

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

INFORMATIVO DA ABEL - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE LEASING - ANO 21 - EDIÇÃO 153 - OUT/NOV 2000

George B. Diebold



A difusão do leasing operacional no Brasil

Modalidade de arrendamento mercantil praticada com sucesso no mercado norte-americano e europeu há várias décadas começa a se consolidar no Brasil. **Pág. 5**

VRG SEGUNDO O STJ

Decisão recente do Superior Tribunal de Justiça em Recurso Especial originário do Rio Grande do Sul deixa claro o papel do VRG no contrato de arrendamento mercantil. Segundo ministro relator, antecipação do VRG não confirma compra e venda. **Pág. 2**

NOVOS NEGÓCIOS

Setor de leasing no Brasil registrou 13% de alta no acumulado até agosto de 2000. O setor movimentou R\$ 6,4 bilhões neste período, sendo que, em comparação ao mês de julho, agosto apresentou crescimento de 17% nas operações. **Pág. 3**

POLÊMICA ISS

Comissões técnicas da Abel se reúnem em São Paulo para analisar polêmica criada com decisão do Superior Tribunal de Justiça - STJ que define local de arrecadação do Imposto sobre Serviços - ISS. **Pág. 4**

RANKING

Nesta edição, o jornal *Leasing* traz o ranking entre as operadoras filiadas à Associação Brasileira com dados relativos aos cinco últimos meses. Tabelas duplas mostram acumulados parciais entre as empresas arrendadoras **Págs. 7 e 8**

ISS: teoria e prática

O recolhimento do ISS no local da prestação de serviço, sinalizado por decisão recente do Superior Tribunal de Justiça, traz desconforto e, por que não afirmar, preocupação entre as empresas prestadoras de serviço, em especial, naquelas com atuação pulverizada em todo o território nacional. É o caso de operadoras de leasing, cujos contratos de arrendamento mercantil se dão nos mais longínquos municípios do País. São localidades cujas alíquotas de ISS variam de 0,25 a 5% e possuem sistemas de taxação diferenciados até mesmo por atividade econômica.

O entendimento sobre o recolhimento do imposto no local onde o serviço é prestado, parece-nos justo. O que aflige a todos é a ausência de mecanismos técnicos capazes e eficientes de operacionalizar e

controlar tal medida. Analisando-se sob o ponto de vista do empresário prestador de serviço, a eventual decisão significa imprevisível acréscimo a sua rotina de trabalho administrativo; um grande volume de procedimentos, entre eles, emissão de guias de recolhimento diferenciadas para cada local de prestação de serviço, o efetivo pagamento em diferentes redes bancárias, e a classificação dos documentos fiscais por ordem geográfica para fins de fiscalização e ainda, uma complexa execução contábil. Sem contar que, em alguns municípios brasileiros, o serviço bancário é restrito ou inexistente para atender tal exigência.

Pode-se imaginar a gama de dificuldades que também o órgão arrecadador municipal teria para exercer eficaz controle e fiscalização dos tributos recolhidos.

Em nossa última edição do

Antônio Borna
Presidente da Abel



jornal Leasing, já mostrávamos nossa preocupação com a necessidade de se padronizar as alíquotas de ISS no âmbito da reforma tributária. Com base nesse entendimento, salientamos mais uma vez o quanto já é prejudicial a manutenção dessa discrepância de alíquotas. Há que se rever de modo mais profundo esta questão, buscando solução definitiva através de legislação específica e de abrangência nacional.

