



Leasing

Informativo da ABEL Ano 26 Ed. 174 janeiro a março/2006

Leasing em alta

Os resultados de 2005 mostram a importância da ferramenta para o setor produtivo

Págs. 4 e 5

Neste número

Pág. 3 **NOVOS NEGÓCIOS**
Crescimento de 52,9%

Pág. 6 **SETOR DE ATIVIDADE**
Carteira mais pulverizada

Pág. 7 **INDEXADORES**
Prefixados lideram



Antônio Borna,
presidente da Abel

Confirmadas as projeções para a economia,
e tendo em vista os resultados da indústria
de *leasing* nos últimos dois anos, estimamos
um crescimento de 30% para o setor em 2006

Resultado recorde

Em 2005, a indústria de *leasing* no Brasil registrou consistente evolução, a melhor dos últimos anos, realçando a sua importância e força para o funcionamento da economia. O saldo do Valor Presente da Carteira, de R\$ 21,9 bilhões no período, superou em 56,6% o resultado do exercício anterior. O ritmo desse animador desempenho deve se manter, impulsionado pela combinação de dois fatores. O primeiro, a maior confiança das arrendadoras, em razão dos avanços e soluções de entraves jurídicos relacionados ao produto; e o segundo, a melhora das expectativas de crescimento do PIB em 2006.

Inflação sob controle, melhora da renda e do nível de emprego e juros em queda são outros indicadores positivos que, certamente, induzirão o setor produtivo a maior procura por investimentos. Nesse contexto, como inteligente alternativa para financiamentos de longo prazo, o *leasing* se caracteriza como adequado instrumento de crédito para empresas. Flexível nos prazos e ajustável ao fluxo de caixa, oferece a vantagem da não-imobilização de capital de giro próprio e é interessante em termos fiscais. Isso explica as razões por que o *leasing* é cada vez mais utilizado em operações com máquinas, veículos e equipamentos.

Acreditamos, portanto, no substancial avanço dessa modalidade de negócio no Brasil, a exemplo do que ocorre em mercados mais desenvolvidos, nos quais é largamente utilizada. O movimento já foi iniciado e progride com firmeza. Confirmadas as projeções positivas para o cenário econômico, e tendo em vista os bons resultados alcançados pela indústria de *leasing* nos últimos dois anos, podemos estimar um crescimento em torno de 30% para o setor no ano corrente.

abel

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA
DAS EMPRESAS DE LEASING

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

Leasing é uma publicação trimestral 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:** Luiz Montenegro

Diretores: Antônio Francisco de Lima Neto, Ismael Paes Gervásio, Marco Ambrogio Crespi Bonomi, Osmar Roncolato Pinho e Roberto Sampaio **Diretor Executivo:** Carlos Tafla **Diretores Técnicos:** Allan Simões Toledo, Carlos Joel Formiga, José Antonio Rigobello, Lizete Garcia Giuzio, Luiz Alberto Castro Imbuzeiro, Mara Lygia Prado, Marcos Antonio Waideman, Renato Kojima, Roberto Elias Mussalem, Ronaldo Nunes Faria e Xavier Pierre Claude Accaries.

Coordenação Editorial:  SP4
COMERCIAL
CORPORATIVA

Reportagem: Lucas Toyama (editor) e Patrícia Costa

Revisão: Roger Maioli

Arte e Produção Gráfica: [ADESIGN

Imagens: págs. 5 e 7 (divulgação).

Para solicitar exemplares deste boletim, ligue para (11) 3104 4846.

Novos contratos: expectativas superadas

A participação de pessoas físicas na carteira de novos negócios foi de 44,4%

Os novos negócios cresceram 52,9% no acumulado de 2005. Os 473.696 contratos assinados no período totalizaram R\$ 19,5 bilhões. Dois fatores principais, explica Paulo César Masson Fortini, gerente de produtos da ABN Amro Arrendamento Mercantil, contribuíram para o reconhecimento do *leasing* enquanto ferramenta viável para incrementar investimentos. O primeiro, a decisão jurídica favorável à indústria no caso do Valor Residual Garantido (VRG), no ano anterior; o segundo, a estabilidade econômica.

