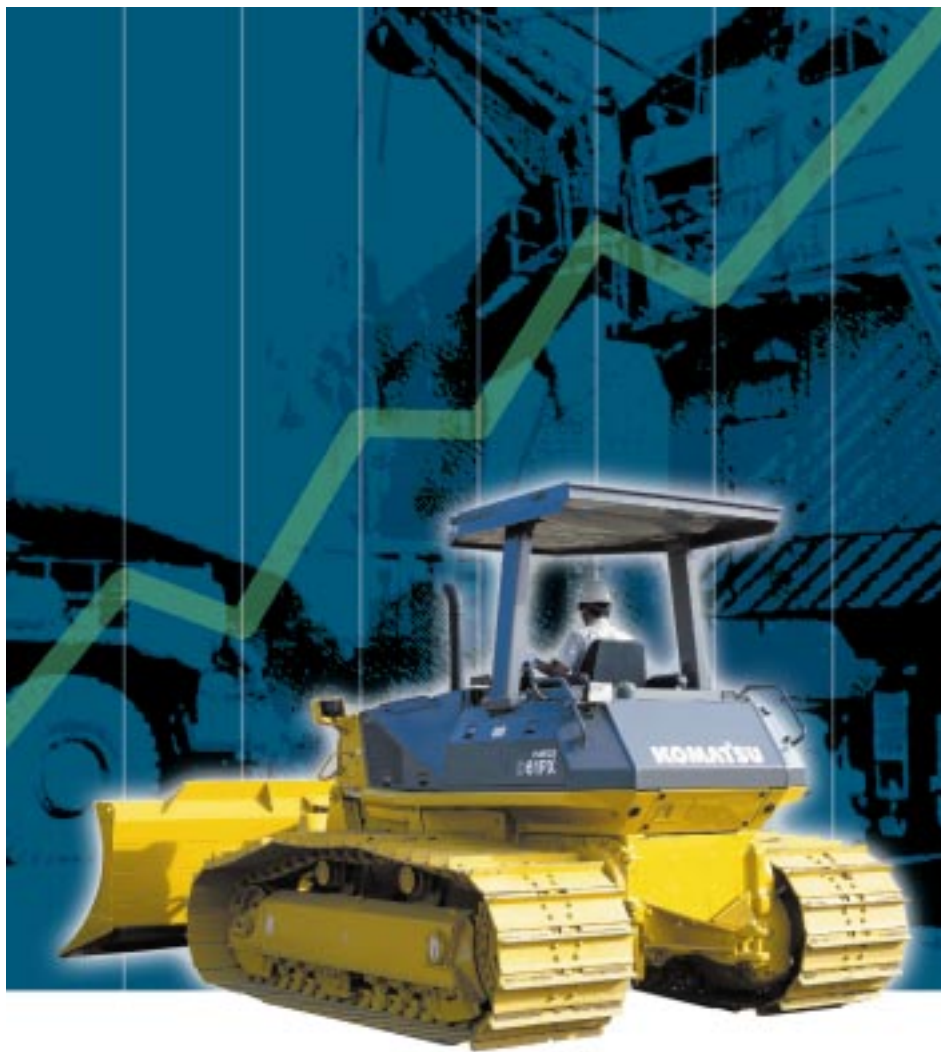


L.E.A.S.I.N.G

BOLETIM INFORMATIVO DA ABEL – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE LEASING – ANO 21 – EDIÇÃO 154 – MAIO/JUNHO 2001



O ano das máquinas e equipamentos

O aumento das intenções de investimento dos setores de infra-estrutura aponta para um ritmo mais forte de renovação do parque industrial. Nesse cenário, a indústria de bens de capital, como máquinas e equipamentos, desponta como uma ótima alternativa de negócios para as operadoras de leasing.

Págs. 4 e 5

PERSPECTIVA

O ano 2000 foi bom e 2001 será melhor para o mercado de leasing. A visão otimista do presidente da Abel, Antônio Borna, está baseada principalmente no desempenho do setor nos primeiros meses do ano.

