

Os recordes do leasing em 2004 podem ser superados nos próximos anos

No ano passado o número de novos negócios registrou aumento de 111,12%

Pág. 7



E mais...

DEBÊNTURES

O crescimento do arrendamento mercantil está levando as empresas de leasing a reforçarem o caixa. Um dos instrumentos para isso é a debênture.

Pág. 3

ENTREVISTA

O diretor de Marketing e Desenvolvimento de Negócios da HP Financial Services para a América Latina revelou os planos da empresa no Brasil.

Pág. 4

INTERNET

A ABEL reformulou mais uma vez sua página na internet. O site ganhou mais segurança, mais informações sobre a associação e o leasing e mais facilidade para navegar.

Pág. 6

O leasing amplia sua participação no crescimento da economia



Antônio Bornia,
presidente da ABEL.

É crescente a contratação do leasing para a substituição de máquinas e equipamentos. O imobilizado nessa categoria de bens, em dezembro, somava R\$ 2,95 bilhões, um crescimento de 56,95% sobre o ano anterior.

O crescimento das operações de leasing em 2004 reforça o caráter da atividade como ferramenta estratégica de suporte ao desenvolvimento. Os novos negócios - R\$ 12,71 bilhões contratados - mais do que dobraram, e o saldo do valor presente da carteira, em dezembro, superou em 55,49% o de igual período do ano anterior. O cenário, mantido o círculo virtuoso da economia, continuará promissor para a indústria de leasing.

São firmes os indicadores econômicos que apontam para a continuidade da trajetória de crescimento: inflação estabilizada, produção e investimentos em alta, queda do risco-Brasil, reformas em andamento e equilíbrio nas contas externas. A expansão do PIB, em 2005, é projetada entre 3,5% e 3,7%. E as perspectivas também se configuram favoráveis para 2006.

O leasing está ganhando força principalmente nos setores mais modernos e dinâmicos da economia, como os de bens de capital e bens duráveis. Sendo uma alternativa de crédito de longo prazo para ampliar os negócios, sem a imobilização de capital próprio, o arrendamento desencadeia uma série de efeitos que resultam na elevação da eficiência e no aumento da competitividade empresarial.

É crescente a contratação do leasing para a substituição de máquinas e equipamentos. O imobilizado nessa categoria de bens, em dezembro, somava R\$ 2,95 bilhões, um crescimento de 56,95% sobre o ano anterior. No grupo de veículos, o arrendamento acompanhou de perto o crescimento da produção das montadoras: mais de 230 mil automóveis foram arrendados no ano passado, contra pouco mais de 57 mil em 2003 (salto superior a 300%).

A tendência que começa a ser refletida nas estatísticas do leasing é de retomada dos investimentos produtivos. Nesse ambiente, queremos, a exemplo das economias que lideram o mundo, como os EUA, onde mais de 30% dos recursos investidos em bens de capital são captados no mercado de leasing, consolidar cada vez mais nosso papel de alavanca do desenvolvimento. Temos as condições e instrumentos para isso.

Expediente



www.leasingabel.com.br
E-mail: abel@leasingabel.com.br
Para solicitar exemplares deste boletim, ligue para (11) 3104-4846

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

Presidente: Antônio Bornia. **Vice-Presidente:** Rafael Euclides de Campos Cardoso. **Diretor Secretário:** Vicente Rimoli Neto. **Diretor Tesoureiro:** Luiz Montenegro. **Diretores:** Antônio Francisco de Lima Neto, Ismael Paes Gervásio, Marco Ambrogio Crespi Bonomi, Osmar Roncolato Pinho e Roberto Sampaio. **Diretores Técnicos:** Lizete Garcia Giuzio, Luiz Carlos Silva de Azevedo, Luiz Alberto Castro Imbuzeiro, Mara Lygia Prado, Marcos Antonio Waideman, Newton Tanaka, Paulo Sérgio Duailibi, Renato Kojima, Roberto Elias Mussalem, Ronaldo Nunes Faria, Rubens Bution e Xavier Pierre Claude Accaries. **Diretor Executivo:** Carlos Tafla.

