

# Leasing

Informativo da ABEL Ano 27 Ed. 178 janeiro a março/2007

## A mil por hora

Leasing é a escolha estratégica da Amil para crescer

Págs. 6 e 7

Neste número

Págs. 4/5 **BALANÇO**  
Setor cresce 54,7% em 2006

Págs. 8/9 **AMÉRICA LATINA**  
Brasil tem maiores empresas de leasing da região

Págs. 10/11 **ENTREVISTA**  
Jaiel Prado fala sobre ingresso da GE no setor de arrendamento de vagões



Rafael Cardoso,  
presidente da Abel

## Leasing: aliado dos bons negócios

Nesta edição do *Informativo ABEL*, AMIL e GE explicitam sua confiança no leasing. São visões sob perspectivas diferentes – a primeira, como arrendatária; a segunda, como arrendadora –, mas que têm como denominador comum a certeza de que o arrendamento mercantil já está firmemente consolidado em nosso País como um setor altamente confiável. E a confiança demonstrada pelo mercado reforça a nossa. Afinal, quando uma das maiores companhias de assistência médica do País afirma sua opção estratégica pelo leasing e uma das maiores multinacionais do mundo estrutura toda uma operação para arrendar vagões no Brasil, temos amostras irrefutáveis de que o arrendamento mercantil trilha forte e consistente em sua trajetória progressiva.

Os exemplos tratados nesta edição corroboram a posição do leasing como um poderoso aliado na modernização e na expansão das atividades dos setores produtivos. E, nesse contexto, o resultado não poderia ser distinto: um crescimento de 54,7% em 2006. Em dezembro, o Valor Presente da Carteira chegou a R\$ 33,9 bilhões, ante os R\$ 21,9 bilhões registrados no mesmo mês do ano anterior. Para 2007, a curva de crescimento deve continuar, com uma expansão da ordem de 25% a 30%. Os números daqui extravasam as fronteiras e alçam o Brasil ao posto de maior expoente no setor de arrendamento mercantil na América Latina. Das 20 maiores empresas de leasing da região, oito estão em território brasileiro, conforme relata reportagem da página 8.

Se a robustez dos números é motivo de comemoração, não nos exime da responsabilidade de continuar trabalhando incessantemente para que o leasing permaneça sendo uma ferramenta em que os investidores depositem sua confiança. É para isso que a ABEL trabalha. No papel de entidade representativa, a associação dará prosseguimento às suas ações em diversas frentes – conceitual, jurídico, legal, tributário – orquestrando os agentes do setor com o objetivo de assegurar a consolidação e o aprimoramento do leasing. Essa é a vocação da ABEL. E é essa sua razão de existir numa sociedade democrática.



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA  
DAS EMPRESAS DE LEASING

Acesse o site da ABEL  
[www.leasingabel.com.br](http://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](mailto: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 Rimoli 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  
COORDENAÇÃO EDITORIAL

**Edição e Reportagem:** Lucas Toyama

**Revisão:** Edna Bezutti

**Arte e Produção Gráfica:** [ADESIGN

**Imagens:** capa, págs. 3, 7, 9 e 11: Érico Hiller.

Para solicitar exemplares deste boletim, ligue para (11) 3095-9100.

# Perspectivas de crédito: a força do leasing

## Presidente da ABEL faz apresentação em seminário da Acrefi e da Serasa

Um crescimento de 216% nos últimos cinco anos. Foi com esse índice em mãos que o presidente da ABEL, Rafael Cardoso, reafirmou sua confiança na continuidade da expansão do leasing no Brasil, em palestra ministrada durante o evento Perspectiva do Crédito para 2007, realizado pela Acrefi (Associação Nacional das Instituições de Crédito, Financiamento e Investimento) e pela Serasa. “Com a estimativa de crescimento da economia de 3,7% a 4%, o setor certamente dará prosseguimento aos bons resultados conquistados nos últimos anos”, afirmou Cardoso.

O presidente explicou que o crescimento perene do leasing é resultado da conjunção de vários fatores, entre os quais a política macroeconômica, que acena positivamente para os investimentos produtivos, o amadurecimento da própria ferramenta em seus mais diversos aspectos – conceitual, jurídico, legal e tributário – e o melhor entendimento em relação ao produto por parte de governo e opinião pública.

Cardoso mencionou também idiosincrasias do leasing que o alça ao posto de uma das principais linhas de crédito do País. “A simplicidade e a rapidez na contratação, os custos competitivos e os benefícios fiscais têm feito com que o arrendamento mercantil se torne uma opção estratégica na viabilização de projetos produtivos”, afirmou.

