

Leasing

Informativo da ABEL

Ano 26 Ed. 176 julho a setembro/2006

Novos negócios: crescimento de
48,8%
no primeiro semestre



Maurício Borges Lemos, do BNDES, fala sobre a importância do leasing para o ProCaminhoneiro

Pág. 7

Neste número

Pág. 3

MODERNIZAÇÃO

Blue Life utiliza leasing para aumentar competitividade

Pág. 6

TJLP

Decreto presidencial atende a pleito da ABEL

Pág. 10

CURSOS

Confira a grade para o segundo semestre



Rafael Cardoso,
presidente da ABEL

Estimativas de crescimento dos investimentos produtivos sinalizam para um segundo semestre igualmente próspero para o leasing

Ritmo acelerado

As estatísticas do primeiro semestre deste ano reafirmam a trajetória de crescimento consistente, perene e em ritmo acelerado das operações de arrendamento mercantil nos últimos dois anos e sublinham o caráter estratégico do setor no estímulo ao investimento produtivo no Brasil. O Valor Presente da Carteira cresceu 20,3% no período, passando de R\$ 22,47 bilhões em janeiro, para R\$ 27,05 bilhões em junho. Em relação aos novos negócios, nos primeiros seis meses, a evolução foi de 48,8%, se comparado ao mesmo período de 2005.

Pesquisa recém-divulgada pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) sinaliza um segundo semestre igualmente próspero para a atividade. Os investimentos das indústrias no aumento da capacidade de produção, este ano, poderão chegar a R\$ 21,5 bilhões, volume 19,7% superior ao do ano passado. O resultado da sondagem a 642 empresas endossa estimativas de crescimento no número de contratos de arrendamento de máquinas e equipamentos para o segundo semestre.

O leasing está se firmando nos mais dinâmicos setores da economia. O BNDES lançou recentemente o ProCaminhoneiro, que tem no arrendamento mercantil uma das principais linhas de crédito. Em entrevista para o *Informativo ABEL*, Maurício Borges Lemos, diretor das áreas operações indiretas e financeira do BNDES, discorre sobre a importância do leasing para a renovação da frota de caminhões.

Num processo notável de pulverização das operações, o arrendamento mercantil também está nos bastidores de grandes negociações em outras áreas, como retratado nesta edição. Contratos de leasing permitiram à Blue Life, uma das principais empresas de assistência médica do País, renovar seu departamento de TI, sem imobilizar capital, e ao CDI (Centro de Diagnóstico por Imagem), clínica radiológica sediada em Vitória (ES), fazer um *up grade* em seus equipamentos importados escapando da correção cambial.

Esta edição do *Informativo* aborda ainda a assinatura do Decreto Presidencial nº 5.768, de 8 de maio passado, segundo o qual as arrendadoras estrangeiras estão autorizadas a fechar negócios à base de TJLP (Taxa de Juro de Longo Prazo). Até então, elas tinham de operar com correção vinculada a uma cesta de moedas. A medida contribuirá ainda mais para a dinamização dos negócios de leasing e, conseqüentemente, para o crescimento da atividade industrial brasileira.



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 Tafla **Diretores técnicos:** Carlos Joel Formiga, José Antônio Rigobello, Lizete Garcia Guizio, Luiz Imbuzeiro, Mara Lygia Prado, Marcos Waideman, Mario Henrique Martins, Regina Célia Pôncio Peixoto, Roberto Elias Mussalem e Walcris Rosito

Coordenação Editorial:  SP4

Edição: Lucas Toyama

Reportagem: Liv Soban

Revisão: Christina Binato

Arte e Produção Gráfica: Hiro [PH Serviços Editoriais]

Ilustrações: Hiro

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

Para não perder competitividade



Martin Benitez Ramirez

Blue Life contrata leasing para renovar o departamento de TI

A té o ano passado, todos os dias, a cena se repetia na Blue Life, uma das maiores companhias de assistência médica do Brasil. Os telefones não paravam de tocar e, do outro lado da linha, os clientes não reclamavam de dores de estômago, de garganta ou nas costas. Eles se queixavam do atendimento da empresa, lento e pouco preciso. “As informações que passávamos não eram liberadas corretamente e o processo era bem moroso”, conta Martin Benitez Ramirez, diretor financeiro da Blue Life.

Foi então que a direção da empresa decidiu curar sua enfermidade. Com auxílio de uma consultoria, Ramirez e a alta direção da companhia fizeram um raio X em todos os departamentos para descobrir quais eram as falhas que incidiam nesse processo. O principal problema detectado era a infra-estrutura de TI – *softwares e hardwares* – defasada tecnologicamente. A solução foi trocar todos os computadores antigos, que demandavam altos gastos em manutenção, por novos.

Depois da elaboração de estudos de possibilidades, Ramirez optou pelo arrendamento mercantil, principalmente por uma razão: dinheiro insuficiente no caixa. “Não é todo dia que trocamos 220 computadores, assim, de uma hora para outra”, afirma o diretor. Ramirez, no entanto, explica que não foi só a liberação do fluxo de caixa que fez o arrendamento mercantil surgir como uma solução.

A outra característica fundamental na escolha: os contratos de leasing incluem a atualização das máquinas, fator essencial para evitar a rápida obsolescência. Além dos computadores, arrendados com a Bradesco Leasing, os servidores também foram substituídos, por meio de contratos com a arrendadora CIT. No total,

foram negociados R\$ 1,09 milhão, mas os planos para o leasing não param por aí.

Com a inauguração do Hospital Santa Bárbara, novo empreendimento da Blue Life, serão investidos R\$ 450 mil na área de TI. Todo esse montante será negociado por meio do arrendamento mercantil. “Nossa primeira experiência com a ferramenta obteve tanto êxito que resolvemos repetir a dose”, explica Ramirez.

