

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

INFORMATIVO DA ABEL - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE LEASING - ANO 22 - EDIÇÃO 156 - DEZ-2001/JAN 2002



Cécarino

SERVIÇOS

Setor em evidência no mercado

O segmento de Pessoa física cai para o segundo lugar e o setor de serviços passa a liderar em participação na carteira de arrendamento mercantil

Pág. 3

FURUKAWA

O leasing foi definitivamente incorporado nos negócios da Furukawa, indústria de cabos ópticos e metálicos para transmissão de dados, telecomunicação, sistemas de TV a cabo e distribuição de energia elétrica. Pág.5

O LEASING EM 2001

O presidente da Abel, Antônio Borna, analisa o desempenho do mercado de leasing em 2001 e traça boas perspectivas para o ano que vem. Para ele, a despeito das dificuldades vivida este ano, o leasing demonstra que ainda é um dos instrumentos largamente utilizados para a viabilização de investimentos Pág.2

CARTILHA

A Abel prepara o lançamento, no início de 2002, de uma cartilha que explica o leasing financeiro. O pequeno livro é destinado a público interessado pelo tema

Pág. 6

ESTATÍSTICAS

O setor de Estatísticas da Abel divulga dados relativos ao mercado de leasing nos meses de agosto, setembro e outubro de 2001, com valores parciais e acumulados nos 10 primeiros meses do ano.

Pág. 7

O mercado de leasing em 2001

Analisar os números do mercado de leasing em 2001, isoladamente, pode levar a interpretações incorretas, dada à atipicidade do ano que acabamos de encerrar.

Declínio da economia americana, a situação econômica na Argentina, a crise de energia e, por último, atos terroristas de 11 de setembro nos Estados Unidos, com inevitáveis reflexos na economia brasileira, nos levam a concluir que fechamos o ano com dados mais que positivos.

Na verdade, o setor, a despeito das dificuldades mencionadas, demonstra que ainda é um dos instrumentos largamente utilizados para a viabilização de investimentos em máquinas e equipamentos, destacando sua forte presença no setor de veículos.

Operações que atingiram até outubro de 2001, a marca dos 6,9 bilhões de reais em novos negócios, somando cerca de 202 mil contratos no período, mostram a grande penetração do arrendamento mercantil mesmo em cenários adversos como o que

ESTAMOS
CONSTATANDO QUE O
MERCADO NÃO FOI TÃO
ATINGIDO COMO
ALGUNS ESPERAVAM.
TIVEMOS NÚMEROS
BASTANTE RAZOÁVEIS
PERANTE AS
CIRCUNSTÂNCIAS

atravessamos.

Os números, embora menores que os verificados em anos anteriores, são bastante encorajadores. A superação - que esperamos certa - dos problemas



Antônio Bornia
Presidente da Abel

que experimentamos em 2001, nos permitem projetar para 2002 expressivo crescimento do leasing, consolidando ainda mais a posição de destaque já alcançada no mercado brasileiro.

◆ DIVULGADO ◆

(Painel/SA) No ar

O consórcio Saab-BAe anunciou que os governos da Suécia e da Hungria assinaram memorando para leasing de 14 caças Gripen à Força Aérea húngara. O Saab-BAe concorre na licitação de US\$ 700 milhões da FAB para aquisição de novos caças.

Folha de São Paulo
30.11.2001

O cardápio do lobby

Atuando em conjunto para enfrentar a crise, as companhias aéreas pretendem arrancar do governo um programa de ajuda, de 5 bilhões de reais, cujos principais pontos são:

- Fazer um encontro de contas, entre débitos e créditos, junto ao governo federal
- Reduzir os impostos para os níveis praticados no mercado internacional
- Extinguir a cobrança de ICMS sobre passagens aéreas e receber de volta o que pagaram até agora
- Reduzir o ICMS que incide sobre combustíveis de aviação
- Diminuir o imposto de renda sobre operações de leasing de aeronaves
- Estabelecer a gratuidade nas concessões de linhas e serviços aéreos

- Privatizar os serviços aeroportuários em geral
- Liberar o preço das passagens aéreas

Veja - Brasil
12.09.2001

Kapaz quer balanços de quem fatura mais de R\$ 150 mi por ano

Brasília - O deputado Emerson Kapaz (PPS-SP) entregou à Comissão de Economia da Câmara, substitutivo ao projeto do governo adequando a contabilidade brasileira aos padrões internacionais. O projeto tem por objetivo assegurar maior transparência na contabilidade das grandes empresas. O parecer tem entre seus pontos polêmicos a determinação para que empresas com faturamento de mais de R\$ 150 milhões por ano passem a publicar balanços anuais.

