



Leasing

Informativo da ABEL Ano 27 Ed. 181 outubro a dezembro/2007

Leasing verde

Entenda como o arrendamento mercantil contribui para a preservação do meio ambiente

Págs. 6 a 8

Neste número

Pág. 3 **SETOR**
Leasing cresce 53,6% até o nono mês do ano

Págs. 4/5 **PERSPECTIVAS**
Agentes analisam 2007 e traçam metas para 2008

Págs. 10/11 **BOAS-VINDAS**
ABEL tem novas associadas



Rafael Cardoso,
presidente da ABEL

Atuação diversificada

Fazer a engrenagem da economia funcionar, hoje, já não basta. Em tempos durante os quais ações sociais e ambientalmente responsáveis deixaram de ser diferenciais, é preciso fazer com que a roda econômica gire de forma sustentável. Qualquer outra possibilidade é descartada. Sustentabilidade. Eis o novo paradigma, que vem sendo absorvido e aplicado pelo setor de leasing. Nesta edição do Informativo ABEL você entenderá por quê.

A ampliação do escopo de atuação do leasing é prova irrefutável de seu amadurecimento. E um mercado mais maduro chama para si os holofotes e desperta a atenção de investidores em potencial. O resultado é o aumento no número de agentes e o fomento da competição. A concorrência, por sua vez, eleva o nível dos serviços prestados, torna os preços mais atraentes, conquista novos clientes e fecha o ciclo virtuoso em que todos saem ganhando.

É essa reação positiva em cadeia a razão de tamanho otimismo das associadas da ABEL. Na reportagem das páginas 4 e 5, que faz uma análise da performance do setor em 2007 e traça planos para o novo ano, os entrevistados explicitam o momento favorável por que atravessa o segmento, ressaltam a satisfação com o desempenho deste ano e destacam as perspectivas animadoras para 2008.

Tamanha empolgação não é por acaso. E é corroborada pelas estatísticas. Até o nono mês deste ano, o arrendamento mercantil cresceu 53,6%. Nesse período, foram fechados 965,8 mil novos contratos, que totalizaram R\$ 35,7 bilhões e contribuíram para que o Valor Presente da Carteira chegasse a R\$ 52,1 bilhões em setembro.

O momento, indubitavelmente, é de comemoração. A euforia, no entanto, não deve ser justificativa para esmorecermos na nossa missão de lutar incessantemente pelo aprimoramento contínuo do setor. E, nesse caminho, agora estamos mais fortes. Ganhamos o reforço de duas novas associadas. A elas, minhas sinceras boas-vindas. E a você, leitor, uma boa leitura!

abel

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA
DAS EMPRESAS DE LEASING

Accesse 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 Rimoli Neto **Diretor Tesoureiro:** Luiz Horácio da Silva Montenegro
Diretores: Ismael Paes Gervásio, José Francisco Ribeiro, Marco Ambrogio Crespi Bonomi, Roberto Sampaio e Sidney Passeri **Diretor-Executivo:** Carlos Tafla **Diretores Técnicos:** Carlos Joel Formiga, Lizete Garcia Giuzio, Luiz Imbuzeiro, Mara Lygia Prado, Marcos Waideman, Nilton Carvalho, Regina Célia Pôncio Peixoto, Roberto Elias Mussalem, Rubens Bution

Coordenação Editorial:  SP4
ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL

Edição e Reportagem: Lucas Toyama

Revisão: Cyntia Belgini Andretta

Arte e Produção Gráfica: br4|marketing

Imagens: págs. 4,5,6,7,8 e 10 divulgação

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

Crescimento contínuo

Leasing mantém ritmo de expansão e chega a setembro com uma carteira de R\$ 52,1 bilhões

