



Leasing

Informativo da ABEL Ano 27 Ed. 180 julho a setembro/2007

Resultado histórico

Valor Presente da Carteira chega a R\$ 43,2 bilhões em junho e setor cresce 27,5% nos primeiros seis meses do ano Págs. 6/7

R\$ em bilhões



Neste número

Págs. 3/4/5

CASES

O arrendamento mercantil como vantagem competitiva

Págs. 8/9/10

ENTREVISTA

Presidente da Abimaq fala da relação entre setores de máquinas e de leasing

Pág. 11

ARTIGO

A consolidação da modalidade operacional



Rafael Cardoso,
presidente da ABEL

Além do esperado

Todas as expectativas para o primeiro semestre de 2007 foram superadas. Nos seis meses iniciais deste ano, o setor firmou 550.098 novos contratos, um crescimento de 80% em relação ao mesmo período de 2006, que contribuiu para que o Valor Presente da Carteira (VPC) atingisse, em junho, a marca histórica de R\$ 43,2 bilhões. Trata-se de uma expansão da ordem de 27,5% em relação a dezembro do ano passado.

Ao lançarmos um olhar crítico sobre as razões que conduzem o arrendamento mercantil à trajetória profícua por que caminha, conclui-se que a robustez estatística não é obra do acaso. Ao contrário, é resultado de muito esforço e dedicação no sentido de explicitar à opinião pública as características do produto que o habilitam ao posto de relevante linha de crédito para o desenvolvimento da economia nacional.

É o que vem acontecendo com companhias que oferecem o leasing como opção aos clientes que desejam adquirir seus produtos e serviços. Para empresas como Caterpillar, Oracle e 3Com, o arrendamento mercantil é uma ferramenta que as diferencia competitivamente num mercado acirrado e dinâmico.

O setor de máquinas e equipamentos também vem se valendo das vantagens do leasing. E a sinergia é grande. Separadamente, os segmentos mostram suas forças. Juntos, tornam-se peças fundamentais para fazer a engrenagem da economia girar. É sobre isso que Luiz Aubert Neto, presidente da Abimaq (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos) fala em entrevista neste Informativo.

Trabalhar pelo aprimoramento do leasing está no DNA da ABEL. E, nessa seara, a associação acredita fortemente na consolidação da modalidade operacional, que, dadas suas peculiaridades (*veja artigo na pág. 11*), conquista mais adeptos no Brasil.

O momento é de comemorar. E de refletir sobre maneiras de melhorar continuamente o produto, seja nos âmbitos conceitual, regulatório, legal ou tributário. Que a euforia natural advinda da sensação de dever cumprido nos estimule a querer ainda mais. E a não medir esforços para atingir nossas metas. Boa leitura!



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA
DAS EMPRESAS DE LEASING

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

A ABEL está atualizando seu banco de dados e, para isso, solicita que sejam enviadas as seguintes informações: nome da empresa, representante, e-mail, telefone e endereço completo. Os dados podem ser encaminhados por e-mail (abel@leasingabel.com.br) ou telefone (11 3095-9100).

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 Rimoli 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, Lizete Garcia Giuzio, Luiz Imbuzeiro, Mara Lygia Prado, Marcos Waideman, Mario Henrique Martins, Regina Célia Pôncio Peixoto, Roberto Elias Mussalem, Rubens Bution

Coordenação Editorial:  SP4
COMUNICAÇÃO CORPORATIVA

Edição e Reportagem: Lucas Toyama

Revisão: Roger Maioli

Arte e Produção Gráfica: [ADESIGN

Imagens: Érico Hiller (págs. 8 a 10) e Divulgação (págs. 2, 3, 4 e 5)

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

Facilidades para o cliente

Leasing é diferencial competitivo no momento de fechar negócios

A complexidade do mundo atual dos negócios, cuja característica mais acentuada é a acirrada competição entre seus *players*, está forçando as companhias a buscar um grau de excelência jamais visto. Apenas vender produtos ou prestar serviço não é mais suficiente. É preciso entender o negócio do cliente, analisar suas necessidades para, então, fornecer produtos e serviços sob medida.