VRG segundo o STJ

Decisão recente do STJ (outubro de 2000), deixou clara a definição e função do VRG no contrato de arrendamento mercantil financeiro. Ao julgar Recurso Especial 163.838, do Rio Grande do Sul, em que era questionada a cobrança antecipada do Valor Residual Garantido - VRG em contrato de leasing, o ministro relator do processo Carlos Alberto Menezes Direito assim se posicionou: "A cobrança ao longo do contrato de leasing do VRG não transforma a operação em simples compra e venda, sendo certo que a opção de compra será realizada apenas no final do contrato, facultativamente pelo arrendatário. Não havendo interesse pela compra, caberá ao arrendatário entrar em acerto com a instituição financeira quanto às parcelas antecipadas, atendendo-se as normas legais pertinentes e ao contrato"

EXPEDIENTE

Leasing é uma publicação bimestral da Associação Brasileira das Empresas de Leasing - ABEL - Rua Líbero Badaró, 377 - 19º andar -

CEP 01074-900 - São Paulo - SP - Telefone (011) 3104-4846 - Fax (011) 3107-3121 -

E-mail - abel@leasingabel.com.br.

Diretoria da Abel

Presidente - Antônio Borna, Vice-presidente Executivo - Rafael Eudylades de Campos Cardoso, Diretores Regionais - Edson Machado Monteiro,

Jayme Antônio dos Santos

Diretor Secretário - Márcio Campos da Silva, Diretor Tesoureiro - Carlos Eduardo Teixeira Pinheiro; Diretores - Christina Dezouzar Cardoso, Vicente Rimoli Neto,

Walter Renato Kirschner

Carlos Tafla (Diretor Executivo)

Tiragem: 4.000 exemplares -

Jornalista Responsável - Diva de Moura Borges - Produção Editorial - JV & BST - Produtos Editoriais - Tel (011)

3061.1884

www.leasingabel.com.br

EXPRESSAS

Curso para jornalistas



A Abel promoveu em julho, em sua sede, um curso de Leasing específico para jornalistas. A palestra, que durou aproximadamente duas horas e foi ministrada pelo diretor executivo, Carlos Tafla, esclareceu o que seria a operação de Leasing e as suas principais características. Compareceram sete jornalistas da imprensa escrita, das áreas de finanças pessoais e defesa do consumidor. Este foi o primeiro curso de

uma série que a Associação pretende promover para profissionais da imprensa até o final do ano.

Relatório Procon

Diretores da Abel receberam do órgão um relatório sobre tipos de reclamações que clientes vem apresentando relacionadas às operações de leasing. Segundo técnicos, as reclamações principais são:

- 1 - Não fornecimento de cópias dos contratos
- 2 - Falta de clareza nos termos utilizados nos contratos e nas relações pré-contratuais (publicidade, venda)
- 3 - Exigência de "honorários" e "despesas" de co-

brança por parte dos escritórios especializados

4 - Não devolução do saldo do VRG pago nos casos de desistência do consumidor

5 - Formulação de contratos com base na variação cambial para carros usados

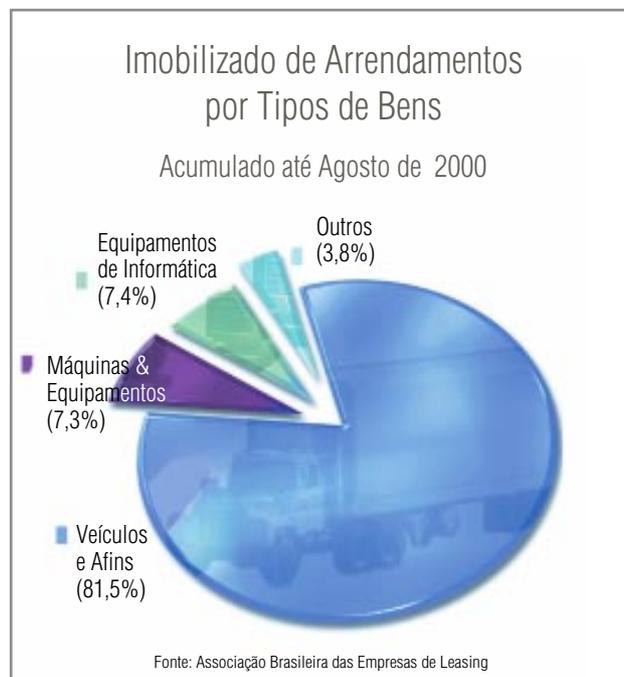
O Procon, órgão ligado à Secretaria da Justiça de São Paulo, recebe reclamações de consumidores em geral. Neste relatório consta que, do total de 368.434 atendimentos feitos pelo órgão, apenas 329 (0,09%) estão ligados à assuntos financeiros e de fiscalização. Desse conjunto de reclamações recebidas, o produto leasing é o quarto colocado, vindo depois de cartão de crédito, serviços bancários e financiamento.

