorre ruas e estradas, também decola e alça altos vãos pelos céus brasileiros e internacionais. É isso que se constata na reportagem com Egberto Vieira Lima, diretor financeiro da TAM, líder do mercado aéreo nacional, e cuja frota, de 93 aeronaves, é toda arrendada.

Com ingredientes como esses, a receita só tende a se tornar mais e mais eficaz. Com foco nesse cenário favorável, agentes do setor vislumbram o futuro com empolgação. O otimismo é atribuído a aspectos macroeconômicos, como a estabilidade, a tendência de redução de taxas de juros e o conseqüente estímulo ao investimento produtivo, e aos avanços de ordem jurídica e legal do produto, como se vê na questão do ISS na página 10.

Para dar prosseguimento a esse ciclo próspero, a ABEL organiza com suas associadas cinco comissões, cujos objetivos são justamente discutir a ferramenta sob diversos ângulos, formar uma massa crítica consistente, pleitear com instâncias governamentais ações pertinentes e esclarecer as idiossincrasias do produto à sociedade. Com isso, garante-se a evolução do processo de consolidação do leasing como elemento primordial para a expansão econômica do Brasil.

ABEL conta com cinco comissões que agilizam os trabalhos estratégicos para o arrendamento mercantil

Leasing em foco

Debater os temas relacionados ao leasing regular e sistematicamente, com a participação das associadas, para assessorar a diretoria em suas tomadas de decisões também sob o ponto de vista institucional, é o propósito das cinco comissões da ABEL nos campos jurídico, tributário, fiscal e contábil, leasing operacional e de produtos e marketing. Conheça cada uma delas.

Comissão Jurídica

Com reuniões mensais, seus integrantes apuram os problemas jurídicos relacionados ao arrendamento mercantil, acompanham os processos e os trazem para discussão, de modo que cada associada possa dar contribuições para resolvê-los. Um dos temas em debate diz respeito ao entendimento no Judiciário de que a Súmula 138 do STJ (Superior Tribunal de Justiça) “não se aplica ao arrendamento mercantil, no sentido de que a cobrança de ISS (Imposto sobre Serviços) sobre as operações de leasing é indevida”, explica Carlos Alberto Parussolo da Silva, coordenador da Comissão (*leia mais sobre ISS na pág. 10*).

Comissão de Assuntos Tributários

Coordenada por Luís Fabiano Alves Penteado, essa Comissão se reúne mensalmente para uniformizar as opiniões e conhecer os pontos de vista das associadas em relação a assuntos tributários pertinentes ao leasing, com o objetivo de identificar as melhores práticas para diminuir os riscos fiscais e a carga tributária da operação. Está em discussão a questão do alcance da aplicação da alíquota zero da CPMF (Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira) sobre as operações realizadas pelas empresas de leasing.

Comissão de Leasing Operacional

Os membros dessa Comissão se encontram, a cada 15 dias, com o objetivo de estudar e propor melhorias na legislação referente à modalidade de leasing operacional. “A Comissão é constituída por pessoas de empresas que estruturam esse tipo de arrendamento mercantil, o que possibilita ações mais efetivas”, diz Luiz Nali, vice-presidente da CSI Latina e membro da Comissão. Entre os assuntos em andamento, ele destaca a proposta para a simplificação da legislação atual, mudança referente à classificação das modalidades de arrendamentos e redução na demanda de relatórios, com objetivo principal de redução no custo de observância executada pela Supervisão do Banco Central nas Empresas Independentes.

Comissão Fiscal/Contábil

A Comissão dispõe de uma agenda ativa para discutir o tratamento contábil e fiscal da operação de leasing (financeiro e operacional) no Brasil, identificando os itens que mereçam ser revisados na atual regulamentação e elaborando estudos para propor sugestões aos órgãos reguladores. Segundo João Domiraci Paccez, coordenador da Comissão, o tema em pauta atualmente é “o tratamento contábil e fiscal das operações em atraso, envolvendo a apropriação das receitas, a reintegração da posse do bem e a baixa do contrato”.

Comissão de Produtos & Marketing

O propósito é definir estratégias de curto e longo prazos quanto à forma de apresentação do leasing ao público consumidor e a grupos de formadores de opinião, detalhando os conceitos básicos do produto e suas modalidades. Em outras palavras, esclarecer e trabalhar pontos polêmicos, assim como reforçar os benefícios de um produto diferenciado. Uma das ações já definidas, explica Sérgio Peca, coordenador da Comissão, é o relançamento de uma cartilha sobre arrendamento mercantil, concebida numa linguagem didática e adaptada a diferentes públicos.

abel
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA
DAS EMPRESAS DE LEASING

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

A ABEL está atualizando seu banco de dados e, para isso, solicita que sejam enviadas as seguintes informações: Nome da empresa, representante, e-mail, telefone e endereço completo. Os dados podem ser encaminhados por e-mail (abel@leasingabel.com.br) ou telefone (11 3095.9100).