Os *benchmarks* do leasing, observou Cardoso, são países com economias mais maduras e desenvolvidas, como os EUA. Segundo estudo apresentado pelo presidente da ABEL, feito pela Equipment Leasing Association (ELA), para aferir e mensurar a contribuição da indústria de leasing de equipamentos na economia, o arrendamento mercantil representa 25% dos investimentos feitos nos EUA em bens de capital.

De acordo com o mesmo documento, o PIB norte-americano teria uma redução de US\$ 100 bilhões sem a contribuição do arrendamento de equipamentos. “A análise dos números do leasing internacional sugere um mercado com potencial extraordinário no Brasil”, disse o presidente da ABEL.



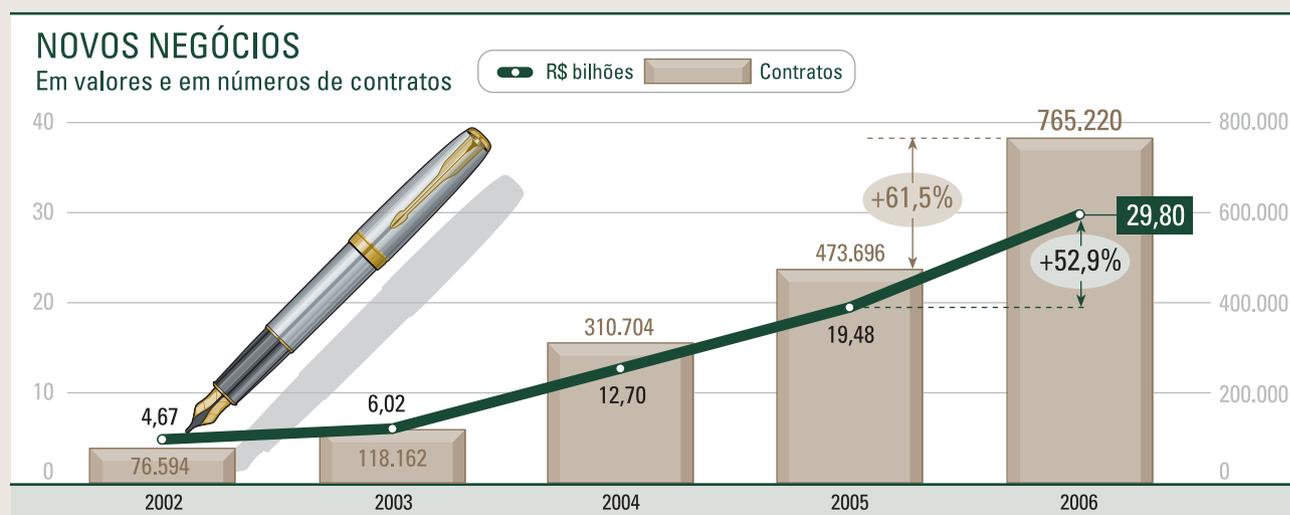
Para Cardoso, leasing ainda tem muito para crescer no Brasil

# Carteira cresce 54,7%

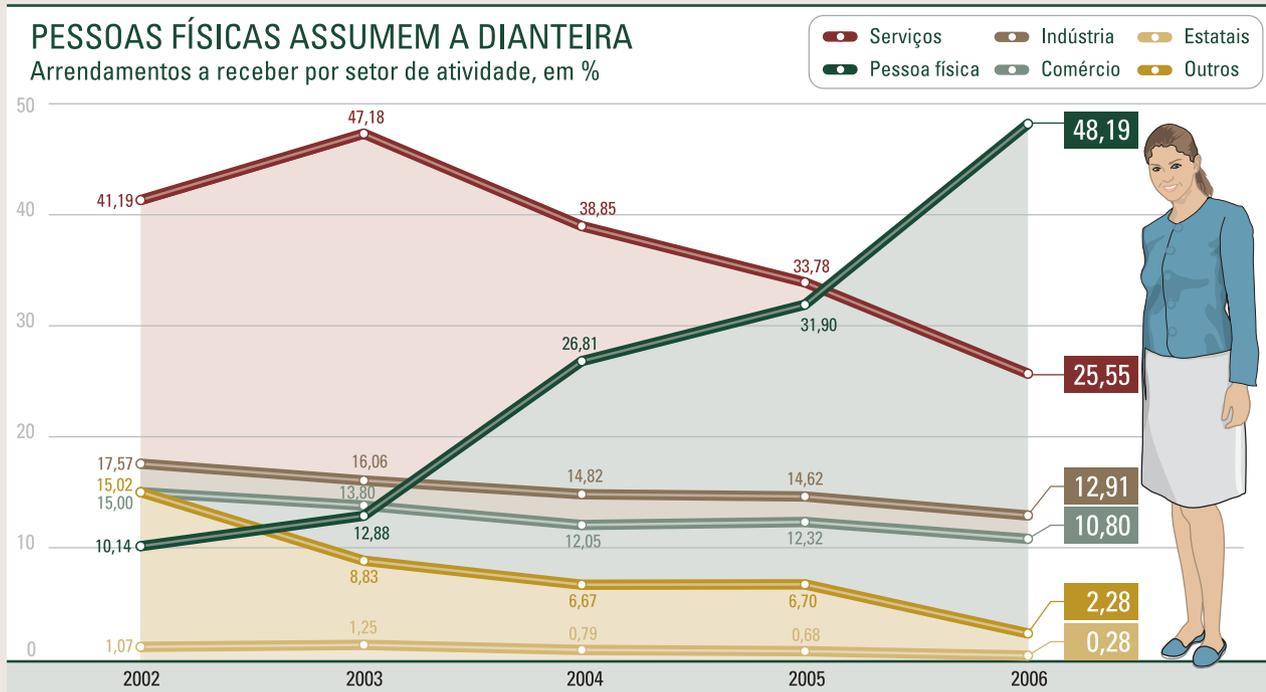
**O Valor Presente da Carteira bateu a marca de R\$ 33,9 bilhões**