Produção:



alonsortiz@alonsortiz.com.br

Editor: Ernesto Alonso Ortiz
Jornalista: Adriana Braz
Arte e Diagramação: Stela Ortiz
Foto da capa cedida pela Mercedes Benz
Projeto Gráfico: Adesign
Impressão: Copypress

U	VEN	RET	RET	310.00	310.00	199.00
40	DEZ	310.00	310.00	330.00	330.00	199.00
	JUN	330.00	330.00	330.00	330.00	209.00
34	FEV					
70	NOV	340.00	340.00	340.00	340.00	
35	NOV	350.00	350.00	350.00	350.00	
70	NOV	360.00	360.00	360.00	360.00	
	JUN	370.00	370.00	370.00	370.00	
45	JUL	380.00	380.00	380.00	380.00	
	AGO	390.00	390.00	390.00	390.00	
	SET	400.00	400.00	400.00	400.00	

Arrendadoras reforçam o caixa para atender demanda

O setor de leasing se prepara para atender o esperado aumento de novas operações de arrendamento mercantil, graças ao reaquecimento da economia. A expectativa aponta para este ano crescimento de 40% no volume financeiro dos novos contratos, sobre os R\$ 12,71 bilhões alcançados em 2004. Para dar lastro a essas operações algumas empresas de leasing estão reforçando o caixa com a emissão de debêntures. As operações em análise ou recentemente registradas na Comissão de Valores Mobiliários (CVM) somam R\$ 8,2 bilhões e pertencem às empresas Itauleasing, Bradesco Leasing, Unibanco Leasing e BankBoston Leasing.

Osmar Roncolato Pinho, diretor da ABEL, afirma que o setor de leasing está preparado para atender o esperado aumento na demanda por renovação de maquinário, veículos e equipamentos, através das novas operações de leasing, reafirmando a função econômica do arrendamento mercantil, como importante opção para viabilizar novos investimentos produtivos.

Para tanto, as empresas de arrendamento mercantil estão se capitalizando por meio do lançamento de debêntures num volume recorde. “Tendo em vista as perspectivas de crescimento econômico, as empresas têm procurado fazer o registro de emissão de debêntures, visando ter a disponibilidade necessária para alavancar o arrendamento mercantil, importante instrumento para a modernização do parque industrial brasileiro”, afirma.

Essas instituições também estão arquivando na CVM programas de distribuição, que totalizam R\$ 24 bilhões, o que facilita as emissões futuras. Algumas emissões em andamento já são parte desses programas e os dois maiores deles na CVM são da Itauleasing e da Bradesco Leasing, de R\$ 10 bilhões cada um.

Segundo Paulo Duailibi, superintendente de Produto Local da BankBoston Leasing, a decisão por captar recursos através de debêntures foi baseada no interesse do mercado nesse tipo de papel e pela sua flexibilidade. “A empresa pode emitir as debêntures em lotes, à medida que necessita de lastro”, afirma.

Outro fator que está favorecendo as captações de recursos por meio de debêntures é a mudança no perfil das operações de leasing. “Há alguns anos, todo o lastro era em moeda estrangeira, mas agora o mercado cresce em reais. Portanto, precisa de lastro em moeda local”, diz Duailibi.

O executivo acrescenta ainda que há vantagens na emissão de debêntures. “Ao invés de aumentar capital ou fazer empréstimos, optou-se por emitir debêntures, que têm um processo mais simples que emitir ações. Quando se faz o lançamento tem o custo inicial, mas depois que carrega isso fica mais fácil, além de ser um título que dá mais flexibilidade na hora de colocar ou tirar do mercado”, afirma. A BankBoston Leasing tem uma emissão de R\$ 1,2 bilhão em debêntures em análise na CVM.

HP Financial Services, uma

O diretor de Marketing e Desenvolvimento de Negócios da HP Financial Services para a América Latina, Bruno Camara, no final de fevereiro esteve em São Paulo. O informativo ABEL aproveitou a oportunidade para entrevistá-lo.

Ele mostrou-se fervoroso adepto do leasing operacional. Veja os principais trechos da entrevista a seguir:

Informativo Abel - Quem é a HP Financial Services?

Bruno Camara - A HP Financial Services é uma empresa global, braço financeiro do grupo HP. Atende exclusivamente clientes pessoas jurídicas, de nossos produtos e tecnologia. Estamos presentes em mais de 50 países. Ou seja, na maioria dos países onde a HP atua, a HP Financial Services também está.