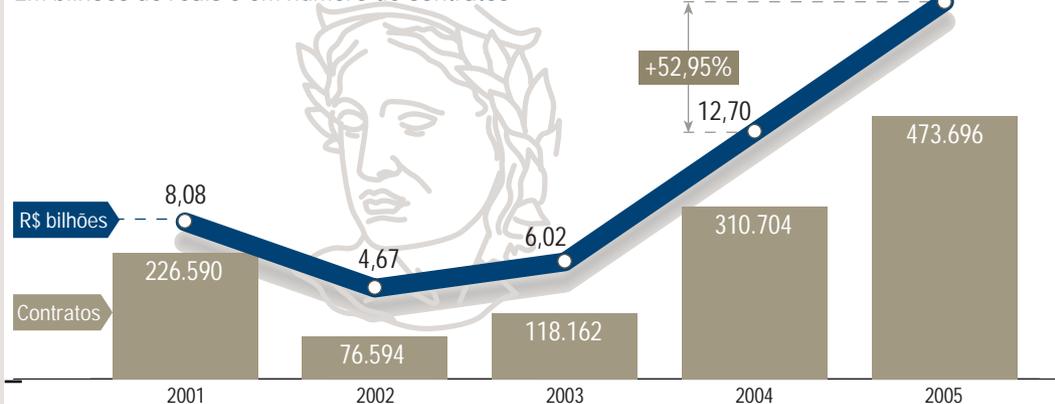
Pessoas físicas, com uma participação de 44,4% na carteira de novos negócios, também encontraram no *leasing* uma modalidade de crédito atraente para realizar seus projetos. Vicente Rí-

moli Neto, diretor da Safra Leasing, explica que, com a crise cambial, a partir de 1999, e a valorização galopante do dólar, os contratos fechados na moeda norte-americana tornaram-se onerosos demais. Assustados, os clientes se afastaram do *leasing*. E, agora, com o problema cambial visto apenas pelo retrovisor, diz ele, as pessoas físicas estão voltando.

Rímoli Neto ressalta, entretanto, que as pessoas jurídicas ainda mantêm a liderança. No ano passado, as empresas foram responsáveis por 55% dos novos negócios. Para Fortini, da ABN Amro Arrendamento Mercantil, a procura do *leasing* por parte das empresas se dá "porque a ferramenta é a mais ágil do mercado e a mais capaz de atender às expectativas".

OS NOVOS NEGÓCIOS

Em bilhões de reais e em número de contratos



Ciclo de prosperidade

Leasing mantém tendência de crescimento iniciada no ano passado, e a carteira evolui 56,6%

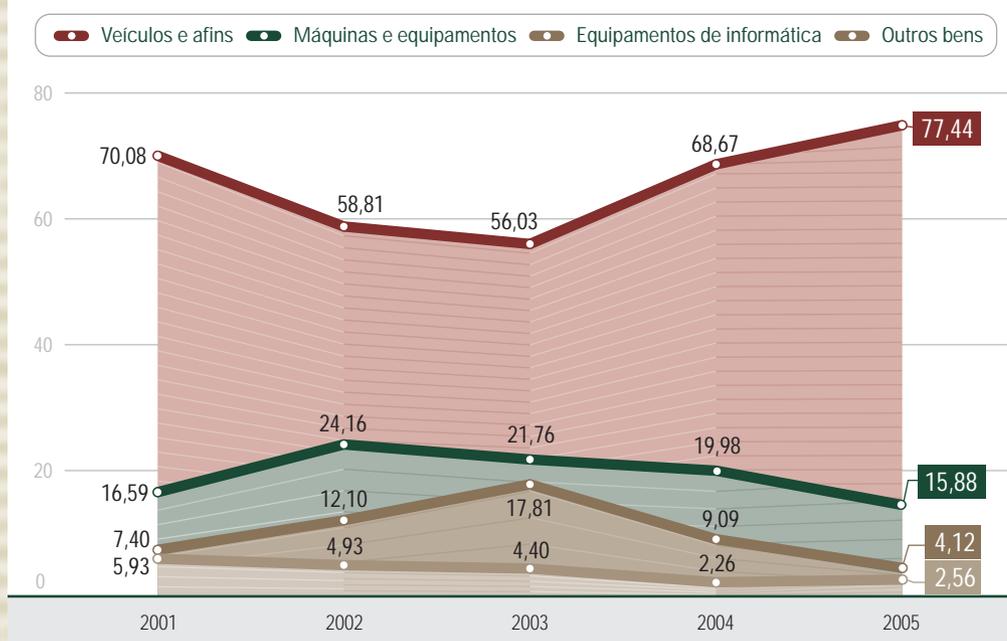
Saldo, em dezembro, do Valor Presente da Carteira de *leasing*: R\$ 21,9 bilhões – crescimento de 56,6% em relação ao resultado do ano anterior. Foi assim, com dados animadores, que 2005 se encerrou para a indústria brasileira de *leasing*. Trata-se, na realidade, da continuidade de um ciclo próspero, iniciado em 2004, quando a principal e mais controversa questão conceitual envolvendo a ferramenta – o Valor Residual Garantido (VRG) – foi solucionada. “A partir do momento em que o Superior Tribunal de Justiça (STJ) entendeu que o pagamento do VRG não descaracteriza o *leasing*, o mercado reagiu e voltou a operar de maneira mais efetiva, como mostram os números”,