Os resultados do leasing em 2006 mostram que, cada vez mais, a atividade vem figurando como importante escolha estratégica do setor produtivo brasileiro. Impulsionado pelo cenário macroeconômico favorável e pelo melhor entendimento em relação ao produto por parte dos investidores, o setor fechou o ano com 765.220 novos contratos, que somaram R\$ 29,8 bilhões (veja gráfico abaixo). Em dezembro de 2006, o Valor Presente da Carteira bateu a marca de R\$ 33,9 bilhões, uma expansão de 54,70% em relação a dezembro de 2005 (R\$ 21,9 bilhões).

De acordo com as estatísticas da ABEL (Associação Brasileira das Empresas de Leasing), os novos contratos de dezembro foram firmados na sua grande maioria em custos prefixados (93,99%), seguidos por CDI (3,12%); TJLP (2,13%); outros denominadores (0,57%); e dólar (0,19%). Quanto ao imobilizado de arrendamento por tipo de bens, o item veículos e afins, a exemplo do que vem acontecendo nos últimos anos, permaneceu na ponta (veja tabela ao lado). Correspondeu a 77,25% dos bens arrendados e foi seguido de máquinas e equipamentos (17,88%); equipamentos de informática (2,20%); e outros tipos de bens (2,67%).



# em 2006



Em relação aos arrendamentos a receber por setor de atividade, uma novidade: o de pessoas físicas passou a liderar o ranking, com 48,19% do volume total a receber (*veja gráfico acima*). O de serviços ficou em segundo lugar, com 25,55%; indústria, com 12,91%; comércio, com 10,80%; outros setores (profissionais liberais, pequenas empresas, firmas individuais etc.), com 2,28%; e estatais, com 0,28%.

**Imobilizado por tipo de bem, em %**

	2002	2003	2004	2005	2006
Veículos e afins	58,79	56,01	68,67	68,76	77,25
Máquinas e equipamentos	24,15	21,76	19,98	21,78	17,88
Equipamentos de informática	12,10	17,81	9,09	5,59	2,20
Outros bens	4,97	4,43	2,25	3,87	2,67



# Estratégico para o crescimento

Leasing é escolha de uma das principais companhias brasileiras de assistência médica para seus projetos de expansão

**E**le tem cerca de 1.900.000 clientes em todo o Brasil. Seu desafio é atender a todos eles com agilidade e rapidez e assegurar a excelência dos serviços que seu selo carrega. São necessários, além de uma equipe afinada e altamente capacitada, equipamentos modernos que garantam a qualidade requerida pelos beneficiários. Ele conta com isso e encontra no arrendamento mercantil um parceiro estratégico para cobrir essa demanda. “Para nós, do Grupo Amil, o leasing oferece a possibilidade de trabalharmos sempre com máquinas novas, para mantermos o padrão de qualidade”, afirma Douglas Minussi, executivo da companhia.

Desde o atendimento telefônico até os processos para exames e diagnósticos, as máquinas – equipamentos de informática, veículos, aparelhos de medicina – estão presentes de forma maciça no dia-a-dia do Grupo, que

conta com 13 hospitais e aproximadamente 12 mil colaboradores. Atentar para a renovação do parque tecnológico, portanto, é imperativo, e está no DNA do Grupo.

