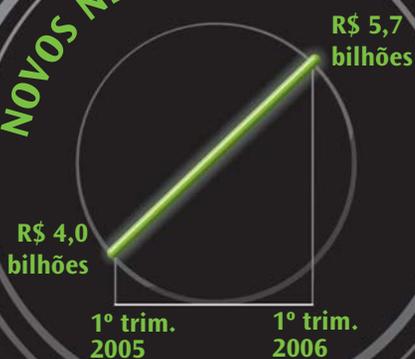




Leasing

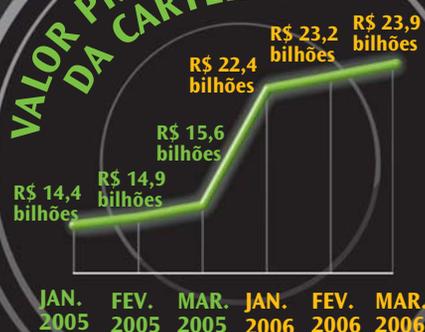
Informativo da ABEL Ano 26 Ed. 175 abril a junho/2006

NOVOS NEGÓCIOS



43,08%

VALOR PRESENTE DA CARTEIRA



*Este foi o crescimento
do leasing no
primeiro trimestre
do ano.* Pág. 4

Neste número

Pág. 3

NOVA SEDE

Moderna e bem localizada

Pág. 6

TRADE-IN

CSI expande seus negócios no Brasil

Pág. 8

ARTIGO

Valdair João Sanfelice



Rafael Cardoso,
presidente da ABEL

SEBASTIÃO GONDIM

O *leasing* está por trás de grandes e importantes negócios, principalmente nos setores mais dinâmicos da economia

Bases sólidas

Os sinais de que o *leasing* caminha para a consolidação são eloqüentes. O ritmo de crescimento da atividade é vigoroso. No primeiro trimestre deste ano, em relação ao mesmo período do ano passado, os novos negócios evoluíram 43,08%. Somaram, no acumulado do trimestre, R\$ 5,756 bilhões. Os contratos fechados com pessoas jurídicas, principalmente com setores dinâmicos da economia, crescem a cada ano e já representam 46,2% da carteira. O saldo do Valor Presente, em março, foi de R\$ 23,944 bilhões, superando em 53,01% o de igual período de 2005.

A pujança dos números reflete a conjunção de dois fatores: o cenário econômico, marcado pela melhora das expectativas de crescimento do PIB, da redução de taxas de juros e do crescimento da demanda de crédito, e do conseqüente restabelecimento da confiança do arrendador. Na estabilidade da economia brasileira, o *leasing* vai deslançando desde então e, entre outras razões, por se ajustar ao fluxo de caixa das empresas e ser flexível o bastante para se adaptar às necessidades do mercado.

Hoje, o *leasing* está por trás de grandes e importantes negócios. Constam dessa lista operações reportadas nesta edição do *Informativo ABEL*, a exemplo da instalação de duas usinas termelétricas pela fabricante de motores Cummins e a importação de 17 locomotivas pela Ferronorte, recém-adquirida pela ALL (América Latina Logística). Casas Bahia, uma das maiores cadeias de varejo do País, e BoniGatx, especializada em transportes e logística, falam sobre como o *leasing* apoiou seus projetos de expansão por meio do aumento de suas frotas de caminhões, aeronaves e computadores.

São operações como essas que embasam o avanço do *leasing* e reforçam seu caráter estratégico enquanto ferramenta de estímulo à realização de investimentos produtivos no Brasil. Os desafios que a ABEL tem pela frente passam pelo fortalecimento – conceitual, técnico e operacional – da atividade, mediante a concretização de transações que ajudem a alavancar a atividade industrial no País. Essa é a missão assumida pela entidade; essa é a missão a ser cumprida permanentemente por todos nós.



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: Rafael Euclides de Campos Cardoso **Vice-presidente:** Osmar Roncolato Pinho

Diretor secretário: Vicente Rímoli Neto **Diretor tesoureiro:** Luiz Horácio da Silva Montenegro

Diretores: Ismael Paes Gervásio, Marco Ambrogio Crespi Bonomi, Roberto Sampaio, Sidney Passeri e Xavier

Accaries **Diretor executivo:** Carlos Taffa **Diretores técnicos:** Carlos Joel Formiga, José Antônio Rigobello,

Lizete Garcia Giuzio, Luiz Imbuzeiro, Mara Lygia Prado, Marcos Waideman, Mario Henrique Martins, Regina

Célia Pôncio Peixoto, Roberto Elias Mussalem e Walcris Rosito

Coordenação Editorial:  SP4

Reportagem: Mário César de Mauro e Liv Soban

Revisão: Christina Binato

Arte e Produção Gráfica: Hiro [PH Serviços Editoriais]

Ilustração da capa: Érica Onodera

Para solicitar exemplares deste boletim, ligue para (11) 3095 9100



Do Centro a Pinheiros

Na nova sede da ABEL, modernidade, segurança e boa localização



Sala de reuniões e de treinamento: equipamentos de alta tecnologia

A nova sede da ABEL está situada no oitavo andar do Edifício Faria Lima Premium, condomínio comercial com excelente infra-estrutura, de fácil acesso pelas avenidas Rebouças e Faria Lima e pela Marginal Pinheiros, além de estar próxima da Estação Faria Lima da linha amarela do metrô, em adiantada fase de construção. A entidade deixa, após nove anos, o 19º andar do Edifício Mercantil Finasa, no Centro de São Paulo.

