

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

INFORMATIVO DA ABEL - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE LEASING - ANO 22 - EDIÇÃO 160 - AGO/SET 2002

Ilustração: Marcelo A. Ventura



## RESOLUCAO 2.309

Disciplina e consolida as normas relativas as operacoes de arrendamento mercantil.

O BANCO CENTRAL DO BRASIL, na forma do art. 9º n.º 4.595, de 31.12.64, torna publico que o CONSELHO MONETARIO NACIONAL, em sessao realizada em 28 de agosto de 2002 com base no disposto na Lei n.º 6.099, de 12.06.68 e nas alteracoes introduzidas pela Lei n.º 7.132, de 17.10.91, resolveu:

### RESOLVEU:

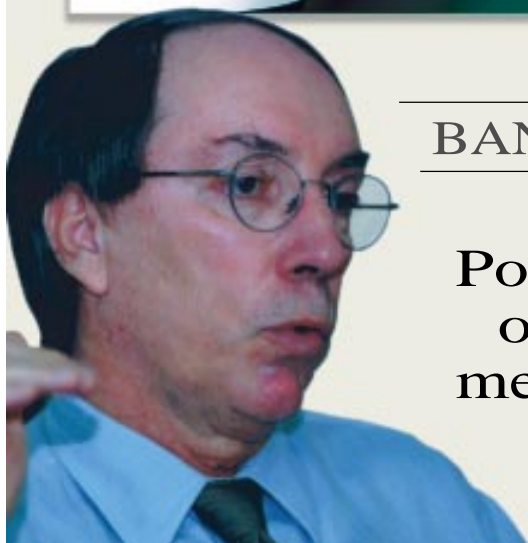
Art. 1.º Aprovar o Regulamento da modalidade de arrendamento mercantil a pratica de operacoes de arrendamento mercantil fisicas em geral e com finalidade financeira.

Art. 2.º Ficam aprovadas as medidas de disciplina do direito de arrendamento mercantil.

Art. 3.º Ficam aprovadas as medidas de disciplina do direito de arrendamento mercantil.

Brasilia, 28 de agosto de 2002

Gustavo Jorge Laboissiere  
Presidente



## BANCO CENTRAL

### Potencializando o mercado por meio de normas

Pág. 6

## EDITORIAL

O presidente da Abel, Antônio Bornia, analisa as mudanças ocorridas no mercado de leasing nos últimos anos e traça novas expectativas para 2002

Pág. 2

## BALANÇO

Valor médio dos contratos de arrendamento mercantil no Brasil aumentou 138% nos últimos doze meses, segundo estatísticas da Abel

Pág. 3

## ACORDOS

BCN Leasing relata sua experiência bem sucedida com acordos operacionais; suas várias frentes de negócio em parceria com fabricantes de bens arrendáveis

Pág. 4

## SEGURO CONTRATUAL

O especialista, advogado e professor da FGV Antônio Penteado Mendonça considera o recém-lançado seguro de garantia contratual um produto também aplicável ao mercado de leasing

Pág. 5

## PROCON

Estatísticas do Procon e da Abel mostram que o número de consultas e reclamações sobre contratos de leasing no órgão caiu 77% desde a crise cambial, em 1999

Pág. 9

## Mais para o atacado do que para o varejo

**O** aumento no valor médio dos contratos, dado apontado pelas estatísticas da Abel nos meses de maio e junho, nos revela vários movimentos do mercado de leasing. Um deles, que há cerca de dois anos vem se notando mês a mês, é a redução do número de contratos com pessoa física. De modo paralelo a esta diminuição, houve um crescimento dos negócios voltados para pessoa jurídica, com destaque para as empresas de prestação de serviços, que hoje ocupam o primeiro lugar em participação na carteira, com um índice de 41,2%.

Antes, principal nicho do mercado arrendador, o cliente pessoa física, centrado principalmente em contratos de leasing de veículos leves, perdeu 15 pontos percentuais de participação nos últimos doze



Antônio Borna  
Presidente da Abel

meses. A queda é explicada em várias vertentes, inclusive no próprio mercado de automóveis que, do mesmo modo, vem apresentando menor desempenho.

O fato é que o mercado de leasing vem ensaiando movimentos em direção das pessoas jurídicas e incentivando o arrendamento de bens de capital, equipamentos de informática e frotas de um modo geral. Todos esses bens trazem em sua essência contratos de valor bem superior à mé-

dia verificada em 1998, quando os negócios de leasing atingiram seu ápice, somando quase um milhão de contratos, com valores médios inferiores a R\$ 20 mil. A média verificada em junho último, de R\$ 87 mil, independente de algumas operações isoladas que acabaram por “puxar” esse número, mostram que o mercado arrendador está mais para o “atacado” do que para o “varejo”.

### NOVAS METAS

O processo eleitoral para a escolha de um novo presidente da República e as oscilações no mercado de câmbio estão promovendo mais alterações na economia do que esperávamos. As expectativas quanto ao ano 2002 estão sendo revistas pela maioria dos setores produtivos do País e o mercado de leasing não está fora desse contexto. Esperá-

vamos crescer 15% este ano; entretanto, ao analisarmos a evolução do primeiro semestre e as expectativas de crescimento da economia brasileira, acreditamos que o setor de arrendamento mercantil atingirá não mais que 10% de crescimento em sua carteira em 2002.

Mas, como nos mostra o diretor do Banco Central, Sérgio Darcy, em entrevista nesta edição do jornal “Leasing”, essas intempéries político-econômicas não escondem um fato incontestável: o leasing é uma ferramenta de grande potencial para o setor produtivo e hoje o mercado tem condições de disponibilizá-la de modo pleno. Basta que esta demanda seja reativada e a indústria do leasing estará apta a atendê-la com todo o seu potencial. Aguardamos essa retomada, confiantes na força do produto que oferecemos.