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

Presidente: Rafael Euclides de Campos Cardoso

Vice-presidente: Osmar Roncolato Pinho

Diretor secretário: Vicente Rímoli Neto

Diretor tesoureiro: Luiz Horácio da Silva Montenegro

Diretores: Ismael Paes Gervásio, Marco Ambrogio Crespi Bonomi, Roberto Sampaio, Sidney Passeri e Xavier Accaries **Diretor executivo:** Carlos Tafla **Diretores técnicos:** Carlos Joel Formiga, José Antônio Rigobello, Lizete Garcia Giuzio, Luiz Imbuzeiro, Mara Lygia Prado, Marcos Waideman, Mario Henrique Martins, Regina Célia Pôncio Peixoto, Roberto Elias Mussalem

Coordenação Editorial:  SP4

Edição: Lucas Toyama

Reportagem: Kathia Natalie

Revisão: Edna Bezutti

Arte e Produção Gráfica: Hiro [PH Serviços Editoriais]

Ilustrações: Hiro

Leasing põe a TAM nas alturas

Líder no mercado aéreo brasileiro, TAM utiliza arrendamento mercantil para sua frota de 93 aeronaves



Divulgação

A frota mais jovem e moderna que cruza os céus brasileiros pertence à TAM Linhas Aéreas, que em 2005 transportou 19,6 milhões de passageiros. E as 93 aeronaves atualmente em operação, com idade média de 7,5 anos, foram adquiridas por meio do arrendamento mercantil. “O leasing é uma modalidade de crédito muito interessante em geral e fundamental para as companhias aéreas em particular”, afirma Egberto Vieira Lima, diretor financeiro da TAM.

Parceria de sucesso

Desde 1976, quando surgiu pelas mãos do comandante Rolim Adolfo Amaro, a companhia já utilizava o arrendamento mercantil. De lá para cá, novos *players* entraram, outros saíram, as empresas se modernizaram, passaram a oferecer serviços com alto grau de excelência e lançaram a competição lá para as alturas. Muita coisa mudou, mas algo se manteve inalterado para a TAM: a confiança no leasing. “Nossa relação com o produto é antiga, nós o utilizamos desde o início de nossas operações”, conta o diretor. “Trabalhamos com tecnologia de ponta e os equipamentos necessitam de atualização



Sebastian Gondim

Lima: “Leasing propicia maior flexibilidade para renovar a frota”

tecnológica permanente. Nesse sentido, a ferramenta apresenta a forma de pagamento mais adequada para a operarmos com eficiência”, complementa.

Pela característica da não-imobilização de capital, o arrendamento mercantil é estratégico para a decolagem dessa gigante, hoje líder do mercado aéreo brasileiro, com 51,7% do *market share* doméstico e 60% do internacional, e um lucro, no primeiro semestre deste ano, de R\$ 208,3 milhões (622,6% maior em relação a 2005). Em 2005, a TAM contratou seis novas aeronaves com arrendadoras. Ao todo, foram gastos R\$ 627 milhões em arrendamento mercantil de aeronaves e equipamentos. Esse valor deve ser ultrapassado este ano, já que, apenas no primeiro semestre de 2006, foram alocados cerca de R\$ 350 milhões nessa área.

Atualmente, a TAM utiliza contratos de arrendamentos de longo prazo na modalidade operacional simples para toda frota. Para Lima, “arrendar nossas aeronaves nos proporciona maior flexibilidade para mudarmos a composição de nossa frota, de maneira bastante ágil, se considerarmos que tal medida atenderá melhor nossos interesses”.

Essa formatação dos contratos é recente. Há dois anos, a TAM detectou que o leasing operacional era a forma mais indicada para seu negócio e fez algumas modificações. Durante o segundo trimestre de 2004, em comum acordo com as arrendadoras envolvidas, alterou 17 contratos de arrendamento de aeronaves, da modalidade arrendamento mercantil financeiro para leasing operacional simples, com o objetivo de melhorar a comparabilidade de suas demonstrações financeiras. Dessa forma, os contratos de leasing financeiro daquelas aeronaves deixaram de ser refletidos no balanço patrimonial, em virtude de as operações contratadas não preverem mais opções de compra. “A partir do segundo semestre de 2004, nossos gastos com depreciação foram significativamente reduzidos por causa da mudança nos contratos”, diz Lima.

Perspectivas animadoras

Em relação ao futuro, o diretor é otimista. O motivo é bem simples: o leasing possibilita agilidade na renovação da frota. Com aeronaves modernas, a TAM assegura eficiência, pontualidade e regularidade nos vôos, atributos importantes para os competidores do setor. A prestação de serviços de alta qualidade permite que a empresa garanta a satisfação de seus clientes e os fidelize, fechando um ciclo positivo.