I A - Quais os objetivos da HP Financial Services no Brasil?

B C - Pelo fato de sermos uma empresa global, queremos trazer para o Brasil e América Latina nossa experiência em relação às melhores práticas mundiais no gerenciamento do ciclo de vida de produtos de tecnologia da HP, como PCs, servidores, impressoras, scanners etc.

I A - O que é “gerenciamento do ciclo de vida”?

B C - Ciclo de vida do produto vai desde a distribuição até seu descarte. Nosso produto principal, que estamos oferecendo ao mercado brasileiro, é uma ferramenta para esse gerenciamento do ciclo de vida. O produto é o leasing operacional e com esse tipo de leasing, da maneira como trabalhamos, o cliente não tem a propriedade automática do bem ao final do contrato.

I A - Qual a vantagem disso?

B C - Esse bem retorna à arrendadora, portanto para nós, e então ficamos com o ônus e o risco de recolocar esse bem no mercado, ou até mesmo, se não houver como recolocá-lo, promover seu descarte com os cuidados necessários de sigilo dos arquivos e com o meio ambiente. Aí a grande vantagem de sermos parte da HP. Temos o conhecimento do produto e isso facilita porque, em conjunto com a HP, podemos desenvolver mercados para escoar esses produtos. Essa é uma das formas. Existem diferentes maneiras de se resolver isso. É interessante destacar que em muitos países – nos Estados Unidos, por exemplo – existe um grande mercado de produtos remanufaturados.

I A - Como isso se traduz em benefício para o cliente?

B C - Essa é a cultura que estamos trazendo para o Brasil: tirar do cliente a preocupação de repassar ou descartar seu equipamento antigo, livrando-o ainda de uma série de riscos e despesas. O leasing operacional traz um conceito interessante que é o da não propriedade. Ou seja, o cliente não terá a propriedade do equipamento ao final do contrato. Além dos custos óbvios, como o da compra, manutenção etc, existe uma série de outras despesas que chamamos de

empresa global



Bruno Camara,
diretor de Marketing e Desenvolvimento de Negócios
da HP Financial Services para a América Latina

Algumas empresas compram o produto e, chegando ao final de dois ou três anos resolvem atualizar esses equipamentos.

O que fazer com o antigo? Muitas vezes não tem para quem vendê-lo, então vai para um armazém.

O ciclo de vida do produto vai desde a distribuição até seu descarte. Nosso produto principal, que estamos oferecendo ao mercado brasileiro, é uma ferramenta para esse gerenciamento do ciclo de vida.

custos escondidos. São os custos relacionados ao descarte no final da vida do equipamento. Muitas empresas ainda não consideram essas despesas, preocupam-se apenas com o desembolso na compra.

I A - Que despesas são essas?

B C - Algumas empresas compram o produto e, chegando ao final de dois ou três anos resolvem atualizar esses equipamentos. O que fazer com o antigo? Muitas vezes não tem para quem vendê-lo, então vai para um armazém. Nas instalações de alguns clientes chegamos a ver esses depósitos. Oras, isso tem um custo. Outro exemplo são as despesas do descarte. Isso implica em horas de trabalho. Devemos considerar também o risco de invasão de privacidade que as empresas podem sofrer se elas próprias resolvem descartar ou revender seus equipamentos. Se o equipamento é descartado sem ter sido devidamente limpo, as informações nele contidas podem terminar em mãos erradas. Com o leasing operacional esses custos são todos repassados para a HP Financial Services.

I A - A HP Financial Services negocia leasing operacional com pessoas física e jurídica?

B C - Trabalhamos apenas com empresas, pessoas jurídicas. Basicamente clientes da HP ou de seus canais. Nossos parceiros são a HP e toda sua rede de revendedores. E, por todas as vantagens que vimos que oferece, negociamos o leasing operacional. Hoje bancos e grandes empresas que se preocupam com obsolescência de seus equipamentos de informática estão optando pelo leasing operacional. Esse é o caminho.