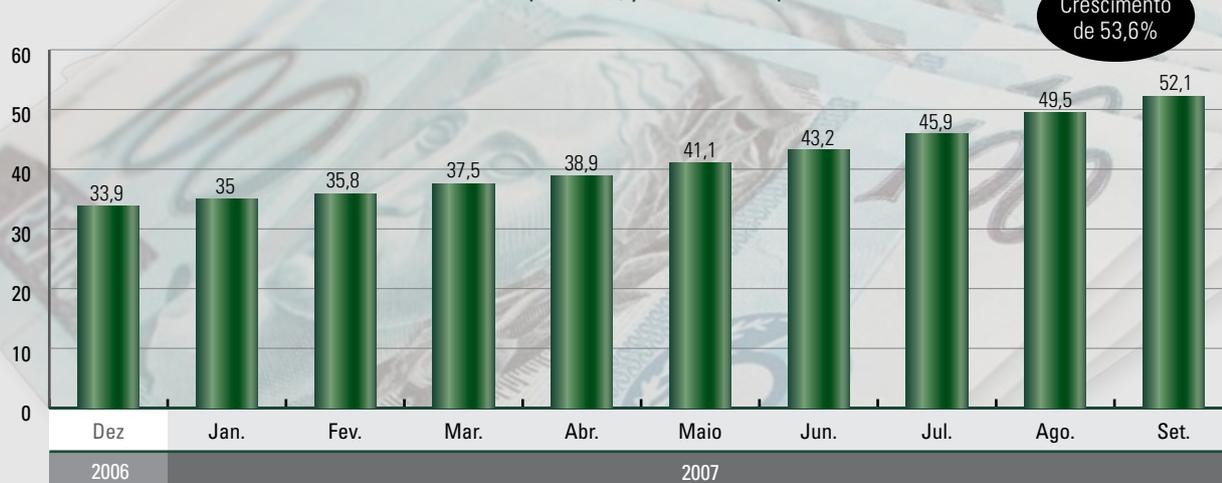
O setor de arrendamento mercantil brasileiro continua registrando crescimento vigoroso. De dezembro de 2006 a setembro de 2007, o segmento cresceu 53,6% (veja gráfico abaixo). Até o nono mês do ano, foram firmados 965,8 mil novos contratos, que totalizaram R\$ 35,7 bilhões e contribuíram para que, em setembro, o Valor Presente da Carteira chegasse a R\$ 52,1 bilhões.

Em relação ao imobilizado de arrendamento por tipo de bens, o item veículos e afins, em setembro, correspondeu a 83,90% dos bens arrendados, seguido por máquinas e equipamentos com 12,19%, equipamentos de

informática com 1,59% e outros tipos de bens, que somaram 2,32% do total.

Quanto aos arrendamentos a receber por setor de atividades, o de pessoas físicas liderou o ranking, com 55,88% do volume total a receber. Serviços ficou em segundo lugar, com 20,99%; indústria com 10,46%; comércio com 9,46%; estatais com 0,23%; e outros setores (profissionais liberais, pequenas empresas, firmas individuais) com 2,99%. A grande maioria dos novos contratos de setembro foi fechada por meio de custos pré-fixados (94,12%), seguida por CDI (3,92%), TJLP (1,94%) e outros indexadores (0,02%).

VALOR PRESENTE DA CARTEIRA (EM R\$, BILHÕES)



Confiança

Satisfeitos com o desempenho de 2007, agentes do setor estão otimistas em relação ao próximo ano

O leasing, este ano, fez mais do que bater recordes sucessivos de novos negócios. O melhor desempenho da última década é uma marca a ser comemorada, mas igualmente relevante é o fato de a flexibilidade e a atratividade da operação, aliado ao cenário favorável da economia, ter permitido viabilizar projetos em setores tão distintos quanto os de meio ambiente (*veja reportagem de capa desta edição*) e de infraestrutura, ampliando seu escopo de atuação. A conjunção desses dois fatores – crescimento exponencial da carteira e abertura de frentes de atuação – fará a atividade ingressar em 2008 com a expectativa firme de dar continuidade a seu ciclo virtuoso.

“Este ano, as boas notícias da macroeconomia nacional, somadas à consolidação do produto em seus mais diversos aspectos – conceitual, jurídico, legal e tributário –, fizeram com que o setor registrasse números recordes e animou o mercado a estabelecer metas otimistas para 2008”, diz Rafael Cardoso, presidente da ABEL. E o tom positivo é geral.

“As empresas estão estimuladas a aumentar seus investimentos. Este cenário favorece as operações de longo prazo e, conseqüentemente, o leasing, que assume um papel fundamental como alavanca de crescimento”, afirma Mara Lygia Prado, diretora do Leasing do Grupo HSBC no Brasil.