### EXPEDIENTE



*Leasing* é uma publicação bimestral da Associação Brasileira das Empresas de Leasing - ABEL. Tiragem: 3.300 exemplares - Jornalista Responsável: Diva Borges - E-mail: diva.borges@conteudonet.com - Produção Editorial: BST Comunicação Ltda & Conteúdo Comunicação Empresarial. As opiniões expressas no conteúdo editorial do *Leasing* não representam, necessariamente, o ponto de vista da Abel. Sede da Abel - Rua Líbero 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 Borna, Vice-Presidente - Rafael Euclides 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)

Acesse o site da Abel: [www.leasingabel.com.br](http://www.leasingabel.com.br)

## Valor médio dos contratos sobe 138% em doze meses

TENDÊNCIA DE CRESCIMENTO É JUSTIFICADA NA QUEDA DE NEGÓCIOS COM CLIENTES PESSOA FÍSICA, COM CONTRATOS DE MENOR VALOR

As estatísticas da Abel no mês de junho apresentam o maior valor agregado por contrato dos últimos doze meses. A média por contrato de arrendamento mercantil atingiu R\$ 87.039,00 contra R\$ 36.562,00 registrado no mesmo período de 2001. O crescimento maior aconteceu em maio último, quando os valores saltaram de R\$ 45.214,00 em abril para R\$ 55.576,00. A justificativa desse crescimento de 138% é dada, em grande parte, à diminuição dos negócios com pessoa física, principal pulverizador desse valor. Segundo o vice-presidente da Abel, Rafael Cardoso, os contratos envolvendo veículos leves, feitos diretamente com pessoa física, paulatinamente foram diminuindo e dando lugar às grandes e médias operações com pessoa jurídica, no arrendamento de caminhões, frotas e, em especial, máquinas e equipamentos. Em junho de 2001, os novos negócios com pessoa física somavam 30,8% do total registrado pelo mercado. Em junho último, esse índice caiu para 15,3%, praticamente a metade do verificado no ano passado.

Na evolução conjunta dos novos negócios com

Evolução do Valor Médio dos Contratos de Leasing

Mês	Ano	Valor Médio
Junho	2001	R\$ 36.562,00
Julho	2001	R\$ 31.978,00
Agosto	2001	R\$ 38.002,00
Setembro	2001	R\$ 44.071,00
Outubro	2001	R\$ 38.490,00
Novembro	2001	R\$ 43.221,00
Dezembro	2001	R\$ 50.424,00
Janeiro	2002	R\$ 37.710,00
Fevereiro	2002	R\$ 42.414,00
Março	2002	R\$ 45.214,00
Abril	2002	R\$ 45.492,00
Maior	2002	R\$ 55.576,00
Junho	2002	R\$ 87.039,00

Fonte: Abel

pessoa física e jurídica, a Abel registrou o aporte de R\$ 441,94 milhões em maio e R\$ 346,85 milhões em junho. Comparado aos mesmos meses de 2001, as quedas sofridas foram respectivamente de 42,88% e 53,77%.

### EVOLUÇÃO DO SEMESTRE

Em Real, os novos negócios no primeiro semestre de 2002 somaram R\$ 2,58 bilhões, contra R\$ 4,56 bilhões apurados pela Abel no ano passado. Uma queda de 43,42%. O valor acumulado da carteira em junho deste ano alcançou R\$ 10,47 bilhões, 18,81% menos que o registrado no mesmo período do ano passado, quando as estatísticas da Abel apontavam R\$ 12,90 bilhões.

### SETOR DE ATIVIDADE

O setor de Serviços continua em alta. As estatísticas da Abel mostram que grande parte dos arrendamentos a receber são contratos com empresas de serviços, que responderam em junho último por 41,2% da carteira. No ano passado, neste mesmo período, o setor respondia por 31,8% da carteira. Essa ascensão também vem ocorrendo, mas de modo mais discreto, com os setores de Indústria e Comércio, que responderam em junho último por 15,8% e 15% da carteira de arrendamentos a receber, contra 10,7% e 11,1% em 2001. A queda de participação global ficou por conta das pessoas físicas, de 30,8% em 2001, para 15,3% em 2002.

### USO DE INDEXADORES

Seguindo tendência de crescimento, como levantado na última edição do jornal "Leasing", o CDI (Certificado de Depósito Interfinanceiro) foi utilizado como indexador em 7,85% dos contratos em junho. No mesmo mês de 2001, o índice era de 4,8%. A preferência de indexador, entretanto, continua sendo as taxas pré-fixadas, que foram escolhidas em 79,26% dos contratos. O Dólar ficou com 3,01%, a TJLP com 3,77%, a TR 0,06% e Outros indexadores com 6,05%.

### BENS ARRENDADOS

Em relação ao tipo de bens arrendados, a Abel apurou que Veículos e afins estão respondendo menos no volume de novos contratos. Em junho último eles representaram 65,3% dos bens arrendados. Em 2001, eles respondiam por 76,1% dos contratos. Em contrapartida, Máquinas e Equipamentos e Equipamentos de Informática tiveram sua participação aumentada, tendo em junho 19,6% e 8,8%, contra 12,2% e 6,6% registrados no mesmo período do ano passado. Outros bens responderam por 6,4% da carteira.



## Acordos operacionais aceleram negócios no BCN

EMPRESA INVESTE EM VÁRIAS FRENTES DE NEGÓCIO  
CRIANDO LINHAS DE CRÉDITO ESPECÍFICAS EM PARCERIA  
COM FABRICANTES DE BENS ARRENDÁVEIS

**O**terceira colocada no ranking das empresas de arrendamento mercantil no País, o BCN Leasing, tem 35% de seus novos negócios gerados por acordos operacionais com fabricantes de bens. A informação é do diretor Carlos Pinheiro, que também responde por toda a divisão do BCN Financiamento, da qual fazem parte os produtos CDC, Finame e Finame Leasing, também beneficiários dessa mesma política de comercialização.

Este modelo de captação de novos negócios tem ganhado forças no BCN principalmente no setor de veículos, onde a área de transporte é o destaque, com o arrendamento de caminhões. Mas a carteira é diversificada, englobando também máquinas pesadas da área de construção civil, equipamentos de informática, equipamentos da área de saúde e máquinas industriais (*bens de capital de um modo geral*).

A canalização desses acordos, segundo Pinheiro, ocorre por ambos os lados. “Algumas vezes procuramos esses fabri-

Carlos Eduardo Pinheiro, diretor do BCN Leasing: 35% dos novos negócios gerados por meio de acordos operacionais com fabricantes de bens arrendáveis



Foto: Arquivo Abel

cantes para estabelecer esses acordos e outras vezes somos procurados por eles. A própria carteira do BCN, que não é pequena, favorece esse tipo de operação”, conta.

