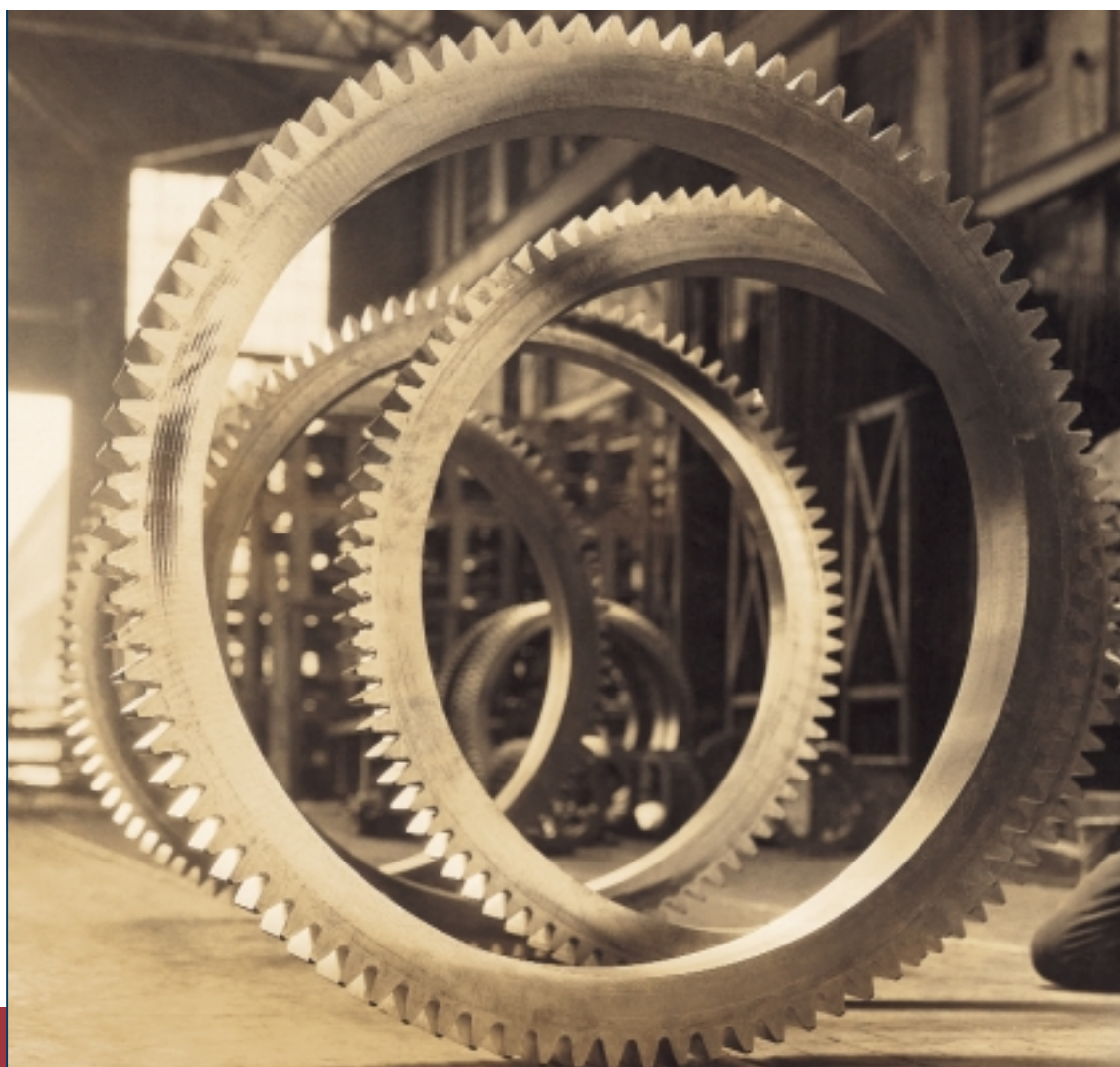


Bens de produção: 5% das vendas são pelo leasing

*Luiz Carlos Delben
Leite, da Abimaq,
diz que a indústria
já incorporou
as vantagens do
arrendamento
mercantil*

Pág. 6



Neste número

Pág. 3 **LEGISLAÇÃO**
Projeto de lei propõe
ISS de 2% em SP

Pág. 4 **INDEXADORES**
Mercado faz opção
pelo CDI

Pág. 9 **FINAME**
Operações crescem,
este ano, 117%

Leasing preparado para crescer

Temos boas notícias para compartilhar. Decisão recente do Superior Tribunal de Justiça (STJ), por unanimidade, isenta as sociedades de arrendamento mercantil da cobrança da CPMF (Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira). A decisão resultará em economia significativa para as empresas de leasing, já que afasta a cobrança incidente sobre todos os recursos movimentados pela atividade.

Positivo também para o negócio de leasing, projeto de lei que propõe ISS de 2% nas operações em São Paulo será analisado pela Câmara Municipal, como revelou o secretário João Sayad na última reunião de diretoria da Abel.