A mudança trouxe ainda modernidade e segurança aos funcionários, diretores e participantes de cursos realizados pela ABEL, pois o Faria Lima Premium é considerado um edifício inteligente, que

conta com conforto, estilo, funcionalidade e tecnologia de ponta. Possui monitoramento por circuito interno de tevê 24 horas, elevadores de última geração, rede de conexão banda larga para internet e central telefônica, dentre outras facilidades. O prédio dispõe ainda de heliponto, auditório para 40 lugares e amplo estacionamento, com vagas reservadas.

Na nova sede da ABEL, a proposta é resgatar o tradicional almoço-reunião de diretoria, além dos almoços e cafés da manhã dos grupos de trabalho e comissões. Atividades que serão mais frequentes por causa da atual e privilegiada localização da associação, que permite um rápido deslocamento aos participantes.

Destaque para a sala de reuniões arquitetada para 20 lugares, equipada com projetor multimídia, aparelho com funcionalidade para cursos e videoconferências. O coquetel de inauguração ocorreu no dia 12 de maio último e a primeira reunião de diretoria, no dia 16 do mesmo mês.

O novo endereço da ABEL é Rua Diogo Moreira, 132, oitavo andar, conjunto 806. O telefone é 3095-9100.



case

Sobre nove eixos

Os contratos *de leasing* são um indicativo seguro do desempenho da empresa especializada em transportes BoniGatx. Sempre que a demanda pelos serviços de logística aumenta, a empresa recorre às operações de arrendamento mercantil para atender a seus clientes. Uma parte de sua frota é arrendada por meio de contratos de *leasing*, feitos com a Dibens Leasing, uma empresa do conglomerado Unibanco.

São caminhões pesados, cada um avaliado entre R\$ 500 mil a R\$ 800 mil, capazes de carregar até 54 toneladas de carga líquida. "O *leasing* assegura a qualidade dos serviços que oferecemos", diz o diretor financeiro Alberto D'Andrea.

A BoniGatx opera nos Estados da Bahia, de Minas Gerais, de São Paulo e do Rio de Janeiro, transportando principalmente produtos químicos, suco de laranja e combustíveis.



DIVULGAÇÃO

Novos negócios crescem 43,08% no primeiro trimestre do ano

Volume no primeiro trimestre de 2006 foi de R\$ 5,756 bilhões; no mesmo período do ano passado, chegou a R\$ 4,023 bilhões

Um crescimento de 43,08% em novos negócios. Esse é o resultado do setor de *leasing* no primeiro trimestre de 2006, comparado ao mesmo período do ano passado, de acordo com estatísticas divulgadas pela Associação Brasileira das Empresas de Leasing (ABEL). Nos três primeiros meses deste ano, o volume total de novos negócios alcançou R\$ 5,756 bilhões, ante os R\$ 4,023 atingidos no acumulado de janeiro, fevereiro e março de 2005. O número de contratos assinados no trimestre somou 137.757, diante dos 110.954 no mesmo intervalo do ano passado.

Dos novos negócios, R\$ 3,093 bilhões corresponderam a contratos assinados com pessoas físicas, ou seja, 53,74%. O restante, R\$ 2,663 bilhões, ou 46,26%, refere-se a contratos firmados com pessoas jurídicas. Os custos prefixados foram os mais utilizados, uma preferência que chegou a 90,49% do total em março passado. Os contratos assinados em

CDI representaram 4,32%; TJLP, 1,13%; TR, 1,65%; outros denominadores, 2,05%. Os novos negócios firmados em dólar foram 0,35% do total.

O Valor Presente da Carteira, que, em março de 2006, apresentou saldo de R\$ 23,944 bilhões, superou em 53,01% o de igual período de 2005, de R\$ 15,649 bilhões. O crescimento em relação a fevereiro, quando o saldo atingiu R\$ 23,205 bilhões, foi de 3,18%.

Dos arrendamentos a receber por setor de atividade, pessoa física liderou o *ranking* em março de 2006, com 37,95% do volume negociado. A seguir ficaram os segmentos de serviços, com 29,60%; indústria, com 16,21%; comércio, com 12,68%; estatais, com 0,58%; outras atividades, com 2,99%. Por tipo de bem, os veículos responderam por 73,17% do volume; máquinas e equipamentos, por 21,9%; equipamentos de informática, por 2,28%; outros bens, por 2,65%.