Operações de leasing até agosto acumulam alta de 13%

O setor de leasing movimentou R\$ 6,395 bilhões entre janeiro e agosto deste ano, volume 13% superior aos R\$ 5,644 bilhões verificados no mesmo período de 1999. Os dados da Abel foram divulgados em outubro contendo resultados de 62 empresas arrendadoras e carteiras de arrendamentos em bancos múltiplos, com operações no segmento.

No acumulado até agosto deste ano, foram registrados 245.051 contratos de leasing no país. O número é 25% menor aos 328.384 registrados no mesmo período do ano passado. “O aumento do volume de operações com menor número de contratos é produto de fechamento de negócios com maior valor agregado por parte das empresas. Com a retomada do crescimento da economia vêm ocorrendo maiores investimentos em máquinas, equipamentos e renovação de frotas”, analisa Rafael Cardoso, vice-presidente da Abel.

Os contratos pré-fixados, no acumulado até agosto, lideraram as operações de leasing, com 90,2% do total, seguidos pela TR, com 0,8%, e outras formas de indexação, com 2,6% do total. O dólar voltou a atrair o interesse e respondeu por 6,5% do total de contratos assinados, a maior porcentagem registrada este ano



e quase próxima à fração de contratos em dólares assinados até agosto de 1999, que foi de 7%. Para Cardoso, esse retorno das operações denominadas em dólar deve-se, principalmente, à atuação das empresas que têm receitas na moeda norte-americana, contando, portanto, com hedge natural.

Na avaliação mês a mês, os dados de agosto mostraram desempenho positivo frente a julho. O volume de negócios somou R\$ 851,8 milhões, com alta de 17% em relação a julho, quando a carteira totalizava R\$ 727,2 milhões. Houve também um aumento no número de contratos, que cresceram 13%. Em agosto, foram assinados 26.744 novos contratos, contra 23.713

em julho.

POR SETOR DE ATIVIDADE

Nos arrendamentos a receber por setor de atividade, os dados acumulados até agosto mostram que houve crescimento da participação do setor de serviços na contratação de leasing. O setor respondia por 25,5% do total do volume negociado no acumulado até agosto de 99. Este ano, o índice saltou para 27,1%. O comércio também aumentou sua participação, respondendo por 11% do total de negócios de leasing no acumulado até agosto deste ano contra 9,8% registrados no mesmo período de 99.

O setor industrial também teve aumento na par-

EM RELAÇÃO À JULHO, AS OPERAÇÕES DE LEASING TIVERAM ALTA DE 17%

ticipação, saltando de 8,6%, em 99, para 9,5% este ano. O item “outros”, que abriga operações feitas por pequenas empresas e profissionais liberais, também sofreu incremento passando de 9,3% para 17% do volume total negociado. Já as estatais mantiveram relativa estabilidade com 1% de participação.

As pessoas físicas continuam sendo os principais contratantes de leasing com 34,5% de participação. O índice é inferior ao registrado nos oito primeiros meses de 99 quando o segmento respondeu por 46,2% do volume total negociado.

TIPOS DE BEM

Em relação aos arrendamentos por tipos de bens, os veículos (automóveis, caminhões, ônibus, etc) responderam por 81,6% do volume negociado até agosto, seguido por equipamentos de informática, com 7,4%, e máquinas e equipamentos, com 7,3%. Outros tipos de bens perfizeram 3,8% do total regis-

trado até agosto.