## Bons horizontes

O Grupo Amil, que existe há mais de 30 anos, iniciou suas operações de leasing em 1988, quando, além de Rio de Janeiro, passou a atuar também em São Paulo, num período marcado pela forte expansão dos negócios. Foi quando se detectou que o arrendamento mercantil ia – e ainda vai – ao encontro dos anseios do Grupo. “Optamos pelo leasing porque ele favorece o fluxo de caixa, já que podemos pagar em até 60 meses”, explica Minussi. “Sua principal vantagem é que, até o pagamento do Valor Residual Garantido, não é necessário imobilizar o bem, e as parcelas são consideradas despesas operacionais para fins de tributação do Imposto de Renda”, complementa.



Com crescimento, em 2006, de 20% em relação ao ano anterior, e um faturamento de R\$ 1,9 bilhão, as perspectivas da Amil são extremamente animadoras.

Um fato concreto que endossa esse otimismo é o novo hospital que o Grupo está construindo na região do Tatuapé, na capital paulista. O empreendimento, cujo lançamento ainda não tem data definida, contará com 250 leitos. O objetivo é que o hospital, que foi concebido e vem sendo estruturado para atender uma população crescente e ainda pobre em recursos assistenciais, seja

construído quase que com capital próprio exclusivo e mantenha os atributos que vêm contribuindo para que o Grupo dê continuidade a seu crescimento sustentável: alta tecnologia, agilidade e qualidade.

Se é verdade a máxima que diz que não se mexe em time que está ganhando, a Amil não desmente e pretende dar continuidade aos contratos com empresas de arrendamento mercantil. “É bem provável que nessa nova empreitada a gente permaneça fazendo o que temos feito e utilizemos o leasing”, atesta Minussi.



# Leasing na América Latina

O Brasil possui as maiores empresas de arrendamento mercantil da América Latina, tem a maior participação na lista dos ativos em leasing e, em 2005, foi o segundo país da região onde o setor mais cresceu. Esses dados foram revelados no final do ano passado, durante a IV Conferência Latino-Americana de Leasing, que teve como tema “Os desafios da indústria de leasing da América Latina no alvorecer do terceiro milênio”. O Brasil foi representado pela ABEL.

Carlos Tafla, diretor-executivo da associação, que participou do evento, realizado na Flórida (EUA), apresentou o panorama do setor de leasing no País e mostrou aos participantes a importância do produto na economia nacional. “É sempre produtivo participar de um evento durante o qual podemos mostrar a consolidação do produto no Brasil e observar a realidade nos demais países”, afirma Tafla. O encontro contou também com a participação de representantes da Argentina, Chile, Peru e México, entre outros.

## Brasil no topo da lista

Das 20 maiores empresas de leasing da América Latina, oito estão no Brasil, quatro no Chile, três na Colômbia, duas em Porto Rico, duas no Peru e uma no México. O País tem também a maior participação na lista dos ativos em leasing (*veja quadro ao lado*). Em termos de evolução no período compreendido entre 2004 e 2005, o Brasil fica em segundo lugar, com 95,81%. A Argentina foi o país onde o leasing mais expandiu, com índice de 97,84% de crescimento. México cresceu 54,64%, Colômbia, 54,05%, e Porto Rico, 40,36%.

De acordo com dados da The Alta Group, que empreendeu um projeto que visa reunir a informação acerca das companhias de leasing na América Latina, e, a partir delas, estabelecer *benchmarks*, algumas características do produto e do mercado brasileiro contribuem para a boa performance do setor: possibilidade de a ferramenta ser oferecida tanto por sociedades arrendadoras como por bancos múltiplos; presença de um mercado de capital desenvolvido; atuação pró-ativa da ABEL, cujas conquistas consolidam o produto, além

## Programase

*Cumprindo sua função institucional, a ABEL reformulou alguns cursos, com o objetivo de propiciar a formação, a discussão e o melhor conhecimento em relação ao leasing no Brasil, desde os aspectos regulatórios e contábeis até as práticas de mercado.*

*Para este semestre estão programados três módulos, todos eles ministrados pelo professor João Domiraci. As inscrições podem ser feitas pelo site [www.leasingabel.com.br](http://www.leasingabel.com.br) ou pelo telefone (11) 3095-9100. Veja ao lado a grade de cursos.*

Curso	Datas	Carga horária	Valor (associado) em R\$	Valor (não-associado) em R\$
O Leasing no Brasil: aspectos contábeis, financeiros e tributários na empresa arrendadora	19 e 20/3 21 e 22/5	16 horas	980	1.176
Formação de operadores, aspectos gerais da operação de leasing no Brasil - NOVO	28/3 26/4 29/5	8 horas	500	600
Análise de modelos de cálculo do impacto fiscal nas operações de leasing no Brasil, na empresa arrendadora	23/4 25/6	8 horas	500	600

## Brasil é o primeiro do ranking em ativos

do forte programa de capacitação da entidade, por meio do qual oferece cursos aos agentes do setor.