Crescendo em progressão geométrica – o hospital exigirá a contratação de 350 novos colaboradores, totalizando 850 – e conseguindo manter os clientes satisfeitos, a satisfação de Ramirez também é notável, tanto com os novos computadores, quanto pela forma com que foram adquiridos. Por ser uma operação recente, a empresa ainda não tem como quantificar a eficácia do atendimento às 27 mil ligações que recebe todo mês. O diretor, no entanto, é assertivo ao mencionar o aumento de agilidade e de qualidade na divulgação de informações. “Acredito que conseguimos azeitar todo o processo, acelerando-o e o tornando mais confiável”, comemora.



Up grade de mais de 200 computadores

Leasing cresce 48,8% no primeiro semestre

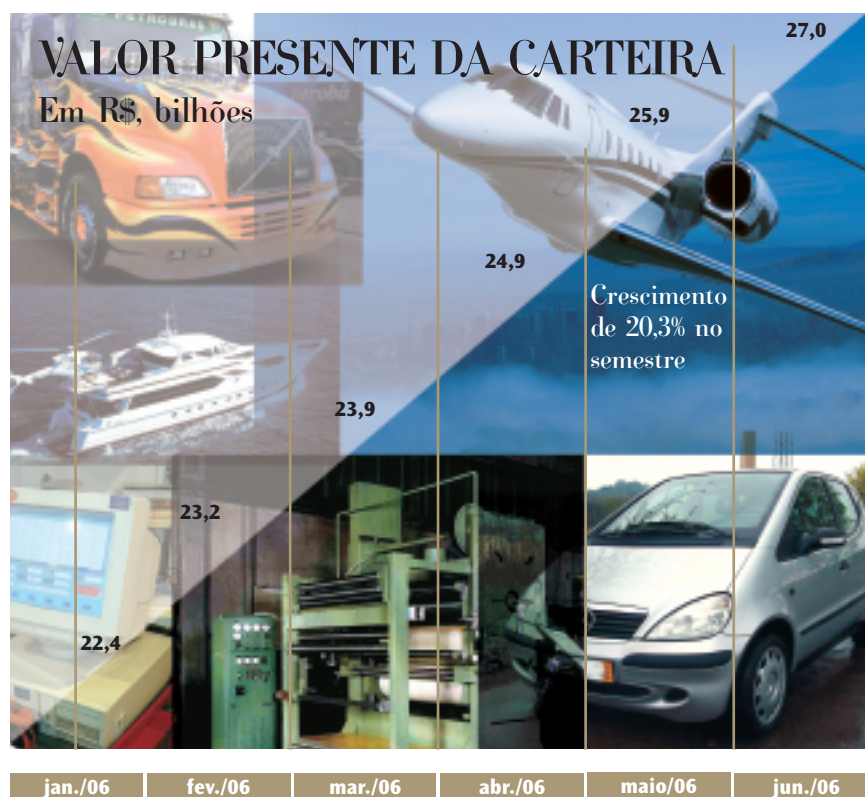
De janeiro a junho, foram
fechados 305.409 novos contratos

Os resultados do primeiro semestre de 2006 demonstram que o leasing, mês a mês, vem se firmando como importante linha de crédito para os setores produtivos da economia. De janeiro a junho de 2006, foram fechados, no Brasil, 305.409 novos contratos, que totalizaram R\$ 12,67 bilhões – um salto de 48,8% em relação ao mesmo período de 2005. O Valor Presente da Carteira cresceu, no primeiro semestre do ano, 20,3%, passando de R\$ 22,47 bilhões em janeiro, para R\$ 27,05 bilhões em junho.

O momento favorável do arrendamento mercantil é consequência tanto do panorama

atual da economia do País quanto da consolidação da ferramenta. “A tendência de queda da taxa de juros estimula os setores produtivos a investir”, afirma Paulo Ísola, diretor executivo dos bancos Bradesco e Finasa. “E, nessa realidade de economia mais dinâmica, o leasing se beneficia e mostra sua força”, completa.

O diretor, no entanto, enfatiza que nada adiantaria uma situação econômica favorável se o arrendamento mercantil não apresentasse suas vantagens competitivas. Seria, nas palavras dele, como dar uma Ferrari a quem não sabe dirigir. “A flexibilidade da ferramenta e a pouca burocracia no fechamento de



contratos e na entrega dos bens são diferenciais do leasing”, diz Ísola.

De acordo com as estatísticas, o setor de pessoas físicas respondeu, no mês de junho, por 48,55% dos arrendamentos a receber. O de serviços ficou com 22,75%, seguido pelos setores de indústria (14,23%), comércio (10,62%), estatais (0,35%) e outros (3,50%).