### VANTAGENS

Este entrelaçamento entre mercado financiador e produtor é avaliado por Carlos Pinheiro como extremamente frutífero e benéfico. “Para a companhia de leasing facilita bastante porque temos a indicação dos negócios pela área comercial do fabricante. Isso nos confere uma vantagem operacional muito grande porque já temos ‘quem’ vai comprar ‘o quê’. Em al-

guns casos, esses fabricantes já nos trazem a ficha cadastral de seu cliente”, diz.

O lado do fabricante, do mesmo modo, relaciona vários aspectos positivos dessa parceria. Segundo Pinheiro, “ele se sente suportado por um banco que tem todas as linhas de financiamento”. No caso do BCN, o fabricante é atendido inicialmente pela Gapro – Gerência de Acordos e Produtos, responsável pelos estudos, através dos quais a sustentabilidade do negócio é verificada. Aprovada esta etapa, a operação passa a oferecer ao fabricante um importante respaldo.

“Essa garantia de financiamento de produção é muitas vezes fundamental; nos tornamos os viabilizadores da venda dele”, relata o diretor do BCN.

### TIPOS DE ACORDOS

A empresa de arrendamento mercantil que envereda por esse modelo de captação de novos negócios dificilmente tem pronto na gaveta um acordo modelo. A experiência do BCN mostra que dois acordos iguais é quase impossível. Todos eles têm suas particularidades, geralmente sob medida para o fabricante. Para Carlos Pinheiro, cada segmento demanda uma avaliação diferenciada do tipo de cliente envolvido. “São perfis de tomadores de financiamento bastante diferentes. A avaliação de crédito é distinta e criteriosa, o que nos permite uma resposta sempre positiva”, relata o diretor.

Nem sempre esses acordos são pautados pela formalidade. “Eles podem ter origem numa mera indicação de negócio, sem formalização, até um acordo que envolva a participação do fabricante ou fornecedor

em níveis de maior comprometimento com a operação”, conta Carlos Pinheiro.

## ESTRATÉGIAS CONJUNTAS

Outro aspecto importante nesse tipo de negócio é o estabelecimento de estratégias conjuntas. “Estudamos o setor, seus principais produtores e distribuidores e temos uma ação conjunta com a área comercial desses fabricantes”, explica o diretor do BCN, exemplificando sua experiência com o setor de informática.

“Nesta área hoje existem diversos fabricantes. Nosso pessoal da área comercial, em conjunto com a área comercial dessas empresas, visita o cliente com o propósito de montar operações sob medida. Informática é uma área que depende de conhecimento porque muitas vezes ela envolve financiamento de hardware e software ao mesmo tempo. Nossa experiência em termos de qualidade de crédito nesse setor tem sido bastante positiva”, narra Carlos Pinheiro, revelando que o BCN, antes de tudo, tem seus próprios parâmetros e políticas de crédito: “Costumamos desenvolver esses acordos nos segmentos que nos interessam. Ou seja, não vamos entrar numa área que esteja ruim em termos de crédito. Nós fazemos esta análise, independente do envolvimento do fabricante”, esclarece.

## ◆ SEGUROS ◆

# Seguro contratual também para mercado de leasing

O ESPECIALISTA EM SEGUROS, O ADVOGADO E PROFESSOR DA FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS, ANTÔNIO PENTEADO MENDONÇA CONSIDERA O NOVO PRODUTO DO MERCADO SEGURADOR TAMBÉM APLICÁVEL AO MERCADO DE ARRENDAMENTO MERCANTIL

O seguro de garantia de obrigação contratual pode ser plenamente utilizado pelo setor de leasing. A avaliação é do advogado e professor, especialista em seguros, Antônio Penteado Mendonça, que tem se dedicado a estudar esse novo produto no mercado. “Este tipo de seguro pode ser contratado todas as vezes que alguém exige a garantia de que outro alguém vai cumprir sua parte, nos termos de um contrato. Assim, entendo que as empresas de leasing também podem se interessar por ele”, analisa Mendonça, que em vários artigos publicados defende a ferramenta como “a mais eficiente que existe para se garantir a obrigação de o contratado cumprir os termos do contrato, sem prejuízos para o contratante”.

Ainda pouco comum no mercado brasileiro, o seguro de garantia de obrigação contratual vai se espalhando, segundo o especialista, “na medida

que a fiança bancária está cara e difícil de contratar”. Mas, como é um seguro muito técnico, são poucas as seguradoras especializadas que operam na carteira. Entre elas, Mendonça cita a Áurea Seguros e a J.Malucelli. A comparar a eficiência e as vantagens do produto com a fiança e o penhor, o advogado não hesita em afirmar que o seguro é muito mais interessante. “Em primeiro lugar, ele garante o cumprimento da obrigação e não o pagamento em dinheiro. Em segundo, custa mais barato. E, em terceiro, não compromete as linhas de crédito do tomador”, justifica.

### PRODUTO CURIOSO

Com características próprias, ele classifica o produto como “curioso”. “É um contrato que acompanha integralmente o contrato principal. Quem o contrata é o tomador do seguro e quem recebe a indeniza-



Foto: Agência Estado

O advogado Antônio Penteado Mendonça, consultor e conferencista para a área de seguros

ção é o segurado, que é o titular da obrigação que o tomador tem que realizar. Isto tem lógica, porque o segurado, com o seguro contratado pelo tomador, fica garantido, quanto ao cumprimento da obrigação do seu contratado, que é o tomador do seguro”, explica.

O advogado Antônio Penteado Mendonça é professor da Fundação Getúlio Vargas, em São Paulo, colunista semanal do jornal “O Estado de São Paulo”, consultor e conferencista para a área de seguros.