Outra boa notícia é que o leasing como instrumento de financiamento da produção começa a saltar nas estatísticas da Abel. Com um volume de negócios de R\$ 171,5 milhões de janeiro a agosto, a carteira Finame Leasing teve, em relação ao mesmo período do ano passado, crescimento de 117%. O valor imobilizado nas operações de leasing operacional bateram nos R\$ 175 milhões em agosto.

É claro que ainda temos um longo caminho a percorrer no sentido de recuperarmos as perdas acumuladas este ano. O valor presente da carteira de leasing, em agosto, era de R\$ 10,3 bilhões, contra R\$ 11,3 bilhões em janeiro; e os novos contratos, que somaram R\$ 391,71 milhões, em julho, caíram para R\$ 255,39 milhões em agosto.

Passadas as eleições presidenciais, entretanto, o ambiente econômico deve melhorar. Em consequência, as empresas até aqui mais cautelosas retomarão projetos de investimento e a demanda pelo leasing, que já criou as condições necessárias para decolar no momento da reação, irá aumentar. O Brasil em 2003 voltará a crescer. Isso, claro, vai depender dos cenários interno e externo, inclusive da recuperação da economia americana, mas estamos confiantes.



Antônio Borna,
presidente da Abel

O leasing como instrumento de financiamento da produção começa a aparecer nas estatísticas

Expediente

abel

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA
DAS EMPRESAS DE LEASING

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

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

Presidente: Antônio Borna **Vice-Presidente:** Rafael Euclides de Campos Cardoso

Diretor Secretário: Vicente Rimoli Neto **Diretor Tesoureiro:** Carlos Eduardo Teixeira Pinheiro

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

Edição: SP4 Comunicação Corporativa **Revisão:** Carla Mello Moreira
Projeto Gráfico e Diagramação: Adesign **Produção Gráfica:** Signorini

Projeto de lei propõe ISS de 2% para São Paulo

Redução da alíquota de 5% para 2% sobre as operações de leasing será analisada pela Câmara Municipal



Secretário detalha proposta ao presidente da Abel

João Sayad, secretário de Finanças e Desenvolvimento Econômico da Prefeitura do Município de São Paulo, durante almoço, dia 17 de setembro, no Hotel Renaissance, anunciou à diretoria executiva e técnica da Abel que mandou para a Câmara Municipal projeto de lei propondo a redução de 5% para 2% da taxa do ISS sobre as operações de leasing em São Paulo.

O ISS é uma das principais fontes de recursos das prefeituras. Da arrecadação municipal total, com ICMS, multas etc., de R\$ 9 bilhões, o ISS responde por R\$ 2 bilhões. Por incidir sobre a prestação de serviços e essa ser uma atividade em expansão no País, o ISS é um imposto cuja arrecadação vem crescendo ano a ano.

Acompanhado do chefe de gabinete Fernando Haddad, Sayad falou sobre a nova lei do ISS, ainda a ser votada pelo Congresso, que estabelece para todos os municípios do País alíquota mínima de 2% na cobrança do imposto. Resultado da pro-

posta do tributarista Alcides Jorge Costa, em cima da qual as capitais e a Receita Federal fizeram mudanças e o Banco Central passou o pente fino, a nova lei deve receber o apoio dos cinco mil municípios do País, segundo o secretário. “É uma lei importante porque resolve o problema da sonegação fiscal”, disse.

João Sayad ouviu os membros da diretoria da Abel sobre a cobrança de ISS de 2% em São Paulo nas operações de leasing, esclareceu dúvidas dos executivos e sentiu a reação à mudança. Para viabilizar o negócio, reconheceu, muitas empresas de leasing instalaram-se nos paraísos fiscais nos arredores de São Paulo. Sayad queria saber se a proposta motivaria as empresas ali representadas a transferir suas operações para São Paulo. O interesse da prefeitura, segundo o secretário, não é arrecadador, mas de colocar ordem na cobrança do imposto. “Se aprovada a nova lei, todos os municípios serão beneficiados, assim como as empresas arrendadoras”, disse.

Mercado faz opção pelo CDI

Em tempos de transição eleitoral e instabilidade econômica, toda cautela é pouca. Por isso, cresceu nos últimos meses o número de empresas que adotaram o CDI como indexador nos contratos de leasing. Considerado mais seguro em épocas de crise tanto pelas arrendadoras como pelas companhias tomadoras, o CDI promete mitigar os custos de um ambiente marcado pelo aumento na volatilidade das taxas de juro e de câmbio. Como a incerteza encareceu muito as taxas prefixadas, a participação do CDI nas carteiras de leasing cresceu de 5,58% em maio para 8,17% em julho e 8,47% em agosto. No ano passado, a fatia do CDI no total acumulado chegava a 7,1%.

Em agosto, os novos contratos indexados ao CDI somaram R\$ 32,7 milhões

Em agosto, os novos negócios indexados ao CDI somaram R\$ 32,7 milhões. Esse valor representou 12,8% do faturamento total das 58 arrendadoras incluídas na pesquisa da Abel, de R\$ 255,3 milhões.