O otimismo de Lima pode se traduzir em números. No final do ano passado, a companhia detinha com a Airbus 29 pedidos firmes de aeronaves para entrega até 2010 e dez aeronaves para



Divulgação

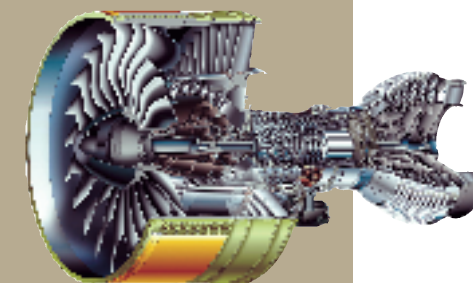
entrega a partir de 2012. “Além disso, em junho deste ano, assinamos com a Airbus contrato para a aquisição de 37 aviões adicionais, também para serem entregues até 2010”, diz o diretor. “Continuaremos utilizando a ferramenta para viabilizar nossa expansão. São perspectivas positivas e de crescimento”, finaliza.

TAM possui as aeronaves mais modernas do País

MUITO ALÉM DE AERONAVES

Além de arrendar todas suas aeronaves, a companhia aérea fecha contratos de leasing para motores e equipamentos de tecnologia, como servidores e estações de trabalho. Para estes, a modalidade escolhida é a financeira. “Nesse departamento, a grande vantagem dessa modalidade é postergar saídas de caixa, pois, no leasing, a empresa não compra o equipamento, além de possibilitar a congruência entre os prazos dos contratos e da vida útil do equipamento”, explica Lima.

Conforme explica o diretor, utilizar arrendamento mercantil para esses equipamentos permite sua atualização tecnológica, uma vez que possibilita a troca do bem no momento da renovação do contrato, conferindo maior flexibilidade ao segmento de TI.



Leasing é essencial para o fortalecimento do setor de locação de veículos. E ainda há espaço para incrementar essa relação

Dupla dinâmica



Para Donzelli, sinergia entre setores é fundamental

Divulgação

presidente da Abla (Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis), atribui o bom desempenho à relação profícua com o setor de arrendamento mercantil. “As locadoras só crescem quando têm o leasing como parceira. Nesse mercado, quem não utiliza essa ferramenta dificilmente consegue prosperar”, afirma.

Essa relação histórica vem ganhando novos contornos. Os laços têm se estreitado mais e mais na medida em que ambos os setores vão se desenvolvendo. Donzelli destaca a possibilidade de se incluir nos contratos serviços como manutenção e seguro. Para ele, esses adicionais são pouco explorados no Brasil e deveriam ser mais utilizados. Ou seja, há espaço para aumentar ainda mais a sinergia entre arrendadoras e locadoras. Responsável pela criação de 178.240 empregos diretos e indiretos e colocando nas pistas um carro alugado a cada três minutos, as locadoras, segundo Donzelli, estão atingindo um grau de profissionalização jamais visto. Mais profissional, a tendência é que cresça com mais força, sempre contando com o apoio do arrendamento mercantil. Em entrevista ao *Informativo ABEL*, Donzelli fala sobre a importância do leasing nos negócios das locadoras, os desafios de sua gestão, e o amadurecimento do setor de locação.

Informativo – *Como o senhor vê a relação entre os setores de locação de automóvel e de leasing?*

José Adriano Donzelli – Acho que existe uma grande sim-



biose entre os setores, uma vez que as locadoras usam maciçamente o leasing. Para nós, trata-se de uma ferramenta de extrema importância, sem dúvida alguma.

Informativo – *De que maneira o leasing contribui para o desenvolvimento do setor de locação de veículos?*

José Adriano Donzelli – A partir do momento em que leasing oferece recursos, ele se torna um grande aliado nos nossos negócios. Sempre precisamos do produto e vamos continuar demandando, porque – sou convicto em dizer – as locadoras só crescem quando têm o leasing como parceira. Dificilmente uma locadora que não o utiliza consegue prosperar.

Informativo – *Quais as vantagens que as locadoras vêem no leasing?*

José Adriano Donzelli – A questão tributária é de suma importância. Além disso, quando falamos em locadoras, estamos nos referindo a negócios cujos investimentos são altíssimos, pois é um mercado que demanda muito recurso. Portanto, uma linha de crédito como o leasing, que não compromete o capital de giro, é fundamental.

Informativo – *Existe alguma espécie de indicador que quantifique a participação do leasing no total de negócios fechados pelas locadoras de veículos?*

José Adriano Donzelli – Essa informação varia muito de mercado a mercado. Depende das taxas, dos indexadores, o que torna a medição complicada. No entanto, a percepção geral é que o leasing está muito forte. Historicamente, o arrendamento mercantil representa cerca de 60% dos veículos adquiridos por meio de linhas de crédito e/ou de financiamentos.

Informativo – *A possibilidade de incluir nos contratos de arrendamento não apenas o veículo, mas também serviços como manutenção e seguro torna o leasing mais atraente para as locadoras?*

José Adriano Donzelli – Com certeza. E, na realidade, acho que esses adicionais são pouco explorados no Brasil e deveriam ser mais utilizados. Ainda estamos muito centrados no veículo e precisamos olhar com mais cuidado para todas as potencialidades que o leasing proporciona.