(...) Quanto às empresas de leasing, Kapaz assegura que a determinação para que incluam, em seus balanços, os bens sob contrato de leasing, é especificamente contábil. Portanto, afirma, não será necessário entrar com ação de reintegração de posse em caso de inadimplência dos contratos, como temiam os representantes das empresas (...).

Agência Estado
14.11.2001

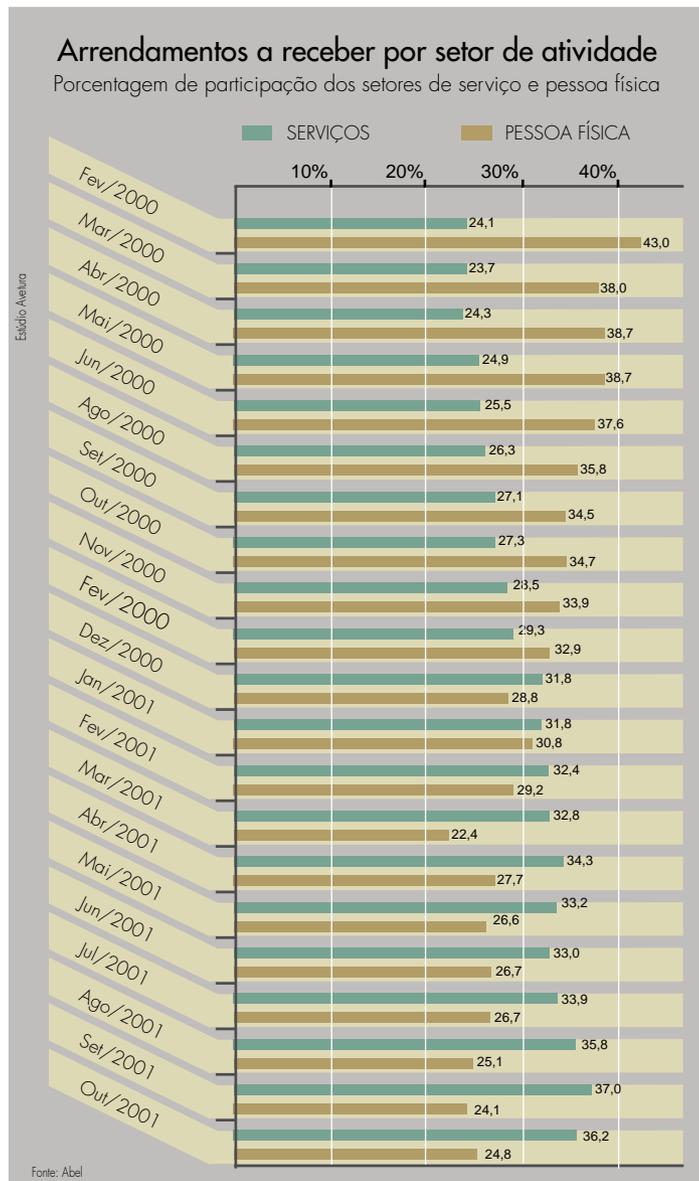
Cresce participação do setor de serviços na carteira de arrendamento mercantil

O perfil dos arrendamentos a receber por setores de atividades teve uma mudança significativa em 2001. É o que demonstram as estatísticas da Abel, com números acumulados até outubro último. Em 2000, a carteira era predominantemente da pessoa física, que chegou a representar 43% dos arrendamentos a receber, enquanto os contratos no setor de serviços registravam 24,1% de participação, ocupando o segundo lugar no ranking dessa modalidade (fevereiro de 2000), sucedidos pelos setores de comércio (10%), indústria (9,1%) e estatais (0,7%). Outras modalidades representaram 13% dos arrendamentos a receber.