O cliente quer – e exige – mais. Essa é nova regra do jogo. E, nesse tabuleiro, as companhias correm para atender as demandas. São os casos de multinacionais como a Caterpillar, que fabrica e comercializa máquinas, motores e peças; a 3Com, fornecedora de produtos de TI e a Oracle, maior empresa de software empresarial do mundo.

O denominador comum dessas companhias é a clara percepção de que se diferenciar, hoje, é fundamental para os negócios de qualquer organização que deseja se manter competitiva. E uma das maneiras que todas elas encontraram para atingir esse objetivo foi oferecendo o arrendamento mercantil como uma opção a seus clientes.

Aliado para crescimento

Com sede em Boston, presença em 80 países e plantas industriais em territórios norte-americano, chinês, europeu e mexicano, a 3Com também passou a oferecer o leasing, em abril deste ano, como forma de auxiliar sua força de venda no fechamento de negócios.

Para Adriano Gaudêncio, *country manager* da 3Com Brasil, o produto vai ao encontro dos anseios de ambas as partes da negociação. “Para nós, trata-se de um facilitador na hora de firmar contratos, e, para os clientes, o arrendamento mercantil é ideal para quem quer investir, mas não dispõe do capital”, diz.

O fator obsolescência também contribuiu para a decisão pelo leasing. Os contratos, em média de dois anos, além de contemplarem

Para Adriano Gaudêncio, da 3Com, leasing é ferramenta importante para se diferenciar



serviços adjacentes, como manutenção, assistência técnica, suporte e peças de reposição, ainda oferecem a possibilidade de substituição dos equipamentos, favorecendo o *trade-up* (renovação tecnológica) dos clientes.

A companhia, que em 2006 teve um faturamento global 20% maior que o de 2005, projeta uma expansão da ordem de 25% para este ano. E o arrendamento mercantil, que atualmente está disponível para projeto com valores superiores a R\$ 150 mil, é um forte aliado na conquista dessa meta.

“Dadas as facilidades que possibilita, acreditamos que o sistema de arrendamento mercantil atrairá novos clientes, tornando-se um facilitador para que as empresas construam, expandam ou atualizem suas redes”, destaca Gaudêncio.

Vantagem competitiva

O arrendamento mercantil foi uma das maneiras encontradas pela Caterpillar para manter o relacionamento com os clientes atuais e expandir sua carteira. Hoje, a companhia não apenas negocia os produtos de seu portfólio – caminhões articulados, escavadeiras, tratores, entre outros –, mas avalia o *business* de seus clientes, analisando qual equipamento será mais útil para os negócios da parte contratante. E, de quebra, ainda elabora um estudo econômico-financeiro e apresenta as opções mais adequadas para a aquisição dos produtos caso a caso.

“Nossa atuação vai além da venda, pois atuamos como uma espécie de consultoria”, diz Paulo Pousada, gerente regional

da Cat Financial, braço financeiro da Caterpillar. E nesse processo de identificar o produto mais adequado e suas formas de aquisição, explica Pousada, o leasing aparece como um diferencial competitivo da companhia.

“Nós existimos para fomentar a venda de máquinas e equipamentos, e o leasing é um produto que facilita o fechamento de contratos para os investidores que desejam atualizar ou ampliar sua frota de maquinários”, atesta.

A facilidade a que se refere Pousada está atrelada, em grande parte, à pouca burocracia intrínseca à ferramenta. Essa agilidade no momento de assinar um contrato é de fundamental importância para os clientes que, atualmente, dispõem de menos tempo – e paciência – para processos burocráticos.

Oferecer o leasing como modelo de comercialização é, na realidade, uma estratégia global da Caterpillar e vem sendo utilizada há pelo menos 25 anos. No Brasil, esta estratégia foi introduzida em 1997, com a criação do Cat Financial, unidade financeira da empresa que gerencia os contratos de arrendamento mercantil.

Com atuação variada – que vai desde o micro até o grande investidor, seja pessoa física ou jurídica –, a companhia, segundo Pousada, tem motivos de sobra para adotar esse padrão.

“O leasing é um produto ágil e descomplicado, e permite que o contratante enfoque apenas o seu negócio e não



fique preocupado em administrar seus equipamentos”, explica, enfatizando também a vantagem tributária que os contratos possibilitam a seus clientes ao serem contabilizados como despesa.