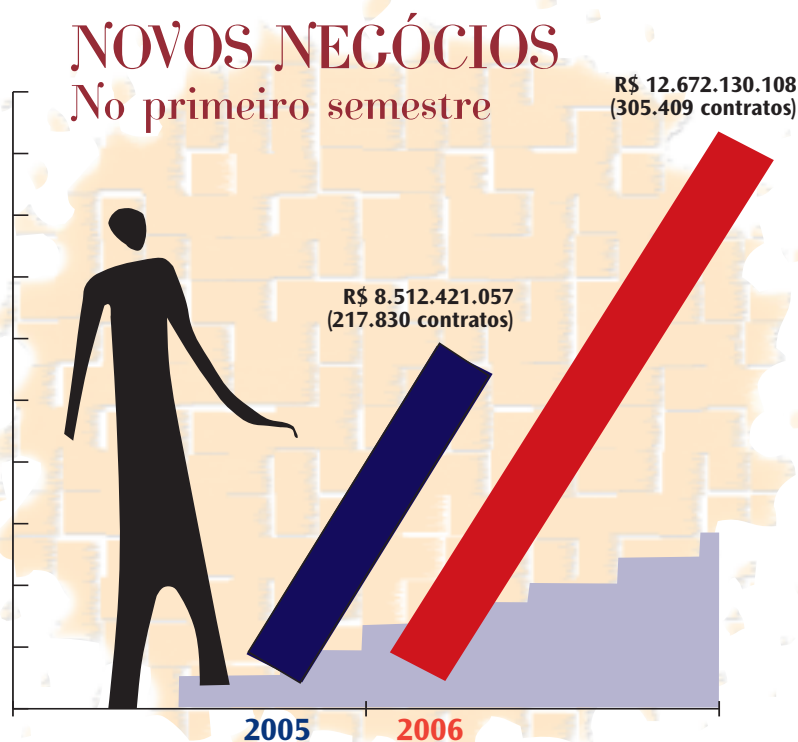
Em relação ao imobilizado por tipo de bem, o item veículos e afins teve uma participação, no período, de 73,84%; máquinas e equipamentos, de 19,69%; equipamentos de informática, de 3,55%, e outros bens, de 2,92% (veja tabela).

No período, os novos negócios foram fechados na sua grande maioria em custos prefixados, uma preferência que chegou a 89,54%. Os acordos fechados em CDI representaram 7,69%. Seguiram-se TJLP (1,86%); dólar (0,07%); TR (0,01%) e outros custos (0,84%).

Para o futuro, as perspectivas são animadoras. Com a tendência anunciada de redução ainda maior das taxas de juros, projeta-se a catalisação de um ciclo próspero, no qual o aquecimento do consumo dinamiza a economia, potencializa os investimentos e, conseqüentemente, favorece produtos financeiros, como o arrendamento mercantil.

“Acredito que o setor de pessoas físicas vá continuar se expandindo, já que ainda dispõe de terreno fértil a ser explorado”, afirma Marcos Fonseca Gonçalves Ferreira, supervisor de marketing e desenvolvimento de produtos da Volkswagen Serviços Financeiros. “Além disso, depois de uma resolução do governo, esperamos também um grande crescimento dos contratos fechados com pessoas jurídicas”, completa.

Ferreira se refere ao Decreto nº 5.768, segun-



do o qual as arrendadoras de capital estrangeiro estão autorizadas, no Fime/Leasing, a utilizar TJLP, não precisando mais ficar atreladas à cesta de moedas. Ferreira defende que, com essa medida, os contratos de longo prazo se tornarão mais atraentes e seguros, porque não dependerão da correção cambial.

SETOR DE ATIVIDADE

Arrendamentos a receber, em %

	Pessoas físicas	Serviços	Indústria	Comércio	Outros	Estatais
Janeiro	41,84	27,50	15,03	12,15	3,14	0,34
Fevereiro	40,84	27,36	16,06	12,22	3,19	0,33
Março	37,95	29,60	16,21	12,68	2,99	0,58
Abril	42,17	28,06	15,09	11,71	2,63	0,34
Maio	39,34	27,52	14,73	11,51	6,58	0,31
Junho	48,55	22,75	14,23	10,62	3,50	0,35

TIPO DE BEM

Imobilizado de arrendamento, em %

	Veículo e afins	Máquinas e equipamentos	Equipamentos de informática	Outros*
Janeiro	78,91	14,66	4,12	2,31
Fevereiro	71,33	22,36	2,36	3,95
Março	73,17	21,90	2,28	2,65
Abril	72,92	20,93	3,40	2,75
Maio	72,66	21,38	3,07	2,89
Junho	73,84	19,69	3,55	2,92

*Outros = móveis e utensílios; imóveis; máquinas e equipamentos (operacional); aeronaves; instalações; informática (operacional); embarcações; veículos (operacional).

Um caminhão de vantagens

BNDES lança ProCaminhoneiro; bens podem ser 100% arrendados



Rafael Cardoso na cerimônia de abertura do programa

Elas literalmente movimentam a economia. Em um país de dimensões continentais, são eles – os caminhões – os principais responsáveis pela movimentação de cargas no Brasil. De acordo com a ANTT (Agência Nacional de Transportes Terrestres), por aqui, cerca de 61% do transporte de mercadorias é feito por rodovias. Nada mais justo, portanto, que atribuir aos caminhoneiros a importância que têm no funcionamento de toda essa engrenagem.

Foi pensando nisso que, em junho, foi lançado o ProCaminhoneiro – Programa de Financia-

mento a Caminhoneiros com Recursos do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), iniciativa que irá contemplar caminhoneiros autônomos e empresários transportadores de carga interessados em investir em caminhões, chassis e carrocerias de fabricação nacional.

Para o presidente do BNDES, Demian Fiocca, presente na cerimônia de lançamento, “mais e melhores caminhões significam mais produtos sendo transportados, a custos menores, estimulando tanto a produção quanto o consumo; significam mais empregos para os caminhonei-

ros, o que eleva o potencial de produção de renda do setor, com maior segurança e mais qualidade de trabalho”.

A nova linha de crédito poderá ser usada em operações de arrendamento mercantil também pelas empresas de capital estrangeiro que, depois do Decreto Presidencial nº 5.768, de 8 de maio passado, foram autorizadas a fechar negócios à base de TJLP (Taxa de Juro de Longo Prazo), o que influenciou diretamente as operações dos bancos de montadoras automotivas. Até a assinatura do decreto, essas arrendadoras estrangeiras tinham de pagar ao BNDES correção vinculada a uma cesta de moedas.