## ◆ ENTREVISTA: SÉRGIO DARCY ◆

DIRETOR DE NORMAS E ORGANIZAÇÃO DO SISTEMA FINANCEIRO DO BANCO CENTRAL DO BRASIL

Fotos: Alex Salim



“O leasing tem uma função econômica muito importante. Nós, do Banco Central, nos preocupamos muito com isso”

**Leasing - A normatização do produto leasing no sistema financeiro, sob o ponto de vista do Banco Central, está suficientemente madura, ou necessita de ajustes, ampliações e detalhamentos?**

**Darcy** - Temos uma forma de trabalhar que é a de debate entre o sistema regulador — o BC — e entidades reguladas do sistema financeiro em geral. Assim trabalhamos há um longo tempo. O amadurecimento dessas normas vem se dando em função desse trabalho conjunto. A Abel participa desse processo. A resolução 2.309, de 20 de agosto de 1996\*, veio condensar toda a experiência da área de leasing e do BC. Foi um novo marco para o setor. Depois disso tivemos aprimora-

mentos. Mas, a fundamentação básica foi essa resolução, desenvolvida em conjunto com a Abel e que demandou quase um ano de trabalho. Esses aperfeiçoamentos são itens que chamo de “*up grades*” desse produto. Ou seja, inclusão de bens e serviços inerentes à operacionalidade do bem objeto de contrato de arrendamento. Por exemplo, no campo da informática, a inclusão de softwares e novas tecnologias no decorrer do prazo do contrato de leasing. Existe a possibilidade de o arrendatário melhorar e ampliar esse contrato de acordo com a evolução tecnológica ou de modo a permitir a melhor utilização dos bens arrendados. Esse é um pleito do mercado que iremos analisar. Mas, na minha opinião, acho que de modo geral

## A norma como fator de potencialização do mercado

“NOSSA MISSÃO É PERMITIR QUE O BRASIL FLORESÇA. NÃO QUEREMOS EXERCER FUNÇÃO INIBIDORA.” A AFIRMAÇÃO É DO ECONOMISTA E ADMINISTRADOR DE EMPRESAS SÉRGIO DARCY, FUNCIONÁRIO DE CARREIRA DO BANCO CENTRAL, ONDE ESTÁ HÁ CERCA DE TRÊS DÉCADAS E OCUPA HOJE UM CARGO COM UMA DAS FUNÇÕES MAIS COMPLEXAS DESSA ESTRUTURA. COMO DIRETOR DE NORMAS E ORGANIZAÇÃO DO SISTEMA FINANCEIRO DO BANCO CENTRAL DO BRASIL ELE FAZ O IMPORTANTE E DELICADO PAPEL DE PONTE ENTRE O MERCADO FINANCEIRO E O BANCO CENTRAL, TRADUZINDO SUAS ASPIRAÇÕES E VOCAÇÕES, ALINHADAS NUM SISTEMA NORMATIVO QUE PERMITA À ECONOMIA PROSPERAR. NESTA ENTREVISTA AO JORNAL LEASING, SÉRGIO DARCY CONTA A EVOLUÇÃO DAS NORMAS DE LEASING E ANALISA AS CONTROVÉRSIAS SOBRE VRG E O CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR.

Por Diva Borges

as normas de leasing estão bem sedimentadas no Brasil.

**Leasing - Como o sr. avalia hoje o cenário para o mercado de leasing no Brasil?**

**Darcy** - Com o Plano Real, tivemos um quadro de estabilidade, que permitiu o desenvolvimento de todas as formas de financiamento no Brasil. O leasing, dentro desse conjunto, teve e tem um campo imenso pela frente. O País estava indo bem; com esses problemas que estamos enfrentando hoje internacionalmente e também internamente,

houve uma parada em termos de crescimento e não experimentaremos um ano tão brilhante como prevíamos. Mas, nosso parque de empresas de leasing hoje está bem situado e poderá, a qualquer momento, com o crescimento da economia, participar ativamente do processo. Defendo muito o leasing porque ele possibilita o fornecimento de recursos para que as empresas possam produzir mais adequadamente. Ele tem uma função econômica muito importante. Nós, do BC, nos preocupamos muito com isso. Nossa missão



é permitir que o Brasil floresça. Entretanto, quem fará isso é quem aplicará efetivamente essa normatização. Não queremos exercer função inibidora no campo da normatização. Temos que ter regras prudentiais, sim, assim como uma definição clara do que seja o produto, regras e contratos claros para o cliente e, enfim, todo um arcabouço legal e normativo para que o mercado de leasing possa prosperar. Para que tudo funcione normalmente, é claro, é preciso que o País também entre em processo de crescimento. É o que esperamos para o próximo ano. Aliás, estamos esperando por isso desde 2000, mas tivemos dificuldades, como os reflexos da crise argentina.

#### ***Leasing - A que veio o derivativo de crédito no mercado de leasing?***

**Darcy** - Os derivativos vieram permitir às empresas de leasing uma redução dos riscos dentro do sistema como um todo. É um instrumento moderno e de grande utilização no mundo, que trouxemos para o Brasil com a preocupação, antes de tudo, de não permitir que fosse utilizado de forma a fazer crescer o risco macro. O derivativo de crédito permite o uso da capacidade máxima do sistema com determinação, para tanto, de um teto máximo, regulador de sua alavancagem. Passamos a possibilitar uma oferta maior de crédito, o que para a economia de um país é muito importante.

Hoje, a oferta de crédito no Brasil em relação ao seu Produto Interno Bruto – PIB é muito pequena. Com o derivativo de crédito, essa oferta de operações pode ser ampliada, não esquecendo de observar que a norma por si só não resolve. Ela é um instrumento em potencial, mas se a economia não acompanha, a oferta não se materializa. E nesse momento a economia está um pouco presa. Entretanto, quando esse crescimento for retomado, o mercado já estará instrumentalizado e apto a oferecer crédito em seu limite máximo. Esse potencial de oferta poderá se realizar.