Novo site



Desde seu lançamento, em 1997, o site da ABEL vem crescendo em informações e número de visitas, sendo, muitas vezes, a porta de novos contatos com o arrendamento mercantil. A maioria dos visitantes é de pessoas interessadas no leasing: estudantes, jornalistas, advogados, arrendatários, empresas do setor. Internautas estrangeiros também têm visitado o site da ABEL. Norte-americanos, portugueses, canadenses e outros respondem por mais de 30% das visitas. Esta é a quarta revisão de conteúdo e aparência do site. Incorporando as mais novas tendências e tecnologia da internet, o site da ABEL agora está mais seguro e ágil, possibilitando uma navegação mais agradável e intuitiva em ambiente visualmente harmonioso. O mecanismo de busca é outra novidade para facilitar as pesquisas. Várias sugestões foram analisadas até se chegar ao resultado que você pode conferir em www.leasingabel.com.br.

Cursos da ABEL no 1º semestre

A ABEL realizará mais sete cursos no primeiro semestre deste ano (veja a tabela). São cursos com no máximo 15 alunos destinados a especialização daqueles que operam com leasing e ministrados por instrutores com sólida e reconhecida capacidade técnica nas respectivas áreas.

A ABEL promove cursos há mais de nove anos e sempre são realizados na sede da Associação. Por eles, já passaram mais de 1.400 alunos. Para mais informações consulte a página na internet www.leasingabel.com.br ou telefone para 11 3104-4846.

Data	Curso	Instrutor	Carga Horária
7 e 8 de abril (quinta e sexta-feira)	Leasing Operacional	Walter Kirschner	16 horas
14 de abril (quinta-feira)	Modelo de Cálculo de Impacto Fiscal na Operação de Leasing	Prof. João Domiraci Paccez	8 horas
28 de abril (quinta-feira)	Formação de Preços em Operações de Leasing e de Crédito	Walter Kirschner	8 horas
12 e 13 de maio (quinta e sexta-feira)	Formação de Operadores de Leasing	Walter Kirschner	16 horas
16 e 17 de maio (segunda e terça-feira)	O Leasing no Brasil: Aspectos Contábeis, Fiscais e Tributários	Prof. João Domiraci Paccez	16 horas
9 e 10 de junho (quinta e sexta-feira)	Engenharia Econômica aplicada às Operações de Leasing	Walter Kirschner	16 horas
16 de junho (quinta-feira)	Modelo de Cálculo de Impacto Fiscal na Operação de Leasing	Prof. João Domiraci Paccez	8 horas

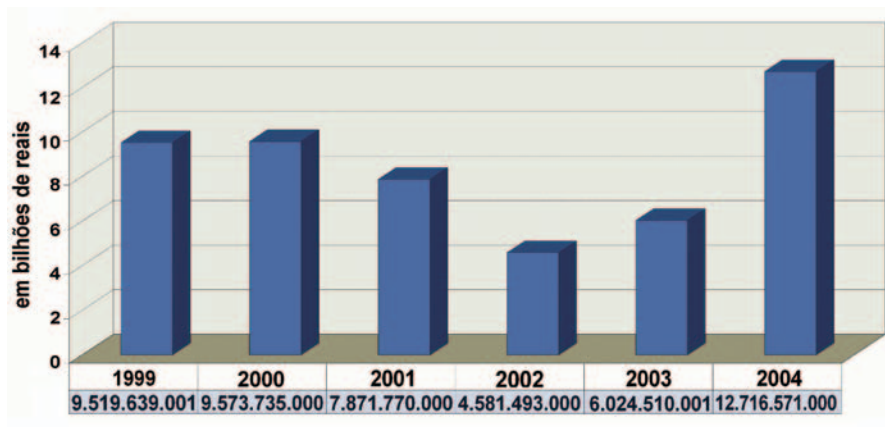
Resumo das operações de leasing

Valor Presente da Carteira

O Valor Presente da Carteira, em dezembro de 2004, apresentou o saldo de R\$ 14,01 bilhões, crescimento de 5,49% em relação a novembro e de 55,49% em relação aos R\$ 9,01 bilhões de dezembro de 2003.