Ao ganhar uma fatia maior do mercado, o CDI roubou espaço das taxas prefixadas, as mais utilizadas no arrendamento mercantil. A participação dos juros prefixados no total acumulado caiu de 82,3% em maio para 79,3% em junho e 76,4% em julho. Em agosto, cedeu um pouco mais, para 75,7%. Os novos negócios com taxas pré somaram R\$ 167,8 milhões em agosto, representando 65% do total. Os novos contratos em dólar minguaram, somando apenas R\$ 13,1 milhões, ou 5,1% da produção. “Com o aumento da volatilidade no mercado, muitos clientes ficaram num dilema: não queriam nem taxas prefixadas, nem dólar. A alternativa foi o CDI, que acompanha o custo efetivo do dinheiro”, explica Vicente Rimoli Neto, diretor da Safra Leasing.

Segundo os executivos das arrendadoras, a opção pelo CDI tem

sido maior por parte das grandes empresas, principalmente em operações de volumes grandes, acima de R\$ 1 milhão. “As grandes companhias estão mais habituadas a operar com CDI”, diz Carlos Eduardo Teixeira Pinheiro, diretor comercial do BCN. Concorde com ele Luiz Carlos Silva de Azevedo, gerente-executivo da BB Leasing. “As maiores companhias têm departamentos financeiros mais sofisticados e capacitados para entender melhor os riscos do CDI”, afirma. As empresas de arrendamento mercantil também preferem trabalhar nesse indexador somente com grandes clientes, pois consideram que esses teriam um fôlego maior para arcar com uma eventual piora das expectativas e a conseqüente alta dos juros básicos.

Pessoas físicas com CDI, nem pensar. O mercado não esquece o trauma de janeiro de 1999, quando houve a forte desvalorização do real perante o dólar e o câmbio fixo deu lugar ao flutuante. Naquela época, as operações de leasing em dólar chegavam a 29% do total. Agora, vale o mesmo raciocínio para o CDI, que pode cair, mas também pode subir. “Se houver uma alta repentina dos juros, não é todo mundo que agüenta. Os salários das pessoas não acompanham o CDI”, afirma Rimoli Neto. “O mercado aprendeu a dura lição e prefere taxas prefixadas para as pessoas físicas”, diz Pinheiro, do BCN.



Para Rimoli, com a volatilidade do mercado, muitos clientes optaram pelo CDI

O maior problema das taxas prefixadas é o custo. As taxas pré embutem as expectativas dos juros no mercado futuro, pois as instituições financeiras levam em consideração o custo do *swap* para as taxas pós-fixadas. Como os juros futuros sobem quando há turbulência econômica ou política, as operações prefixadas ficam mais onerosas. O CDI, por outro lado, reflete o custo básico do dinheiro e acompanha o vaivém da taxa Selic, do Banco Central. Se hoje o custo do CDI está em torno de 18% ao ano, o prefixado chega a 26,5% ao ano, conforme a arrendadora e o cliente em questão. “Quem trava um contrato de longo prazo com taxa prefixada acaba pagando o custo da volatilidade do mercado atual durante todo o período da operação. Sai muito caro”, afirma Paulo Duailibi, diretor-adjunto de leasing do BankBoston.

Como o leasing é um contrato de longo prazo, quem tem optado pelo CDI como indexador aposta que os juros básicos da economia serão menores no próximo governo. “Na pior das hipóteses, o mercado estima uma manutenção das taxas”, diz o executivo do BankBoston. O Banco Central, em pesquisa realizada com as instituições financeiras, detectou um consenso em torno da redução das taxas. Levantamento feito em 6/9/2002 mostrou expectativas de que a Selic fechará o ano em 17,26%, cedendo para 15,24% em

2003 e 13,70% em 2004. O CDI, segundo o mercado, cairá para 17,14% até dezembro próximo, baixando para 15,43% em 2003, 13,82% em 2004 e 13,17% em 2005. Os juros reais médios, descontada a inflação, irão cair gradualmente de 10,84% ao ano em 2002 para 8,55% em 2006, último ano de mandato do próximo presidente.

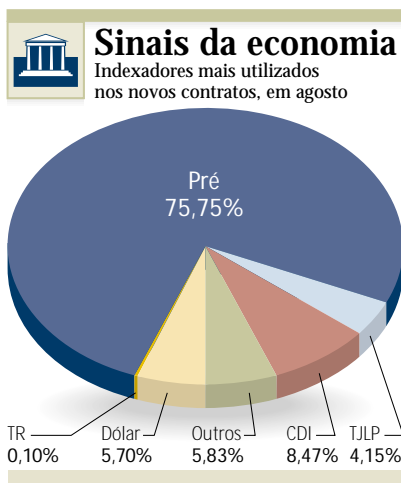
O cenário já melhorou, na opinião de Marco Bonomi, diretor da Itauleasing. “O custo do dinheiro para nós já voltou aos níveis de março.” A Itauleasing tem concentrado as operações nas grandes empresas, mas não sentiu uma demanda maior pelo CDI em agosto. “Nem o banco nem os clientes querem assumir os riscos de flutuação dos juros”, afirma Bonomi.