#### ***Leasing - E o leasing operacional, como foi a entrada dessa ferramenta no mercado de leasing brasileiro?***

**Darcy** - Esse instrumento me chamou a atenção nos Estados Unidos por uma questão cultural. Um brasileiro, residente na Flórida, me revelou que não comprava carro, mas fazia leasing. “Eu pego um carro novo, daqui a dois anos eu entrego.” Lá fora, do mesmo modo que adquire a cultura da poupança para voltar depois ao Brasil, o imigrante brasileiro também abandona a cultura da propriedade. Assim começamos a desenvolver um modelo de leasing operacional que pudesse ser aplicado no Brasil, um trabalho do qual também participou a Abel. A partir dessa regulamentação (*ocorrida em agosto de 1996*), cabe agora às empresas de leasing irem até

“Nossa grande preocupação, nesse momento, é com o estoque do mercado, ou seja, os contratos em vigor que contemplam o VRG antecipado (...) Qualquer alteração poderá provocar um desequilíbrio. O dinheiro não brota; ele tem um custo.



o cliente e explicar como funciona essa operação e como ele pode ser beneficiado com ela, quais suas vantagens. O produto precisa ser difundido. O leasing de equipamentos de informática, por exemplo, é um negócio fantástico, devido à obsolescência rápida do bem. O que conta é o usufruto do bem e uma norma que permita isso.

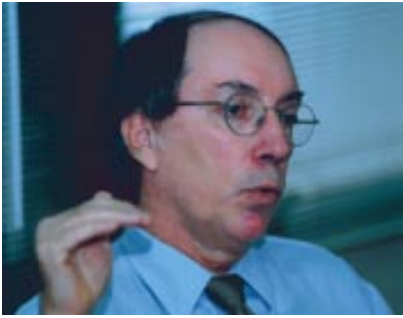
#### ***Leasing - Quais os reflexos da discussão do VRG antecipado no Judiciário?***

**Darcy** - Isso poderá trazer um desequilíbrio muito grande nos contratos de leasing, caso essa proibição venha a ser confirmada. A construção do contrato com o Valor Residual Garantido antecipado sofre um impacto positivo, no sentido de atenuar as taxas ali aplicadas. O Banco Central sempre admitiu isso e aprovou dessa forma. Agora, caso a Justiça avalie o contrário, obviamente que teremos que rever essas regras. Nos-

sa grande preocupação nesse momento é com o estoque do mercado, ou seja, os contratos em vigor que contemplam o VRG antecipado. Nos preocupa porque a arrendadora capta o recurso e o está pagando. Aquele contrato tem ligação com a captação; ali está seu equilíbrio. Qualquer alteração poderá provocar um desequilíbrio. O dinheiro não brota; ele tem um custo. Nossa grande preocupação, aqui no Banco Central, e manifestadamente do presidente Armínio Fraga, é manter o equilíbrio no mercado financeiro.

#### ***Leasing - E a questão do enquadramento do sistema financeiro ao Código de Defesa do Consumidor, do mesmo modo questionado na Justiça?***

**Darcy** - Nosso entendimento é de que a discussão do CDC cabe aos Procons e outras entidades. Agora, a relação contratual, no que se refere à formação de taxas,



"No Brasil, já se ouviu isto, até o passado está se tornando incerto. Faz-se contratos que estão dentro de normas transparentes, as pessoas assinam e de repente elas dizem que não é nada disso"

cabe ao Banco Central. O BC defendeu isso junto ao Ministério da Justiça justamente por esse fato. Uma interpretação equivocada pode interferir e desequilibrar uma série de contratos e acaba reduzindo a oferta de crédito, como ocorreu no setor habitacional. No passado, tínhamos um sistema que liberava R\$ 200 milhões por mês em crédito habitacional e hoje coloca apenas R\$ 30 milhões. Essas revisões contratuais acabaram com o retorno financeiro. E ninguém é louco de estar investindo em uma atividade se não há retorno. No Brasil, se diz isso, até o passado está se tornando incerto. Faz-se contratos que es-

tão dentro de normas transparentes, as pessoas assinam e de repente elas dizem que não é nada disso? A nossa preocupação é nessa linha.

**Leasing - E o Código do Cliente Bancário, criado por força de Resolução do BC em julho do ano passado; como está caminhando?**

**Darcy** - O BC passou a atuar fortemente nessa parte do Direito do Consumidor. Criamos centrais de atendimento, colocamos pessoas dedicadas a esse trabalho, incluímos no nosso site a relação das instituições financeiras mais reclamadas e passamos a atuar mais acirradamente em

cima dos bancos. Houve uma resposta positiva deles nesse sentido. Observamos a diminuição do número de reclamações do usuário do sistema financeiro. Foi nesse momento que se questionou na Justiça o enquadramento ou não do sistema financeiro ao Código de Defesa do Consumidor. Estamos aguardando a decisão do Supremo Tribunal Federal para, assim, decidir o caminho a tomar. Se o STF decidir que não cabe ao Banco Central, abandonaremos o projeto da cartilha e reformularemos todo o nosso entendimento a respeito da matéria. O que penso é que a atuação do BC nesse processo é importante, mas a instituição financeira é quem tem de cuidar de sua relação com o cliente. Não é o órgão regulador ou fiscalizador; é o banco, operadora de cartão de crédito, leasing que deve se interes-

sar pelo seu cliente oferecendo informações, contratos transparentes e bom atendimento. Se o STF votar nesse sentido, nós do BC iremos atuar fortemente como sempre nos propuemos; mas a instituição financeira deverá fazer sua parte.

**Leasing - O setor de leasing tem feito seu dever de casa?**

**Darcy** - A área de leasing aprendeu muito com os reveses. Como no Plano Verão, quando os contratos de leasing não eram tão bem feitos e deram margem a questionamentos. Um desses aspectos era a especificação da origem dos recursos. Na minha opinião, todas as empresas de leasing aprenderam ali e partiram para o aprimoramento dos contratos para evitar problemas. E quando se aprimora o contrato, se dá mais transparência ao cliente.

(\*) Resolução em que o Conselho Monetário Nacional disciplina a modalidade de arrendamento mercantil operacional, autoriza a prática de arrendamento mercantil com pessoas físicas em geral e consolida as normas a respeito do arrendamento mercantil financeiro.