Este ano, o setor de serviços passou a liderar, atingindo 36,2% do total de contratos a receber, contra 24,8% das pessoas físicas. O crescimento foi de 8,3% a considerar outubro de 2000. Essa alteração de perfil na carteira de leasing, demonstrada

por meio de levantamento junto a 58 empresas de arrendamento mercantil filiadas à Abel, deve-se principalmente, segundo Carlos Tafla, diretor executivo da entidade, ao consumidor de veículos, que passou a optar pelo CDC como primeira alternativa na aquisição desse tipo de bem, responsável por 72,6% do volume de negócios de arrendamento mercantil. Esse índice representa o patamar de outubro/2001; em 2000, a participação média dos veículos e afins era de 79% e em 1999 esse índice foi de 88,4% (sua melhor performance nas últimas duas décadas).

A mudança no perfil da carteira é confirmada, do mesmo modo, pelo diretor do BCN Leasing, Carlos Pinheiro. A porcentagem de participação do grupo Pessoa Física nos negócios da empresa foi ainda menor do que a média registrada pela Abel em outubro de 2001 (veja quadro ao lado). Apesar dessa queda, o BCN conquistou algo que pode ser con-



O diretor do BCN Leasing, Carlos Pinheiro, confirma a mudança no perfil de negócios nos últimos meses: volume menor de pessoa física, mas um saldo final positivo para a carteira global de arrendamento mercantil do BCN

siderado surpreendente: o conjunto de operações na carteira de arrendamento mercantil não só permaneceu no patamar de R\$ 900 milhões como também apresentou um pequeno crescimento.

Esse fenômeno, segundo Pinheiro, ocorreu devido à mudança na estraté-

gia de negócios do BCN Leasing, apoiada na diversificação tanto do tipo de bem arrendado como do perfil de arrendatário. “Decidimos não nos concentrar exclusivamente em veículos. Há dois anos, e sem abandonar o segmento, optamos por diversificar, incrementando ne-

gócios nos setores de informática, construção pesada, aeronaves, máquinas e equipamentos, entre outros. Isso nos permitiu ampliar o leque de empresas/segmentos com as quais operávamos, mantendo um elevado nível de desembolso em novos negócios”, disse.

Rafael Cardoso, vice-presidente da Abel e diretor do Sudameris, chama a atenção sobre o impacto da alta na taxa de juros registrada no decorrer de 2001 e a maior oferta de CDC. “A taxa de juros cresceu muito e o mercado de automóveis também se retraiu”, afirmou Cardoso, prevendo que a inversão na carteira de clientes de leasing, com participação maior da pessoa jurídica, deverá continuar. A tendência do arrendamento mercantil em 2002, segundo o vice-presidente da Abel, é de crescimento significativo nos setores de tecnologia, máquinas e equipamentos e caminhões. “Independente que seja no setor de serviços, mas em todo o conjunto de pessoa jurídica

haverá crescimento”, analisou. Quanto à carteira de pessoa física, sua opinião foi mais cética: “Mesmo com uma retomada econômica, acho que esse grupo deverá permanecer praticamente no mesmo patamar, registrando pouca evolução”.

QUEDA NOS NOVOS NEGÓCIOS

Foram registrados pela Abel de janeiro a outubro de 2001 um total de R\$ 6,9 bilhões em novos negócios. O número apresenta uma queda de 13,15% em comparação ao mesmo período de 2000, que foi de R\$ 7,9 bilhões. Esse volume de novos negócios somam 202.177 contratos representando uma queda de 30,19% em relação a 2000, quando foram assinados 289.597 contratos.

INDEXADORES

Em relação aos tipos de indexadores, os pré-fixados continuam tendo preferência do público, perfazendo 84,1% do total de contratos registrados até outubro de 2001, contra 89,0% do total apresenta-

do no mesmo período do ano passado. Os contratos em dólares registraram 4,4% do total e tiveram uma queda em relação ao ano 2000 quando representaram 6,9%. Contratos em TR, TJLP e outros indexadores somaram 11,5% do total até outubro de 2001, contra 4,1% do ano passado.

TIPOS DE BENS

Em relação aos Arrendamentos por Tipos de Bens, os Veículos responderam por 72,6% do volume em 2001, seguido por Máquinas e Equipamentos com 15,6%, Equipamentos de Informática, com 6,6%, e Outros Tipos de Bens perfizeram 5,2% do volume, contra 82,3%,

8,4%, 5,0% e 4,3% do ano passado, respectivamente.