De acordo com a executiva, essa realidade do segmento como um todo apresenta reflexos notáveis nos negócios da companhia. “Observamos um crescimento expressivo neste ano. Em setembro de 2007, por exemplo, fizemos mais que o dobro de novos negócios se compararmos com o mesmo mês de 2006”, conta.

Gunnar Murillo, diretor comercial do Banco Gmac, ecoa o discurso de Mara. “De janeiro a setembro deste ano, obtivemos um crescimento excepcional, em relação ao mesmo período do ano anterior, com um incremento de 228% no número de contratos fechados”, diz. Murillo destaca, ainda, a importância do setor para a expansão do mercado automotivo, que vem registrando números



Gunnar Murillo, do Gmac: “Arrendamento mercantil vem contribuindo para montadoras escoarem sua produção”

recordes. “O leasing é um produto atraente para o consumidor e vem contribuindo de maneira decisiva para as montadoras escoarem sua produção e, assim, aquecerem o segmento de veículos.”

Além das boas notícias referentes à macroeconomia, algumas características inerentes ao arrendamento mercantil são fundamentais para o bom momento por que atravessa o segmento. “Hoje, o mercado como um todo possui uma visão mais apurada e precisa sobre a ferramenta”, afirma Valter Viapiana, diretor interino de operações da Volvo Financial Services. “A facilidade de contratação também tem sido um motivador para os clientes optarem pelo produto”, acrescenta.

Roberto Mussalem, diretor-presidente da CSI Leasing, para quem 2007 foi o melhor ano para o segmento, destaca, ainda, a percepção do mercado em relação ao melhor entendimento no que diz respeito à modalidade operacional. “O amadurecimento do leasing operacional no Brasil, hoje, é uma realidade e deve contribuir para que o setor como um todo dê prosseguimento ao excelente momento que atravessa”, diz o executivo, que credita à ABEL parte da responsabilidade das conquistas do setor. “Trata-se de uma instituição importante, que agrega valor a suas associadas.”

Os desafios

À medida que se vai desenvolvendo, o mercado de leasing chama para si os holofotes e agrega novos agentes, que depositam sua confiança no produto. O aumento da competição resulta em taxas de juros cada vez mais atraentes e impõe aos *players* do segmento novas metas e desafios.



Valter Viapiana, da Volvo Financial Services, destaca a facilidade de contratação do leasing

Para Xavier Accaries, diretor do Banco Mercedes-Benz, o maior deles é equilibrar o crescente volume de negócios com sua margem de lucro. “Os clientes passaram a dispor de mais opções e, com isso, ganharam poder de negociação. Isso advém do acirramento da concorrência, o que é muito positivo para o mercado”, diz.

Orientados pelos números, que comprovam a pujança do setor, pelos dados econômicos, que denotam a estabilidade, e pela realidade do setor de leasing, os agentes do segmento enfatizam a confiança do arrendamento mercantil. “Acredito que o produto leasing deverá consolidar ainda mais sua posição e, conseqüentemente, ter novo crescimento ante outras modalidades de aquisição”, finaliza Viapiana, da Volvo Financial Services.

Pela preservação do meio ambiente

Em Trancoso (BA), leasing é utilizado para tratamento e reúso de água

Ao longo de todo o processo de concepção e construção do Terravista, empreendimento turístico-imobiliário localizado na Bahia, seus empreendedores tinham como dogma principal a preservação ambiental da área que circunda o complexo. O local, que reúne condomínios residenciais, hotéis, aeroporto privativo e um dos maiores campos de golfe da América do Sul, é cercado por mar, falésias e Mata Atlântica, que foram devidamente respeitados. “Tudo foi planejado para minimizar o impacto nesse ambiente”, diz Orlando Martinez, diretor de operação da Terravista Empreendimentos S.A.





Leasing permite o tratamento de água das residências do complexo Terravista

Além de deixar intocados os espaços ocupados pela vegetação nativa, os idealizadores do empreendimento tomaram outras decisões estratégicas para atingir o intento. A opção pelo arrendamento mercantil foi uma delas. O produto foi utilizado para adquirir os equipamentos necessários para tratar a água a ser distribuída para as 89 casas que compõem um dos condomínios do complexo.