Pág. 2

DESAFIOS

A Abel passou o último ano esclarecendo dúvidas advindas dos abalos causados pela variação cambial e com repercussão na instituição do VRG. Para os próximos meses, a missão da Associação será aprofundar o esclarecimento junto ao público, mostrando a importância e as vantagens do leasing.

Pág. 6

BALANÇO

O volume de novos negócios realizados em março foi o maior do ano, somando R\$ 845 milhões. Isso representa uma alta de 28% em relação a fevereiro de 2001. No primeiro trimestre, o setor apresentou queda 5,6% em relação ao mesmo período de 2000. É o que mostra a pesquisa de mercado realizada pela Abel, que estima um crescimento de até 25% em 2001.

Pag. 3

ESTATÍSTICA

Veja as tabelas contendo os dados sobre o volume de novos negócios realizados e a quantidade de contratos de arrendamento mercantil emitidos no Brasil até março de 2001. As informações foram compiladas pelo Departamento de Estatística da Abel.

Págs. 7 e 8

2000 foi bom, 2001 será melhor

Antônio Bornia
Presidente da Abel

O setor de arrendamento mercantil deverá consolidar a sua recuperação em 2001, caso persista o bom comportamento da economia verificado durante 2000. A despeito de todos os problemas enfrentados pelo mercado de leasing nos últimos dois anos, dos quais a inesperada desvalorização cambial no início de 1999 foi o mais grave, tivemos em 2000 um ano positivo, e o desempenho do setor até março deste ano faz prever uma performance ainda melhor em 2001.

A pesquisa de mercado realizada pela Abel, que divulgamos nesta edição, revela um aumento de 28% no

volume negócios realizados naquele mês, em relação a fevereiro de 2001. Acrescenta-se a isso o provável crescimento do leasing operacional, recentemente introduzido no país, e torna-se possível prever um aumento em torno de 25% nos negócios do setor.

Embora as taxas de juros continuem altas e tenham sido reajustadas recentemente por determinação do Banco Central, tudo indica que haverá uma continuidade na entrada de investimentos no país, uma vez que a inflação está sob controle, o regime de estabilidade da economia tem-se mantido e o governo vem procurando

O LEASING
DESEMPEÑA UM
IMPORTANTE PAPEL
NÃO APENAS NO
SETOR DE VEÍCULOS,
MAS PRINCIPALMENTE
NO SETOR DE
MÁQUINAS E
EQUIPAMENTOS

aprofundar as reformas e controlar os seus gastos.

Nesse cenário de crescimento da economia, o leasing, com as vantagens que oferece, desempenha um papel importante, não apenas no setor de veículos, onde



ajuda a manter aquecido o mercado, mas, principalmente, no setor de máquinas e equipamentos, facilitando sua aquisição pelas empresas, permitindo-lhes, assim, aumentarem sua produtividade e competitividade.

EXPEDIENTE

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

Rua Libero Badaró, 377 - 19º andar
CEP 01009-906 - São Paulo - SP
Telefone (011) 3104-4846 -
Fax (011) 3107-3121

E-mail - abel@leasingabel.com.br

Diretoria da Abel

Presidente - Antônio Bornia, Vice-presidente

Executivo - Rafael Euclides de Campos

Cardoso, Diretor Regional - Antonio Francisco

de Lima Neto - Diretor Secretário - Márcio

Campos da Silva, Diretor Tesoureiro - Carlos

Eduardo Teixeira Pinheiro; Diretores - Vicente

Rimoli Neto, Walter Renato Kirschner

Diretor Executivo - Carlos Tafla

Tiragem: 4.000 exemplares

Jornalista Responsável - Sérgio Oyama (Mtb-

3492) - Projeto Gráfico e Editoração - Idéia e

Imagem Comunicação - Tel 011 4056 3575

Produção Editorial - Conteúdo Comunicação

Empresarial - Tel (011) 3093-7800

www.leasingabel.com.br

◆ CURSOS ◆

O programa de cursos da Abel para os próximos meses já está pronto. Reserve um espaço na sua agenda para a série de eventos que seguirão o seguinte cronograma:

Dia 28 e 29 de maio:

Formação de Operadores de Leasing

Instrutor: Walter Kirschner

Carga horária: 16 horas

Dia 20 de junho:

Modelo de cálculo de impacto fiscal na operação de leasing

Prof. João Domiraci Pancez

Carga horária: 8 horas

Todos os cursos serão realizados na sede da Abel,

à rua Libero Badaró, 377 - 19º andar.

Mais informações pelo telefone 11-3104-4846,

ou pelo e-mail: abel@leasingabel.com.br

Falar com Martinella.

◆ SITE ◆

Abel inaugura novo site



Com visual mais arrojado e eficiente, a Abel disponibiliza a sua nova versão de site. Na homepage, você pode encontrar dados fundamentais para o seu negócio. Além de informações sobre as atividades da Associação, ao se inscrever, a empresa associada terá à disposição informações exclusivas e as notícias deste boletim. Não se esqueçam de visitar o novo site!

www.leasingabel.com.br

Novos negócios de leasing tiveram crescimento de 28% em março de 2001. A estimativa é que o setor cresça 25% no ano.

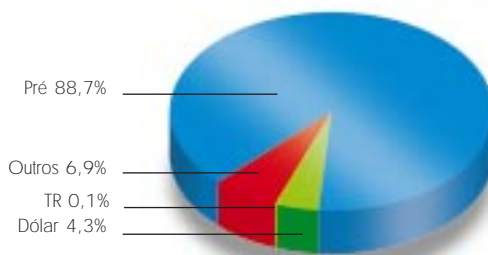
O balanço de produção do setor de leasing elaborado pela Abel apontou que o volume de novos negócios em março somou R\$ 845 milhões, com crescimento de 28% na comparação com fevereiro de 2001. No acumulado do primeiro trimestre, entretanto, o volume negociado sofreu retração de 5,6% na comparação com o mesmo período do ano passado, somando R\$ 2,2 bilhões.

Esse resultado foi influenciado pelo volume de novos negócios em fevereiro, que havia chegado a R\$ 655 milhões, com queda de 12% em relação ao mês anterior. Para a Abel, a queda de fevereiro deveu-se a motivos sazonais e não deverá alterar a expectativa de 25% de crescimento de novos negócios este ano, que será impulsionado pelo esperado aquecimento da economia no segundo semestre.

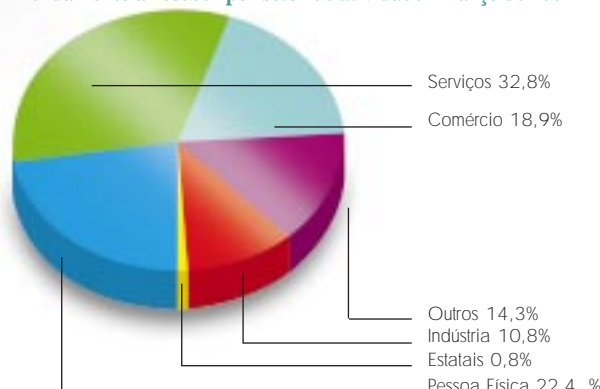
O balanço da Abel aponta uma redução de 30% no número de novos contratos assinados em março, o que reforça o fenômeno do aumento do valor agregado por contrato nas novas negociações das operadoras. Entre janeiro e março de 2001, foram assinados 73.574 novos contratos, contra 106.034 no mesmo período do ano passado.