No acumulado até agosto de 99, veículos respondiam por 89,2% do volume negociado, seguidos por máquinas e equipamentos, com 5,1%. Equipamentos de informática ocupavam a terceira colocação, com 3,4% do volume negociado. Outros bens respondiam por 2,4% do volume arrendado.

VEÍCULOS

Analisando o arrendamento de veículos, categoria de bens que continua liderando a carteira de contratos de leasing no



país, os contratos referentes a automóveis de passeio lideram o ranking, com 86,6% do total de veículos arrendados até agosto, seguido pelo arrendamento de caminhões, com 4,5% do total, ônibus, 1,3% do total e utilitários e outros veículos com 7,6% do total.

Os índices mantiveram-se estáveis frente ao acumulado de 99, quando automóveis perfizeram 85% do total da frota de veículos arrendados, caminhões, 5%, ônibus, 2% e utilitários e outros veículos, 8% do total.

◆ JURÍDICO ◆

Comissões técnicas analisam reportagem sobre local de recolhimento do ISS

Notícia divulgada pela Gazeta Mercantil (edição de 15 de junho) sobre decisão do Superior Tribunal de Justiça - STJ de que o Imposto Sobre Serviços - ISS deve ser recolhido no local da prestação de serviço teve grande repercussão entre as operadoras de leasing. Primeiro porque a alíquota a ser praticada é do interesse direto do segmento; segundo, porque um quadro comparativo agregado à matéria, lembrava apenas dois segmentos econômicos entre as centenas existentes aos quais incide o ISS: empresas de arrendamento mercantil e corretoras de câmbio.

Preocupadas com a repercussão da notícia, as comissões Fiscal/Contábil e Jurídica da Abel promoveram um encontro entre seus integrantes para emitir pa-

recer técnico a respeito da decisão do STJ e, ainda, esclarecer dados trazidos pela reportagem. Entre as conclusões de relevo a ser consideradas pelas operadoras de leasing foram registradas as seguintes:

1) O Decreto-lei 406/68 continua plenamente em vigor e, assim, continuam as empresas de leasing obrigadas a recolher o ISS para o município onde situa-se o estabelecimento prestador do serviço.

2) Desde 1994, o STJ tem se manifestado no sentido de que em alguns tipos de serviço, como de limpeza e vigilância, onde é indiscutível o local da prestação do serviço, o ISS será devido ao município onde o serviço foi prestado, independente do local de estabelecimento prestador ou tomador desses serviços. A decisão objeto da matéria da Gazeta Mer-

cantil, nada mais é que mais uma decisão nesse sentido, ou seja, sem nenhuma correlação com serviços de arrendamento mercantil.

3) Pesa favoravelmente às empresas de leasing, decisões do mesmo STJ que, ao analisar prestação de serviços mais "semelhantes" às operações de arrendamento mercantil, como por exemplo venda de consórcios, tem manifestado seu entendimento no sentido de que perdura a aplicação do Decreto-lei 406/68, ou seja, que o ISS é devido ao município onde estiver situado o estabelecimento prestador de serviços. Nesses julgamentos o STJ tem ido além e determinado que a existência de pontos de venda em diversas localidades indica apenas a captação de clientes. Tal captação não desfigura o conceito de prestação de serviço que continua es-

encialmente executado pelo estabelecimento prestador. Ou seja, onde a empresa organiza, administra e gerencia as suas atividades de prestação de serviços.

AUTUAÇÕES

Também foi objeto de discussão pelas comissões técnicas, vários problemas com algumas prefeituras que não respeitam o Decreto lei 406/68 e têm exigido que as arrendadoras paguem o ISS observando o local de residência do arrendatário. Considerando que tratam-se de atitudes de prefeituras contra todas as associadas, a Abel estuda uma intervenção através de discussões ou mesmo de interações judiciais. Os principais municípios onde têm ocorrido esses problemas são Distrito Federal, Uberlândia, Porto Alegre e Belo Horizonte.