Segundo o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), o leasing representa, no Brasil, 8,9% do investimento anual em equipamentos. Desse montante, 70% são de equipamentos nacionais e 30% de importados.

No Chile, o leasing representou, em 2004, 15,1% do investimento em capital fixo da economia, de acordo com a ACHEL (Asociación Chilena de Leasing). Lá, onde os investimentos mantêm grande dinamismo, dado o aumento da demanda chinesa por cobre e outros produtos básicos, os principais bens arrendados são imóveis (47,4%), equipamentos de transporte (15,9%), veículos (9,2%) e equipamentos industriais (7,2%).

Veja no site da ABEL ([www.leasingabel.com.br](http://www.leasingabel.com.br)) a íntegra das apresentações feitas pelos participantes de vários países.

### Os maiores em ativos

Ranking de ativos das empresas de leasing em países latino-americanos

País	Ativos (em US\$ bilhões)	% de participação na AL
Brasil	10,2	44
Chile	4,2	18
México	2,6	12
Colômbia	2,6	12
Peru	1,4	6
Outros	2,2	8
<b>Total</b>	<b>23,2</b>	<b>100</b>

## case Master Rental



### Crescimento exponencial



Para Vannuchi, leasing é estratégico para continuar expandindo negócios

Ao assumir, em 2002, a presidência da Master Rental, Eduardo Vannuchi recebeu para administrar uma frota de 35 automóveis. Atualmente, a locadora dispõe de 8 mil. Vannuchi não hesita em afirmar que o crescimento só foi possível devido à utilização do arrendamento mercantil. “Não tenho a menor dúvida de que o leasing foi e continua sendo fundamental para nossos negócios”, afirma.

Com quatro unidades de negócios, 52 lojas em todo o Brasil e uma carteira de aproximadamente 30 mil clientes, a Master conquistou, no ano passado, o prêmio de melhor franquia no setor de aluguel de carros, num *ranking* da revista Pequenas Empresas Grandes Negócios. Faturou, em 2005, R\$ 56,7 milhões e investiu aproximadamente R\$ 21 milhões em arrendamento mercantil. Os contratos são fechados com 12 bancos.

O presidente da Master se diz satisfeito e aposta no produto para continuar expandindo. “O crescimento registrado nos últimos anos só se concretizou por causa do leasing, afinal, ter essa taxa de expansão é quase impossível com capital próprio”, complementa. Para este ano, a previsão é de investimentos de R\$ 25 milhões em contratos de arrendamento mercantil, para atingir a meta de R\$ 70 milhões de faturamento.

# Nos trilhos

## Com expansão do modal ferroviário no Brasil, GE oferece leasing para clientes que desejam aumentar frota de vagões

A opção pela matriz rodoviária feita pelo governo brasileiro na década de 50, no ciclo desenvolvimentista, fez com que as ferrovias ficassem alijadas do processo que se iniciava. Abriram-se as portas do País para as montadoras, construíram-se rodovias por toda a parte, e os trilhos ficaram para segundo plano. Mais de meio século depois, o cenário ganha novos contornos. “Para longas distâncias, os trens são mais adequados, pois despendem menos dinheiro, poluem menos e transportam com mais agilidade”, diz Jaiel Prado, presidente da GE Equipments Services, divisão da gigante multinacional que oferece soluções financeiras para companhias que objetivam adquirir equipamentos de transporte, como vagões, carretas, contêineres, entre outros.

Os números comprovam que o mercado está atento a essa realidade. De 2003 a 2005, deu-se início a um fenômeno a que não se assistia desde a década de 70: um salto de 43,2% na frota nacional de vagões, atingindo a marca de mais de 90 mil unidades, segundo a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT). Em 2002, foram fabricados, no Brasil, menos de 300 vagões; em 2003, 2.028; em 2004, 4.300; e, em 2005, 7.500. Um recorde. A consequência disso é que, hoje, de acordo com a Associação Nacional dos Transportes Ferroviários (ANTF), o modal ferroviário é responsável por 26% do transporte brasileiro de carga. Há dez anos, antes das privatizações no segmento, esse índice era de 17%. As rodovias permanecem na ponta, com 60%.