Quanto aos arrendamentos a receber por setor de atividade, até março de 2001, o setor de serviços liderou o ranking, com 32,8% do total de volume negociado, enquanto que até março de 2000 essa faixa representou 23,7% do total. As pessoas físicas ficaram em segundo lugar, com 22,4% do total negociado, contra 38% até mar-

Total acumulado por indexador - março de 2001



Arrendamento a receber por setor de atividade - março de 2001



ço do ano passado, enquanto a indústria veio com 10,8% do total de contratos, contra 9% registrados até março do ano passado.

Em relação aos tipos de contratos, os pré-fixados continuam tendo a preferência do público, perfazendo 88,7% do total de contratos registrados até março de 2001, contra 91,1% do total registrado até março de 2000. O balanço da Abel registrou uma ligeira queda nos contratos denominados em dólares, que atingiram 4,3% do total até março de 2001, contra 5,7% registrado até o mesmo mês do ano passado. Contratos fechados em TR ou outros indexadores somaram 7% do total até março de 2001.

Em relação aos arrendamentos por tipos de bens, os veículos (automóveis, caminhões, ônibus, etc) responderam por 77,6% do volume negociado até março de 2001, seguido por máquinas e equipamentos, que marcaram a sua participação com 10,9%, e equipamentos de informática, com 5,5%. Outros tipos de bens perfizeram 6% do total no acumulado do ano.

No quesito arrendamento de veículos, os contratos de automóveis de passeio lideraram o ranking, com 83,9% do total de veículos arrendados até março de 2001, seguido por caminhões, com 6%; ônibus, 1,7%; e utilitários e outros veículos com 8,4% do total. Em março de 2000, o segmento de automóveis perfazia 87,3% do total da frota de veículos arrendados; caminhões, 4,3%; ônibus, 1,3%; e utilitários 7,1%.

O ano de 2000

O setor de leasing encerrou o ano de 2000 com saldo acumulado de R\$ 9,6 bilhões em novos negócios, desempenho semelhante ao verificado em 1999, quando foram movimentados R\$ 9,5 bilhões. A manutenção dos volumes negociados em 2000 frente ao ano anterior, mesmo com a queda no número de novos contratos assinados, se explica pelo aumento do valor agregado das operações.

Os contratos pré-fixados no acumulado de 2000 continuaram liderando as operações de leasing, com 88,6% do total, seguidos pelo dólar, com 6,8%; TR, com 0,6%, e outras formas de indexação, com 4% do total. Em 1999, os contratos pré-fixados perfizeram 90% do total, seguidos pelos contratos em dólares, que compuseram 6,0%, TR, 1,0% e outras formas de indexação, 3,0%.

Nos arrendamentos a receber por setor de atividade, os dados de 2000 indicam que o setor de serviços passou a liderar o ranking de participação no volume financeiro gerado pelas operações de leasing, com 31,8% do total, seguido pelas pessoas físicas, com 28,8% do volume financeiro das operações.

Em relação aos arrendamentos por tipos de bens, os veículos (automóveis, caminhões, ônibus, etc) continuaram respondendo por 79% do volume negociado em 2000, mas o setor de máquinas e equipamentos registrou um salto de 5,4% no final de 1999 para 10% em 2000.

Investimentos em infra-estrutura de máquinas e equi

Por Cláudia Bredarioli

As expectativas otimistas de crescimento sustentado da economia brasileira para este ano, já refletidas no aquecimento da atividade nos primeiros meses de 2001, apontam para ritmo mais forte de renovação do parque industrial. Principalmente por conta desse fator, as intenções de investimento dos setores de infra-estrutura, que foram de R\$ 22 bilhões em 2000, subiram para R\$ 25 bilhões em 2001. Diante desse quadro, nem mesmo as turbulências enfrentadas pelo mercado nos últimos dois meses desanimaram as estimativas de crescimento dos empresários do setor.

Nesse cenário, a indústria de bens de capital, como máquinas e equipamentos, desponta não só como um dos principais setores a garantir o desempenho econômico do País, mas também como uma oportunidade de negócios para o setor de leasing. Somente entre 1999 e 2000, a Abel apurou que a participação deste segmento saltou de 5,4% para 10% do total imobilizado de arrendamento por tipos de bens.