## ◆ CURSOS NA ABEL ◆

### SETEMBRO

**DIAS 18 (quarta-feira)**

**Modelo de Impacto Fiscal na Operação de Leasing**

Instrutor: Prof. João Domiraci Paccetz

Carga horária: 8 horas

Local: Sede da Abel

#### **Programa**

- 1 - Caracterização da operação de leasing
- 2 - Operação financeira x operação de leasing
- 3 - Aspectos fiscais da operação de leasing
- 4 - Considerações sobre modelos de taxa

**INFORMAÇÕES: (11) 3104.4846**

### OUTUBRO

**DIAS 23 e 24 (quarta-feira)**

**O Leasing no Brasil: "Aspectos Contábeis, Fiscais e Tributários"**

Instrutor: Prof. João Domiraci Paccetz

Carga horária: 15 horas

Local: Sede da Abel

#### **Programa Básico**

- 1 - Revisão da estrutura básica da operação de leasing
- 2 - Análise da legislação fiscal
- 3 - Análise da legislação contábil brasileira
- 4 - Exemplos numéricos
- 5 - Tópicos específicos
- 6 - Aspectos gerenciais



# Arrendatário procura menos o Procon

ESTATÍSTICAS DO PROCON E DA ABEL MOSTRAM QUE O NÚMERO DE CONSULTAS E RECLAMAÇÕES SOBRE CONTRATOS DE LEASING NO ÓRGÃO CAIU 77% DESDE A CRISE CAMBIAL, EM 1999

**E**ram muito mais reclamações do que as que constam nesses relatórios do Procon. Na verdade, não tínhamos capacidade de atender à quantidade de pessoas que nos procuravam. Atendíamos coletivamente em um auditório, informando aos consumidores quais eram os seus direitos e implicações”. O relato é da assistente de direção do Procon, a economista Dinah Barreto, sobre a época da desvalorização cambial, 1999, quando foi gerada a série de conflitos entre empresas de

leasing e arrendatários pessoa física que fizeram contratos com reajuste atrelado à moeda americana e que, arrependidos, queriam rever o negócio, cujo objeto de arrendamento era sempre um veículo novo.

Neste ano (1999) o Procon, órgão ligado à Secretaria de Justiça do Estado de São Paulo, registrou 6.905 consultas e 254 reclamações relacionadas ao leasing. Um número que representou 2,08% dos novos negócios de arrendamento mercantil celebrados com pessoas físicas naquele

Quadro I			
Atendimentos no Procon x Novos Negócios			
Período	Novos contratos com P.F.	Atendimentos no Procon	% de atendimentos
1999	343.315	7.159	2,08%
2000	201.690	1.382	0,68%
2001	118.024	1.077	0,91%
2002 (Até 31 Maio)	49.622	246	0,49%
	Fonte: Abel	Fonte: Procon	

mesmo período. Passados três anos do episódio que acabou gerando ações judiciais por parte dos arrendatários, o Procon mostra números bem diferentes. Até maio último, o órgão atendeu 222 consultas e 24 reclamações relacionadas a leasing. Esse número, confrontado com estatísticas da

Abel sobre os novos negócios com pessoas físicas, revela que as consultas e reclamações tiveram uma queda real de 77% (veja quadro I). Foram 222 consultas e 24 reclamações anotadas pelo Procon contra 49.622 novos contratos gerados no mesmo período, ou seja, 0,49% do total.

Quadro III

## Dúvidas e Reclamações sobre Leasing no Procon em 2002

Assunto	Consultas	Reclamações	Detalhamento
Contratos	54	6	Dúvidas sobre rescisão, não recebimento do contrato, informações contidas no contrato e não informadas no momento da assinatura, dúvidas sobre valores cobrados em caso de atraso.
Cálculo de antecipação de prestações	20	3	Consulta sobre a possibilidade de rescindir o contrato. De acordo com a norma, não se pode antecipar um contrato de leasing. Contudo, o Procon entende que a descaracterização do VRG antecipado poderá mudar esse entendimento e aguarda resolução da Justiça.
Cálculo de prestação em atraso	18	5	Basicamente, problemas com encargos. O Procon reconhece não existirem cálculos errados por parte das empresas, mas salienta que a falta de informação ao arrendatário é que o leva a procurar o órgão.
Cobrança indevida	68	3	Honorários advocatícios e despesas com cobrança extra-judicial. O Procon entende que esses valores já estão incluídos no preço do contrato, no cálculo de juros e riscos da operação. Na opinião do órgão, não são devidos pelo arrendatário.
Não entrega/retenção de documento de quitação	13	4	Ocorre quando não há convergência sobre o valor de quitação. Entretanto, há casos em que o valor foi realmente quitado e não houve entrega dos documento, fato ocasionado, segundo o Procon, por problemas operacionais das empresas.

\* Janeiro a maio de 2002

Fonte: Procon

## Quadro II

### Assuntos financeiros consultados ou reclamados no Procon em 2002

Assunto	Consultas	Reclamações	Total
Bancos	6.790	1.559	8.349
Cartão de Crédito	3.917	717	4.634
Consórcio	1.425	295	1.680
Empresas de Cobrança	2.102	693	2.795
Financeiras	3.159	488	3.647
Títulos de Capitalização	1.628	562	2.190
Seguros Patrimoniais	1.574	357	1.931
Leasing	171	19	190

\* Janeiro a maio de 2002

Fonte: Procon

## ANÁLISE

A diminuição na procura pelo Procon é analisada pelo mercado arrendador como um amadurecimento no trato com o cliente pessoa física.

Para o presidente da Abel, Antônio Bornia, essa queda no número de consultas e reclamações demonstra “o permanente empenho das empresas de arrendamento mercantil em prestar sempre o melhor serviço ao cliente arrendatário pessoa física”.

## ATENDIMENTO

A recepção das consultas e reclamações relativas a leasing na Fundação de Proteção ao Consumidor é feita por técnicos da área financeira que atendem também assuntos relacionados a bancos, financeiras, consórcios, operadoras de cartão de crédito, empresas de cobrança e títulos de capitalização. Dentro de assuntos financeiros, o leasing é hoje o tema menos consultado/reclamado (veja quadro II).

## ◆ CVM ◆

### Leasing presente na posse de Cantidiano

O presidente da Abel, Antônio Bornia, participou da concorrida solenidade de posse do novo presidente da Comissão de Valores Mobiliários – CVM, Luiz Leonardo Cantidiano. A cerimônia aconteceu em 15 de julho, no auditório do BNDES, no Rio de Janeiro, com a presença de cerca de 500 pessoas, entre elas vários nomes do mercado financeiro.