Nesse sentido, a regra estabelecida com a decisão presidencial desobstruiu o mercado, beneficiando o ProCaminhoneiro e os arrendatários. Trata-se de uma conquista do setor de arrendamento, cujos pleitos com o governo, liderados pela ABEL, tiveram início em 1998.

Os bens podem ser 100% arrendados e os contratos de leasing permitem que o arrendatário inclua o seguro do veículo nas contraprestações. Estavam previstos, inicialmente, R\$ 500 milhões de crédito ao programa, porém a verba destinada à iniciativa foi elevada. “O orçamento do ProCaminhoneiro, conforme decisão recente da diretoria do BNDES, foi ampliado para R\$ 1 bilhão”, afirma Maurício Borges Lemos, diretor das áreas operações indiretas e financeira do BNDES.



Maurício Borges Lemos

Reação em cadeia

O ProCaminhoneiro deverá contribuir para a renovação da frota, reduzindo sua idade média. Também se esperam a redução do custo Brasil, no que se refere à logística e ao frete, a redução do consumo de combustível e de emissões poluentes e o aumento na segurança veicular e de tráfego. Além disso, há a expectativa de se criar uma demanda adicional para a indústria, que deverá produzir mais caminhões. No final da cadeia está uma economia pujante e dinâmica. A análise é de Maurício Borges Lemos, diretor das áreas operações indiretas e financeira do BNDES que, em entrevista para o *Informativo ABEL*, fala da importância do leasing para tornar viável um projeto dessa envergadura. Confira.

Informativo - *Quais os principais objetivos do ProCaminhoneiro?*

MAURÍCIO BORGES LEMOS - O programa nasceu da constatação de que, apesar do crescimento expressivo, nos últimos anos, das linhas de financiamento para a aquisição de caminhões pelo BNDES, é difícil atender ao segmento dos transportadores autônomos de carga. Isso ocorre em decorrência das dificuldades de acesso ao crédito e de qualidade da garantia para o agente financeiro.

Informativo - *Como o leasing poderá ajudar na conquista desses objetivos?*

MAURÍCIO BORGES LEMOS - A utilização do leasing, somada às demais novidades do programa, constitui um passo importante na ampliação do atendimento a esse segmento, uma vez que a preservação da titularidade do bem em nome da arrendadora deverá reduzir o risco de crédito.

Informativo - *Quais as vantagens para os caminhoneiros que optarem pelo leasing?*

MAURÍCIO BORGES LEMOS - Não é uma questão de opção. Em certas circunstâncias, o leasing poderá ser a única alternativa para o caminhoneiro autônomo. As condições de financiamento por meio do Finame Leasing, neste programa, são as mesmas da Linha Finame, com remuneração do BNDES, de 1% ao ano, e *spread* máximo do agente financeiro igual a 6% ao ano. Além disso, as novas Políticas Operacionais do BNDES estabeleceram uma condição mais favorável ao leasing apenas para os equipamentos industriais (bens de capital sem roda), o que reafirma a prioridade conferida aos transportadores autônomos de carga.

Informativo - *Além do leasing, serão possíveis outros tipos de contratos no ProCaminhoneiro?*

MAURÍCIO BORGES LEMOS - O ProCaminhoneiro poderá ser operado também na Linha Finame convencional, nas mesmas condições do Finame Leasing.

Informativo - *Está prevista a continuidade do projeto para 2007?*

MAURÍCIO BORGES LEMOS - Quando a diretoria do BNDES aprovou o aumento





do orçamento do projeto para R\$ 1 bilhão também estipulou a vigência da iniciativa em 2007.

Informativo - *O senhor acredita que o fato de as empresas estrangeiras poderem participar com negociações baseadas na TJPL e não mais na cesta de moedas é um estímulo para o projeto?*

MAURÍCIO BORGES LEMOS - A publicação do Decreto nº 5.768, que incluiu o arrendamento mercantil de bens de capital como atividade de alto interesse nacional e, portanto, passível de financiamento pelo BNDES em TJLP, tem uma dimensão significativa para a indústria brasileira de bens de capital e para o próprio desenvolvimento do leasing no Brasil. Sob esse aspecto, a possibilidade de que outros agentes financeiros que operam carteiras de leasing venham a disputar este mercado será fundamental para o sucesso do ProCaminhoneiro.

Informativo - *Até que ponto o leasing pode ser considerado fomentador do setor de transporte de cargas nacional?*

MAURÍCIO BORGES LEMOS - A simples observação da carteira de financiamento do BNDES no âmbito do Finame Leasing permite comprovar a importância do setor de transporte de carga, que responde por mais de 80% das operações. No entanto, o fato de as linhas de crédito estarem limitadas apenas às pessoas jurídicas deixava de fora o segmento dos transportadores autônomos, situação que o ProCaminhoneiro procurou modificar. Além disso, em termos mais gerais, percebe-se que há um grande potencial para a expansão das operações de leasing em outros modais de transporte, sobretudo o ferroviário, que vem apresentando crescimento acentuado a partir de 2005.

Informativo - *Por que o BNDES elegeu os caminhoneiros como os beneficiados do programa?*

MAURÍCIO BORGES LEMOS - O transporte de carga por rodovias, além de responder, segundo dados da ANTT (Agência Nacional de Transportes Terrestres), por cerca de 61% da carga total transportada no País, constitui importante fonte de produção de renda e emprego, especialmente no segmento de autônomos. Ainda de acordo com dados da ANTT, já foram emitidos 610 mil registros nacionais de transportadores rodoviários autônomos de carga, um documento que veio regularizar os processos para o ingresso nessa atividade. O BNDES, como novidade, também passará a exigir o documento como condição para aprovação de suas operações no ProCaminhoneiro.