Fonte de energia

case

À época do apagão, a Cummins Brasil, fabricante de geradores e de motores a *diesel*, ganhou uma concorrência pública para fornecimento de energia para a Comercializadora Brasileira de Energia Emergencial (CBEE). Construiu, para tanto, duas usinas termelétricas: uma instalada em Sete Lagoas (MG) e outra, em Anápolis (GO), com capacidade de 64 MW e de 44 MW, respectivamente.

Os recursos para a importação dos geradores vieram de contratos de arrendamento mercantil, fechados com a Citibank Leasing e a ItaúBBA Leasing, que montou a US\$ 37 milhões. “O arrendamento deu flexibilidade ao processo e evitou imobilização de capital”, diz Ronaldo Florido, supervisor da tesouraria da empresa.

As termelétricas foram desativadas quando o governo brasileiro superou a crise de abastecimento de energia,



Usina Sete Lagoas, construída pela Cummins, com geradores importados, por meio do arrendamento mercantil

porém a Cummins continuou focada em gerar eletricidade. A empresa fez uma operação de US\$ 2,8 milhões com a Itaú Leasing para o arrendamento de geradores para uma pequena usina, instalada no World Trade Center-SP.

A Cummins também está utilizando o *leasing* para a ampliação de sua unidade industrial de Guarulhos (SP). Os contratos, que somam US\$ 26 milhões, com a Safra Leasing e a Dibens Leasing, uma empresa do conglomerado Unibanco, permitirão a importação dos equipamentos que fazem parte das novas linhas de produção de cabeçotes e cilindros para motores a *diesel* da fábrica.

case



Parceria no varejo

A Casas Bahia, maior rede varejista do Brasil, possui uma frota própria de 2,2 mil caminhões para o envio de mercadorias aos clientes. No ano passado, eles percorreram 109,8 milhões de quilômetros para cumprir uma média de 980 mil entregas mensais.

Números impressionantes de tal sistema de logística foram alcançados com a ajuda do *leasing*. Os caminhões da rede são arrendados. “O *leasing* nos dá facilidade operacional, simplicidade na contratação e possibilidade de utilização dos bens, sem a necessidade de imobilizar recursos”, afirma o diretor financeiro da Casas Bahia, Dilso Domingues.

Segundo ele, o arrendamento mercantil ainda garante ganhos efetivos no planejamento financeiro da gigante va-

rejista brasileira. “Torna-se primordial preservar o capital de giro da empresa, para que possamos direcionar recursos para o nosso negócio principal e não para imobilizações, quando existem outras fontes adequadas, tanto de prazos como de condições financeiras”, explica o diretor. A maioria dos contratos de *leasing* da empresa é para o período de 36 meses, mas alguns são mais curtos, de dois anos.

A Daimlerchrysler DC Leasing Arrendamento Mercantil é o principal arrendador de caminhões para a Casas Bahia. Ao todo, 1,5 mil unidades foram entregues à rede varejista, que ainda arrenda cerca de 20 *vans* da mesma marca.

Além dos veículos, a Casas Bahia optou pelo arrendamento mercantil também para atualizar seu parque tecnológico de equipamentos de processamento de dados e para outros bens, como aeronave.



Tudo sempre novo

A CSI Latina expande seus negócios de *leasing* operacional no Brasil, apostando na consolidação dos arrendamentos com *trade-in*

Sede da KPMG: *leasing* permitiu a substituição de mais de 150 impressoras usadas por modelos de última geração, sem imobilização de capital

Em março do ano passado, a auditoria e consultoria KPMG, num processo de avaliação interna, diagnosticou a necessidade de substituição de mais de 150 impressoras usadas e de equipamentos da central de cópias. Os recursos para a renovação tecnológica, na sede de São Paulo, foram levantados por meio de um contrato de *leasing* operacional com *trade-in*, fechado com a CSI Latina. Na operação, a arrendadora ficou com o legado obsoleto e entregou à KPMG equipamentos novos. Assim, sem imobilizar capital, a consultoria conseguiu manter o alto padrão de impressão e ainda garantir redução no custo mensal das contraprestações do arrendamento.

Conceitualmente, o *leasing* operacional com *trade-in* consiste na substituição de bens obsoletos por modernos, a custo reduzido. Os arrendatários que contratam a operação terceirizam para a arrendadora os problemas relacionados a impactos ambientais a que estão sujeitos, por conta da necessidade de se desfazer dos equipa-



SEBASTIAN GONDIM

mentos. Eliminam, além disso, os riscos relacionados à segurança das informações contidas nas máquinas.

Essa modalidade de *leasing* operacional já é consolidada nos EUA e na Europa. Foi trazida para o País pela CSI Latina. “Algumas empresas de *leasing* chegaram a oferecer o *leasing* operacional com *trade-in* no Brasil, mas sempre envolvendo intermediários para a execução dos serviços”, diz Roberto Mussalem, presidente da arrendadora. “Na CSI, fazemos tudo”, completa.