Na esteira dessas mudanças, a GE, por meio de sua unidade Equipment Services, montou, no ano passado, uma estrutura para atender a esse mercado. O foco é o leasing de vagões. Com o *know how* da matriz dos EUA, a companhia tem planos ambiciosos. “Não seremos mais um”, diz Prado. “Vamos oferecer serviços no estilo *tailor made*, customizados para nossos clientes”, completa. A idéia, explica, não é somente arrendar o bem, mas fornecer todas as soluções de logística. E não apenas de vagões. Estão nos planos da GE partir também para outras modalidades de transporte. Confira a entrevista que Prado concedeu ao *Informativo ABEL*.

### ***Informativo – Como o senhor enxerga o setor ferroviário?***

**Jaiel Prado** – O mercado já cresceu muito nos últimos anos. As ferrovias ficaram por um bom tempo, nos anos 80 e 90, abandonadas. Com a privatização do setor, esse quadro começou a mudar. Até 2003, houve a recuperação e o aparelhamento. Depois, os investimentos em equipamentos rodantes. Agora, é hora de olhar com atenção para a infra-estrutura.

### ***Informativo – A infra-estrutura, então, é o gargalo do setor?***

**Jaiel Prado** – Sim. Não temos mais problemas com vagões. O desafio, agora, é fazê-los andar com mais velocidade. São pontos estruturais que precisam ser resolvidos, como trabalhos para aprimorar segurança, padronizar bitolas, reformar pontes, aumentar terminais.

**Informativo** – O senhor acredita que o PAC (Plano de Aceleração do Crescimento), muito focado em infra-estrutura, vai contemplar essas ações estruturais?

**Jaiel Prado** – O Brasil precisa crescer de qualquer maneira. Nesse sentido, entendo o PAC como uma tentativa de se focar a questão. Se vai funcionar ou não, o tempo vai dizer. Hoje é um projeto. Torço para que dê certo.

**Informativo** – Por que a GE, no Brasil, decidiu entrar no segmento de arrendamento de vagões?

**Jaiel Prado** – Porque o País já possui um mercado maduro o suficiente para trabalhar com uma linha de crédito evoluída como o leasing. Além disso, a experiência da GE no ramo nos EUA é ampla. Queremos evoluir e, por isso, montamos uma estrutura similar no Brasil, um País emergente, com mercado financeiro desenvolvido, que precisa investir em infra-estrutura para crescer. Como trabalhamos basicamente nessa área, julgamos pertinente iniciar essas operações. Todos saem ganhando.

**Informativo** – E quais os motivos da escolha estratégica pelo leasing?

**Jaiel Prado** – O leasing é uma importante alternativa. Concede ao cliente benefícios fiscais, não sacrifica seu balanço, possibilita fazer *up grades* tecnológicos constantes. Além disso, o Brasil tem muito para crescer ainda nesse segmento.

**Informativo** – A que o senhor atribui essa potencialidade do leasing no Brasil?

**Jaiel Prado** – O País tem um mercado financeiro desenvolvido e o produto vem se consolidando. O Brasil já pode

pensar em formas mais inteligentes e interessantes para crescer. Vejo grandes oportunidades para o leasing operacional. Nos EUA, por exemplo, essa modalidade é muito utilizada. Por aqui, ainda precisa ser mais explorada. Há também questões culturais.

**Informativo** – O senhor se refere ao fato de os brasileiros quererem possuir o bem e não usufruir dele?

**Jaiel Prado** – Sim, mas isso está mudando. Esse paradigma é fruto da instabilidade econômica de toda a América Latina, que faz com que ter o bem seja muito importante, pelo menos como garantia. Na medida em que um país vai se estabilizando e amadurecendo – como o Brasil –, é normal que essa sensação de possuir um bem vá acabando.

**Informativo** – Há planos de expansão de arrendamentos de outros bens que não apenas vagões?

**Jaiel Prado** – Sim. Não queremos apenas arrendar, mas fornecer uma visão global de toda a logística. Não nos ateremos aos vagões. Estamos começando devagar, com o setor ferroviário. E vamos expandir para outras matrizes e equipamentos.

**Informativo** – Utilizando leasing?

**Jaiel Prado** – Sim.

Trata-se de uma grande alternativa.