Informativo - *Há previsão de quantos caminhoneiros o projeto contemplará?*

MAURÍCIO BORGES LEMOS - É difícil estimar, mas pode-se afirmar que a inclusão dos veículos usados como item financiável, cujo objetivo inicial é acelerar a renovação da frota, poderá estimular o ingresso de novos profissionais. Além disso, o fato de não existir mais a restrição de se financiar um único veículo por transportador autônomo poderá estimular os transportadores autônomos com maior capacidade financeira a expandir sua frota, com a possível consequência de serem constituídas, num segundo momento, novas empresas ou mesmo cooperativas de transporte de carga.

Rápido e sem burocracia



Em 1998, o CDI (Centro de Diagnóstico por Imagem), clínica radiológica sediada em Vitória (ES), financiou mais de US\$ 2 milhões para a aquisição de novos equipamentos. O dólar subiu e a empresa se viu em dificuldades para saldar a dívida. Este ano, após detectar a necessidade de um aparelho de ressonância

magnética, José Joaquim Vieira Barbosa, diretor administrativo do Centro, lembrou-se da experiência de oito anos atrás e estudou durante seis meses a melhor saída para fugir da correção cambial, por meio de uma ferramenta rápida e sem burocracia. A resposta estava no arrendamento mercantil.

Com um contrato de leasing financeiro da ordem de R\$ 1,050 milhão, firmado com o Banestes e com um prazo de 48 meses, Barbosa se diz satisfeito. “Nosso principal objetivo era não ficar à mercê da cotação do dólar, já que o contrato é longo e os riscos, grandes”, afirma o diretor, que, com o novo equipamento, espera aumentar em 20% o faturamento do Centro e duplicar o número de exames de ressonância. “Nesse sentido, o leasing veio ao encontro de nossas necessidades”, complementa.

Operando com média mensal de 10 mil exames, o Centro planeja, para o ano que vem, mais investimentos em equipamentos, com o objetivo de ampliar ainda mais sua capacidade de atendimento. “Em 17 anos sempre oferecemos o melhor em tecnologia para nossos pacientes, e isso exige atualizações com certa frequência”, diz Barbosa. Como será feita essa renovação? “Estamos pensando fortemente no leasing para efetuar essa operação”, responde o diretor.

case



Agilidade na negociação

Em meados de 2005, a Prefeitura de Goiânia exigiu que as operadoras do serviço de transporte coletivo renovassem suas frotas para diminuir a idade média dos ônibus de nove para cinco anos. Sob pena de não poder mais operar, as transportadoras trataram de se mexer e atingiram a meta um ano depois – prazo estipulado pelo poder público. O grande responsável por viabilizar tamanha operação em tão pouco tempo foi o leasing.

A idéia de utilizar a ferramenta foi da direção do Setransp (Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Goiânia), entidade que defende os interesses das seis empresas que fazem circular, por Goiânia e pela Grande Goiânia, uma frota de 1,3 mil veículos. Essa frota conduz cerca de 18,5 milhões de passageiros por mês e movimenta, em média, R\$ 28 milhões mensalmente. Além disso, o sindicato assume, no transporte, o papel de agente de comercialização de passes e bilhetes. Vende os tíquetes para a população e, diariamente, reparte a receita pelas empresas de acordo com o número de passageiros transportados. Para o serviço, cobra uma taxa de administração fixada em contrato próprio.



DIVULGAÇÃO

Renovação da frota: em Goiânia, leasing foi utilizado para reduzir idade média dos coletivos

Além da confiabilidade, a agilidade foi outra característica que fez do leasing a opção escolhida. “O fato de os contratos e a entrega dos equipamentos serem rápidos foi fundamental, já que tínhamos um prazo para cumprir”, diz Vinicius Junqueira, assessor da presidência do Setransp. Ao todo, no curso de 12 meses, foram arrendados 410 ônibus com o ABN Amro, o Banco Volkswagen, a Daimler-Chrysler e o Safra, em operações que superaram R\$ 65 milhões.

case



Catalisador de grandes negócios

Em muitas ocasiões, a Híper Máquinas, especializada em locação de máquinas para siderúrgicas e indústrias de extração mineral, portuárias e retroportuárias, precisa comprar, de uma semana para outra, equipamentos cujos preços, às vezes, são muito maiores que o dinheiro de que ela dispõe em caixa.

“Se um cliente pede, por exemplo, dez empilhadeiras para daqui a 15 dias, posso ter dois problemas: o primeiro, a falta de verba para tal operação; o segundo, a possibilidade de atraso na entrega, já que negociações de

grande porte tendem a ser burocráticas”, afirma Edward Lee, diretor comercial da Híper Máquinas. “Com o leasing, não tenho nenhum dos dois problemas”, acrescenta.

Ano passado, em parceria com o Banestes e o Safra, a companhia, que tem entre seus clientes a Petrobras, a Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) e a Aracruz, fechou 12 contratos de leasing – todos financeiros –, somando R\$ 3 milhões. E as negociações não devem parar por aí. Para 2007, conforme ressalta Lee, o planejamento é dobrar os acordos utilizando o arrendamento mercantil.



Cursos da ABEL contribuem para a formação de profissionais especializados em leasing

Na sala de aula

Apresentar o leasing a quem não o conhece e aprofundar temas de ordens conceitual, jurídica e legal àqueles que possuem maior conhecimento do produto. São esses os objetivos que levam a ABEL, no papel de entidade representativa do setor de arrendamento mercantil, a estruturar sua grade de cursos. Para o engenheiro Walter Eduardo Kirschner, um dos instrutores do programa, as aulas ministradas são de extrema importância para disseminar com clareza o leasing no País e para formar mão-de-obra especializada, da qual o mercado está carente.