A expectativa do presidente da Associação Brasileira das Empresas de Leasing (Abel), Antonio Borna, é de que neste ano as operações de leasing no

setor de máquinas tenham incremento de até 25% em relação ao ano passado. O investimento em maquinário e equipamentos estaria entre as necessidades de aprimoramento das companhias de bens de capital que, segundo o vice-presidente da Abel,



Rafael Cardoso

Rafael Cardoso, têm de analisar o processo de aquisição como auto-sustentável. “De uma maneira geral, o empresário vê esse investimento como ligado ao dispêndio do capital próprio, quando, na realidade, o equipamento tem de se pagar sozinho”, comenta.

Para Rafael Cardoso, agora é o momento de as empresas planejarem a sua produção a longo prazo. “O empresário tem que raciocinar e investir, tendo como base o longo prazo e direcionando seu capital próprio ao giro operacional de curto prazo, tomando recursos para investir em equipamentos, cujas amortizações serão suportadas pela geração de recursos propiciados por esses equipamentos.”

Levando em consideração esse pressuposto, o vice-presidente da Abel conclui que, para as operadoras de leasing, esse é a melhor ocasião para buscar um aumento de participação no segmento. “O leasing oferece amplas vantagens fiscais e comodidades para que as empresas renovem o seu parque industrial e consigam ampliar as suas margens de produtividade.”

Os dados apurados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) corroboram o bom desempenho do segmento. No ano passado, a expansão da produção industrial no País foi de 6,5%, mais do que compensando as quedas de 2,1% e 0,7% registradas em 1998 e 1999 respectivamente. O segmento de bens de capital, que abrange máquinas e equipamentos, aumentou a produção em 12,7%. Acompanhando esse crescimento, o uso do leasing para aquisição de máquinas e equipamentos também registrou um aumento substancial em 2000, passando da participação de 5,4% dos volumes negociados em 1999 para cerca de 10% no ano seguinte.

Em São Paulo, em dezembro do ano passado, a produção industrial cresceu 4,9% em relação ao mês anterior, de acordo com a Pes-

quisa Industrial Mensal de Produção Física Regional do IBGE. O bom desempenho foi constante durante todo o ano. Desde o último trimestre de 1999 os resultados se mostraram positivos. A indústria foi impulsionada, principalmente, pelo complexo metalomecânico, responsável pela produção de máquinas e equipamentos, justamente a que mais sofreu com as crises internacionais.

KOMATSU

Os resultados positivos incentivaram, por exemplo, a Komatsu, que comercializa tratores e máquinas, a investir US\$ 12 milhões na filial brasileira no fim do ano passado. Segundo o diretor-financeiro da empresa, Sérgio Leão, nenhuma estratégia foi revista por causa das incertezas apresentadas durante o mês de março no mercado externo, como a crise argentina e o risco de recessão da economia norte-americana. Leão prevê que, mesmo com as oscilações do mercado em março, haja acomodação das tendências e as taxas de juros voltem a apresentar queda. De acordo com ele, desse modo, deve-se manter a estimativa de que os juros cobrados para as operações de leasing aproximem-se ainda mais dos praticados no financiamentos por meio do Finame, feito com recur-

tura devem alavancar leasing pamentos em 2001



Sérgio Leão

sos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Para a Komatsu, o uso do leasing na comercialização de máquinas e equipamentos tem vantagens sobre o Finame como a de permitir o investimento em produtos importados e cobrir 100% do valor do bem.

RECUPERAÇÃO

Outra informação que deve ser levada em consideração e favorece os negócios de leasing para máquinas e equipamentos é que o segmento ainda não recuperou o desempenho registrado em 1995, mas vem apresentando sucessivos ganhos de produtividade. Com isso, os investimentos previstos e o crescimento que vêm sendo estimados pelos setores de bens de capital e infra-estrutura podem garantir - sem sobressaltos - o crescimento da economia, segundo previsão da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq).