Presente no Brasil há dois anos, a subsidiária da CSI norte-americana, especializada em arrendamentos de equipamentos de TI e de telecomunicação, com carteira mundial da ordem de US\$ 1 bilhão e mais de 34 anos de experiência no mercado, atende a pelo me-

nos 30 das 200 maiores empresas nacionais e multinacionais instaladas no País, pelo *ranking* da revista *Exame*. O valor dos negócios fechados pela arrendadora ultrapassam US\$ 45 milhões.

Suas expectativas de expansão são vigorosas. “O *leasing* operacional com *trade-in* é uma tendência



REMIATO RICCI

Para Mussalem, “o *leasing* operacional com *trade-in* é uma tendência que veio para ficar”

que veio para ficar e está se consolidando principalmente nas grandes companhias nacionais e internacionais instaladas no País”, diz Mussalem. Com o *leasing* operacional, explica, os arrendatários reduzem os custos de propriedade e assim obtêm impactos positivos na medição do desempenho corporativo, pelo critério do indicador econômico EVA-Valor Econômico Agregado.

Nos EUA, o grande volume de negócios de *trade-in* fez com que a CSI constituísse em 1984, com 100% de capital próprio, a EPC (Executive Personal Computers), para cuidar exclusivamente do envio dos equipamentos com algum grau de obsolescência ao mercado secundário. No local, são executadas as reformas das máquinas e as certificações quanto à limpeza da memória dos HDs. A EPC ainda possui uma loja para venda no varejo dos maquinários usados e, em caso de descarte, a empresa adota severas regras contra impactos ambientais.

Partindo do pressuposto da consolidação do *trade-in* no Brasil, a idéia da CSI Latina é instalar uma EPC versão brasileira no início do ano que vem, quando começam a vencer os primeiros contratos de *leasing* operacional da CSI Latina. Atualmente, prestadores parceiros executam esses serviços, uma vez que o volume de bens devolvidos ainda é pequeno para os padrões da CSI. Hoje em dia, afirma Mussalem, o mercado secundário brasileiro se restringe à revenda dos equipamentos ou ao aluguel dessas máquinas para feiras e eventos. “Num futuro próximo, com a EPC, faremos o *refurbish* do equipamento (reparo, limpeza e *upgrade*) para novas operações de *leasing* operacional”, explica Mussalem, para quem o arrendamento mercantil com *trade-in* acompanha a evolução do mercado de *leasing* mundial e aponta para um horizonte repleto de novos negócios.

**BRASIL
FERROVIAS
FERRONORTE**
case

O *leasing* nos trilhos

Com o arrendamento mercantil de 17 locomotivas norte-americanas, modelo C30-7 da GE, a Ferronorte, controlada pela Brasil Ferrovias, companhia ferroviária recém-vendida para a ALL (América Latina Logística), projeta aumento de 12% (700 mil toneladas por ano) do volume de grãos transportados sobre trilhos, no trecho entre o Estado de Mato Grosso e o Porto de Santos, em São Paulo. O faturamento da empresa, de R\$ 543 milhões, deve acompanhar a mesma taxa de crescimento.

O contrato de *leasing* de R\$ 30 milhões assinado com a Safra Leasing, em fevereiro passado, é de 60 meses. Segundo informações da Ferronorte, a relação entre as despesas e as receitas adicionais das locomotivas arrendadas é positiva. Ou seja, a operação das máquinas nos trilhos, que resultará na criação de mais 200 empregos diretos, entre maquinistas e operadores que executam serviços no trecho, contabiliza ganhos acima dos valores das contraprestações.

Para Vicente Rimoli Neto, diretor da Safra Leasing e um dos diretores da ABEL, o arrendamento desse tipo de bem não é comum. “A novidade demonstra a maturidade e a versatilidade da ferramenta, que reúne condições para atender a qualquer setor da economia nos prazos adequados para viabilizar investimentos”, diz ele.



Volume de grãos transportados pela Ferronorte deve crescer 12% com o arrendamento de 17 locomotivas

RAFAEL CORREA

LEASING: caminhos para o crescimento

Todos nós que interagimos com o *leasing* no Brasil temos presente que o maior entrave à implantação inicial do *leasing* no País foi “o arraigado senso de propriedade sobre bens duráveis existente entre o empresariado nacional”. Hoje, 35 anos depois, podemos afirmar que essa barreira foi superada, e a grande maioria dos homens de negócio já assimilou que os resultados de suas empresas são obtidos com o uso racional de bens de produção, sem a imperiosa necessidade de sua propriedade.

Outros fatores importantes que sempre impediram o crescimento do *leasing* em nosso País foram: a instabilidade econômica, a inflação descontrolada, a correção monetária, as diversas moedas, os vários planos e os choques na economia. Embora esses riscos não estejam permanentemente afastados, a estabilidade da economia nos últimos anos acena para períodos mais duradouros sem variações imprevisíveis que poderiam afetar sensivelmente contratos de longo prazo, como é o *leasing*.

Vivenciamos ao longo desses anos a ausência de um regramento claro e transparente para o *leasing*, especialmente por parte do Banco Cen-

tral do Brasil (Bacen) e da Secretaria da Receita Federal. A adoção pela ABEL de uma política de aproximação, especialmente com o Bacen, resultou, desde 1996, na consolidação das normas do *leasing* financeiro e do *leasing* operacional. Ainda que essas normas não sejam o ideal, pode-se contar também com o Bacen, que é receptivo a sugestões de modernização e atualização do mercado, por intermédio da ABEL.