O Banco do Brasil também é conservador e prefere trabalhar com ta-



“Enquanto houver incertezas na economia, haverá demanda pelo CDI”, prevê Azevedo

xas prefixadas. Somente 4% de sua carteira de leasing está indexada ao CDI, metade da média do mercado. Mas o BB não deixa de oferecer o indexador aos grandes clientes, especialmente em operações estruturadas e superiores a R\$ 1 milhão. “Aderimos ao CDI, mas sem ir com tanta sede ao pote”, diz Luiz Carlos Silva de Azevedo. Enquanto houver incertezas na economia, haverá demanda pelo indexador, prevê o executivo. Na BB Leasing, a demanda corporativa pelos contratos indexados ao CDI nos últimos três meses atingiu não só os grandes clientes, mas também empresas de médio porte, com faturamento acima de R\$ 10 milhões anuais.





Leasing responde por 5% das vendas de máquinas e equipamentos



O dirigente empresarial Luiz Carlos Delben Leite diz que a indústria, cada vez mais, reconhece e incorpora as vantagens do leasing em suas operações de financiamento

O economista Luiz Carlos Delben Leite, presidente da Abimaq (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos), é um líder empresarial que se tem destacado, nos últimos anos, pela defesa intransigente dos interesses da indústria nacional, principalmente no tocante a aspectos ligados à ciência e à tecnologia e à pesquisa e ao desenvolvimento.

Conduzido à presidência da Abimaq para o triênio de 2001-2004, já tendo assumido três outros mandatos, em anos anteriores, Delben Leite fala em nome das 1.400 indústrias associadas da Abimaq, responsáveis por aproximadamente 80% da produção, das vendas e das exportações de máquinas e equipamentos no País. Uma indústria que fatura R\$ 30 bilhões e emprega mais de 150 mil funcionários.

Nesta entrevista ao informativo da Abel, Delben Leite, 57 anos, faz um balanço do setor e analisa aspectos conjunturais, como as especulações em torno do risco Brasil e o cenário mundial. Situa o leasing como uma alternativa largamente usada pela indústria e elenca suas vantagens: evita a imobilização do capital; em termos tributários, oferece custos menores do que outras formas de financiamento; e melhora as condições de reposição por novos equipamentos numa época em que a obsolescência é muito alta no setor.

Abel – Na contramão de outros setores da economia, o de máquinas e equipamentos está tendo desempenho positivo. Como o sr. avalia essa situação?

Delben Leite – Até julho, as vendas da indústria do setor atingiram R\$ 18,4 bilhões, contra R\$ 16,3 bilhões em igual período de 2001. O crescimento é de 12,9%. Porém, esse nível vem em ritmo decrescente. Acreditamos que, se as atividades econômicas persistirem nas bases atuais, devemos chegar a um crescimento de 6% a 8% em relação ao ano passado.

Abel – O nível de atividade elevada sinaliza uma retomada da economia?

Delben Leite – Os dados são surpreendentes, mas não indicam essa tendência. Temos registrado redução gradativa nos acumulados do ano em relação a igual período do ano passado. A desaceleração das vendas reflete a queda do volume das encomendas do setor, que encolheram de 24 para 14 semanas no mês de julho. Reflete também aspectos conjunturais internos e externos, como o risco Brasil e o cenário econômico mundial. Tanto a economia norte-americana como a europeia enfrentam desafios importantes, que trazem conseqüências para as exportações e os investimentos.

Abel – O impacto da crise na Argentina foi grande nas exportações da indústria?

Delben Leite – As exportações caíram 6% no primeiro semestre. As exportações para a Argentina, que

absorvia 19% a 20% das vendas externas totais, caíram cerca de 80%. Os EUA, com participação de 35%, e a União Européia, com aproximadamente 21%, são, hoje, os principais mercados exportadores para bens de capital.

Abel – O sr. costuma defender que, para se inserir no mercado global, o Brasil terá de estimular o desenvolvimento da inovação tecnológica.

Delben Leite – Consideramos que é preciso criar instrumentos adequados para motivar e mobilizar os setores produtivos brasileiros para o

Pela velocidade de obsolescência das máquinas e equipamentos, o leasing é o instrumento mais adequado para esse tipo de aquisição

desenvolvimento de tecnologia dentro do País. O Brasil, no ano passado, gastou US\$ 3,5 bilhões com o pagamento de licenças, royalties, o que representa um peso bastante significativo para o balanço de pagamentos brasileiro. Se, por um lado, isso demonstra que empresas brasileiras estão buscando tecnologias mais atualizadas, por outro, mostra que o ambiente no Brasil não é favorável para o desenvolvimento de pesquisas.