Este ano o setor deve investir R\$ 3,65 bilhões, 70% a mais do que no ano 2000.

Deste total, R\$ 2,85 bilhões serão destinados à aquisição de novas máquinas. O restante irá para a ampliação de área e construção de novas plantas. Com esses investimentos e o esperado crescimento da economia, o faturamento do setor deve crescer 10%, totalizando R\$ 23 bilhões. As exportações de máquinas e equipamentos, que somaram R\$ 3,52 bilhões no ano 2000, devem aumentar para R\$ 4 bilhões. As importações também crescem, mas não no mesmo ritmo de janeiro deste ano, quando aumentaram 52%. A questão da crise na Argentina poderá interferir no resultado da balança comercial do setor. A Abimaq prevê agora vender para aquele país entre US\$ 300 milhões e US\$ 400 milhões, ante os US\$ 800 milhões exportados só para a Argentina no ano passado.

De modo geral, as vendas para o mercado externo são outro fator que devem incentivar as empresas a rever seus parques industriais, em busca de meios mais competitivos de produção e que resultem em produtos de melhor qualidade. Para o secretário-executivo da Câmara de Comércio Exterior (Camex), Roberto Giannetti da Fonseca, a exportação consolidou-

se como um bom negócio para as empresas nacionais que, para estarem aptas a competir no mercado internacional, apostam cada vez mais em investimentos a médio e longo prazos.

RISCOS

As empresas de leasing precisam analisar a incompatibilidade entre um crescimento exagerado e a capacidade da infra-estrutura para suportá-lo. Dados da Associação Brasileira da Infra-estrutura e Indústria de Base (ABDIB) mostram que o maior risco de problemas está no setor de energia, já que há seis anos o consumo apresenta um crescimento mais acelerado do que a geração. No entanto, esse problema pode ser afastado se o projeto de construção de usinas termelétricas deslanchar com mais velocidade. Dos US\$ 215 bilhões previstos em investimentos em infra-estrutura nos próximos cinco anos, US\$ 90,8 bilhões são para energia elétrica, sendo US\$ 17 bilhões para as termelétricas. Do total de aprovações para financiamento feitas pelo BNDES no ano passado, 48% foi destinado a setores de infra-estrutura. Isso representou um aumento de 67% ante o ano anterior.

Além do setor de geração de energia, as empresas arrendadoras também devem focar sua tenção ao comportamento da economia americana, que é outro fator que poderá interferir no desempenho da indústria de maquinário brasileira. As exportações de máquinas-ferramentas para empresas americanas caíram no mês de fevereiro e continuam em queda neste mês, segundo dados da Abimaq. As exportações de máquinas e ferramentas para os países do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (Nafta) - EUA, Canadá e México - representam 36,82% do total. Em seguida, vêm as exportações para o Mercosul, com 21,81%.

Apesar das pressões, os economistas acreditam ainda ser possível o País atingir variação em torno de 4% no Produto Interno Bruto (PIB) ao mesmo tempo em que mantém níveis de inflação controlados. Para a consultora da Tendências Zeina Latif, esse descolamento do câmbio de março (puxado por questões externas como as crises argentina e americana) está bem mais relacionado ao nervosismo do mercado do que a fundamentos econômicos. Justamente por isso, deve apresentar reversão e não atrapalhar as estimativas de crescimento.

Variação cambial: questão administrada. VRG, desafio sendo enfrentado.

O setor de leasing registrou um considerável crescimento nos últimos anos, impulsionado também pela elevação do IOF em maio de 1997. As estatísticas da Abel apontam que, entre agosto de 97 e dezembro de 2000, 1,3 milhão de pessoas físicas fizeram contratos de leasing, atraídos pela vantagem oferecida em relação ao CDC.