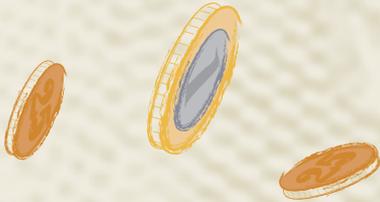
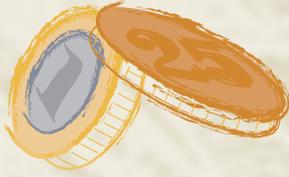
afirma Eduardo Fernandes Correia Filho, superintendente de *leasing*/CDC do Santander Banespa.

Outras conquistas, no entanto, também contribuíram de maneira decisiva para a boa performance do *leasing* no ano passado, como esclarecimentos de ordem jurídica e legal. “As pessoas estão entendendo melhor o que é e quais as características dessa modalidade de crédito, e isso resulta em maior confiabilidade e segurança para os clientes”, defende Selma Becker, gerente de produtos da DaimlerChrysler DC Leasing Arrendamento Mercantil, que experimentou em 2005 um crescimento de 48,6% na carteira de novos negócios.

VEÍCULOS MANTÊM A LIDERANÇA

Imobilizado por tipo de bens





“As pessoas estão entendendo melhor o que é e quais as características dessa modalidade de crédito, e isso resulta em maior confiabilidade e segurança para os clientes.”

Selma Becker, gerente de produtos da DaimlerChrysler DC Leasing Arrendamento Mercantil

Para Selma, o arrendamento mercantil tem sido cada vez mais procurado por ser um instrumento simples, cujos processos são rápidos e não esbarram em burocracia. Correia Filho, do Santander Banespa, concorda. E vai além. “O *leasing* é o único produto do setor privado que possibilita a amortização do investimento no longo prazo”, explica. Aliado a isso, completa, tem apelo fiscal muito grande, pois oferece economia no PIS e no Cofins e é dedutível do Imposto de Renda.

O aumento da capacidade produtiva e a conseqüente necessidade de investimento em máquinas e equipamentos fizeram com que as empresas passassem a enxergar no *leasing* uma alternativa interessante para incrementar os negócios, com a vantagem de não terem de imobilizar capital. Como exemplifica Correia Filho, “o agronegócio, embora tenha passado por algumas crises setoriais, como a da soja, teve bons resultados e continuou com a necessidade de investimento em transporte.” É nesse contexto que o *leasing* cresce. Há uma tendência, na opinião de Correia Filho, de mudança no perfil da carteira de arrendamento. “Os investimentos, cada vez mais, vão contemplar também máquinas e equipamentos industriais e sistemas de informática, por exemplo”, diz ele.



Carteira mais pulverizada

A tendência, a exemplo de mercados mais maduros, é o equilíbrio nas participações dos segmentos

Mostrando sinais claros de amadurecimento, o *leasing* começa a abranger, de maneira mais uniforme, as diversas atividades econômicas. Em 2005, da carteira de arrendamentos a receber, os negócios fechados por pessoas físicas representaram 42,87%, seguidos pelos setores de serviços (28,28%), indústria (13,66%), comércio (11,84%) e estatais (0,04%). Segundo Sandro Kohler Marcondes, diretor-executivo da BB Leasing, essa é uma tendência natural, a exemplo do que aconteceu em mercados mais desenvolvidos. “O que se vê hoje no Brasil é o mesmo processo ocorrido há algum tempo nos EUA, por exemplo, onde a ferramenta foi se pulverizando com o passar do tempo”, diz.