Novos Negócios

O balanço do setor de leasing registrou, em 2004, um volume de novos negócios de R\$12,71 bilhões, crescimento de 111,12% em comparação com 2003, que foi de R\$ 6,02 bilhões. Com relação ao número de contratos, 310.704 em 2004, houve aumento de 162,94% em relação a 2003, quando foram assinados 118.162 contratos.



Indexadores

Em relação aos tipos de indexadores, os pré-fixados tiveram preferência absoluta, correspondendo a 86,49% dos novos negócios em 2004, contra 67,72% em 2003. Os contratos em dólares registraram 2,88% do total e tiveram uma considerável queda em relação a 2003 quando representavam 11,01%. Contratos em CDI, 4,72%; TJLP, 1,99%; TR, 0,08%, e outros indexadores 3,84%.

Arrendamentos a Receber por Setor de Atividade

Serviços liderou os Arrendamentos a Receber por Setor de Atividade, com participação de 38,85% do total negociado. Em 2003 esse setor representava 47,2% do total. Pessoas Físicas ficaram em segundo lugar, com 26,88% negociado (12,9% em 2003); Indústria, com 14,74%; Comércio, com 12,04%; Outros Setores (Profissionais Liberais, Pequenas Empresas, Firms Individuais etc), com 6,69%, e Estatais, com 0,8%; contra 16,1%, 13,8%, 8,8% e 1,3% em 2003, respectivamente.

Imobilizado de Arrendamento por Tipo de Bens

Em relação ao Imobilizado de Arrendamento por Tipo de Bens, o item Veículos e Afins teve participação de 68,65% do volume até dezembro de 2004, seguido por Máquinas e Equipamentos, com 20,04%; Equipamentos de Informática, com 9,12%, e Outros Tipos de Bens, 2,19% do volume, contra 56%; 21,8%; 17,8% e 4,4% do ano passado, respectivamente.

Frota de Veículos Arrendados

Automóveis lideram o setor com 77,23% do total até dezembro de 2004, seguido por Outros Veículos (terraplanagem, escavadeiras, reboques, empilhadeiras etc), com 18,71%; Caminhões, com 2,78%, e Ônibus com 1,28%. Em dezembro de 2003, o segmento de Automóveis representava 75,23% do total da frota; Outros Veículos, 16,86%; Caminhões, 6,34%, e Ônibus 1,56%.