Em relação à Receita Federal, penso que ainda devemos permanecer buscando maiores esclarecimento e sensibilização, pois o órgão ainda continua irredutível com o *leasing*, especialmente no tocante ao prazo de depreciação econômica dos bens arrendados.

A produção de bens duráveis passíveis de serem arrendados tem evoluído tanto em quantidade quanto em tecnologia de qualidade para atender aos desafios sempre crescentes da indústria global. Então, o objeto do *leasing* está disponível para ser utilizado.

Com a estabilidade da economia nacional, podemos acreditar que os investimentos continuarão aumentando, haverá crescimento da atividade econômica e maior demanda por ampliação e modernização de parques indus-



DIVULGAÇÃO



triais e meios de prestação de serviços.

Da análise das variáveis até aqui mencionadas, poderíamos concluir que o *leasing* está em franco desenvolvimento e que as arrendadoras estão ultrapassando todas as suas metas. Embora o *leasing* tenha crescido nos últimos dois anos, sabemos que há muito espaço para sua expansão e que o volume de seus negócios poderá triplicar nos próximos.

Quais seriam então os entraves atuais a impedir que o *leasing* deslanche como deveria e poderia? No meu entendimento, que é de alguém que convive diariamente com as condições operacionais do *leasing*, são a insegurança jurídica, a indefinição fiscal e tributária e a pouca divulgação institucional do produto.

A insegurança jurídica fica por conta das ações revisionais de contratos que são acatadas pelo Judiciário, indiscriminadamente, sem que seja exigido da arrendatária reclamante que pague o valor do principal liberado pela arrendadora na compra do bem arrendado, enquanto se discute a onerosidade ou não dos encargos contratuais. Outro empecilho advindo do Judiciário é o tempo demasiadamente longo para a retomada dos bens arrendados em ações de reintegração de posse, e, após a sua retomada física, a morosidade para o trânsito em julgado da sentença que autorizaria sua venda, permitindo então que as arrendadoras amenizassem suas perdas na operação.

A indefinição fiscal e tributária refere-se à fal-

ta de uma clareza incontestável sobre o local de pagamento do ISSQN incidente sobre as contraprestações do *leasing* e de uma regulamentação simples e de abrangência nacional para que as arrendatárias pessoas jurídicas possam se creditar do ICMS pago sobre os bens arrendados.

As duas barreiras citadas acima têm exigido muito tempo e trabalho das empresas de *leasing*, que poderiam ser canalizados para o desenvolvimento de novos negócios.

Quando falo da falta de maior divulgação institucional do *leasing*, refiro-me a uma metodologia de mudança gradativa da imagem do produto, que, sabemos, ficou afetada desde a crise cambial ocorrida em 1999, especialmente entre as arrendatárias pessoas físicas. E, nesse ponto, não falo somente de grandes campanhas publicitárias ou inserções na mídia. Entendo que cada um de nós que trabalha com *leasing* deve fazer a sua parte, nas pequenas coisas, em todas as oportunidades que surgirem.

Pessoalmente, elaborei uma palestra denominada “Leasing sem segredos”, que tenho divulgado em faculdades de economia, administração de empresas e ciências contábeis da Grande Porto Alegre, propiciando aos formandos dessas áreas que saibam que o *leasing* é uma operação de crédito simples, abrangente, eficiente e vantajosa para o crescimento das empresas e da economia nacional.

Valdair João Sanfelice, da Sanfelice Consultoria S/C Ltda.

Os cursos da ABEL consolidam informações sobre o *leasing* e garantem bons negócios às associadas

Do conceito à prática

Entidade representativa das empresas de arrendamento mercantil, a ABEL trabalha constantemente para consolidar o *leasing* como uma alternativa para viabilizar investimentos. Dentre as ações que promove com esse fim, estão os cursos ministrados para elucidar os conceitos do produto.

Esses cursos, voltados a iniciantes e a quem já conhece o produto, são realizados na sede da ABEL ou nas associadas, em várias datas. Para junho, quatro deles estão previstos (veja quadro abaixo). Para o segundo semestre, o cronograma está em elaboração.

“São cursos técnicos e específicos para cada público, abrangendo as áreas comercial, contábil,

tributária, financeira, jurídica e de controladoria”, diz o professor João Domiraci Paccez, mestre em contabilidade pela USP, um dos instrutores do programa.

O outro instrutor dos cursos, o engenheiro Walter Eduardo Kirschner, diz que a ABEL, por meio dessas iniciativas, cumpre o papel de fomentar o produto no País e de formar mão-de-obra especializada. “Há uma carência de profissionais que entendam dessa ferramenta”, aponta.

Segundo os professores, a grande maioria dos alunos é das áreas comercial, jurídica e financeira de empresas que operam com arrendamento mercantil.