A visão do professor é endossada por Roberto Costantini, coordenador do Asset Based Finance (ABF) do HSBC Bank Brasil. “Por ser um produto muito específico, o leasing exige um treinamento especializado, com professores que tenham *know-how* e consigam transmitir os ensinamentos de maneira didática”, diz Costantini que, assíduo frequentador das salas de aula da ABEL, já possui certificado de quatro módulos. “Para mim, que lido diretamente com a ferramenta, esse tipo de curso é fundamental e, nesse sentido, a iniciativa da ABEL vem ao encontro de minhas necessidades”, complementa.

Quando começou a trabalhar no banco, como analista de produto, Costantini não conhecia direito o leasing e participou do curso “Formação de operadores de leasing”. No ano passado, já com domínio do produto, decidiu aprimorar seus conhecimentos e se matriculou nos cursos “Precificação de operações de leasing” e “O leasing no Brasil: aspectos contábeis, fiscais e tributários”. Por fim, inscreveu-se, re-

centemente, no módulo “Cálculo avançado de operações de leasing”, cujo formato se diferencia dos demais. A aula foi ministrada *in company*, com 25 colaboradores do próprio banco. “O aproveitamento desse tipo de curso tende a ser maior porque o programa é formatado sob medida”, explica Costantini.

Para o segundo semestre, além dos cursos convencionais, está programado o início de uma nova modalidade, o “Leasing Game” (veja quadro). Confira a tabela com a grade e se programe. Maiores informações no site www.leasingabel.com.br ou pelo telefone (11) 3095-9106.

Brincadeira séria

A partir do segundo semestre deste ano, a ABEL lança o “Leasing Game”, curso cuja estrutura está baseada numa simulação do mercado de leasing, na qual os participantes, divididos em grupos, aplicam estratégias, fecham negócios e tomam decisões com objetivo de alcançar a liderança no chamado Mercado Virtual de Leasing. A finalidade do curso é dar aos participantes uma visão geral do funcionamento de uma companhia ou unidade de negócios de arrendamento mercantil por meio de exercícios práticos e interativos. Confira o programa.

1. Divisão dos grupos e apresentação geral do curso

2. Apresentação do Mercado Virtual de Leasing

- operações disponíveis no mercado
- tamanho do mercado (atacado e varejo)
- dados econômicos do “Mercado Virtual”
- taxas de juros (*spot* e futuro)
- cotações de moedas (*spot* e futuro)
- regras de negociação

3. Discussões internas dos grupos, para definição de estratégias

4. Go to market (1º round)

- cotar operações de leasing
- processar operações de leasing
- cotar operações de captação de recursos para lastrear o leasing
- processar as operações de captação
- cotar operações de *hedge* (se for necessário, dependendo das estratégias de cada equipe)
- processar as operações de *hedge*

5. Apresentação e análise dos resultados das equipes

6. Redefinição estratégica

7. Go to market (2º e 3º rounds).

Data	Curso	Instrutor	Carga horária	Valor (associada), em R\$	Valor (não associada), em R\$
15/9	Leasing operacional	Walter Kirschner	8 horas	390	470
18 e 19/9	Leasing Game	Edmilson Domingos	16 horas	750	900
21/9	Introdução ao leasing	Walter Kirschner	8 horas	390	470
22/9	Cálculo de operações de leasing	Walter Kirschner	8 horas	390	470
23/9	Análise de modelos para cálculo do impacto fiscal nas operações de leasing no Brasil na empresa arrendadora	João Domiraci	8 horas	430	516
6/10	Leasing avançado	Walter Kirschner	8 horas	390	470
26 e 27/10	O leasing no Brasil: aspectos contábeis, financeiros e tributários na empresa arrendadora	João Domiraci	16 horas	830	996
7 e 8/11 (noturno)	Introdução ao leasing	Walter Kirschner	8 horas	390	470
20/11	Análise de modelos para cálculo do impacto fiscal nas operações de leasing no Brasil na empresa arrendadora	João Domiraci	8 horas	430	516
22/11	Precificação de operações de leasing	Walter Kirschner	8 horas	390	470

Avanço na questão do ISS

O Superior Tribunal de Justiça (STJ) definiu recentemente acabar com a cobrança do ISS (Imposto sobre Serviços) das empresas de leasing. A primeira e a segunda turmas do Tribunal deixaram de aplicar um posicionamento definido há mais de uma década na Súmula 138 e encaminharam três processos para serem julgados pelo Supremo Tribunal Federal (STF), onde se espera que seja aplicado o precedente da casa sobre o assunto, que declara inconstitucional a cobrança do imposto sobre operações de arrendamento mercantil.

Trata-se de resultado concreto obtido pelo setor, liderado pela

ABEL, que contratou um escritório de advocacia para monitorar todos os processos sobre o tema que chegam aos tribunais superiores e garantir a construção de uma jurisprudência favorável às operadoras.

O STF poderá declarar a inconstitucionalidade da cobrança de ISS e, com isso, os recursos especiais ficariam prejudicados. Por outro lado, se o STF não mantiver o precedente que lá existe e entender que há o imposto nas operações de arrendamento mercantil, o STJ irá examinar a questão a partir do local da prestação do serviço.

Leasing de aviões: decolagem

No mês de agosto, o presidente Luiz Inácio Lula da Silva decidiu facilitar o leasing de aeronaves a partir da publicação de medida provisória que trata de novas regras cambiais. A MP 315, publicada no *Diário da União*, reduz de 15% para 0% o imposto de renda sobre o leasing financeiro de aeronaves (ou de motores) para contratos feitos por empresas de transporte aéreo até o dia 31 de dezembro de 2008. O benefício, por sua vez, terá validade até 2013.