Martinez explica que o leasing se encaixa muito bem para investimentos dessa natureza, que requer dispêndio de altos valores num curto prazo de tempo. “O produto é importante porque adequa o fluxo de caixa, na medida em que possibilita que todo o recurso não seja aplicado de uma só vez”, afirma.

Embora não tenha ainda quantificado, o executivo garante que o tratamento de água resulta em economia. Afinal, o líquido é reutilizado para irrigação dos inúmeros jardins e do campo de golfe. Satisfeito com o desempenho de leasing, Martinez conta que, num futuro

próximo, a ferramenta poderá ser utilizada novamente. Em três novos projetos previstos (um condomínio e dois hotéis), além da água, todos os efluentes serão tratados. Os equipamentos necessários para esse processo devem ser adquiridos por meio do leasing.

Preocupação compartilhada

O cuidado com o meio ambiente do Terravista não é um exemplo isolado. Essa atenção, mais e mais, tem se tornando uma regra de mercado. No mundo corporativo, apenas as cifras já não são mais as chaves que abrem as portas do sucesso. A saúde financeira, sozinha, não encerra a questão. As ações sociais e ambientalmente responsáveis deixaram de ser artigos de luxo. Hoje, são assuntos de primeira grandeza. Afinal, numa época em que os holofotes apontam para questões como sustentabilidade, torna-se pertinente descortinar um mundo novo, mais humano, em que a participação das pessoas – física ou jurídica – é influenciada pela visão holística dos negócios.



Na esteira dessa nova realidade, algumas companhias começam a utilizar o arrendamento mercantil como um importante aliado no esforço pela preservação do meio ambiente e, conseqüentemente, pelo bem-estar da população.

No caso da Terravista, essa preocupação só saiu do papel porque outros *players* do mercado também estão atentos a essa questão. É o caso da Biosistemas, empresa especializada em tecnologia para tratamento de águas e efluentes líquidos, que forneceu os equipamentos para o complexo por meio de leasing.

Atenta às necessidades do mercado, a companhia, este ano, passou a oferecer o arrendamento mercantil para clientes que desejam adquirir produtos voltados para o saneamento básico. “O leasing é um produto financeiro atraente que possibilita às organizações reduzir seu impacto ambiental”, diz Lívio Salles, diretor-executivo financeiro da Biosistemas.



Lívio Salles credita ao leasing o aumento do número de contratos da Biosistemas

A lógica é simples: todos os efluentes produzidos pela companhia são tratados e, assim, o descarte deles pode ser feito sem nenhum prejuízo ao meio ambiente. Se os resíduos forem líquidos há, ainda, a possibilidade de reutilizar a água, para fins como limpeza, descargas e jardinagem. E é justamente essa simples lógica, porém fundamental nos dias de hoje, que tem catapultado os negócios da Biosistemas.

“Sentimos que a demanda do mercado se elevou exponencialmente”, conta Salles. De acordo com o executivo, há um ano a empresa elaborava de 15 a 20 propostas por mês. No segundo semestre deste ano, esse número saltou para 100. O diretor ressalta que o produto é uma ótima alternativa para quem não dispõe de recursos para comprar os equipamentos, nem pretende recorrer a financiamentos. “Trata-se de uma relação com a qual todos ganham”, diz.

Para seus clientes – geralmente grandes condomínios e pequenas e médias empresas e indústrias –, além da minimização dos impactos ambientais e do cumprimento dos requisitos básicos exigidos pelo mercado, o tratamento de efluentes significa economia. Salles relata que a redução de custos, em média, é de 30% numa conta de água. Mas esse índice pode chegar a 50%. Já para a Biosistemas, os ganhos não são menos notáveis. No primeiro semestre de 2007, a companhia quintuplicou o número de negócios fechados em relação ao mesmo período do ano passado. “Os fatores econômicos aliados à preocupação em preservar o bem natural mais valioso da Terra fazem com que os sistemas particulares de saneamento sejam cada vez mais procurados”, afirma Salles. “Sem dúvida, esse é um modelo de negócios que tem feito diferença, e com grande potencial de crescimento”, finaliza.