# Valor Presente da Carteira

Ranking	Outubro/06				Novembro/06				Dezembro/06			
	R\$	US\$	Contratos	Part. em %	R\$	US\$	Contratos	Part. em %	R\$	US\$	Contratos	Part. em %
1 - Cia. Itauleasing de Arrendamento Mercantil	9.051.523.598	4.224.551.292	578.547	28,4965	8.769.254.523	4.047.846.438	565.305	26,5481	8.838.763.728	4.134.900.696	565.582	26,0337
2 - Banco Itaucard S/A Arrendamento Mercantil	3.965.024.153	1.850.566.673	193.938	12,4829	5.042.499.179	2.327.593.787	247.726	15,2657	5.189.506.475	2.427.725.709	246.759	15,2852
3 - Safra Leasing S/A Arrendamento Mercantil	4.246.261.180	1.981.826.370	75.534	13,3683	4.290.009.608	1.980.248.157	74.652	12,9876	4.344.724.041	2.032.524.345	73.210	12,7970
4 - Bradesco Leasing S/A Arrendamento Mercantil	2.487.115.130	1.160.793.022	30.738	7,8301	2.513.775.216	1.160.346.758	31.229	7,6102	2.575.956.098	1.205.069.282	31.705	7,5872
5 - Dibens Leasing S/A Arrendamento Mercantil	1.598.274.019	745.950.723	39.899	5,0318	1.762.257.202	813.449.595	44.596	5,3351	1.863.626.151	871.831.096	44.600	5,4891
6 - Banco Finasa S/A - Carteira Arrendamento Mercantil	1.210.153.585	564.806.116	71.084	3,8099	1.282.011.186	591.770.304	75.563	3,8812	1.343.174.324	628.356.252	79.449	3,9562
7 - ABN Amro Arrendamento Mercantil S/A	1.147.383.714	535.509.994	29.799	3,6123	1.144.263.664	528.186.699	30.087	3,4641	1.149.212.675	537.618.205	30.156	3,3849
8 - Banco IBM S/A Arrendamento Mercantil	1.053.454.856	491.671.266	513	3,3165	1.050.582.367	484.943.855	532	3,1805	1.037.716.170	485.458.538	574	3,0565
9 - BB Leasing S/A Arrendamento Mercantil	993.304.609	463.597.783	14.308	3,1272	1.020.349.650	470.988.575	14.415	3,0890	1.033.183.675	483.338.171	14.511	3,0431
10 - Sudameris Arrendamento Mercantil S/A	678.214.355	316.538.017	18.884	2,1352	834.738.373	385.311.287	25.838	2,5271	1.013.922.610	474.327.568	33.780	2,9864
	<b>26.430.709.198</b>	<b>12.335.811.257</b>	<b>1.053.244</b>	<b>83,2106</b>	<b>27.709.740.969</b>	<b>12.790.685.454</b>	<b>1.109.943</b>	<b>83,8885</b>	<b>28.389.785.946</b>	<b>13.281.149.863</b>	<b>1.120.326</b>	<b>83,6193</b>
11 - DaimlerChrysler Leasing Arrendamento Mercantil S/A	735.137.585	343.105.379	5.399	2,3144	817.589.063	377.395.247	6.250	2,4752	887.694.488	415.276.239	7.029	2,6146
12 - HSBC Bank Brasil S/A Arrendamento Mercantil	765.752.149	357.393.890	24.914	2,4108	812.147.763	374.883.568	26.748	2,4587	873.799.498	408.775.963	29.038	2,5737
13 - Banco Itaú S/A	701.677.493	327.488.796	45.975	2,2091	674.330.546	311.267.793	45.237	2,0415	644.443.460	301.479.912	44.363	1,8981
14 - Itaubank Leasing S/A Arrendamento Mercantil	579.121.940	270.289.340	3.337	1,8232	570.726.024	263.444.435	3.366	1,7278	554.651.157	259.473.782	3.404	1,6337
15 - HP Financial Services Arrendamento Mercantil S/A	408.764.801	190.779.801	739	1,2869	405.271.137	187.071.241	738	1,2269	402.260.127	188.183.069	743	1,1848
16 - Panamericano Arrendamento Mercantil S/A	374.702.430	174.882.120	100.830	1,1797	385.053.342	177.738.803	102.109	1,1657	385.053.342	180.133.487	102.109	1,1341
17 - Alfa Arrendamento Mercantil S/A	356.474.135	166.374.561	4.597	1,1223	369.464.458	170.543.048	4.880	1,1185	381.462.157	178.453.479	5.193	1,1236
18 - Santander Banespa Cia. de Arrendamento Mercantil	172.442.913	80.483.017	7.384	0,5429	365.292.169	168.617.139	15.150	1,1059	364.670.588	170.598.142	15.066	1,0741