O papel de destaque desempenhado pelo *leasing* na economia, nacional e internacional, se deve às características do produto. “Com processos simples e rápidos, o arrendamento mercantil

tem se firmado como uma boa opção para os clientes”, explica Marcondes. O diretor-executivo ressalta também que, no caso particular do mercado interno, o crescimento do *leasing* pode ser atribuído ainda ao fato de o brasileiro começar a deixar para trás o senso de propriedade, historicamente presente por aqui. “As pessoas estão percebendo que usufruir pode ser mais interessante que possuir”, afirma.

Marcondes acredita também que a indústria pode figurar, num futuro próximo, como um setor promissor. Na BB Leasing, por exemplo, o segmento foi responsável por 33% das operações. “Com o desenvolvimento da indústria de base, haverá a necessidade de investimentos em maquinários e equipamentos e isso fará com que o arrendamento mercantil atinja também setores produtivos da economia, e não apenas os de consumo.”

Contratos para pessoas físicas crescem

Arrendamentos a receber por setor de atividade, em %

Sector de atividade	2001	2002	2003	2004	2005
Pessoa Física	18,91	10,14	12,88	26,81	42,87
Serviços	39,01	41,19	47,18	38,85	28,28
Indústria	14,53	17,57	16,06	14,82	13,66
Comércio	14,08	15,00	13,80	12,05	11,84
Estatais	0,97	1,07	1,25	0,79	0,04
Outros	12,49	15,02	8,33	6,67	3,30

Agenda de cursos

Consulte no site da ABEL (www.leasingabel.com.br) o cronograma semestral dos cursos promovidos pela entidade.

Para o mês de março, dois estão programados:

- “Introdução ao *leasing*”, no dia 10
- “O *leasing* no Brasil”, nos dias 20 e 21

Taxas prefixadas lideram

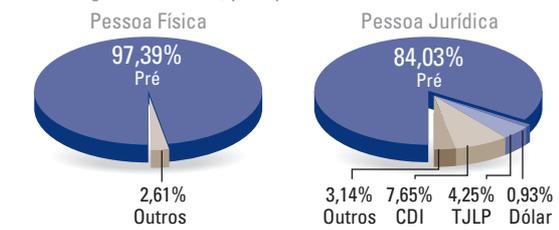
Comportamento do arrendador
endossa trajetória histórica do setor

Os contratos firmados por meio de indexadores prefixados foram responsáveis pela grande maioria das negociações de *leasing* em 2005. “As operações prefixadas garantem segurança e estabilidade aos clientes, já que independem das oscilações de juros”, afirma Adriano Merigli, gerente de tesouraria da Volvo Serviços Financeiros.

Se para pessoas físicas os prefixados representam quase que a totalidade dos contratos, para as jurídicas ainda há espaço para a presença do CDI. Merigli explica que esse indicador é mais utilizado em grandes negócios ou quando o arrendatário pretende acompanhar os custos do mercado, ou seja, o comportamento das taxas de juros. “Com a tendência de queda (dos juros), o CDI torna-se mais atraente e se fortalece”, diz Merigli.

OS MAIS UTILIZADOS

Novos negócios em 2005, por tipo de indexador



case

Fröhlich

Investindo na produção

Importante empresa no segmento atacadista/distribuidor do Rio Grande do Sul, a Fröhlich Indústria e Comércio de Cereais



trabalha com aproximadamente dois mil produtos, comercializando uma média de 4,5 mil toneladas de mercadorias por mês. Para suprir a demanda, utiliza o *leasing* para veículos (carros e caminhões), carrocerias, equipamentos de informática, empilhadeiras e máquinas destinadas ao empacotamento de cereais.

Marco Pohren, gerente financeiro da empresa, destaca que o *leasing* possibilita o investimento em tecnologia e maquinário sem que haja o comprometimento do capital de giro para a aquisição de bens. “Com o *leasing*, é possível pagar a prestação à medida que o bem começa a produzir. Isso recupera o investimento mais rapidamente e facilita o planejamento tributário”, diz ele. A empresa optou por essa modalidade porque acredita que o valor investido é recuperado mais rapidamente, num prazo menor do que se ela utilizasse capital próprio.

case

Sotreq

CAT

Leasing: um forte aliado

A Sotreq é a revendedora exclusiva dos produtos, serviços e sistemas Caterpillar nas regiões Norte, Centro-Oeste e Sudeste. Com cerca de dois mil funcionários e presente em 35 postos de atendimento, é responsável pela comercialização de máquinas e motores e pela assistência técnica. Sua subsidiária Frotal utiliza o *leasing* para a locação de máquinas como escavadeiras, retroescavadeiras, motoniveladoras, tratores e caminhões fora-de-estrada usados em mineração.