Abel – Onde está o gargalo?

Delben Leite – Passa pelos custos de capital, por questões tributárias e pela falta de estabilidade econômica. O Brasil tem vivido de crise em crise – crise da Ásia, da Rússia, do México, da Argentina. Em cada crise, sofremos solavancos e ficamos na posição de *stop and go*. Para desenvolver pesquisas, precisamos manter equipes permanentes, muito bem remuneradas, que trabalhem buscando todos os recursos para o aprimoramento das tecnologias tanto de processo como de produto. Essas crises impedem que tenhamos continuidade desse trabalho. O que dificulta e onera a pesquisa tecnológica.

Abel – A participação do setor de máquinas e equipamentos nas carteiras de leasing cresceu de 12,2% para 19,6% no primeiro semestre. Qual o papel do leasing no desenvolvimento dessa indústria?

Delben Leite – Hoje, parece que existe uma compreensão maior, até em função da velocidade de obsolescência dos equipamentos, de que o leasing é o instrumento mais adequado para a aquisição de máquinas e equipamentos. O próprio BNDES estabeleceu a linha Finame Leasing, que permite a dedução das despesas da base de contribuição do IR. O custo final, nessa hipótese, se reduz e facilita a substituição do equipamento.

Abel – A indústria tem recorrido muito à linha Finame Leasing?



Entrevista

Delben Leite – De janeiro a agosto, a tomada de recursos pelo Finance Leasing cresceu 107,4%. As vendas de máquinas e equipamentos pelo leasing foram equivalentes a R\$ 173,895 milhões, contra R\$ 83,847 milhões de igual período do ano passado.

Abel – O saldo da carteira de leasing de máquinas e equipamentos em agosto bateu na casa dos R\$ 2,28 bilhões. O leasing responde por quanto das vendas?

Delben Leite – Das vendas totais de máquinas e equipamentos, de janeiro a agosto, que somaram R\$ 21,2 bilhões, o leasing respondeu por 5%.

Abel – O que faz do leasing uma operação interessante para a indústria?

Delben Leite – O leasing evita a imobilização de capital, dando mais fôlego para a indústria e permitindo a ela trabalhar com maior capital de giro; em termos tributários, acaba sendo mais barato do que outras formas de financiamento, à medida que o arrendatário pode deduzir o total das despesas com leasing do lucro líquido da empresa; e, finalmente, melhora as condições de reposição por novos equipamentos numa época em que o grau de obsolescência das máquinas e equipamentos é muito alto, na média entre três e cinco anos. Antigamente, a troca ocorria depois de dez anos; às vezes, 40.

Abel – Quer dizer, então, que a cultura do arrendamento mercantil, tão disseminada em países avançados,

começa a ser absorvida também pelo empresariado nacional?

Delben Leite – Essa é uma tendência natural. O empresário, hoje, compara muito, na tomada de decisão, o custo final da operação, e nesse custo final são avaliados os custos dos juros propriamente ditos, mais os custos tributários e a questão da imobilização de capital. Há um outro aspecto importante quando se anali-

As linhas normais de financiamento exigem uma parcela inicial de pagamento, o que significa imobilização de capital

sa essa questão. As linhas normais de financiamento, como o crédito ao consumidor, exigem um percentual inicial de pagamento. Isso é uma imobilização de capital. O leasing pressupõe a não existência dessa parcela inicial.

Abel – Restringir as operações de leasing poderia inibir os investimentos produtivos no País?

Delben Leite – Sem dúvida alguma. Quanto mais formas de financiamento a indústria tiver para o investimento produtivo, mais ela facilita sua existência, sua realização. Inviabilizar as operações de leasing significaria cortar um braço da indústria.

Abel – Quais são as perspectivas do setor para o ano que vem?

Delben Leite – A indústria de máquinas e equipamentos está presa à questão da defasagem entre a colocação da encomenda e a entrega do equipamento. O ciclo é de longo prazo. Levamos, no mínimo, 90 dias para fabricar uma máquina. Essa defasagem é que faz com que ainda tenhamos uma carteira de encomendas importante. Portanto, o reflexo da crise que vivemos hoje pode estourar mais para frente, a partir do final do ano ou início do ano que vem.

Abel – A crise mundial ainda é uma grande ameaça para os negócios da indústria?

Delben Leite – Acredito que as medidas já adotadas pelo governo norte-americano e mesmo pelo Japão e alguns governos da Europa devem permitir que não tenhamos um aprofundamento da crise. A economia norte-americana deve retomar o crescimento em bases ainda lentas, mas é provável que isso aconteça. Dado o peso dessa economia no cenário mundial, isso, de alguma forma, deve beneficiar a economia brasileira. O grande risco hoje é a guerra do Iraque. Essa, sim, cria um impacto muito grande. Vai ter reflexos no preço do petróleo, na evolução da inflação e, especialmente, no custo do dinheiro. As conseqüências podem ser muito negativas. Então, vamos torcer para que a loucura não prevaleça.