No entanto, explica o diretor Vicente Rímoli Neto, aos novos e naturais desafios trazidos pela popularização do leasing e o consequente aumento do volume de contratos, sobrepôs-se o problema da desvalorização cambial. Esse fato e seus desdobramentos constituíram-se na principal batalha institucional enfrentada pela Associação nos últimos dois anos e que o setor considera como praticamente superada, em virtude das amplas negociações oferecidas pelas arrendadoras.

O ponto crucial da questão foi o fato de a mudança da política monetária ter servido de bandeira para muita gente questionar o arrendamento mercantil. Logo depois começaram os questionamentos sobre o Valor Residual Garantido (VRG), cuja problemática constituiu-se em um verdadeiro "subproduto" da máxidesvalorização cambial. Na opinião de Rímoli, tudo isso aconteceu porque os arrendatários que não quise-

EMBORA EM 1999 O VALOR DO DÓLAR TENHA DOBRADO, OS PREÇOS DOS CARROS, ÔNIBUS, TRATORES, COMPUTADORES E DAS MÁQUINAS NÃO AUMENTARAM NA MESMA PROPORÇÃO.



Vicente Rímoli Neto

ram renegociar suas dívidas com as empresas de leasing, entraram na Justiça utilizando o artifício da descaracterização do arrendamento mercantil.

Diante desse cenário, a Abel iniciou um intenso trabalho de esclarecimento acerca do produto junto às autoridades e, principalmente, junto ao público. De acordo com Rímoli, a principal missão institucional da Associação, no momento, tem sido mostrar ao STJ que o VRG, distribuído ao longo do prazo contratual, não descaracteriza a operação de leasing. Essa causa tem motivado o envolvimento de toda a diretoria da Associação em um esforço conjunto e de forma intensa.

Rímoli estranha muito o fato de a terceira e a quarta turma do STJ, na maioria de suas decisões, terem descaracterizado operações com custo mais favorável aos arrendatários e embasadas em contratos legalmente perfeitos. "Tanto que – acrescen-

ta o diretor da Abel - em decisão publicada no D.O.U. do dia 19/01/01, a 10ª Região Fiscal da Secretaria da Receita Federal confirmou a não descaracterização do arrendamento mercantil, validando a utilização do VRG nos moldes mencionados".

Além disso, também o tempo ajudou a diminuir a tensão, na opinião de Rímoli: "Atualmente quase não se discute mais a variação cambial, e o VRG praticamente não aparece mais nos jornais. Os contratos são renegociados ou acabam e novas operações são contratadas na sua grande maioria em moeda nacional".

Ele acha importante destacar que, apesar de todos os problemas, o setor manteve os mesmos números tanto em dólares quanto em reais entre 1999 e 2000. Rímoli observa ainda que, embora em 1999 o valor do dólar em relação ao real variou em 50%, atingindo picos de

75% em algumas ocasiões, enquanto os preços dos carros, ônibus, tratores, computadores e das máquinas não aumentaram na mesma proporção, pelo fato de terem sido produzidos no Brasil.

A Abel, no entanto, não esmorece em sua campanha de esclarecimento, que inclui visitas aos Procons e realização de seminários em todo o Brasil, para mostrar, com números, legislação, contratos e outros documentos, que as empresas de leasing têm um produto claro, objetivo, mas muitas vezes mal compreendido. E para superar essa barreira, a Associação pretende intensificar o treinamento de vendedores, de forma a melhorar a comunicação na ponta do consumo. "A nossa intenção é capacitar o vendedor a explicar com clareza a natureza do produto, para que no momento em que fizer a opção pelo leasing, o arrendatário não tenha qualquer dúvida", conclui Rímoli

Os esforços da Abel não param aí. Está a caminho a publicação de uma cartilha sobre o leasing e a prática de arrendamento mercantil; folhetos explicativos também serão distribuídos e a redação das cláusulas contratuais está sendo reformulada, com o objetivo de torná-la mais clara para os arrendatários.