Informativo – *O senhor assumiu a presidência da Abla este ano, mas ingressou na entidade na década de 90, como associado. Quais as principais diferenças notadas nos últimos 15 anos em relação a esse setor?*

José Adriano Donzelli – A grande questão hoje é a profissionalização do setor. Nos últimos cinco anos, 20% das locadoras fecharam. As empresas que permaneceram no mercado são as que se profissionalizaram mais. Isso acontece porque, atualmente, os consumidores estão mais exigentes. Eles exigem mais qualidade. Essa exigência é fruto da concorrência sadia que se estabeleceu nesse período. Quem não acompanhar essa demanda está fadado a desaparecer.

Informativo – *O senhor acredita que o brasileiro está começando a mudar sua cultura de “possuir” um bem para o de “usufruir” um bem, como é, por exemplo, nos Estados Unidos? Nesse contexto, como as locadoras podem potencializar seus negócios?*

José Adriano Donzelli – O sentimento de posse ainda é muito enraizado por aqui. Grandes empresários ainda “querem sentar no que é seu”. Temos de superar isso. No entanto, há outras questões que precisam ser discutidas.

Informativo – *Por exemplo?*

José Adriano Donzelli – Convencer os consumidores de que aluguel de carro não é algo elitista. Existe no imaginário das pessoas a idéia de que alugar um veículo é caro. Mas se for comparado ao táxi, concluímos que isso não é verdade. Sem contar a liberdade que um carro alugado proporciona.

Informativo – *Quais seus principais projetos na presidência da Abla?*

José Adriano Donzelli – Os cursos de profissionalização das locadoras realizados pela entidade. São 30 edições por ano. Treinamos empresários e colaboradores que se tornarão multiplicadores. O objetivo é formar um quadro de profissionais qualificados. A associação tem também uma preocupação social e, nesse sentido, inserimo-nos num projeto do Ministério do Turismo contra o turismo sexual infantil, cujo objetivo é coibir essa prática. ■

“O sentimento de posse ainda é muito enraizado por aqui. Temos de superar isso”

Um 2007 promissor

Consolidação do leasing e situação macroeconômica favorável contribuem para otimismo dos agentes do setor

Com a proximidade do fim do ano, o *Informativo ABEL* ouviu profissionais de empresas de leasing para analisar a performance do arrendamento mercantil em 2006 e fazer projeções para o ano que vem. O tom é de satisfação e otimismo. Estimulados pelo bom desempenho deste ano – nos três primeiros trimestres, o Valor Presente da Carteira cresceu 35,7% (veja gráfico) –, agentes do setor acreditam que o melhor entendimento jurídico e legal do produto, bem como a estabilidade econômica, o viés de redução das taxas de juros e, conseqüentemente, o estímulo ao investimento produtivo devem conspirar ainda mais a favor da atividade.

Os executivos ouvidos destacam que as perspectivas positivas vão na carona de um histórico recente marcado pelos bons resultados apresentados pelas empresas de leasing. Para Sidney Passeri, gerente executivo da diretoria comercial do Banco do Brasil, uma combinação de fatores, entre eles os pleitos atendidos da ABEL, o melhor entendimento da ferramenta, as características do produto e a conjuntura econômica e a política de juros, que aqueceram o consumo e potencializaram os investimentos, vêm contribuindo para o desenvolvimento do mercado.

Otacílio Pedrinha de Azevedo, diretor comercial do Banestes, faz coro com essa tese. “A melhoria na renda *per capita* dos clientes-consumidores e a desmistificação do leasing, que atravessou uma

fase complicada devido aos problemas relacionados aos contratos indexados ao dólar e a uma turbulência ocasionada pelos entraves jurídicos relacionados ao Valor Residual Garantido (VRG), tiveram considerável peso no crescimento”, aponta.

O passado recente do produto no Brasil e os resultados registrados este ano fazem com que 2007 seja visto sob o véu do otimismo. Confira os depoimentos de alguns executivos.



O produto está se consolidando no Brasil em decorrência de fatores como o cancelamento da Súmula 263 – determinando que a cobrança do Valor Residual Garantido (VRG) não descaracterize as operações de arrendamento mercantil –, o benefício fiscal oferecido pelo produto, além de conjunturas macroeconômicas, como queda dos juros e estabilidade econômica. Com isso, acredito que, em 2007, o leasing deverá manter o nível de crescimento registrado no passado recente.”

RUBENS BUTION, DIRETOR

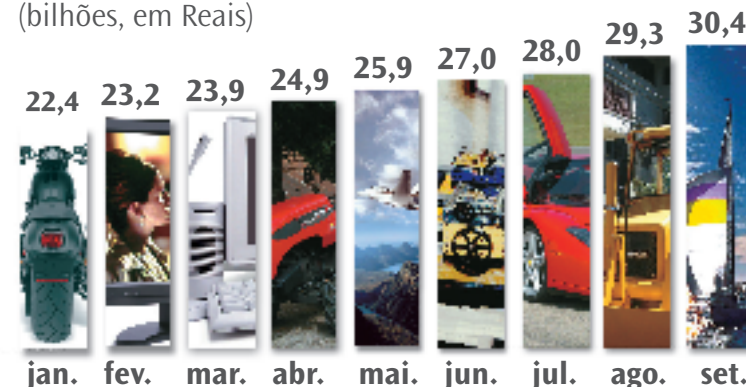


As expectativas são mais otimistas para 2007, quando acreditamos que haverá um maior crescimento econômico e conseqüente aumento do volume de negócios. É fundamental que a sociedade (empresários, judiciário, agentes financeiros) entenda a importância do produto para estimular o crescimento econômico, e acredito que o setor vem obtendo êxito nessas ações. Esses são fatores que deverão refletir positivamente no mercado de leasing, que continuará crescendo e se tornando uma ferramenta cada vez mais estratégica no plano de investimento das empresas.”