Leasing operacional na mídia

No dia 11 de outubro, o jornal "Gazeta Mercantil" veiculou artigo assinado por Roberto Mussalem, diretor-presidente da CSI Leasing, no qual o executivo esclarece alguns pontos acerca da modalidade operacional. Intitulado "Leasing, aliado para competir", o texto destaca as idiossincrasias do leasing operacional, que priorizam a importância de se usufruir de um bem, sem necessariamente possuí-lo. Otimista, o autor finaliza o artigo afirmando que a consolidação dessa modalidade é uma realidade e declara que "ventos ainda melhores estão vindo por aí".



Roberto Mussalem*

Leasing, aliado para competir

A concorrência acirrada que caracteriza o ambiente organizacional obriga as empresas a atingirem um grau de excelência jamais visto. Focar apenas no "core business" vem deixando de ser uma ação facultativa, figura como uma ação estratégica das companhias e, cada vez mais, é a chave que abre muitas portas do intrincado mundo corporativo.

Nesse panorama, a atividade de leasing operacional, cha-

ciações, muitas companhias passam por um processo de transição no tocante às suas terceirizações.

Deixam para trás o modelo full outsourcing, no qual terceirizam todo um projeto com um único fornecedor, e passam a utilizar o multioutsourcing, que pressupõe uma variedade de prestadores. Não são raros os casos no setor de tecnologia, por exemplo, em que hardware, software e suprimentos são ad-

Evento internacional

Nos dias 8 e 9 de novembro, a ABEL, representada por seu presidente, Rafael Cardoso, participou da V Conferência Latino-Americana de Leasing, na Flórida (EUA). "Acredito que o desenvolvimento e o aprimoramento do segmento só se tornam possíveis por meio de encontros como este, durante o qual se fomenta o debate e se estimula a reflexão, atividades muitas vezes inexecutáveis na correria cotidiana", diz o executivo.

Diante de uma platéia composta por representantes de diversos países da região, Cardoso fez uma apresentação, ao longo da qual mostrou o panorama do setor de arrendamento mercantil no Brasil. O presidente da ABEL mencionou o crescimento que o segmento vem registrando por aqui e apontou os números que ratificam essa realidade. Cardoso citou, ainda, alguns dos motivos que justificam o momento favorável pelo qual atravessa o setor, como as características próprias do produto e a conjuntura econômica favorável. No decorrer do evento, houve também a solicitação para apresentação do mecanismo de funcionamento do Certificado de Depósito Interbancário.

Na sala de aula

Em 2007, a ABEL deu prosseguimento à sua iniciativa de fornecer cursos a agentes do setor que desejam conhecer o leasing ou aprimorar seus conhecimentos em relação ao produto em seus mais diversos aspectos. A participação de aproximadamente 200 alunos representou um incremento da ordem de 20% em relação a 2006. O crescimento, no entanto, não se restringiu ao número de participantes.

Além dos módulos que já compunham a grade ("O leasing no Brasil: aspectos contábeis, financeiros e tributários na empresa arrendadora"; "Formação de operadores: aspectos gerais da operação de leasing no Brasil" e "Análise de modelos de cálculos do impacto fiscal nas operações de leasing no Brasil, na empresa arrendadora"), a Associação incluiu o curso "Back office". Nele, são apresentados conceitos introdutórios do arrendamento mercantil e abordados tópicos como elaboração de contrato, aprovação de crédito, acompanhamento do bem arrendado e encerramento de contrato.



Time reforçado



ABEL dá boas-vindas às suas duas novas associadas

Com o intuito de aumentar sua representatividade e obter ferramentas para investir de forma mais aprimorada na ampliação da atividade de arrendamento mercantil, o Leasing Renault e a Sofisa acabam de se associar à ABEL. As novas associadas dividem o otimismo quando o assunto é integrar os quadros da Associação, e, assim, poderem entrar em contato com diversos agentes do segmento.