FROTA DE VEÍCULOS

No grupo Veículos Arrendados, os contratos de Automóveis lideram o ranking com 81,5% do total contabilizado até outubro de 2001, seguido por Outros Veículos (terraplanagem, escavadeiras, reboques, empilhadeiras etc) com 10,3%, Caminhões, com 6,7%, e Ônibus, com 1,6% do total. Em outubro de 2000, o segmento de Automóveis somava 85,9% do total da frota de veículos arrendados; Outros Veículos (terraplanagem, escavadeiras, reboques, empilhadeiras etc) 8,1%, Caminhões, 4,6% e Ônibus, 1,4%.



Foto: Alex Salim

◆ EXPRESSAS ◆

Confraternização de fim de ano



Foto: Alex Salim

A Abel reuniu representantes das empresas de arrendamento mercantil em almoço de confraternização ocorrido em 11 de dezembro, no Hotel Renas-

sance, em São Paulo. O evento marcou o encerramento das atividades do mercado de leasing em 2001. Na oportunidade, o presidente da Abel, Antônio Bornia (foto à esquerda), falou aos cerca de 40 convidados, sobre o desempenho do mercado de arrendamento face às dificuldades oferecidas a partir do segundo trimestre do ano (veja editorial) e as perspectivas de crescimento para o ano 2002.



Furukawa renova parque de TI com leasing financeiro

INDÚSTRIA DE CABOS ÓPTICOS E METÁLICOS PARA TRANSMISSÃO DE DADOS, TELECOMUNICAÇÃO, SISTEMAS DE TV A CABO E DISTRIBUIÇÃO DE ENERGIA ELÉTRICA, UTILIZOU NOS ÚLTIMOS QUATRO ANOS, 7,2 MILHÕES DE DÓLARES EM LEASING COMO ALTERNATIVA PARA RENOVAÇÃO DE SEU PARQUE TECNOLÓGICO

A Furukawa testou, aprovou e quer mais. O leasing foi definitivamente incorporado nos negócios da indústria de cabos ópticos e metálicos, detentora de faturamento anual de R\$ 645 milhões e sede em Curitiba. Para renovar seu parque de Tecnologia da Informação, com cerca de 900 computadores, a Furukawa tem feito contratos de arrendamento mercantil financeiro com a BTM Leasing (Banco de Tokio-Mitsubishi) e o Bankboston Leasing.

Apenas em 2001 foram contratados US\$ 3,0 milhões, envolvendo investimentos tanto em hardware como em software. Para o ano de 2002, estão previstos investimentos da mesma ordem nas áreas de infraestrutura e segurança de dados. “Queremos chegar em 2003 como uma empresa 100% on-line”, anuncia o diretor Administrativo-financeiro/CIO da Furukawa, João Batista Comelli. A indústria possui cerca de 1.100 funcionários distribuídos nas unidades industriais de Curitiba e Lorena-SP, no Centro de Geração de Negócios em São Paulo e suas seis regionais. Além de atender a grande parte do mercado nacional, ela exporta para o

Japão e países da América Latina: Bolívia, Paraguai, Chile, Peru e Equador.

O alto grau de obsolescência dos equipamentos de informática e os benefícios fiscais proporcionados por esse tipo de contrato foram fatores importantes que levaram a Furukawa a optar pelo leasing. A vantagem de contratos de leasing é que eles permitem a inclusão das atualizações. “A atualização dos equipamentos e programas é vital para a empresa. Nosso parque é o sangue da Furukawa”, afirma Foad Shaikhzodeh, presidente da empresa no Brasil.

João Batista Comelli completa, destacando o fato de o leasing oferecer uma mudança no perfil de endividamento da empresa. “Torna-se um recurso barato para bens de informática, em que lidamos com um envelhecimento rápido e que o fisco considera como cinco anos para depreciação”, analisa o diretor financeiro contrapondo a vantagem do leasing, cuja contabilização é apresentada, pelo arrendatário, como despesa e, portanto, dedutível do lucro operacional para efeito do



Foto: Divulgação

“Queremos chegar em 2003 como uma empresa 100% on-line”, anuncia o diretor Administrativo-financeiro/CIO da Furukawa, João Batista Comelli

Imposto de Renda.