Atenção para as exportações

Recentemente, a ABEL, representada por seu diretor executivo, Carlos Tafla, participou do I Encontro Nacional de Comércio Externo de Serviços/Seminário “A construção de uma política de exportação de serviços”, realizado em conjunto pela Secretaria de Comércio e Serviços (SCS) do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior, pela Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB) e pela Confederação Nacional do Comércio (CNC). O objetivo do encontro foi chamar a atenção para a importância do setor de serviços – em especial para suas exportações – e buscar apoio do governo e do setor privado para a efetiva implementação de uma política para o segmento.

Investimentos em alta

Em decorrência da conjugação das boas condições macroeconômicas internas e da relativa estabilidade externa, o mercado de capitais tem demonstrado capacidade de absorver as emissões de títulos e valores mobiliários e fornecer recursos para que as empresas desenvolvam seus projetos de investimentos e expansão. No primeiro semestre de 2006, de todos os títulos e valores mobiliários emitidos no Brasil – R\$ 24,3 bilhões em ofertas primárias –, 46,7%, ou R\$ 11,3 bilhões, foram debêntures. As empresas de leasing lideraram a emissão dos papéis.

DEBÊNTURES

% de participação sobre a emissão de R\$ 11,3 bi, no primeiro semestre

SETORES	%
Leasing	44,9
Telecomunicações	20,9
Administração e participação	13,2
Energia elétrica	8,7
Siderurgia	5,3