LeasePlan difunde leasing operacional no Brasil

por André Luiz de Andrade

Disponibilizar um bem juntamente com um rol de serviços necessários para sua plena utilização. Estas são características do leasing operacional, modalidade de arrendamento mercantil praticado com sucesso no mercado norte-americano e europeu, há várias décadas, e que começa a se consolidar no Brasil.

Que o diga a empresa pioneira dessa modalidade no País, no setor de veículos leves, a LeasePlan, operadora de administração e financiamento de frotas. Há um ano e meio no mercado nacional, a LeasePlan possuía em carteira, no final de 1999, 277 veículos. Hoje, já são 4 mil automóveis. Um crescimento de 2.000% em um ano. O pioneirismo valeu a pena.

Segundo o diretor geral da LeasePlan, Mauro Ricardo Pontes, o crescimento vertiginoso do número de contratos de leasing, em um ano, foi devido a uma demanda reprimida por essa modalidade de arrendamento no País. O crescimento previsto para o próximo ano deve ficar em 20%. Mas há ainda muito

mercado a ser explorado.

Pontes acredita que o potencial de mercado brasileiro para o leasing operacional no setor de frotas leves é de 300 mil automóveis. Portanto, atualmente, desse total, apenas 20 mil veículos, ou seja, menos de 10% do mercado estão sob contratos de leasing operacional.

CARACTERÍSTICAS

O leasing operacional tem sempre dois componentes básicos: o financiamento do bem e a prestação de serviços (seguro, assistência técnica etc). Ambos são fixados em contrato – que são em média de 24 a 36 meses – em prestações fixas. Outro princípio dessa modalidade de leasing é que o arrendatário não tem como objetivo a propriedade do bem.

No setor de veículos leves, o diretor Mauro Pontes explica que o leasing operacional é a alternativa ideal para as empresas que possuem frotas de apoio, ou seja, que não têm como atividade fim o transporte de cargas ou passageiros.

Os principais setores demandadores dessa modalidade de arrendamento seri-

MAURO RICARDO PONTES, DIRETOR GERAL DA LEASEPLAN, EMPRESA PIONEIRA EM LEASING OPERACIONAL NO BRASIL: ESPECIALISTA EM ARRENDAMENTO DE VEÍCULOS LEVES



am, em primeiro lugar, a indústria química e farmacêutica e, em segundo lugar, as indústrias de bens de consumo. As frotas, nestes casos, atenderiam às áreas de vendas, serviços (assistência técnica etc) e gerência.

Uma das principais vantagens desta modalidade de arrendamento é que não há imobilização de capital de investimento para ativos não produtivos. Tirar das empresas a preocupação com toda a estrutura de serviços necessária ao funcionamento do bem é outro benefício. O foco passa a ser apenas a atividade fim. Devido às dimensões do Brasil, algumas empresas chegam a ter frotas de 100, 200, 300 carros, o que requer uma estrutura de serviços cara e complexa.

“Os tamanhos das frotas no Brasil são extremamente grandes e espalhadas pelo País inteiro. Imagina a logística para isso tudo”, ressalta Pontes que acrescenta: “Aqui, frotas pequenas são em média de 50, 100 veículos e grandes, mais de 500, bem maiores se comparadas as do Estados Unidos, Europa ou mesmo da Ásia. A viabilidade para o leasing operacional no Brasil é muito grande”.

PACOTE DE SERVIÇOS

Para o arrendatário, a des- preocupação é total. Todo o

pacote de serviços é administrado pela LeasePlan. Isso inclui desde a compra do carro, IPVA, seguro obrigatório, licenciamento, até seguro, combustível, atendimento de emergência 24 horas, assistência técnica, manutenção periódica e substituição do veículo.

Tudo é negociado com fornecedores visando os melhores preços e qualidade de serviço. A frota de 4 mil veículos da Lease Plan facilita as negociações. “No caso de um automóvel que precise ir para uma concessionária autorizada, o cliente só tem o trabalho de levar e pegar o carro. Todo o resto é com a gente”, diz Pontes. O abastecimento é feito com um cartão LeasePlan em uma rede de postos credenciada.