Luiz Henrique Jorge, gerente de produto da Leasing Renault, empresa do Groupe RCI Banque, destaca a importância do arrendamento mercantil, que representa 10% das operações do grupo. “Esse produto, do qual dispomos desde o início de nossas operações, é de extrema relevância para os investidores”, diz Jorge. “Decidimos fazer parte da entidade porque percebemos que a empresa teria a oportunidade de desenvolver melhor a ferramenta e agregar informações participando dos encontros da Associação e trocando idéias com os variados agentes do setor”, complementa o gerente.

Para o executivo, o momento favorável pelo qual passa o arrendamento mercantil resulta da mudança cultural dos clientes, que atualmente se mostram muito mais abertos ao arrendamento mercantil. “Os brasileiros estão gradativamente melhorando seu entendimento acerca do leasing e depositando sua confiança no produto”, afirma. “Nessa nova realidade, a tendência é que tenhamos um espaço muito maior, seguindo a lógica dos países desenvolvidos, onde o leasing já tem um lugar consolidado”, complementa.

Crescimento e oportunidades

O diretor-executivo do Sofisa, Luiz Antonio Vianna, compartilha do entusiasmo de Jorge. “Associamo-nos em julho deste ano porque acreditamos que um banco tem de participar de todas as atividades relacionadas a finanças”, salienta.



Luiz Henrique Jorge, do Leasing Renault, está entusiasmado com o ingresso aos quadros da ABEL.

Nesse sentido, explica o diretor, a Associação é um órgão importante na tarefa de obter melhor representatividade junto aos governos, entender as regras do jogo e, assim, trabalhar melhor dentro delas.

O executivo conta que o Sofisa tem uma longa história no setor de leasing, acrescenta que “agora as oportunidades estão ainda mais evidentes” e faz coro ao

executivo da Renault em relação às boas notícias do setor. Vianna destaca, entretanto, que o leasing tem muito a crescer por aqui quando comparado ao mercado internacional. “Temos muito espaço a ser desbravado. O arrendamento mercantil é relativamente popular nos grandes centros, mas percebemos que a representatividade diminui consideravelmente no interior do País”, avalia Vianna.

case



As benesses da concorrência

Num passado recente, Carlos Faustino, diretor de planejamento e estratégia da LocarAlpha, especializada em locação de veículos, recebia poucas propostas de empresas de leasing e fechava contratos sempre com os mesmos fornecedores. Hoje, como ele mesmo explica, a situação é outra. “A competição é muito maior nesse mercado, e podemos verificar essa realidade pelo aumento da abordagem das arrendadoras”, diz. Para o executivo, a pulverização de *players* alçou o segmento a um nível de profissionalização jamais visto, cujos efeitos são sensivelmente percebidos.

A agilidade de contratação é um dos pontos destacados por Faustino. “Atualmente, em quatro dias, nós já temos um carro, algo impensável há alguns anos”, diz. A rapidez na contratação e a desburocratização dos processos, ressalta, são fundamentais para seus negócios. Outra resultante da maior competição estabelecida são os preços finais dos contratos, muito atraentes. “As taxas de juro, competitivas, tornam o arrendamento mercantil um produto viável e interessante para investimentos em

longo prazo para companhias que não possuem recursos próprios para comprar.”

Faustino acredita que esses pontos apenas acrescentaram diferenciais a uma ferramenta cujas peculiaridades já eram notáveis. “O fato de o leasing entrar no nosso balanço como despesa e a possibilidade que temos de diluir o Valor Residual Garantido (VRG) nas contraprestações, adequando, assim, o fluxo de caixa, são características inerentes ao produto que sempre foram vistas com bons olhos”, diz.

O executivo não hesita em afirmar que o leasing é um dos principais fatores da solidez da LocarAlpha. Até agosto deste ano, a companhia registrou crescimento de 30% em relação ao ano passado. A previsão para 2008 é manter esse mesmo ritmo de expansão. Atualmente, dos quase oito mil veículos que compõem a frota da LocarAlpha, hoje com 28 lojas próprias localizadas em 12 estados brasileiros, 50% foram adquiridos por meio de leasing.