Programação de cursos

DATA	CURSO	INSTRUTOR	CARGA HORÁRIA	Valor R\$ Associadas	Valor R\$ Não Associadas
5 de junho (segunda-feira)	Modelo de Cálculo de Impacto Fiscal na Operação de Leasing	João Domiraci	8 horas	430,00	516,00
23 de junho (sexta-feira)	Leasing Operacional	Walter Kirschner	8 horas	390,00	470,00
24 de junho (sábado)	Leasing Avançado	Walter Kirschner	8 horas	390,00	470,00
28 de junho (quarta-feira)	Introdução ao Leasing	Walter Kirschner	8 horas	390,00	470,00

Negócio fechado

O economista Eduardo Evangelista, representante comercial da Toyota Leasing para a região de Campinas, interior de São Paulo, trabalha na indústria automobilística há dez anos. Seu primeiro contato com o *leasing* é de longa data – sete anos –, mas ele só começou a dominar conhecimentos conceituais e técnicos sobre a ferramenta a partir de março passado.

O que o ajudou a vencer as dificuldades foi a participação no curso “Introdução ao Leasing”, promovido pela ABEL. As táticas de negociação de vendas do eco-

nomista se sofisticaram. “Minha argumentação se tornou concisa e, por isso, ficou mais fácil expor os benefícios do arrendamento”, diz ele.

Recentemente, Evangelista fechou uma operação com uma empresa de porte médio, interessada na renovação de sua frota de três veículos. O *leasing* foi apresentado ao cliente como opção; as peculiaridades, diferenças em relação às outras modalidades de crédito foram explicitadas com base nos conhecimentos obtidos pelo economista durante o curso oferecido pela ABEL. “Convenenci o cliente e fechei o negócio”, comemora o representante comercial.



Evangelista atribui ao curso “Introdução ao Leasing” a sofisticação de suas táticas de negociação



FERNANDO RICCI

Antônio Bornia passa o comando da ABEL para o executivo Rafael Cardoso, em eleições realizadas em meados de abril

ABEL TEM NOVO PRESIDENTE

Rafael Cardoso, superintendente da área de financiamento do Banco Santander, é o novo presidente da ABEL. O comando da entidade foi transferido ao executivo por Antônio Bornia, vice-presidente do Conselho de Administração do Bradesco, depois de 15 anos consecutivos em que esteve no exercício do cargo. Durante esses mandatos, Cardoso ocupou a vice-presidência da entidade. Sua eleição, para o triênio de 2006-2009, ocorreu em abril, em AGE (Assembléia Geral Extraordinária).

Graduado em administração de empresas e pós-graduado em engenharia econômica e financeira, Cardoso opera no mercado financeiro há 30 anos, tendo sido diretor e presidente de diversas instituições. No *leasing*, carrega 25 anos de experiência, período durante o qual acompanhou e participou – acumulando funções executivas na ABEL – dos grandes avanços institucionais e jurídicos da atividade no Brasil. Cardoso terá ao seu lado, na vice-presidência da entidade, Osmar Roncolato Pinho, superintendente executivo da Bradesco Leasing.

Antônio Bornia, executivo com maior tempo na presidência da ABEL em seus 35 anos de existência, assumirá a presidência do conselho deliberativo da entidade, órgão criado para debater os grandes projetos de arrendamento mercantil e para orientar a diretoria em relação ao caráter estratégico e viabilidade dos mesmos. Continuará, portanto, a colaborar efetivamente para a consolidação do *leasing* enquanto alavanca para o desenvolvimento no País.

A eleição e a posse das novas diretorias executiva e técnica e do conselho deliberativo e fiscal da ABEL aconteceram no dia 11 de abril, em almoço no Hotel Gran Meliá Mofarrej, em São Paulo. Na oportunidade, foi eleita também a diretoria, para o mesmo período (2006-2009), do Sindicato Nacional das Empresas de Arrendamento Mercantil.

ISS em pauta

Na edição de 13 de abril de 2006 do jornal “DCI”, um artigo de autoria do advogado e ex-procurador-geral da Fazenda Nacional Luiz Carlos Sturzenegger trata do embate na Justiça quanto à incidência de ISS nas operações de arrendamento mercantil.

O texto torna pública a legitimidade da briga das associadas da ABEL pela não incidência do imposto e contextualiza a discussão da questão nas instâncias judiciais estaduais e nos tribunais superiores (STJ e STF). Sturzenegger expõe os argumentos contrários ao recolhimento do imposto, partindo da premissa básica de que a operação de *leasing* não se caracteriza como prestação de serviço, já que a obrigação que nela se materializa é de dar e não de fazer.

No artigo, Sturzenegger diz que, embora não tenha ainda firmado posição sobre o assunto, e nada obstante ter editado súmula, em outro quadro legislativo, no sentido de que o ISS incide nas operações de *leasing*, o STJ, em suas decisões mais recentes, tem entendido que a matéria é de natureza constitucional, ou seja, passível de julgamento apenas pelo STF.