Tanto esmero das duas partes acaba provocando algo curioso. Mesmo não tendo a intenção da propriedade, ao final do contrato, 70% dos clientes (média mundial, já que no Brasil a primeira leva de contratos de 24 meses ainda está em andamento) acabam adquirindo o bem. Segundo Pontes, um fator que pesa na decisão é a certeza do perfeito estado de conserva-

Definição legal de leasing operacional, segundo a resolução nº 2465, de 02/98

Art. 6º Considera-se arrendamento mercantil operacional a modalidade que:
I – as contraprestações a serem pagas pela arrendatária contemplem o custo de arrendamento do bem e os serviços inerentes à sua colocação à disposição da arrendatária, não podendo o valor presente dos pagamentos ultrapassar 90% do custo do bem;
II – o prazo contratual seja inferior a 75% do prazo de vida útil econômica do bem;
III – o preço para o exercício da opção de compra seja o valor de mercado do bem arrendado;
IV – não haja previsão de pagamento de Valor Residual Garantido. (...)
Parágrafo 3º A manutenção, a assistência técnica e os serviços correlatos a operacionalidade do bem arrendado podem ser de responsabilidade da arrendadora ou da arrendatária.

ção do veículo.

Para cuidar do gerenciamento de toda a frota, a LeasePlan possui um setor técnico especializado. O trabalho dos especialistas já começa na seleção do automóvel. Cabe a eles apresentar a solução ideal, ou seja, o veículo mais adequado as necessidades do cliente. “O cliente de leasing operacional não quer só uma solução financeira, mas também de serviços”, ressalta Pontes.

PERFEITO ESTADO

Ao ser devolvido, quanto melhores as condições do veículo, mais valor terá o carro no mercado de usados. A fórmula utilizada para que o carro seja entregue em perfeito estado de conservação é beneficiar o cliente pelo bom uso do bem, da seguinte forma: caso o arrendatário não gaste todo o valor pago nas prestações de serviço, a LeasePlan devolve a diferença.

Caso ultrapasse, a empresa assume o valor adicional, o prejuízo. “Isso obriga os dois a usarem bem o produto. Toda a redução de custos que eu consigo eu passo para o cliente. Dividimos o benefício”. A remuneração da LeasePlan vem da taxa incluída sobre os serviços prestados pelos fornecedores e o *spread* da operação financeira. A empresa não recebe percentual sobre os serviços.

COMPETIÇÃO

Até a entrada da LeasePlan no mercado brasileiro, a única opção para as empresas que não queriam investir na compra de frotas, era a locação de longo prazo. A diferença, defende Pontes, é que o leasing operacional oferece os mesmos serviços das grandes locadoras mundiais, mas a um custo, em média, 20% menor.

A vantagem é justificada, devido ao custo de captação e administração do dinheiro mais eficiente, já que a empresas de leasing estão ligadas a instituições financeiras. A LeasePlan, por exemplo, é



TAFLA, DA ABEL, ESCLARECE: “LEASING OPERACIONAL PREENCHE O ESPAÇO ENTRE O LEASING FINANCEIRO E A LOCAÇÃO PURA E SIMPLES, NA QUAL NÃO HÁ NENHUM COMPROMETIMENTO; SE ALUGA E DEVOLVE O BEM”.

controlada pela ABN Amro Lease Holding, subsidiária integral do banco holandês ABN Amro.

Outro fator que daria vantagem competitiva às empresas de leasing é o maior volume de compras. Os serviços demandados em grande escala também favorecem às empresas de leasing na redução de custos junto as montadoras, seguradoras, etc. “Temos um maior poder de negociação e redução de custos”.