Além disso, a Sotreq fechou um contrato de *leasing* operacional e outro de *leasing* internacional para maquinário de grande porte importado necessário a suas operações. A principal vantagem do *leasing*, explica Marlis Silva, analista financeira da empresa, é que as máquinas não entram no ativo da empresa nem no balanço financeiro. “Utilizamos o *leasing* para qualquer que seja o equipamento, independentemente de valor e quantidade”, afirma ela.

Valor Presente da Carteira

Ranking	Outubro/05				Novembro/05				Dezembro/05			
	R\$	US\$	Contratos	Part. (%)	R\$	US\$	Contratos	Part. (%)	R\$	US\$	Contratos	Part. (%)
1 - Itauleasing	6.618.751.417	2.936.577.229	471.540	32,8230	6.846.872.373	3.102.624.784	485.312	32,6341	7.289.274.311	3.114.675.174	477.222	33,2150
2 - Safra	3.762.867.061	1.669.491.575	75.434	18,6604	3.827.944.425	1.734.613.207	78.191	18,2451	3.981.827.505	1.701.417.555	80.592	18,1440
3 - Bradesco	1.836.025.466	814.599.346	23.784	9,1050	1.895.166.790	858.785.023	24.231	9,0329	1.971.209.392	842.289.190	24.774	8,9822
4 - Banco Itaú	632.870.779	280.789.200	33.494	3,1385	852.843.863	386.461.783	45.444	4,0649	946.208.601	404.310.815	51.037	4,3116
5 - Banco IBM	962.573.825	427.070.334	409	4,7735	925.751.965	419.499.712	421	4,4124	942.235.585	402.613.163	426	4,2935
6 - Dibens/Unibanco	774.154.233	343.473.195	19.603	3,8391	798.895.309	362.015.275	19.910	3,8078	807.569.269	345.070.832	20.349	3,6798
7 - ABN Amro Bank	630.515.969	279.744.429	11.774	3,1268	684.199.164	310.041.310	13.276	3,2611	743.140.103	317.540.530	15.105	3,3863
8 - BB Leasing	624.268.796	276.972.712	13.337	3,0958	670.789.153	303.964.633	13.332	3,1972	683.141.028	291.903.187	12.433	3,1129
9 - BankBoston	548.899.392	243.533.161	2.433	2,7220	548.899.392	248.730.919	2.433	2,6162	562.629.553	240.409.158	2.636	2,5637
10 - Banco Finasa	466.095.881	206.795.280	24.070	2,3114	511.076.553	231.591.695	26.904	2,4359	553.863.953	236.663.655	29.833	2,5238
11 - HSBC	373.223.930	165.590.279	9.224	1,8509	386.926.289	175.333.646	8.323	1,8442	432.264.723	184.704.834	11.605	1,9697
12 - HP	401.445.541	178.111.514	1.028	1,9908	414.811.270	187.969.580	1.007	1,9771	430.481.508	183.942.874	938	1,9616
13 - DaimlerChrysler	375.666.370	166.673.930	2.015	1,8630	386.041.467	174.932.693	2.096	1,8400	393.195.813	168.010.859	2.194	1,7917
14 - Sudameris	343.578.566	152.437.360	7.362	1,7038	343.546.961	155.676.527	7.500	1,6374	349.705.240	149.427.526	7.316	1,5935 *
15 - Panamericano	301.414.191	133.730.064	85.301	1,4947	301.414.191	136.584.281	85.301	1,4366	301.414.191	128.792.971	85.301	1,3735
16 - Alfa	242.687.711	107.674.569	1.881	1,2035	249.201.253	112.924.258	2.016	1,1878	263.476.193	112.582.230	2.251	1,2006 *
17 - Volkswagen	228.005.000	101.160.211	10.940	1,1307	228.005.000	103.319.286	10.940	1,0867	228.005.000	97.425.544	10.940	1,0389
18 - Santander Brasil	205.878.292	91.343.135	8.204	1,0210	207.820.777	94.172.909	8.156	0,9905	209.966.538	89.717.788	8.147	0,9568 *