Na Suprema Corte há precedente, de relatoria do ministro Marco Aurélio, declarando a inconstitucionalidade da cobrança de ISS sobre bens móveis, sob o mesmo fundamento de que o que se faz presente, nesses casos, é uma obrigação de dar e não de fazer. Algumas Câmaras dos Tribunais de Justiça de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul também têm reconhecido, pelo mesmo fundamento, a não incidência de ISS nas operações de *leasing*.

Cabe às associadas da ABEL, neste momento, reunir esforços para levar a bom termo essa luta justa, o que terá o condão de desonerar os custos de transação de tão importante setor da economia.

Valor Presente da Carteira

POSICÃO	EMPRESA	JANEIRO/2006				FEVEREIRO/2006				MARÇO/2006			
		R\$	US\$	CONTRATOS	PART.%	R\$	US\$	CONTRATOS	PART.%	R\$	US\$	CONTRATOS	PART.%
1	Cia. Itauleasing de Arrendamento Mercantil	8.118.312.046	3.469.024.404	500.418	34,2104	8.118.312.04	3.802.309.984	521.883	34,9838	8.691.368.696	4.001.550.965	551.298	36,2979
2	Safrá Leasing S/A Arrendamento Mercantil	3.983.604.843	1.797.980.160	80.307	17,7311	4.034.885.500	1.889.787.598	80.156	17,3873	4.048.254.116	1.863.837.070	79.642	16,9068
3	Bradesco Leasing S/A Arrendamento Mercantil	1.994.639.742	900.270.691	25.092	8,8782	2.034.568.533	952.914.867	25.562	8,7674	2.061.838.910	949.281.266	26.194	8,6109
4	Banco IBM S/A Arrendamento Mercantil	986.252.264	445.140.036	433	4,3898	936.186.077	438.474.112	443	4,0343	938.689.349	432.177.417	533	3,9203
5	Dibens Leasing S/A Arrendamento Mercantil/Unibanco Leasing S/A	827.731.563	373.592.509	20.756	3,6842	894.381.808	418.894.575	21.194	3,8541	934.462.459	430.231.335	22.139	3,9026
6	ABN Amro Arrendamento Mercantil S/A	785.479.882	354.522.424	16.626	3,4962	833.668.526	390.458.773	18.352	3,5925	908.900.298	418.462.384	20.627	3,7959
7	Banco Itaú S/A Arrendamento Mercantil	927.734.870	418.728.502	50.784	4,1294	910.484.713	426.436.566	50.458	3,9235	882.858.458	406.472.586	50.011	3,6871
8	BB Leasing S/A Arrendamento Mercantil	693.594.110	313.050.239	12.462	3,0872	731.316.745	342.521.074	12.505	3,1514	752.202.408	346.317.867	12.726	3,1414
9	Banco Finasa S/A - Carteira Arrendamento Mercantil	589.978.021	266.283.635	32.571	2,6260	634.531.554	297.190.555	35.234	2,7343	686.053.553	315.862.593	38.633	2,8652
10	BankBoston Leasing S/A Arrendamento Mercantil	560.116.246	252.805.672	2.720	2,4931	573.435.726	268.575.582	2.795	2,4711	563.504.267	259.440.270	2.893	2,3534
11	HSBC Bank Brasil S/A Arrendamento Mercantil	464.323.737	209.570.201	13.364	2,0667	496.062.954	232.337.105	14.821	2,1377	530.099.788	244.060.676	16.196	2,2139
12	DaimlerChrysler DC Leasing Arrendamento Mercantil S/A	400.211.155	180.633.307	2.281	1,7813	416.961.375	195.288.921	2.348	1,7968	424.755.662	195.559.697	2.439	1,7739
13	HP Financial Services Arrendamento Mercantil S/A	421.427.792	190.209.330	902	1,8758	416.343.594	194.999.576	891	1,7941	421.169.145	193.908.446	882	1,7589
14	Sudameris Arrendamento Mercantil S/A	346.033.266	156.180.387	7.301	1,5402	349.887.153	163.873.895	7.317	1,5077	347.846.116	160.150.146	7.317	1,4527
15	Panamericano Arrendamento Mercantil S/A	301.414.191	136.041.790	85.301	1,3416	301.414.191	141.170.995	85.301	1,2989	301.414.191	138.772.648	85.301	1,2588*
16	Alfa Arrendamento Mercantil S/A	272.352.224	122.924.817	2.417	1,2122	279.642.563	130.973.989	2.524	1,2050	278.416.618	128.184.447	2.600	1,1628
17	Cit-Brasil Arrendamento Mercantil	209.478.652	94.547.144	1.750	0,9324	209.478.652	98.111.869	1.750	0,9027	237.574.997	109.380.754	2.295	0,9922