MARA LYGIA PRADO, HEAD OF SALES ASSET BASED FINANCE

Valor Presente da Carteira em 2006

(bilhões, em Reais)



Crescimento de janeiro a setembro – 35,7%



A curva crescente do volume de negócios nos últimos anos demonstra a consolidação do produto e ainda apresenta uma concentração de negócios com pessoas físicas e veículos. O esclarecimento de alguns aspectos tributários da ferramenta, que vêm sendo acompanhados pela ABEL, contribuirá para o aprimoramento das operações de arrendamento mercantil no Brasil. Assim, o panorama atual da economia do País cria uma expectativa positiva, apontando para um incremento nos investimentos e, conseqüentemente, um maior volume de contratos de leasing.”

SIDNEY PASSERI, GERENTE EXECUTIVO DA DIRETORIA COMERCIAL



A estabilidade da economia foi decisiva no incremento das operações de leasing, cuja expansão poderá ser potencializada ainda mais com a elevação do PIB do País. Somente assim haverá aumento de investimento em diversas áreas de negócios, o que incentiva principalmente o setor produtivo. A expectativa é que 2007 tenha início com a demanda aquecida para novos negócios envolvendo o produto leasing.”

OTÁCILIO PEDRINHA DE AZEVEDO, DIRETOR COMERCIAL



O leasing é um produto plenamente aceito no Brasil como ferramenta de substituição dos bens, além de possuir benefícios fiscais. Atrélado a isso, o aquecimento da economia e, conseqüentemente, a necessidade de investir tornam positivas as perspectivas para o ano que vem. Esperamos um aumento dos negócios de leasing operacional em torno de 30% na área de equipamentos de tecnologia. Esse número, sem dúvida, é acima da média e é conseqüência do maior entendimento do conceito de uso por parte das arrendatárias.”

ROBERTO MUSSALEM, DIRETOR-PRESIDENTE

Confira os números do setor em setembro

Setembro manteve a tendência de expansão do setor, com saldo de R\$ 30,4 bilhões (Valor Presente da Carteira), um crescimento de 56,62% em relação ao mesmo mês de 2005. Os novos negócios registraram um volume total de R\$ 2,4 bilhões, com um salto de 43,44% em comparação ao volume de setembro do ano anterior. Os novos contratos, no período, chegaram a 64.217, ante 42.375 em setembro de 2005. Os contratos com pessoas físicas representaram 59,27%, e os com pessoas jurídicas, 40,72% do total de setembro.

Nesse mês, o setor veículos e afins correspondeu a 75,53% dos bens arrendados, seguido por máquinas e equipamentos, com 19,11%; equipamentos de informática, com 2,59%, e outros tipos de bens, que somaram 2,77% do total.

Quanto a arrendamentos a receber, o setor de pessoas físicas lidera o *ranking*, com 46,19% do total. O de serviços ficou em segundo lugar, com 26,04%, seguido de indústria (13,36%); comércio (10,88%); outros setores – profissionais liberais, pequenas empresas, firmas individuais (2,71%) e estatais (0,82%). Em relação aos tipos de indexadores, os pré-fixados mantêm a preferência absoluta, correspondendo a 92,98% dos novos negócios realizados no mês de setembro de 2006. Os contratos em dólar registram 0,04% do total; CDI, 3,68%; TJLP, 2,63%; TR, 0,00% e outros indexadores 0,67%.

ISS: questão em debate

A incidência do imposto sobre as operações de leasing será julgada pelo STF

O STJ (Superior Tribunal de Justiça) decidiu, no mês de agosto passado, que a questão relativa à incidência do ISS (Imposto sobre Serviços) nas operações de leasing é de natureza constitucional. Em decisões de suas turmas de Direito Público (1ª e 2ª), a Corte deixou de aplicar a Súmula 138 – que afirma a cobrança do ISS sobre o leasing – e abriu caminho para que processos que tratam da matéria sejam julgados pelo STF (Supremo Tribunal Federal).

O ISS, na sua configuração constitucional, incide sobre uma prestação de serviço, cujo conceito albergado pela Constituição Federal é inconfundível com a denominada obrigação de dar. Em outras palavras, serviço é o bem imaterial resultante de esforço humano voltado à criação de uma atividade para terceiro. Portanto, se o ISS incide sobre prestação de serviço, que pressupõe a existência de uma obrigação de fazer, e se, nas operações de arrendamento mercantil, o que existe é uma obrigação de dar, torna-se intuitiva a não-incidência do imposto sobre o leasing.