Valor Presente da Carteira

Ranking	JULHO/2007				AGOSTO/2007				SETEMBRO/2007			
	R\$	US\$	CONTRATOS	PART.(%)	R\$	US\$	CONTRATOS	PART.(%)	R\$	US\$	CONTRATOS	PART.(%)
1 - Cia .Itauleasing de Arrendamento Mercantil	14.983.276.257	7.981.715.458	838.134	32,6087	14.667.321.430	7.417.853.350	822.013	29,6220	14.334.730.031	7.603.824.544	805.752	27,5056
2 - Banco Itaucard S/A Arrendamento Mercantil	4.933.926.133	2.628.343.348	256.982	10,7379	6.279.072.756	3.175.579.202	315.284	12,6812	7.518.025.575	3.987.919.359	368.719	14,4257
3 - Safra Leasing S/A Arrendamento Mercantil	4.462.389.498	2.377.151.874	66.176	9,7117	4.528.526.291	2.290.257.569	64.954	9,1458	4.585.444.144	2.432.338.290	64.513	8,7986
4 - Dibens Leasing S/A Arrendamento Mercantil	3.692.856.046	1.967.215.026	88.971	8,0369	4.229.331.295	2.138.942.647	107.855	8,5415	4.273.672.968	2.266.959.987	139.572	8,2004
5 - Bradesco Leasing S/A Arrendamento Mercantil	3.149.369.917	1.677.695.460	37.307	6,8541	3.332.896.864	1.685.579.762	38.851	6,7311	3.463.813.108	1.837.371.689	40.296	6,6464
6 - Real Leasing S.A. Arrendamento Mercantil	2.404.334.618	1.280.808.980	91.064	5,2327	2.849.674.647	1.441.194.885	108.816	5,7552	3.216.681.727	1.706.281.417	123.232	6,1722
7 - Banco Finasa S/A - Carteira Arrendamento Mercantil	2.128.249.109	1.133.735.941	113.616	4,6318	2.503.812.066	1.266.278.292	126.300	5,0567	2.867.466.152	1.521.040.819	139.613	5,5021
8 - HSBC Bank Brasil S/A Arrendamento Mercantil	1.439.795.275	766.990.877	53.471	3,1335	1.584.074.423	801.130.037	58.552	3,1992	1.690.071.784	896.494.687	63.230	3,2429
9 - Banco IBM S/A Arrendamento Mercantil	1.249.519.807	665.629.558	615	2,7194	1.358.502.871	687.049.447	665	2,7436	1.392.342.648	738.564.952	693	2,6716
10 - DaimlerChrysler Leasing Arrendamento Mercantil S/A	1.126.074.622	599.869.285	10.166	2,4507	1.167.833.666	590.620.374	10.572	2,3585	1.206.319.923	639.889.626	10.944	2,3147
	39.569.791.281	21.079.155.807	1.556.502	86,1174	42.501.046.308	21.494.485.565	1.653.862	85,8348	44.548.568.060	23.630.685.370	1.756.564	85,4803
11 - BB Leasing S/A Arrendamento Mercantil	1.146.643.601	610.826.551	14.543	2,4955	1.172.539.857	593.000.484	14.833	2,3681	1.192.349.813	632.479.213	15.118	2,2879
12 - ABN Amro Arrendamento Mercantil S/A	1.210.654.246	644.925.552	29.414	2,6348	1.226.114.430	620.095.296	29.593	2,4763	1.187.489.644	629.901.148	29.301	2,2786
13 - Banco Itaú S/A	545.269.930	290.469.812	42.101	1,1867	812.485.859	410.906.721	52.887	1,6409	1.066.498.692	565.721.776	63.077	2,0464
14 - HP Financial Services Arrendamento Mercantil S/A	407.058.047	216.843.196	787	0,8859	404.940.202	204.794.519	817	0,8178	520.969.872	276.347.269	829	0,9996
15 - Alfa Arrendamento Mercantil S/A	448.573.166	238.958.644	7.392	0,9762	481.383.645	243.455.037	8.099	0,9722	518.861.000	275.228.623	9.071	0,9956
16 - Panamericano Arrendamento Mercantil S/A	463.138.500	246.717.718	111.258	1,0079	474.068.060	239.755.252	112.465	0,9574	480.427.960	254.841.905	113.131	0,9219