19 - Cit - Brasil	201.102.921	89.224.420	1.660	0,9973	209.478.652	94.924.167	1.750	0,9984	209.478.652	89.509.316	1.750	0,9545
20 - Santander Banespa	182.867.162	81.133.662	8.191	0,9069	192.868.744	87.397.473	8.175	0,9193	191.955.600	82.021.792	8.182	0,8747
21 - Citibank	69.677.000	30.913.971	1.495	0,3455	69.677.000	31.573.772	1.495	0,3321	69.677.000	29.772.679	1.495	0,3175 *
22 - Banrisul	68.222.035	30.268.439	2.419	0,3383	68.222.035	30.914.462	2.419	0,3252	68.222.035	29.150.979	2.419	0,3109 *
23 - Banco Volvo	69.321.788	30.756.372	406	0,3438	66.087.734	29.947.314	375	0,3150	61.826.609	26.418.241	341	0,2817
24 - Toyota	46.173.262	20.485.941	1.343	0,2290	47.775.776	21.649.346	1.397	0,2277	49.709.432	21.240.624	1.437	0,2265
25 - Banco Guanabara	36.485.493	16.187.716	151	0,1809	38.641.209	17.510.064	154	0,1842	37.907.364	16.197.651	160	0,1727
26 - Banestes	33.317.680	14.782.235	837	0,1652	74.819.456	33.904.049	841	0,3566	33.979.923	14.519.473	846	0,1548
27 - BV Leasing	29.903.725	13.267.548	3.287	0,1483	33.389.942	15.130.479	3.267	0,1591	33.462.417	14.298.345	3.247	0,1525
28 - Mercantil do Brasil	20.090.769	8.913.780	308	0,0996	21.099.615	9.561.181	300	0,1006	21.099.615	9.015.773	300	0,0961 *
29 - Leaseplan	15.485.737	6.870.641	1.298	0,0768	15.700.201	7.114.465	1.323	0,0748	17.927.099	7.660.171	1.419	0,0817
30 - BMW	17.725.000	7.864.147	578	0,0879	17.725.000	8.031.992	578	0,0845	17.725.000	7.573.815	578	0,0808 *
31 - BMG	13.982.282	6.203.595	4.584	0,0693	15.582.557	7.061.155	4.583	0,0743	15.582.557	6.658.359	4.583	0,0710 *
32 - Société Générale	7.389.000	3.278.318	41	0,0366	7.389.000	3.348.287	41	0,0352	7.389.000	3.157.288	41	0,0337 *
33 - Fin�stria	5.577.901	2.474.777	189	0,0277	5.439.186	2.464.739	186	0,0259	5.418.911	2.315.477	10	0,0247
34 - Industrial do Brasil	4.650.000	2.063.091	86	0,0231	4.650.000	2.107.123	86	0,0222	4.650.000	1.986.925	86	0,0212 *
35 - BMC	6.927.802	3.073.695	30	0,0344	3.939.389	1.785.114	28	0,0188	3.939.389	1.683.284	28	0,0180 *
36 - BIC	2.340.000	1.038.200	7	0,0116	3.549.133	1.608.271	4	0,0169	1.814.884	775.492	3	0,0083
37 - Inter American Express	1.856.505	823.686	1	0,0092	1.576.979	714.600	1	0,0075	1.576.979	673.836	1	0,0072
38 - Honda	1.351.635	599.687	50	0,0067	1.298.279	588.308	51	0,0062	1.207.865	516.116	49	0,0055
39 - Fibra	1.264.611	561.077	1.506	0,0063	1.264.611	573.052	1.506	0,0060	1.264.611	540.363	1.506	0,0058 *
40 - Banestado	334.631	148.467	2	0,0017	306.816	139.032	2	0,0015	278.216	118.880	2	0,0013
41 - BGN	32.000	14.198	2	0,0002	32.000	14.501	2	0,0002	32.000	13.673	2	0,0001 *
42 - HSBC Leasing	0	0	3	0,0000	0	0	3	0,0000	0	0	3	0,0000
TOTAL	20.165.001.356	8.946.715.185	830.307	100	20.980.719.507	9.507.304.471	863.360	100	21.945.733.662	9.377.316.439	871.587	100

Valor Presente da Carteira: saldo das contraprestações e valores residuais garantidos (VRG) a vencer, descontada a taxa de retorno de cada contrato.

(*) Valor do último mês informado. Atualizado em 20/01/2006. Dólar = 2,3403.