O caso, agora, aguarda o pronunciamento do STF que, em precedente relacionado à locação de bens móveis, já se manifestou, com base nessa fundamentação, no sentido da não-incidência do impos-

to. É razoável esperar que o STF mantenha essa orientação. No entanto, se a Corte Suprema entender que há incidência do imposto, o STJ voltará a examinar a questão, sob o prisma do local da prestação de serviço.

Onde cobrar?

Outra matéria sobre a atividade de leasing em discussão na Justiça diz respeito ao local de incidência do ISS. A tributação sempre se deu no município onde estão instaladas as empresas de arrendamento mercantil, que é o local onde são desenvolvidas as etapas essenciais à caracterização da operação.

Ocorre que prefeituras de alguns municípios onde estão instalados os tomadores de recursos de leasing (arrendatários) estão pleiteando que o ISS sobre esse tipo de operação seja recolhido por elas, o que tem criado situações de dupla tributação.

A definição dessas questões é de crucial importância para a adequada configuração do marco legal das operações de leasing, de forma a propiciar o necessário ambiente de segurança jurídica para o setor, de extrema importância para a economia do País.

Conforto no fluxo de caixa

Desde o seu surgimento, há 13 anos, a Inter Locações, especializada em locação de frotas fixas para pessoas jurídicas, recorre ao leasing. Dos 3,4 mil automóveis que hoje a empresa possui, cerca de 2 mil foram negociados por meio de arrendamento mercantil. Para Eduardo Gusmão, diretor geral da companhia, algumas características do produto o tornam adequado para seus negócios. “Existe a vantagem de caráter contábil, pois o fato de o leasing propiciar que a operação seja lançada no meu Imposto de Renda como despesa torna o produto muito interessante”, afirma o diretor.



Inter Locações arrenda quase 60% de sua frota

No comando de uma carteira de mais de 80 clientes, públicos e privados, instalados por todo o território nacional, Gusmão aponta outro diferencial proporcionado pelo arrendamento mercantil: a adequação entre as contraprestações e o valor dos aluguéis, que lhe garante conforto em seu fluxo de caixa. “Como utilizamos o residual final, podemos diminuir os valores das contrapres-

tações, que se tornam mais compatíveis com os preços dos aluguéis. Isso, sem dúvida, é muito favorável para nossa atividade, possibilitando o crescimento contínuo da empresa sem a imobilização de capital próprio”, finaliza.

ABEL participa de encontro internacional

Nos dias 14 e 15 de novembro, a ABEL, representada por seu diretor-executivo, Carlos Tafla, participou da IV Conferência Latino-Americana de Leasing, na Flórida (EUA). Com o tema “Os desafios da indústria de leasing da América Latina no alvorecer do terceiro milênio”, o encontro reuniu executivos de diversos países, como Brasil, Argentina, Chile, Peru e México, para discutir os diversos aspectos da atividade de arrendamento mercantil na América Latina e apontar ações para o desenvolvimento da operação na região.

Durante os dois dias de evento, foram estabelecidos intercâmbios de experiências entre os países participantes, discutidas as peculiaridades regionais do leasing e seus desafios, e analisadas as possíveis causas do crescimento ou retração do produto nas nações da região, inclusive um projeto de lei para o leasing. “É sempre importante participar de um evento no qual podemos mostrar a consolidação do produto no Brasil e observar a realidade nos demais países”, afirma Tafla.

De cara nova



Upgrade: nova página tem interface mais simples

Quem acessou o site da ABEL no último mês teve uma surpresa: a página está com nova roupagem. Mais ágil e com navegabilidade mais simples, o novo *layout* fornece aos visitantes as informações do setor - no Brasil e no exterior -, apresenta as ações da ABEL e sua inserção na mídia, e abre espaço de reflexão acerca do produto por meio de artigos assinados por executivos do mercado. Lá, o visitante encontra também a história do arrendamento mercantil, seus aspectos legais e tributários, e ainda pode sanar dúvidas na seção Perguntas & Respostas. Ficou curioso? Acesse www.leasingabel.com.br.

CPMF: alíquota zero

No final de setembro, a segunda turma do STJ (Superior Tribunal de Justiça) julgou favoravelmente ao setor de leasing processo (Resp nº 411586) que discute a cobrança da CPMF (Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira). Conforme a decisão, o Banestado Leasing obteve o benefício da alíquota zero para a contribuição não apenas nas operações de arrendamento mercantil, mas também em todas as outras atividades por ele exercidas, desde que previstas na Portaria nº 134/99 do Ministério da Fazenda. A decisão do STJ é inédita, e a própria Ministra Eliana Calmon ressaltou em seu voto que esse é o *leading case* sobre o tema

Apostilas

O saldo dos cursos da ABEL, em 2006, é pra lá de positivo: foram 19 aulas que contaram com a participação de 159 alunos. A julgar pelo nível de satisfação dos participantes, o resultado favorável não é somente numérico. “As informações, transmitidas de maneira didática, foram selecionadas de forma a serem aplicadas na prática do dia-a-dia, algo fundamental para meu bom rendimento no trabalho”, afirma Lucila Pacheco, advogada da diretoria jurídica do ABN Amro Real, que se inscreveu no módulo Introdução ao Leasing. Lucila, que em 2007 pretende estar presente na sala de aula da associação para aprofundar seus conhecimentos, resalta ainda a importância dessa iniciativa, uma vez que “o leasing é um produto complexo e existem poucos cursos no mercado”, diz a advogada.