Cantidiano, que entre 1990 e 1991 ocupou um cargo de direção na CVM, volta agora como presidente, onde permanecerá por cinco anos. Ele veio assumir, por indicação do ministro da Fazenda Pedro Malan e por aprovação do Senado, o cargo antes ocupado por José

Luiz Osório.

#### FGTS NO MERCADO DE AÇÕES

Em seu discurso de posse, Cantidiano, que possui formação em Direito e tem 53 anos, disse que pretende desenvolver um projeto que permita a alocação voluntária de parcela dos novos depósitos de FGTS para a subscrição de novas ações emitidas por companhias listadas no Nível 2 de Governança Corporativa e no Novo Mercado. A intenção, segundo ele, é popularizar o mercado de ações, permitindo que os rendimentos auferidos superiores ao rendimento normal do FGTS, sejam sacados pelo trabalhador ou reinvestidos por ele.

O novo presidente da CVM também chamou a atenção para a qualidade

O novo presidente da Comissão de Valores Mobiliários – CVM, o advogado Luiz Leonardo Cantidiano, assumiu o cargo em julho



Foto: Valor Econômico

das informações prestadas pelas companhias, em especial, as de natureza contábil, de forma a manter a confiabilidade dos investidores. Aliás, essa preocupação também foi destacada pelo ex-presidente José Luiz Osório, durante discurso de transmissão de cargo. Osório lembrou a necessidade de se impor maior transparência às demonstrações financeiras, padronizando-as pelo International Accounting

Standard Board – IASB.

Cantidiano citou ainda em seu discurso, a necessidade de o Judiciário criar varas especializadas em questões do mercado de capitais, lembrando ainda os bons frutos da entrada no País do instituto da arbitragem.

## Valor Presente da Carteira e Quantidade de Contratos Ativos no Ano de 2002

	MAIO DE 2002				JUNHO DE 2002			
	R\$ (M)	US\$ (M)	CONTRATOS.	PART.%	R\$ (M)	US\$ (M)	CONTRATOS.	PART.%
1 - Safra	1.192.142	472.697	52.169	11,3	1.178.385	414.282	51.434	11,2
2 - Itauleasing	1.105.842	438.478	165.301	10,5	1.062.819	373.653	163.026	10,1
3 - BCN	980.134	388.634	15.976	9,3	983.424	345.740	15.976	9,4
4 - IBM Leasing	812.461	322.149	703	7,7	863.240	303.488	698	8,2
5 - Volkswagen	530.243	210.247	33.024	5,0	517.797	182.041	32.060	4,9
6 - Unibanco	481.438	190.895	26.816	4,6	466.460	163.992	25.017	4,5
7 - Sudameris	475.083	188.375	23.880	4,5	461.777	162.346	22.649	4,4
8 - Bradesco	469.351	186.103	24.995	4,5	451.127	158.602	25.159	4,3
9 - DaimlerChrysler	445.389	176.602	7.418	4,2	434.393	152.719	7.093	4,1
10 - BB Leasing	337.727	133.912	27.290	3,2	351.516	123.582	26.695	3,4
11 - Santander	260.697	103.369	29.449	2,5	259.965	91.395	28.004	2,5
12 - Hewlett Packard	234.411	92.946	2.259	2,2	253.363	89.074	2.226	2,4
13 - Citibank	257.899	102.260	2.794	2,4	248.416	87.335	2.454	2,4
14 - BBV Leasing	185.911	73.716	5.331	1,8	213.403	75.026	3.273	2,0
15 - Dibens	194.134	76.976	14.848	1,8	185.716	65.292	13.987	1,8
16 - Fiat Leasing	191.906	76.093	19.534	1,8	176.819	62.164	17.968	1,7
17 - BankBoston	182.037	72.180	3.162	1,7	174.531	61.360	3.043	1,7
18 - Banespa	168.741	66.908	13.954	1,6	168.741	59.324	13.954	1,6
19 - HSBC	170.768	67.711	6.687	1,6	168.191	59.131	6.295	1,6
20 - Finasa	170.197	67.485	8.732	1,6	167.804	58.995	8.263	1,6
21 - Lloyds	175.238	69.484	8.364	1,7	165.220	58.086	7.736	1,6
22 - Alfa	158.696	62.925	4.551	1,5	161.570	56.803	4.130	1,5
23 - Panamericano	136.169	53.992	30.891	1,3	136.169	47.873	30.891	1,3
24 - Compaq Financeira	129.315	51.275	379	1,2	135.733	47.719	361	1,3
25 - Finaustria	70.633	28.007	18.485	0,7	114.561	40.276	15.181	1,1
26 - Potenza	148.823	59.010	7.612	1,4	113.628	39.948	6.344	1,1
27 - Continental	104.773	41.544	24.876	1,0	95.959	33.736	22.686	0,9
28 - Banrisul	87.015	34.502	4.190	0,8	88.735	31.196	4.445	0,8
29 - BV Leasing	86.222	34.188	9.855	0,8	86.222	30.313	9.855	0,8
30 - Cit Brasil	73.569	29.171	260	0,7	73.569	25.865	260	0,7
31 - Inter American Express	61.726	24.475	194	0,6	67.300	23.661	185	0,6
32 - Sistema	65.913	26.135	2.495	0,6	65.913	23.173	2.495	0,6
33 - BancoCidade	60.347	23.928	1.609	0,6	58.393	20.529	1.572	0,6
34 - GM Leasing	50.142	19.882	6.987	0,5	50.142	17.628	6.987	0,5
35 - Mercantil do Brasil	44.879	17.795	1.961	0,4	44.879	15.778	1.961	0,4
36 - BMW	41.127	16.307	1.358	0,4	38.824	13.649	1.336	0,4
37 - Boavista	30.201	11.975	2.162	0,3	28.120	9.886	2.021	0,3
38 - BMG	24.548	9.734	7.322	0,2	23.880	8.395	7.243	0,2
39 - Banestes	23.260	9.223	2.232	0,2	23.260	8.177	2.232	0,2
40 - BMC	18.429	7.307	158	0,2	19.468	6.844	138	0,2
41 - BIC	16.030	6.356	103	0,2	16.030	5.636	103	0,2
42 - Industrial do Brasil	16.034	6.358	77	0,2	14.711	5.172	77	0,1
43 - Banco Guanabara	15.097	5.986	107	0,1	14.608	5.136	101	0,1
44 - Toyota	13.800	5.472	961	0,1	13.305	4.678	916	0,1
45 - Banestado	11.364	4.506	110	0,1	10.674	3.753	111	0,1
46 - Sogeral	7.389	2.930	41	0,1	7.389	2.598	41	0,1
47 - Fibra	5.339	2.117	2.227	0,1	5.339	1.877	2.227	0,1
48 - BTM Leasing	5.193	2.059	85	0,0	5.193	1.826	85	0,0
49 - Zogbi	3.657	1.450	350	0,0	3.468	1.219	341	0,0
50 - BRB	3.292	1.305	129	0,0	3.292	1.157	129	0,0
51 - Banco AGF S/A	2.993	1.187	1.364	0,0	2.993	1.052	1.364	0,0
52 - BESEC	1.244	493	5	0,0	1.244	437	5	0,0
53 - Honda	595	236	46	0,0	435	153	47	0,0
54 - BGN	32	13	2	0,0	32	11	2	0,0
55 - NorChem	26	10	7	0,0	26	9	7	0,0
<b>Total</b>	<b>10.539.621</b>	<b>4.179.073</b>	<b>625.877</b>	<b>100,00</b>	<b>10.478.171</b>	<b>3.683.790</b>	<b>602.889</b>	<b>100,00</b>