Fonte: CVM

Valor Presente da Carteira

POSICÃO	EMPRESA	Abril/2006				Maio/2006				Junho/2006			
		R\$	US\$	CONTRATOS	PART. em (%)	R\$	US\$	CONTRATOS	PART. em (%)	R\$	US\$	CONTRATOS	PART. em (%)
1	Cia. Itauleasing de Arrendamento Mercantil	9.202.912.408	4.405.837.040	576.689	36,8170	9.851.665.388	4.415.609.066	610.061	37,9572	10.186.411.937	4.707.431.923	628.179	37,6525
2	Safra Leasing S/A Arrendamento Mercantil	4.099.978.380	1.962.839.132	79.514	16,4023	4.102.206.942	1.838.647.726	79.065	15,8053	4.102.206.942	1.895.747.004	79.065	15,1632*
3	Bradesco Leasing S/A Arrendamento Mercantil	2.154.078.585	1.031.251.716	26.823	8,6176	2.219.169.333	994.652.563	27.331	8,5502	2.277.628.249	1.052.557.072	27.827	8,4189
4	Dibens Leasing S/A Arrendamento Mercantil	980.945.098	469.621.360	23.047	3,9243	1.056.812.647	473.673.366	24.796	4,0718	1.153.415.602	533.026.296	26.762	4,2634
5	Banco IBM S/A Arrendamento Mercantil	1.087.206.892	520.493.533	474	4,3495	1.060.998.609	475.549.554	489	4,0879	1.105.655.144	510.954.824	515	4,0869
6	ABN Amro Arrendamento Mercantil S/A	960.522.150	459.844.001	22.079	3,8426	1.006.773.955	451.245.554	24.166	3,8790	1.062.101.247	490.827.324	26.258	3,9259
7	Banco Itaú S/A - Banco Itaucard S/A	862.538.206	412.934.798	49.619	3,4507	837.060.611	375.178.437	49.175	3,2251	812.228.390	375.353.939	48.675	3,0023
8	Banco Finasa S/A - Carteira Arrendamento Mercantil	753.264.980	360.620.921	42.182	3,0135	839.564.481	376.300.695	46.991	3,2347	910.134.680	420.599.233	51.572	3,3642
9	BB Leasing S/A Arrendamento Mercantil	784.039.594	375.354.076	12.781	3,1366	818.904.060	367.040.500	13.174	3,1551	861.090.142	397.934.351	13.460	3,1829
10	HSBC Bank Brasil S/A Arrendamento Mercantil	555.260.683	265.827.596	17.268	2,2214	591.225.664	264.992.902	19.628	2,2779	630.942.152	291.576.391	19.901	2,3322
		21.440.746.976	10.264.624.175	850.476	85,7754	22.384.381.690	10.032.890.363	894.876	86,2441	23.101.814.484	10.676.008.357	922.214	85,3922
11	BankBoston Leasing S/A Arrendamento Mercantil	550.275.249	263.440.851	2.970	2,2014	556.332.810	249.353.597	3.057	2,1435	544.639.552	251.693.494	3.116	2,0132
12	DaimlerChrysler DC Leasing Arrendamento Mercantil S/A	436.467.957	208.956.318	2.545	1,7461	443.354.858	198.715.816	2.597	1,7082	482.541.486	222.996.204	2.915	1,7836
13	HP Financial Services Arrendamento Mercantil S/A	410.489.735	196.519.406	879	1,6422	417.409.315	187.086.780	806	1,6082	406.641.548	187.920.675	806	1,5031
14	Sudameris Arrendamento Mercantil S/A	347.361.806	166.297.303	7.316	1,3896	349.755.244	156.763.589	7.118	1,3476	358.459.601	165.654.421	7.116	1,3250
15	Alfa Arrendamento Mercantil S/A	282.845.614	135.410.577	2.762	1,1315	286.444.536	128.387.135	3.001	1,1036	315.844.784	145.960.896	3.217	1,1675
16	Panamericano Arrendamento Mercantil S/A	301.414.191	144.300.168	85.301	1,2058	301.414.191	135.096.675	85.301	1,1613	301.414.191	139.292.107	85.301	1,1141*
17	Volkswagen Leasing S/A Arrendamento Mercantil	134.631.495	64.453.990	10.387	0,5386	122.797.400	55.038.949	10.345	0,4731	290.793.295	134.383.888	10.338	1,0749
18	Cit - Brasil Arrendamento Mercantil	250.996.169	120.162.854	2.474	1,0041	238.021.766	106.683.594	2.701	0,9171	236.696.908	109.384.402	2.855	0,8749
19	Santander Brasil Arrendamento Mercantil S/A	215.063.792	102.960.452	8.094	0,8604	215.063.792	96.393.614	8.094	0,8286	203.356.101	93.976.663	7.896	0,7517
20	Banco Itaucard S/A Arrendamento Mercantil									181.235.535	83.754.118	8.710	0,6699
21	Santander Banespa Cia. de Arrendamento Mercantil	186.323.024	89.200.988	7.799	0,7454	186.323.024	83.511.732	7.799	0,7179	165.699.804	76.574.613	7.501	0,6125
		3.115.869.031	1.491.702.907	130.527	12,4653	3.116.916.936	1.397.031.480	130.819	12,0091	3.487.322.804	1.611.591.480	139.771	12,8903
22	Banco Volvo S/A Arrendamento Mercantil	73.018.881	34.957.335	307	0,2921	73.856.587	33.103.217	314	0,2846	75.441.059	34.863.468	318	0,2789
23	Citibank Leasing S/A Arrendamento Mercantil	69.677.000	33.357.430	1.495	0,2787	69.677.000	31.229.887	1.495	0,2685	69.677.000	32.199.732	1.495	0,2576*
24	Banestes Leasing S/A Arrendamento Mercantil	49.866.919	23.873.477	875	0,1995	54.051.555	24.226.415	881	0,2083	56.791.082	26.244.781	886	0,2099
25	Banco Guanabara S/A - Arrendamento Mercantil	43.115.097	20.641.084	167	0,1725	49.134.951	22.022.747	177	0,1893	50.167.965	23.184.050	181	0,1854
26	Toyota Leasing do Brasil S/A Arrendamento Mercantil	49.507.292	23.701.308	1.417	0,1981	49.507.292	22.189.634	1.417	0,1907	49.507.292	22.878.734	1.417	0,1830*
27	Leaseplan Arrendamento Mercantil S/A	30.099.598	14.409.995	2.566	0,1204	32.076.643	14.377.053	2.717	0,1236	33.334.116	15.404.647	2.833	0,1232
28	BV Leasing Arrendamento Mercantil S/A	33.045.224	15.820.196	3.176	0,1322	33.328.998	14.938.370	3.175	0,1284	33.308.446	15.392.784	3.166	0,1231
29	BMG Leasing S/A Arrendamento Mercantil	18.169.907	8.698.730	4.572	0,0727	18.090.894	8.108.509	4.567	0,0697	22.264.731	10.289.168	4.572	0,0823*
30	BMW Leasing do Brasil S/A Arrendamento Mercantil	17.725.000	8.485.733	578	0,0709	17.725.000	7.944.512	578	0,0683	17.725.000	8.191.229	578	0,0655*
31	Mercantil do Brasil Leasing S/A Arrendamento Mercantil	17.979.159	8.607.410	261	0,0719	17.644.501	7.908.431	254	0,0680	17.644.501	8.154.028	254	0,0652
		402.204.077	192.552.699	15.414	1,6090	415.093.421	186.048.774	15.575	1,5993	425.861.194	196.802.622	15.700	1,5741
32	BIC Arrendamento Mercantil S/A	16.749.496	8.018.717	4	0,0670	16.818.008	7.537.989	4	0,0648	17.197.225	7.947.329	8	0,0636
33	Société Générale Leasing S/A Arrendamento Mercantil	7.389.000	3.537.438	41	0,0296	7.389.000	3.311.819	41	0,0285	7.389.000	3.414.668	41	0,0273*
34	Industrial do Brasil	4.650.000	2.226.159	86	0,0186	4.650.000	2.084.174	86	0,0179	4.650.000	2.148.898	86	0,0172*
35	Leasing BMC S/A Arrendamento Mercantil	3.939.389	1.885.958	28	0,0158	3.939.389	1.765.671	28	0,0152	3.939.389	1.820.504	28	0,0146
36	Fináustria Leasing de Arrendamento Mercantil	2.683.979	1.284.938	1	0,0107	2.718.624	1.218.513	1	0,0105	2.752.676	1.272.090	1	0,0102
37	Honda Leasing S/A Arrendamento Mercantil	1.021.389	488.984	29	0,0041	1.668.586	747.876	44	0,0064	1.723.421	796.442	45	0,0064
38	Inter American Express Arrendamento Mercantil S/A	892.243	427.156	1	0,0036	892.243	399.912	1	0,0034	892.243	412.331	1	0,0033
39	Banestado Leasing S/A Arrendamento Mercantil	218.020	104.376	2	0,0009	189.644	85.000	2	0,0007	189.644	87.640	2	0,0007
40	BGN Leasing S/A Arrendamento Mercantil	32.000	15.320	2	0,0001	32.000	14.343	2	0,0001	32.000	14.788	2	0,0001*
	TOTAL	24.996.395.599	11.966.868.824	996.611	100,00	25.954.689.541	11.633.135.915	1.041.479	100,00	27.053.764.080	12.502.317.150	1.077.899	100,00

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

Valor Presente da Carteira: saldo das contraprestações e Valores Residuais Garantidos (VRG) a vencer, descontada a taxa de retorno de cada contrato.