17 - Itaúbank Leasing S/A Arrendamento Mercantil	453.360.215	241.508.744	3.191	0,9867	433.139.753	219.056.164	3.083	0,8748	413.984.551	219.597.152	2.994	0,7944
18 - Volkswagen Leasing S/A Arrendamento Mercantil	201.534.316	107.359.001	8.018	0,4386	386.997.124	195.719.984	8.095	0,7816	397.563.723	210.886.761	5.899	0,7628
19 - Banco Safra S/A Carteira Arrendamento Mercantil	217.689.728	115.965.123	8.766	0,4738	297.428.699	150.421.635	11.378	0,6007	380.700.735	201.941.828	14.467	0,7305
20 - Banco Commercial ITrust do Brasil S/A - Banco Múltiplo	357.283.050	190.327.642	4.773	0,7776	357.283.050	180.692.383	4.773	0,7216	365.659.378	193.963.175	4.971	0,7016
	5.451.204.800	2.903.901.982	230.243	11,8637	6.046.380.678	3.057.897.475	246.023	12,2112	6.524.505.368	3.460.908.852	258.858	12,5193
21 - Santander Brasil Arrendamento Mercantil S/A	345.845.806	184.234.928	14.345	0,7527	350.991.266	177.510.376	14.243	0,7089	352.577.042	187.023.680	14.181	0,6765
22 - Leaseplan Arrendamento Mercantil S/A	178.010.681	94.827.765	5.569	0,3874	185.405.929	93.767.222	5.738	0,3744	197.212.315	104.610.818	6.128	0,3784
23 - Banco Volvo S/A Arrendamento Mercantil	96.207.370	51.250.463	315	0,2094	96.207.370	48.655.930	315	0,1943	115.862.827	61.459.170	422	0,2223
24 - Banco Guanabara S/A - Arrendamento Mercantil	77.267.422	41.160.996	325	0,1682	77.875.799	39.384.919	338	0,1573	78.654.839	41.722.278	342	0,1509
25 - Toyota Leasing do Brasil S/A Arrendamento Mercantil	35.722.927	19.029.899	931	0,0777	50.763.758	25.673.271	1.187	0,1025	69.347.045	36.784.981	1.541	0,1331
26 - BV Leasing Arrendamento Mercantil S/A	62.126.560	33.095.333	2.989	0,1352	64.780.669	32.762.185	2.860	0,1308	66.131.862	35.079.494	2.937	0,1269
27 - Citibank Leasing S/A Arrendamento Mercantil	24.870.965	13.248.969	135	0,0541	24.870.965	12.578.245	135	0,0502	45.359.651	24.060.922	168	0,0870
28 - BMG Leasing S/A Arrendamento Mercantil	28.721.938	15.300.414	4.516	0,0625	34.775.589	17.587.411	4.528	0,0702	35.609.527	18.888.992	4.517	0,0683
29 - Mercantil do Brasil Leasing S/A Arrendamento Mercantil	30.877.828	16.448.875	221	0,0672	33.009.941	16.694.453	226	0,0667	33.009.941	17.510.047	226	0,0633*
30 - BIC Arrendamento Mercantil S/A	25.305.100	13.480.237	42	0,0551	26.226.016	13.263.549	47	0,0530	26.226.016	13.911.530	47	0,0503
31 - BMW Leasing do Brasil S/A Arrendamento Mercantil	17.725.000	9.442.254	578	0,0386	17.725.000	8.964.244	578	0,0358	17.725.000	9.402.185	578	0,0340*
32 - Leasing BMC S/A Arrendamento Mercantil	3.939.389	2.098.545	28	0,0086	3.939.389	1.992.307	28	0,0080	3.939.389	2.089.640	28	0,0076*
33 - Honda Leasing S/A Arrendamento Mercantil	870.882	463.926	42	0,0019	790.524	399.800	39	0,0016	710.674	376.975	37	0,0014
34 - Banestado Leasing S/A Arrendamento Mercantil	157.106	83.692	2	0,0003	157.106	79.455	2	0,0003	157.106	83.337	2	0,0003*
TOTAL	45.948.645.054	24.477.224.086	1.816.783	100,0000	49.514.946.306	25.041.696.407	1.930.149	100,0000	52.115.596.663	27.644.598.272	2.046.576	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.

Atualizado em 31/10/2007. Dólar = 1,8852