Primeira empresa do setor de cabos elétricos, a implementar a Certificação ISO 14001, a certificação ambiental, a Furukawa trabalha tendo como uma das suas prioridades fornecer produtos sem gerar poluição. Possui também as Certificações Internacionais do Sistema da Qualidade ISO 9001 e ISO 9002. Com o propósito de manter a liderança em qualidade de seus produtos e serviços, a empresa tem a preocupação de investir continuamente em tecnologia de ponta. Daí o volume significativo de investimentos em seu

parque de TI.

Além da linha completa de cabos e acessórios ópticos e metálicos para cabeamento estruturado (FCS – Furukawa Cabling System), a empresa oferece ao mercado serviços de consultoria em projetos, gerenciamento de projetos e execução de obras e instalação em redes de telecomunicações, Broadband (banda larga – CATV) e energia elétrica.

Conheça mais a respeito da Furukawa na internet:
www.furukawa.com.br



Cartilha da Abel divulga e esclarece essência do leasing financeiro

A Abel lançará em janeiro/2002 uma cartilha sobre leasing financeiro. O objetivo é esclarecer potenciais usuários de arrendamento mercantil, especialmente as pessoas físicas que vislumbram a compra de automóveis e computadores, sobre os aspectos básicos deste tipo de operação.

A cartilha, que terá 50 mil exemplares de tiragem, é resultado de um esforço conjunto de diretores técnicos da Abel e do patrocínio do BB Leasing e Bradesco Leasing.

Sua produção demandou mais de um ano de estudos pela equipe responsável pelo projeto e sua distribuição (gratuita) será feita, a princípio, exclusivamente para o circuito de operadoras filiadas à Abel, que deverão repassar o produto ao cliente final. Também está prevista a distribuição de exemplares para profissionais de jornalismo dos vários meios de comunicação: jornal, revista, TV e rádio. A intenção é que seu conteúdo seja divulgado o máximo

possível em caráter de prestação de serviço.

O pequeno livro de 20 páginas, em formato “gibi”, é ricamente ilustrado, com texto sintético e objetivo. Dele constam as definições básicas de leasing; as partes que compõem o negócio; os prazos possíveis de serem contratados considerando-se o tipo de bem escolhido pelo arrendatário e as várias formas de atualização das contraprestações: TR, dólar ou taxa pré-fixada.

Um capítulo especial explica o papel do Valor Residual Garantido – VRG no contrato; como se paga este valor e a livre negociação do mesmo pelas partes envolvidas no negócio. Salienta também as opções do arrendatário ao final do contrato: compra do bem, sua devolução ou renovação do contrato.

Alguns aspectos que passam, de modo geral, despercebidos por quem assina um contrato de leasing, também foram destacados na cartilha. Por exemplo, a necessidade de se fazer o seguro do bem arrendado, o que ocorre em caso de per-

O OBJETIVO DO PROJETO É PERMITIR AO POSSÍVEL USUÁRIO DE LEASING CONTRATAR UMA OPERAÇÃO DESTA TIPO COM SEGURANÇA E A CERTEZA DE TER FEITO UMA BOA ESCOLHA



da parcial ou total do bem; a possibilidade de substituir o objeto arrendado por outro durante a vigência do contrato e como conduzir casos de inadimplência.

A essência deste projeto, explica o diretor executivo da Abel, Carlos Tafla, é permitir ao possível usuário de leasing “contratar uma ope-

ração deste tipo com segurança e com a certeza de ter feito uma boa escolha”.

A cartilha oferece uma lista de canais complementares de informação: o site, o telefone da Abel e a lista de todas as empresas de leasing filiadas à associação, com seus respectivos telefones.

EXPEDIENTE



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE LEASING

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 Executiva da Abel Presidente - Antônio Bomia, Vice Presidente - Rafael Euclydes de Campos Cardoso, Diretor Secretário - Márcio Campos da Silva, Diretor Tesoureiro - Carlos Eduardo Teixeira Pinheiro

Diretores: Antônio Francisco de Lima Neto, Fernando Otávio Richter Guedes, Marco Ambrogio Crespi Bonomi, Rubens Bution, Vicente Rimoli Neto Carlos Tafla (Diretor Executivo)

Tiragem: 3.000 exemplares - Jornalista Responsável: Diva Borges - E-mail: divaborges@uol.com.br - Produção Editorial: BST Comunicação Ltda

Acesse site da Abel: www.leasingabel.com.br