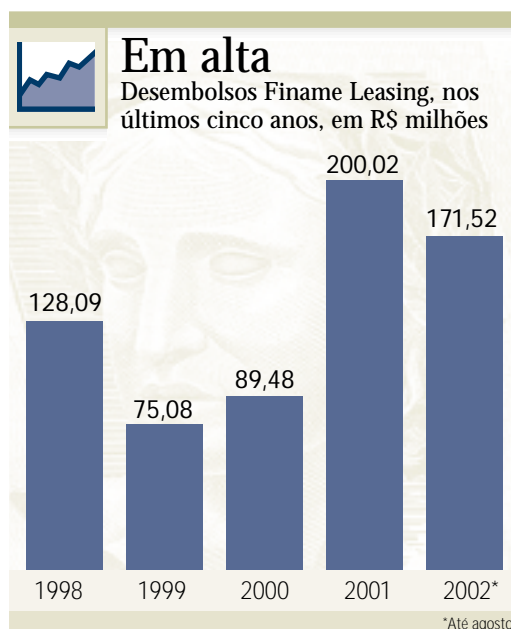
Operações pela carteira Finame crescem 117%

Volume de negócios de R\$ 171,5 milhões, de janeiro a agosto, com índice de crescimento de 117% sobre as operações em igual período do ano passado. O último balanço da Abel confirma a tendência de alta da carteira Finame Leasing. Dos desembolsos registrados em 2001 nessa modalidade de arrendamento, cerca de R\$ 200 milhões, as operadoras já atingiram 86%.

As estatísticas de contratos repetem o desempenho positivo. Foram fechados, no primeiro semestre, segundo o BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, 1.017 contratos. Um aumento de 124,5% em relação ao primeiro semestre do ano passado.

Considerado pelo mercado como uma das melhores fontes de financiamento de longo prazo para a indústria brasileira, a carteira Finame Leasing alia taxas médias menores, prazo longo (até 60 meses), menos burocracia para tomar os recursos e benefícios fiscais. Para as arrendadoras, as vantagens passam pela segurança e estabilidade de carteira, já que o índice de inadimplência é inferior ao de outras categorias.

Líder no segmento Finame Leasing, a BCN Leasing agrupa uma carteira que corresponde a 38% do mercado. De janeiro a agosto, registrou desembolsos de R\$ 64,6 milhões. Embora o mês de julho tenha sido fraco para



Até agosto, as arrendadoras já haviam atingido 86% dos desembolsos de 2001

a operadora, a partir de agosto o mercado começou a reagir. O que aumenta o otimismo do BCN em relação aos negócios e o leva a projetar crescimento sobre as operações realizadas no ano passado, que somaram R\$ 86,1 milhões.

Depois de encerrar 2001 na quarta posição do ranking Finame Leasing, a Safra Leasing conquista, no acumulado de janeiro a agosto, a vice-liderança, com participação de 30,9% e desembolsos de R\$ 53,1 milhões. A Dibens Leasing, com 15,97% das operações e R\$ 27,3 milhões em carteira, é a terceira colocada no ranking.

Indústrias já recorrem ao leasing operacional

A cifra é pequena, mas já indica um novo movimento no mercado brasileiro de leasing. O valor imobilizado de máquinas e equipamentos e de veículos nas operações de leasing operacional, em agosto, bateu nos R\$ 175 milhões. Primeiros resultados mensuráveis dessa modalidade de leasing no País, o montante é uma demonstração da percepção dos arrendatários dos benefícios que essa operação pode agregar a seus negócios.

Multinacional do ramo de instalação e manutenção de elevadores, a Otis optou pelo leasing operacional para substituir sua frota executiva e operacional. As razões foram de ordem econômica e operacional. “A gestão de nossa frota envolvia os mais diferentes setores, além de consumir anualmente US\$ 2 milhões com manutenção”, explica Alcides Roberto de Lima, controller para América Latina.

Com uma frota de 300 veículos, arrendados em contrato com a LeasePlan, a Otis está utilizando o *lease back*, em que o arrendatário vende seus veículos usados à vista para a arrendadora e financia os novos. Uma opção motivada pela possibilidade de realocação de investimentos, já que, ao eliminar de seu balanço fiscal o custo de manutenção da frota, a Otis pode aplicar esse montante em operações com retorno de ativos mais interessantes.

Modalidade tem atraído empresas como Otis, HP, Nestlé, Procter & Gamble, Avon, Laboratório Aché e Organon

Determinante também para a viabilização da operação foi a presença no mercado de uma arrendadora com experiência na administração de frotas. A LeasePlan, braço brasileiro do ABN Amro Lease, para uma frota de 5 mil veículos, oferece com o arrendamento um pacote de serviços, que inclui pagamento de impostos, de seguro, manutenção mecânica.

Esse modelo de negócio tem atraído para a carteira cativa de clientes da LeasePlan, além da Otis, empresas do calibre da Nestlé, Aché, Organon, Procter & Gamble e Avon.