Confira os cursos ministrados pela ABEL em 2006 e que permanecerão na grade do ano que vem:

☐ Introdução ao Leasing
☐ Cálculo de Operações de Leasing
☐ Leasing Avançado
☐ Leasing Operacional
☐ Precificação de Operações de Leasing
☐ O Leasing no Brasil: Aspectos Contábeis, Financeiros e Tributários na Empresa Arrendadora
☐ Análise de Modelos de Cálculo do Impacto Fiscal nas Operações de Leasing no Brasil, na Empresa Arrendadora.

case

Valor Presente da Carteira

Posição	Empresa	JULHO/2006				AGOSTO/2006				SETEMBRO/2006			
		R\$	US\$	CONTRATOS	PART. em %	R\$	US\$	CONTRATOS	PART. em %	R\$	US\$	CONTRATOS	PART. em %
1	Cia .Itauleasing de Arrendamento Mercantil	9.907.784.804	4.553.628.460	616.859	35,3282	9.617.301.724	4.497.428.790	603.505	32,7670	9.350.484.979	4.301.446.765	591.616	30,6769
2	Safrá Leasing S/A Arrendamento Mercantil	4.103.332.699	1.885.896.084	77.400	14,6312	4.184.448.440	1.956.812.776	77.324	14,2568	4.230.139.165	1.945.965.206	76.561	13,8782
3	Banco Itaucard S/A Arrendamento Mercantil	1.060.786.909	487.538.794	51.244	3,7824	2.066.188.492	966.231.057	100.028	7,0397	2.945.916.345	1.355.191.989	143.358	9,6649
4	Bradesco Leasing S/A Arrendamento Mercantil	2.343.059.823	1.076.872.793	28.362	8,3546	2.401.969.775	1.123.255.600	29.879	8,1837	2.444.974.704	1.124.746.851	30.271	8,0214
5	Dibens Leasing S/A Arrendamento Mercantil	1.222.437.444	561.833.553	29.558	4,3588	1.327.189.918	620.646.239	32.448	4,5219	1.460.411.616	671.824.278	35.735	4,7913
6	ABN Amro Arrendamento Mercantil S/A	1.119.805.389	514.663.751	28.534	3,9929	1.153.272.549	539.315.633	29.907	3,9293	1.157.656.620	532.549.738	30.171	3,7980
7	Banco Finasa S/A - Carteira Arrendamento Mercantil	991.013.990	455.471.086	56.856	3,5337	1.073.021.157	501.786.923	62.280	3,6559	1.138.892.723	523.917.896	62.280	3,7365
8	Banco IBM S/A Arrendamento Mercantil	1.063.074.440	488.590.146	493	3,7906	1.085.879.240	507.799.869	516	3,6997	1.073.281.541	493.735.183	526	3,5212
9	BB Leasing S/A Arrendamento Mercantil	911.731.997	419.032.998	13.628	3,2510	939.343.089	439.273.797	13.895	3,2004	962.589.771	442.814.321	14.166	3,1580
10	Banco Itaú S/A	786.347.775	361.406.276	48.076	2,8039	756.744.533	353.883.527	47.317	2,5783	730.783.464	336.177.875	46.704	2,3975
		23.509.375.269	10.804.933.941	951.010	83,8273	24.605.358.917	11.506.434.211	997.099	83,8327	25.495.130.927	11.728.370.102	1.031.388	83,6440
11	HSBC Bank Brasil S/A Arrendamento Mercantil	670.207.776	308.028.209	21.442	2,3898	703.382.559	328.929.367	22.611	2,3965	739.770.274	340.312.022	23.739	2,4270
12	DaimlerChrysler Leasing Arrendamento Mercantil S/A	531.004.345	244.050.163	3.402	1,8934	602.667.187	281.830.895	4.084	2,0533	663.474.590	305.214.183	4.684	2,1767
13	BankBoston Leasing S/A Arrendamento Mercantil	544.639.552	250.316.919	3.116	1,9420	552.115.858	258.191.105	3.270	1,8811	546.227.754	251.277.833	3.289	1,7921
14	Sudameris Arrendamento Mercantil S/A	370.649.500	170.350.906	7.121	1,3216	424.479.997	198.503.552	9.068	1,4462	536.724.873	246.906.281	13.093	1,7609
15	HP Financial Services Arrendamento Mercantil S/A	408.277.802	187.644.913	784	1,4558	416.166.121	194.615.657	770	1,4179	419.349.903	192.910.987	746	1,3758
16	Alfa Arrendamento Mercantil S/A	324.788.071	149.272.944	3.464	1,1581	344.228.260	160.974.682	3.884	1,1728	355.769.299	163.662.388	4.253	1,1672
17	Panamericano Arrendamento Mercantil S/A	301.414.191	138.530.283	85.301	1,0748	301.414.191	140.953.138	85.301	1,0269	301.414.191	138.657.738	85.301	0,9889*