19 - Volkswagen Leasing S/A Arrendamento Mercantil	302.795.659	141.321.600	9.783	0,9533	143.813.653	66.383.702	9.635	0,4354	319.603.613	149.515.163	9.726	0,9414
20 - Cit - Brasil Arrendamento Mercantil	282.008.192	131.619.617	3.489	0,8878	286.088.103	132.056.916	3.636	0,8661	293.438.069	137.274.546	3.783	0,8643
	<b>4.876.004.233</b>	<b>2.275.741.731</b>	<b>214.333</b>	<b>15,3509</b>	<b>4.829.776.259</b>	<b>2.229.401.892</b>	<b>217.749</b>	<b>14,6217</b>	<b>5.107.076.500</b>	<b>2.389.163.782</b>	<b>220.454</b>	<b>15,0424</b>
21 - Banco Volvo S/A Arrendamento Mercantil	84.550.126	39.461.461	322	0,2662	84.550.126	39.027.939	322	0,2560	82.269.853	38.487.020	322	0,2423
22 - Banestes Leasing S/A Arrendamento Mercantil	62.266.896	29.061.372	1.067	0,1960	65.302.749	30.143.440	1.149	0,1977	68.268.306	31.936.895	1.231	0,2011
23 - Banco Guanabara S/A - Arrendamento Mercantil	58.999.672	27.536.485	204	0,1857	60.773.061	28.052.558	212	0,1840	66.222.928	30.980.037	238	0,1951
24 - Leaseplan Arrendamento Mercantil S/A	69.337.098	32.361.196	3.276	0,2183	94.183.996	43.474.888	4.558	0,2851	50.097.698	23.436.423	4.803	0,1476
25 - BV Leasing Arrendamento Mercantil S/A	39.593.354	18.479.116	3.113	0,1246	40.885.582	18.872.591	3.097	0,1238	46.400.026	21.706.599	3.074	0,1367
26 - Toyota Leasing do Brasil S/A Arrendamento Mercantil	41.187.064	19.222.937	1.200	0,1297	41.187.064	19.011.754	1.200	0,1247	35.376.308	16.549.545	1.200	0,1042*
27 - BMG Leasing S/A Arrendamento Mercantil	22.244.582	10.382.051	4.550	0,0700	25.131.686	11.600.668	4.540	0,0761	25.694.883	12.020.435	4.538	0,0757
28 - BIC Arrendamento Mercantil S/A	22.219.874	10.370.519	14	0,0700	23.238.661	10.726.856	19	0,0704	23.182.157	10.844.946	19	0,0683
29 - Mercantil do Brasil Leasing S/A Arrendamento Mercantil	20.573.728	9.602.225	238	0,0648	20.853.103	9.625.694	223	0,0631	20.853.103	9.755.381	223	0,0614*
30 - BMW Leasing do Brasil S/A Arrendamento Mercantil	17.725.000	8.272.659	578	0,0558	17.725.000	8.181.776	578	0,0537	17.725.000	8.292.010	578	0,0522*
	<b>438.697.395</b>	<b>204.750.021</b>	<b>14.562</b>	<b>1,3811</b>	<b>473.831.029</b>	<b>218.718.163</b>	<b>15.898</b>	<b>1,4345</b>	<b>436.090.262</b>	<b>204.009.292</b>	<b>16.226</b>	<b>1,2845</b>
31 - Citibank Leasing S/A Arrendamento Mercantil	12.747.439	5.949.519	138	0,0401	12.747.439	5.884.158	138	0,0386	12.747.439	5.963.435	138	0,0375*
32 - Leasing BMC S/A Arrendamento Mercantil	3.939.389	1.838.602	28	0,0124	3.939.389	1.818.403	28	0,0119	3.939.389	1.842.903	28	0,0116*
33 - Honda Leasing S/A Arrendamento Mercantil	1.336.049	623.564	40	0,0042	1.392.286	642.673	39	0,0042	1.392.286	651.332	47	0,0041
34 - Banestado Leasing S/A Arrendamento Mercantil	157.106	73.325	2	0,0005	157.106	72.520	2	0,0005	157.106	73.497	2	0,0005
35 - BGN Leasing S/A Arrendamento Mercantil	32.000	14.935	2	0,0001	32.000	14.771	2	0,0001	32.000	14.970	2	0,0001*
36 - Fináustria Leasing de Arrendamento Mercantil	0	0	0	0,0000	0	0	0	0,0000	0	0	0	0,0000
<b>TOTAL</b>	<b>31.763.622.809</b>	<b>14.824.802.954</b>	<b>1.282.349</b>	<b>100,0000</b>	<b>33.031.616.477</b>	<b>15.247.238.034</b>	<b>1.343.799</b>	<b>100,0000</b>	<b>33.951.220.929</b>	<b>15.882.869.072</b>	<b>1.357.223</b>	<b>100,0000</b>

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

(\*) Refere-se ao valor do último mês informado. Atualizado em 01/02/2007. Dólar = 2,1376.