Outras arrendadoras ensaiam os primeiros movimentos no sentido do leasing operacional. É o caso da Hewlett Packard Arrendamento Mercantil, que, apesar de fazer operações nessa categoria de forma experimental, aposta no seu desenvolvimento. “Para quem procura prazos mais curtos e não tem interesse em adquirir o produto no final do contrato, o leasing opera-

cional é uma ótima opção”, diz Denise Maia, da HP.

Denise explica que o leasing operacional ainda não decolou no Brasil porque o cliente desconhece os benefícios e as vantagens da operação. Trabalhando com contratos de arrendamento para máquinas eletrônicas da marca, a HP está inserida em um mercado que pode ganhar muito com a popularização dessa categoria de leasing, já que é um ramo de atividade em que a obsolescência é alta.

Mas ainda é preciso cautela no fechamento de contratos pelo leasing operacional, alerta Rafael Cardoso, presidente do Sudameris Arrendamento Mercantil e vice-presidente da Abel. O maior empecilho dessas operações não são as taxas de juros, e sim a precificação do bem.

Cardoso diz que é importante analisar as operações dessa categoria caso a caso. “Tenho uma carteira que gira entre US\$ 6 milhões e US\$ 10 milhões, constituída de poucos clientes, mas de grandes operações.”

Na sua opinião, o mercado só poderá decolar quando a realidade econômica se mostrar menos suscetível aos altos e baixos da economia internacional e se definir um mercado de revenda dos bens.



Dallas cresce com lastro em leasing

Rede locadora de automóveis já é responsável por aproximadamente 70% do mercado da Avis no País

Cinco anos de operação, terceira colocada no ranking de locação de automóveis, média anual de crescimento superior a 100%, frota de 3.500 veículos, 21 pontos espalhados em São Paulo e no Rio de Janeiro e faturamento ao redor de R\$ 50 milhões... Os vigorosos números estão na ponta da língua do diretor-superintendente da Dallas Rent a Car, uma franquia da gigante norte-americana Avis Rent a Car, Afonso Celso de Barros Santos. Segredo do sucesso? “Seguir à risca as políticas de reinvestir todo o lucro no próprio negócio e de renovar a frota sempre por meio de operações de leasing”, explica o empresário.

Dos mais de 300 contratos de leasing fechados nos cinco anos de operação, a Dallas, atualmente, possui 162 contratos ativos, com prazos que variam entre 24 e 36 meses. Desse montante, 70% utilizam taxas pré-fixadas. Os contratos indexados em CDI são responsáveis por 10% dos passivos. Por que não outras formas de financiamento? O empresário responde: o arrendamento mercantil oferece flexibilidade, os custos são menores e há facilidades no momento de substituição dos automóveis, por conta da depreciação.

O crescimento vertiginoso da Dallas impressionou os norte-americanos. A franqueada já é responsável por aproximadamente 70% do mercado da Avis no País. E quer ir mais longe. Agora, para aumentar os negócios, aposta na terceiriza-

ção e administração de frotas. Cerca de 60% dos veículos de sua frota são utilizados para atender empresas: “É como se oferecêssemos aos nossos clientes uma operação de leasing operacional, já que arrendamos o carro e garantimos assistência técnica, seguro, carro reserva e controle dos encargos e impostos do veículo”, diz Afonso Celso. Segundo ele, os clientes que adotam esse procedimento, em vez de manter uma frota própria, fazem uma economia de 8% a 13%.

Outro filão que deve ser mais bem trabalhado pela Dallas é a locação para pessoa física. Hoje, somente 20% do mercado é explorado. “Nosso mercado potencial corresponde ao número de pessoas que possuem cartão de crédito. No Brasil, esse número é de cerca de 20 milhões de pessoas. Temos ainda um longo caminho a percorrer.”

“O leasing é a única ferramenta capaz de dar segurança às locadoras”, diz Afonso Celso