18	Volkswagen Leasing S/A Arrendamento Mercantil	294.492.921	135.349.261	10.223	1,0501	294.708.007	137.817.063	10.096	1,0041	296.282.471	136.297.024	9.826	0,9720
19	Cit - Brasil Arrendamento Mercantil	269.739.225	123.972.435	3.031	0,9618	271.750.487	127.081.223	3.205	0,9259	279.805.786	128.717.355	3.357	0,9180
20	Santander Brasil Arrendamento Mercantil S/A	198.017.574	91.009.088	7.838	0,7061	197.989.192	92.587.538	7.965	0,6746	198.350.768	91.246.098	7.920	0,6507
21	Santander Banespa Cia. de Arrendamento Mercantil	161.689.836	74.312.821	7.413	0,5765	173.749.226	81.251.976	7.510	0,5920	174.201.727	80.136.962	7.466	0,5715
		4.074.920.795	1.872.837.942	153.135	15,5299	4.282.651.084	2.002.736.197	157.764	14,5914	4.511.371.637	2.075.338.870	163.674	14,8008
22	Banco Volvo S/A Arrendamento Mercantil	81.948.148	37.663.456	328	0,2922	81.216.829	37.980.186	327	0,2767	82.196.145	37.812.193	327	0,2697
23	Citibank Leasing S/A Arrendamento Mercantil	69.677.000	32.023.623	1.495	0,2484	69.677.000	32.583.707	1.495	0,2374	69.677.000	32.053.087	1.495	0,2286*
24	Banestes Leasing S/A Arrendamento Mercantil	57.963.024	26.639.868	897	0,2067	57.977.990	27.112.790	934	0,1975	59.556.845	27.397.573	987	0,1954
25	Banco Guanabara S/A - Arrendamento Mercantil	51.249.698	23.554.416	183	0,1827	53.515.299	25.025.860	193	0,1823	56.363.829	25.928.709	195	0,1849
26	Toyota Leasing do Brasil S/A Arrendamento Mercantil	46.648.088	21.439.511	1.346	0,1663	44.482.849	20.801.931	1.325	0,1516	42.835.595	19.705.398		0,1405
27	Leaseplan Arrendamento Mercantil S/A	33.318.528	15.313.231	2.870	0,1188	35.817.892	16.749.856	3.086	0,1220	37.905.672	17.437.516	3.218	0,1244
28	BV Leasing Arrendamento Mercantil S/A	34.642.290	15.921.634	3.144	0,1235	34.596.859	16.178.853	3.132	0,1179	37.091.117	17.062.801	3.125	0,1217
29	BMG Leasing S/A Arrendamento Mercantil	22.011.367	10.116.448	4.570	0,0785	22.351.529	10.452.455	4.558	0,0762	22.283.121	10.250.769	4.554	0,0731
30	Mercantil do Brasil Leasing S/A Arrendamento Mercantil	20.962.764	9.634.509	251	0,0747	20.780.019	9.717.555	236	0,0708	20.573.728	9.464.407	238	0,0675
31	BMW Leasing do Brasil S/A Arrendamento Mercantil	17.725.000	8.146.429	578	0,0632	17.725.000	8.288.908	578	0,0604	17.725.000	8.153.924	578	0,0582*
		436.145.907	200.453.124	15.662	1,5552	438.141.265	204.892.099	15.864	1,4928	446.208.051	205.266.377	14.717	1,4639
32	BIC Arrendamento Mercantil S/A	17.411.339	8.002.270	11	0,0621	17.411.339	8.142.227	11	0,0593	20.798.208	9.567.673	14	0,0682
33	Leasing BMC S/A Arrendamento Mercantil	3.939.389	1.810.547	28	0,0140	3.939.389	1.842.213	28	0,0134	3.939.389	1.812.213	28	0,0129*
34	Honda Leasing S/A Arrendamento Mercantil	1.621.261	745.133	45	0,0058	1.449.704	677.939	40	0,0049	1.472.603	677.433	40	0,0048
35	Fináustria Leasing de Arrendamento Mercantil	1.393.401	640.408	1	0,0050	1.411.852	660.238	1	0,0048	1.428.438	657.116	1	0,0047
36	Banestado Leasing S/A Arrendamento Mercantil	157.106	72.206	2	0,0006	157.106	73.469	2	0,0005	157.106	72.273	2	0,0005
37	BGN Leasing S/A Arrendamento Mercantil	32.000	14.707	2	0,0001	32.000	14.964	2	0,0001	32.000	14.721	2	0,0001*
	TOTAL	28.044.996.466	12.889.510.280	1.119.896	100,0000	29.350.552.656	13.725.473.558	1.170.811	100,0000	30.480.538.359	14.021.776.777	1.209.866	100,0000

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

Valor Presente da Carteira: Saldo das Contraprestações e Valores Residuais Garantidos (VRG) a vencer, descontada a taxa de retorno de cada contrato.