Valor presente da carteira

Empresa	dezembro / 2004				novembro / 2004				outubro / 2004			
	R\$ (mil)	US\$(mil)	Contr.	Part.(%)	R\$ (mil)	US\$(mil)	Contr.	Part.(%)	R\$ (mil)	US\$(mil)	Contr.	Part.(%)
1 Itauleasing	3.805.185	1.433.538	298.114	27,2	3.421.141	1.252.844	270.041	25,8	3.078.555	1.077.737	246.635	24,2
2 Safra	2.602.783	980.554	55.027	18,6	2.515.843	921.318	51.076	18,9	2.414.108	845.128	48.843	18,9
3 Bradesco	1.532.986	577.526	22.010	10,9	1.466.393	537.003	21.933	11,0	1.400.737	490.368	21.767	11,0
4 IBM Leasing	1.114.633	419.919	358	8,0	1.119.493	409.966	374	8,4	1.214.743	425.256	372	9,5
5 BankBoston	502.523	189.317	1.639	3,6	352.293	129.012	1.407	2,7	339.861	118.978	1.325	2,7
6 BB Leasing	461.985	174.045	12.596	3,3	440.172	161.194	12.656	3,3	412.434	144.384	12.746	3,2
7 ABN AMRO	455.752	171.697	19.545	3,3	440.766	161.411	8.642	3,3	431.378	151.016	8.546	3,4
8 Unibanco	436.469	164.432	10.085	3,1	410.650	150.383	8.858	3,1	400.081	140.060	7.832	3,1
9 Sudameris	394.710	148.700	8.277	2,8	406.137	148.730	8.418	3,1	416.649	145.860	8.862	3,3
10 HP Financial	344.698	129.859	1.210	2,5	391.363	143.320	1.326	2,9	400.397	140.170	1.385	2,7
11 HSBC	273.117	102.893	6.210	1,9	266.332	97.533	6.004	2,0	219.517	76.848	5.721	1,7
12 DaimlerChrysler	230.425	86.809	1.447	1,6	217.982	79.826	1.461	1,6	198.927	69.640	1.461	1,6
13 Dibens	203.580	76.695	4.876	1,5	194.019	71.051	3.914	1,5	194.019	67.922	3.914	1,5
14 Volkswagen *	198.174	74.659	12.304	1,4	198.174	72.573	12.304	1,5	198.174	69.377	12.304	1,6
15 Alfa	194.009	73.090	1.383	1,4	188.027	68.857	1.298	1,4	180.715	63.264	1.240	1,4
16 Santander	173.230	65.261	8.113	1,2	166.793	61.081	8.096	1,3	163.847	57.359	8.107	1,3
17 Citibank *	161.323	60.776	1.495	1,2	161.323	59.078	1.495	1,2	161.323	56.476	1.495	1,3
18 Cit Brasil	155.364	58.531	646	1,1	156.221	57.209	585	1,2	154.788	54.188	779	1,2
19 Banco Finasa	147.949	55.737	6.355	1,1	129.827	47.543	5.655	1,0	117.054	40.978	5.106	0,9
20 Santander Banespa	140.420	52.901	8.242	1,0	138.204	50.611	8.308	1,0	128.870	45.115	8.472	1,1
21 Panamericano *	136.169	51.299	30.891	1,0	136.169	49.866	30.891	1,0	136.169	47.670	30.891	1,1
22 Banrisul	81.992	30.889	4.738	0,6	82.612	30.253	5.046	0,6	88.025	30.816	5.691	0,7
23 Toyota	38.278	14.421	1.311	0,3	37.578	13.761	1.331	0,3	36.607	12.815	1.267	0,3
24 Fináustria	32.552	12.263	208	0,2	33.778	12.370	214	0,3	35.087	12.283	218	0,3
25 BV Leasing	26.965	10.159	3.450	0,2	35.452	12.983	3.501	0,3	34.449	12.060	3.576	0,3
26 Mercantil do Brasil	23.069	8.691	377	0,2	23.904	8.754	378	0,2	24.177	8.464	376	0,2
27 Banestes	20.720	7.806	1.072	0,1	20.096	7.359	1.117	0,2	20.256	7.091	1.168	0,2
28 Banco Guanabara	20.521	7.731	111	0,1	20.020	7.331	107	0,2	19.746	6.913	107	0,2
29 BMW *	17.725	6.678	578	0,1	17.725	6.491	578	0,1	17.725	6.205	578	0,1
30 BMG	14.742	5.554	4.639	0,1	15.316	5.609	4.658	0,1	14.508	5.079	4.658	0,1
31 BMC	13.250	4.992	42	0,1	14.429	5.284	4.649	0,1	14.429	5.051	41	0,1
32 Industrial do Brasil	11.147	4.199	86	0,1	12.673	4.641	87	0,1	13.398	4.690	87	0,1
33 LeasePlan	10.931	4.118	1.009	0,1	10.837	3.969	970	0,1	11.108	3.889	962	0,1
34 HSBC Leasing *	8.437	3.178	1.829	0,1	8.437	3.090	1.829	0,1	8.437	2.954	1.829	0,1
35 Société *	7.389	2.784	41	0,1	7.389	2.706	41	0,1	7.389	2.587	41	0,1
36 Inter American	6.527	2.459	12	0,0	14.005	5.129	19	0,1	16.043	5.616	20	0,1
37 Banestado	5.885	2.217	21	0,0	5.934	2.173	21	0,0	6.003	2.102	22	0,1
38 BIC	2.789	1.051	11	0,0	3.246	1.189	14	0,0	9.803	3.432	36	0,1
39 Fibra *	1.657	624	1.595	0,0	1.657	607	1.595	0,0	1.670	585	1.599	0,0
40 Honda	1.603	604	48	0,0	1.688	618	48	0,0	1.774	621	49	0,0
41 Zogbi *	458	173	34	0,0	458	168	34	0,0	458	160	34	0,0
42 BGN *	32	12	2	0,0	32	12	2	0,0	32	11	2	0,0
Total	14.012.153	5.278.840	532.037	100,0	13.284.588	4.864.902	490.981	100,0	12.743.470	4.461.218	460.164	100,0

* Valor do último mês informado