18	Santander Brasil Arrendamento Mercantil S/A	206.593.319	93.244.863	8.134	0,9195	209.692.360	98.211.962	8.112	0,9036	215.063.792	99.016.479	8.094	0,8982
19	Santander Banespa Cia. de Arrendamento Mercantil	191.213.595	86.303.302	7.991	0,8511	187.394.273	87.768.382	7.976	0,8075	186.323.024	85.784.081	7.799	0,7781
20	Volkswagen Leasing S/A Arrendamento Mercantil	228.005.000	102.908.919	10.940	1,0149	228.005.000	106.788.909	10.940	0,9825	123.037.157	56.646.941	10.406	0,5138
21	Citibank Leasing S/A Arrendamento Mercantil	69.677.000	31.448.366	1.495	0,3101	69.677.000	32.634.069	1.495	0,3003	69.677.000	32.079.650	1.495	0,2910*
22	Banco Volvo S/A Arrendamento Mercantil	61.826.609	27.905.132	341	0,2752	59.304.627	27.776.042	333	0,2556	59.304.627	27.304.156	333	0,2477*
23	Toyota Leasing do Brasil S/A Arrendamento Mercantil	49.507.292	22.344.869	1.417	0,2204	49.507.292	23.187.341	1.417	0,2133	49.507.292	22.793.412	1.417	0,2068*
24	Banestes Leasing S/A Arrendamento Mercantil	35.504.611	16.024.829	848	0,1580	41.758.554	19.558.126	867	0,1799	41.483.846	19.099.377	865	0,1732
25	Banco Guanabara S/A - Arrendamento Mercantil	37.849.494	17.083.180	165	0,1685	40.260.447	18.856.469	172	0,1735	39.726.409	18.290.243	166	0,1659
26	BV Leasing Arrendamento Mercantil S/A	33.384.660	15.068.000	3.226	0,1486	33.336.499	15.613.554	3.222	0,1437	33.465.478	15.407.679	3.187	0,1398
27	Leaseplan Arrendamento Mercantil S/A	23.829.441	10.755.299	2.264	0,1061	25.586.507	11.983.751	2.347	0,1103	26.541.493	12.219.840	2.414	0,1108
28	Mercantil do Brasil Leasing S/A Arrendamento Mercantil	21.099.615	9.523.206	300	0,0939	17.769.300	8.322.467	269	0,0766	17.769.300	8.181.077	269	0,0742*
29	BMW Leasing do Brasil S/A Arrendamento Mercantil	17.725.000	8.000.090	578	0,0789	17.725.000	8.301.719	578	0,0764	17.725.000	8.160.681	578	0,0740*
30	BMG Leasing S/A Arrendamento Mercantil	15.582.557	7.033.109	4.583	0,0694	15.541.963	7.279.267	4.577	0,0670	16.855.498	7.760.358	4.570	0,0704
31	BIC Arrendamento Mercantil S/A	1.814.884	819.139	3	0,0081	16.601.423	7.775.478	4	0,0715	16.686.760	7.682.670	4	0,0697
32	Société Générale Leasing S/A Arrendamento Mercantil	7.389.000	3.334.988	41	0,0329	7.389.000	3.460.728	41	0,0318	7.389.000	3.401.934	41	0,0309*
33	Industrial do Brasil	4.650.000	2.098.754	86	0,0207	4.650.000	2.177.884	86	0,0200	4.650.000	2.140.884	86	0,0194*
34	Fináustria Leasing de Arrendamento Mercantil	4.030.228	1.819.023	8	0,0179	4.058.256	1.900.734	6	0,0175	4.041.515	1.860.734	4	0,0169
35	Leasing BMC S/A Arrendamento Mercantil	3.939.389	1.778.023	28	0,0175	3.939.389	1.845.061	28	0,0170	3.939.389	1.813.715	28	0,0165*
36	Inter American Express Arrendamento Mercantil S/A	1.448.975	653.988	1	0,0064	892.243	417.893	1	0,0038	892.243	410.793	1	0,0037
37	Honda Leasing S/A Arrendamento Mercantil	1.094.326	493.918	40	0,0049	1.014.948	475.363	25	0,0044	797.168	367.020	24	0,0033*
38	Banestado Leasing S/A Arrendamento Mercantil	248.762	112.278	2	0,0011	249.436	116.826	2	0,0011	220.053	101.313	2	0,0009
39	BGN Leasing S/A Arrendamento Mercantil	32.000	14.443	2	0,0001	32.000	14.988	2	0,0001	32.000	14.733	2	0,0001*
TOTAL		22.466.788.783	10.140.272.966	897.978	100,0000	23.205.947.227	10.868.787.048	926.034	100,0000	23.944.537.073	11.024.188.339	963.511	100,0000

(*) REFERE-SE AO VALOR PRESENTE DA CARTEIRA DO ÚLTIMO MÊS INFORMADO

Valor Presente da Carteira: saldo das contraprestações e dos Valores Residuais Garantidos (VRG) a vencer, descontada a taxa de retorno de cada contrato. Atualizado em 02/05/2006 dólar = 2,1720

NOVEMBRO - 2005 = 2,2068 ● DEZEMBRO - 2005 = 2,3403 ● JANEIRO - 2006 = 2,2156 ● FEVEREIRO - 2006 = 2,1351 ● MARÇO - 2006 = 2,1720