Valor presente da carteira

Ranking	Julho/02				Agosto/02			
	R\$ (mil)	US\$ (mil)	Contratos	Part. (%)	R\$ (mil)	US\$ (mil)	Contratos	Part. (%)
1 – Safra	1.167.706	340.588	50.637	11,1	1.148.376	379.968	49.728	11,1
2 – Itauleasing	1.016.334	296.437	159.069	9,6	969.105	320.651	154.078	9,4
3 – BCN	990.946	289.032	15.282	9,4	966.470	319.780	15.013	9,4
4 – IBM Leasing	886.551	258.583	664	8,4	913.550	302.270	645	8,9
5 – Volkswagen	500.422	145.959	31.024	4,7	481.569	159.339	29.926	4,7
6 – BankBoston	450.322	131.347	2.938	4,3	478.608	158.359	2.865	4,6
7 – Sudameris	452.624	132.018	21.516	4,3	436.158	144.313	20.311	4,2
8 – Unibanco	445.943	130.069	23.082	4,2	421.579	139.489	22.085	4,1
9 – Bradesco	433.090	126.321	25.205	4,1	418.173	138.363	21.764	4,1
10 – DaimlerChrysler	415.034	121.054	6.736	3,9	390.369	129.163	6.771	3,8
11 – BB Leasing	347.649	101.400	25.963	3,3	340.623	112.703	25.146	3,3
12 – Hewlett Packard	273.736	79.841	2.250	2,6	278.122	92.023	2.266	2,7
13 – Citibank	251.453	73.342	2.596	2,4	241.471	79.896	2.476	2,3
14 – Santander	255.807	74.612	26.338	2,4	239.860	79.363	24.807	2,3
15 – BBV Leasing	209.016	60.964	3.125	2,0	206.065	68.182	3.020	2,0
16 – HSBC	168.529	49.155	5.825	1,6	176.204	58.301	5.494	1,7
17 – Dibens	175.907	51.307	12.991	1,7	171.022	56.587	12.139	1,7
18 – Alfa	176.186	51.389	3.622	1,7	167.941	55.567	3.173	1,6
19 – Finasa	158.945	46.360	7.820	1,5	151.316	50.067	7.455	1,5
20 – Fiat Leasing	149.026	43.467	14.965	1,4	149.026	49.309	14.965	1,4 (*)
21 – Lloyds	155.857	45.459	7.149	1,5	147.577	48.829	6.701	1,4
22 – Banespa	153.617	44.806	12.553	1,5	144.067	47.668	11.805	1,4
23 – Panamericano	136.169	39.717	30.891	1,3	136.169	45.055	30.891	1,3 (*)
24 – Compaq Finacial	135.733	39.590	361	1,3	132.373	43.799	353	1,3
25 – Finaustria	108.941	31.775	13.381	1,0	108.941	36.046	13.381	1,1 (*)
26 – Banrisul	92.757	27.055	4.773	0,9	98.477	32.583	5.238	1,0
27 – Potenza	104.723	30.545	5.603	1,0	97.252	32.178	4.912	0,9
28 – Cit Brasil	74.297	21.670	402	0,7	79.288	26.234	165	0,8
29 – Banco Finasa	87.377	25.485	20.633	0,8	78.142	25.855	18.765	0,8
30 – BV Leasing	78.334	22.848	8.625	0,7	74.754	24.734	8.191	0,7
31 – Sistema	65.913	19.225	2.495	0,6	65.913	21.809	2.495	0,6 (*)
32 – Inter American Express	72.756	21.221	169	0,7	65.137	21.552	156	0,6
33 – BancoCidade	53.704	15.664	1.457	0,5	50.246	16.625	1.375	0,5
34 – Mercantil do Brasil	41.296	12.045	1.612	0,4	38.759	12.824	1.544	0,4
35 – GM Leasing	40.449	11.798	5.331	0,4	36.616	12.115	5.109	0,4
36 – BMW	35.542	10.367	1.198	0,3	35.542	11.760	1.198	0,3 (*)
37 – Banestes	24.261	7.076	2.278	0,2	24.009	7.944	2.275	0,2
38 – Boavista	24.740	7.216	1.865	0,2	22.552	7.462	1.674	0,2
39 – BMG	23.880	6.965	7.162	0,2	20.547	6.798	7.096	0,2
40 – BMC	19.468	5.678	138	0,2	19.468	6.441	138	0,2 (*)
41 – Banco Guanabara	14.998	4.375	113	0,1	16.484	5.454	115	0,2
42 – BIC	16.030	4.676	103	0,2	16.030	5.304	103	0,2 (*)
43 – Industrial do Brasil	14.063	4.102	75	0,1	13.463	4.455	76	0,1
44 – Banestado	10.516	3.067	106	0,1	12.917	4.274	99	0,1
45 – Toyota	12.605	3.677	851	0,1	12.027	3.979	783	0,1
46 – Sogeral	7.389	2.155	41	0,1	7.389	2.445	41	0,1 (*)
47 – Fibra	5.339	1.557	2.227	0,1	5.339	1.767	2.227	0,1 (*)
48 – BTM Leasing	5.193	1.515	85	0,0	5.193	1.718	85	0,1 (*)
49 – BRB	3.292	960	129	0,0	3.292	1.089	129	0,0 (*)
50 – Zogbi	3.278	956	336	0,0	3.057	1.011	321	0,0
51 – LeasePlan	1.095	319	8	0,0	1.095	362	8	0,0 (*)
52 – BESC	937	273	5	0,0	937	310	5	0,0 (*)
53 – Honda	435	127	47	0,0	342	113	37	0,0
54 – BGN	32	9	2	0,0	32	11	2	0,0 (*)
55 – NorChem	26	8	7	0,0	26	9	7	0,0 (*)
56 – CCF Brasil		0		0,0		0		0,0
57 – Japan		0		0,0		0		0,0
58 – BFB		0		0,0		0		0,0
Total	10.550.268	3.077.226	573.859	100,00	10.319.059	3.414.307	551.627	100,00

(*) Refere-se ao valor do último mês informado.