Mas como em todo o pioneirismo, nem tudo são flores. A maior dificuldade a ser enfrentada pelas empresas de leasing será a cultura de propriedade. “A empresa, principalmente no Brasil, imagina que quanto mais ativos tiver, melhor. Mas é ao contrário, quanto melhor a liquidez, menos ativos, melhor”. Outro caminho a ser percorrido pela frente é mostrar ao mercado as características deste tipo de modalidade de leasing. “Será um trabalho didático muito grande a ser feito”.

MERCADO ABRANGENTE

Na Europa, a modalidade vem crescendo à taxa de 25% ao ano. No Brasil, no setor de veículos de frotas leves, a LeasePlan continua sozinha, mas já divide o mercado de veículos com algumas montadoras de caminhões, como a Volvo, o Banco Daimler-Chrysler e a Scania, que começam a atender o setor de transporte pesado de cargas e de passageiros.

Mas apesar da maior par-

te da carteira de leasing operacional no mundo ser destinada aos veículos, o leasing operacional também é uma boa opção para outros segmentos econômicos. Um setor empresarial em que a modalidade de arrendamento se encaixa bem é o de tecnologia.

Com a rápida obsolescência das máquinas inerente ao mundo da informática, uma empresa pode arrendar um equipamento por um ano e, ao final desse período, devolvê-lo, arrendando um outro modelo mais moderno. Pode ser interessante também no caso de equipamentos de escritório, como copiadoras etc.

LEASING X ALUGUEL

Geralmente, costuma-se dizer que o leasing financeiro é um ‘aluguel com opção de compra’. Para o diretor da Associação Brasileira das Empresas de Leasing, Carlos Tafla, esse é um equívoco que precisa ser desfeito. Segundo ele, mesmo possuindo algumas características semelhantes, leasing financeiro, leasing operacional e aluguel são negócios diferentes.

Uma das principais diferenças entre leasing e locação é que, ao final de um contrato de leasing operacional, o arrendatário tem a possibilidade de adquirir o bem. Outra diferença: o bem arrendado não se encontra disponível na arrendadora, que o adquire somente por solicitação do arrendatário, junto ao fornecedor indicado, e cuja utilização será exclusiva.

“O leasing operacional tem essa característica: preencher o espaço entre o leasing financeiro (ver características no box) e a locação pura e simples, na qual não há nenhum comprometimento. Você aluga e devolve”, esclareceu Tafla.

Principais diferenças entre leasing financeiro e leasing operacional

Leasing financeiro

- + O prazo mínimo de arrendamento é de 24 meses, para bens com vida útil igual ou inferior a 5 anos, e de 36 meses para os demais casos;
- + O prazo mínimo é compreendido entre a data da entrega do bem à arrendatária, substanciada em termo de aceitação e recebimento dos bens, e a data de vencimento da última contraprestação, quando se tratar de arrendamento de bens com vida útil igual ou inferior a 5 anos;
- + O prazo de arrendamento é compatível com o prazo de vida útil do bem;
- + O Valor Residual Garantido - VRG é condição da operação;
- + Para o arrendatário, é interessante adquirir o bem ao final do contrato;
- + As contraprestações e demais pagamentos previstos no contrato, devidos pela arrendatária, são normalmente suficientes para que a arrendadora (empresa de leasing) recupere o custo do bem arrendado, durante o prazo contratual da operação, e obtenha lucro sobre os recursos investidos;

Leasing operacional

- + O contrato não amarra o arrendatário à compra do bem arrendado, admitindo-se a devolução;
- + O prazo mínimo de arrendamento é de 90 dias.
- + No leasing operacional, não há previsão de pagamento de valor residual garantido. Caso, no final do contrato, o arrendatário decidir comprar o bem, pagará o preço de mercado;
- + Geralmente, o arrendatário não pretende adquirir o bem;
- + O valor das contraprestações não pode ultrapassar 90% do custo do bem;
- + O prazo contratual deve ser inferior a 75% do prazo de vida útil econômica do bem;
- + O arrendador corre o risco de não recuperar 100% do valor desembolsado.