(\*) Refere-se ao Valor do último mês informado

Data: 02.08.2002



## Novos Negócios em Reais (Milhões) e Quantidade de Contratos Emitidos no Ano de 2002

	MAIO							JUNHO							ACUMULADO			
	DOLAR	TR	PRÉ	TJLP	CDI	OUTROS	TOTAL	CONTRAT.	DOLAR	TR	PRÉ	TJLP	CDI	OUTROS	TOTAL	CONTRAT.	TOTAL (R\$)	CONTRATO
1 - Safra			103.539		15.945		119.484	1.747			35.043		9.445		44.488	660	555.868	9.784
2 - Itauleasing			38.696			2.126	40.822	1.758		304	4.855		2.315		7.474	149	285.844	11.467
3 - BCN			31.268		4.305		35.573	430			19.652	12.580	4.713		36.945	259	246.132	2.414
4 - Volkswagen			28.078				28.078	494			8.791				8.791	291	160.169	3.297
5 - Sudameris			23.432				23.432	372			15.242				15.242	249	122.215	1.827
6 - Bradesco		128	19.797	1.039			20.964	423		373	13.624				13.997	269	114.591	2.139
7 - BB Leasing		56	16.628		607		17.291	533		156	15.110		1.017		16.283	470	100.252	2.966
8 - BankBoston	275		3.534		9.269		13.078	65	216		2.389		8.719		11.324	55	91.406	398
9 - BBV Leasing			11.504				11.504	108			31.869				31.869	52	90.675	537
10 - DaimlerChrysler			15.386				15.386	90			6.037				6.037	46	80.867	554
11 - IBM Leasing	2.086		1.653			4.817	8.556	15	19.174		8.948			13.418	41.540	22	72.244	102
12 - Unibanco			8.616				8.616	229			3.680				3.680	49	70.131	2.199
13 - Dibens			3.212	5.347			8.559	85			1.163	1.857			3.020	43	64.720	741
14 - Finaustria							0						56.606		56.606	1	59.065	8
15 - Hewlett Packard	2.052		8.141				10.193	84	1.182		8.920				10.102	66	57.503	431
16 - Santander			15.720				15.720	207				6.687			6.687	93	56.448	800
17 - HSBC	12.013		8.185			355	20.553	123	423		6.047		1.444		7.914	109	53.720	479
18 - Finasa			9.620				9.620	197			3.620				3.620	102	45.810	989
19 - Panamericano							0							2.011	2.011	426	40.619	6.389
20 - Banespa			4.715				4.715	89						3.656	3.656	105	23.950	477
21 - Fiat Leasing			3.373				3.373	224			1.189				1.189	84	22.307	1.536
22 - Compaq Financial							0				5.067				5.067	7	19.369	47
23 - Mercantil do Brasil			2.980			519	3.499	43							0		18.589	245
24 - Bannisul						3.696	3.696	230						2.704	2.704	262	15.374	1.478
25 - Alfa			2.575			804	3.379	40			1.871		67		1.938	19	14.452	178
26 - Citibank			1.577			345	1.922	13			684				684	7	13.729	75
27 - Ford							0								0		12.814	67
28 - Lloyds			2.002				2.002	124			27				27	2	12.407	801
29 - BancoCidade							0				915				915	16	11.093	122
30 - Banestes			1.338				1.338	54							0		10.557	317
31 - BV Leasing			3.429				3.429	48							0		10.422	404
32 - Continental			1.982				1.982	39			1.416				1.416	52	7.216	202
33 - BMW							0				733				733	4	5.697	70
34 - GM Leasing			836				836	22							0		5.445	151
35 - Inter American Express196							196	1							0		4.536	5
36 - Banco Guanabara			1.104				1.104	3			128				128	1	3.353	17
37 - Toyota			761				761	53			275				275	9	2.532	135
38 - BMC				1.609			1.609	2							0		2.468	7
39 - Industrial do Brasil			22			588	610	6					252		252	3	1.533	15
40 - BMG			64				64	1			197				197	1	1.309	16
41 - Zogbi							0								0		107	4
42 - Honda							0				41				41	2	69	3
<b>TOTAL</b>	<b>16.622</b>	<b>184</b>	<b>373.767</b>	<b>7.995</b>	<b>30.126</b>	<b>13.250</b>	<b>441.944</b>	<b>7.952</b>	<b>20.995</b>	<b>833</b>	<b>197.532</b>	<b>21.124</b>	<b>84.578</b>	<b>21.789</b>	<b>346.854</b>	<b>3.985</b>	<b>2.587.607</b>	<b>53.893</b>

(\*) Valores obtidos do Relatório Simplificado sem distribuição por moeda  
Data: 02.08.2002