Soluções completas ao redor do mundo

Maior empresa de software empresarial do mundo, a Oracle também enxerga no leasing uma ferramenta imprescindível para fazer seus produtos e serviços chegarem ao tomador final. Para isso, criou a Oracle Financing, unidade da companhia responsável por oferecer diferentes soluções de pagamento a prazo aos seus clientes.

De acordo com Sandra Guazzatti, diretora sênior dessa divisão, o arrendamento, atualmente, é um dos mecanismos mais utilizados por aqueles que desejam adquirir as soluções fornecidas pela Oracle.

A despeito de oferecer linhas de crédito das mais diversas naturezas, o leasing, explica Sandra, é muitas vezes o mais vantajoso “já que o cliente não precisa fazer o investimento inicial, pode contabilizar o montante investido como despesa e escolhe a melhor alternativa na utilização de seu orçamento”. Além disso, continua, o contratante conta com a possibilidade de dispor de recursos dos próximos anos, com flexibilidade para antecipar o prazo final.

Considerado um importante e estratégico diferencial que a companhia oferece a seus clientes, o arrendamento mercantil como opção para a aquisição de produtos e serviços não é um privilégio da unidade brasileira. Está presente no mundo todo e já há algum tempo.

*Sandra Guazzatti,
da Oracle:
“Leasing, atualmente,
é um dos mecanismos
mais utilizados
pelos clientes”*



“A Oracle oferece leasing ao mercado há mais de 17 anos”, afirma Sandra. “E, ao longo desse período, a unidade já possibilitou linhas de crédito superiores a US\$ 8 bilhões em mais de 50 países, atendendo a mais de 7 mil clientes”, continua.

Por aqui, a opção leasing ainda é recente. Mas tem tudo para crescer. Um dos motivos é a possibilidade de se arrendarem não apenas *softwares*, mas tudo o que a Oracle produz. “A Oracle Financing oferece soluções completas para todos os produtos que os clientes desejam adquirir, tais como serviços de suporte técnico, consultoria, produtos e serviços de terceiros”, explica a executiva.

De acordo com Sandra, a estratégia que tem como base o arrendamento mercantil deve fornecer à companhia o fôlego necessário para que ela dê continuidade ao crescimento que vem registrando nos últimos tempos. Em junho, o Grupo anunciou os resultados do quarto trimestre de seu ano fiscal. Somente nesse período, a receita aumentou 20% e passou para US\$ 5,8 bilhões, enquanto a renda líquida expandiu 23%, chegando, no trimestre, a US\$ 1,6 bilhão.

Crescimento recorde

Resultados do primeiro semestre de 2007 são os melhores da última década

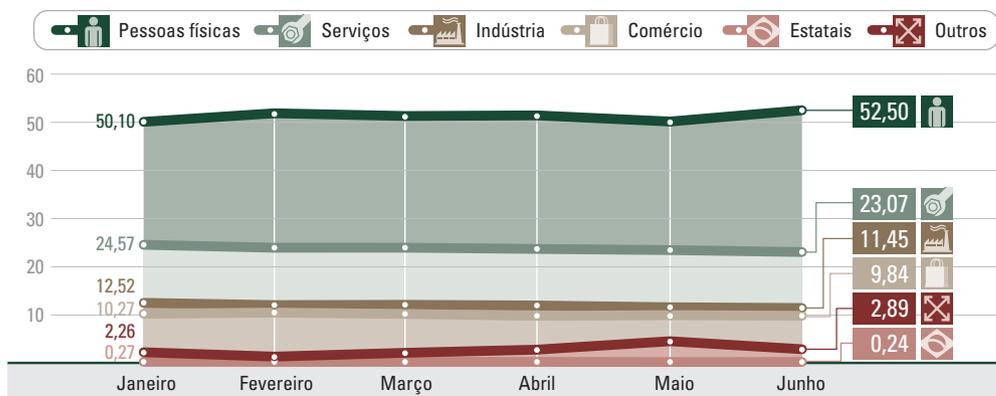
O setor de arrendamento mercantil fechou o primeiro semestre de 2007 com a melhor performance da década. O Valor Presente da Carteira chegou, em junho, à marca histórica de R\$ 43,297 bilhões, uma expansão de 27,5% em relação a dezembro de 2006. Os 550.098 novos contratos firmados nos primeiros seis meses deste ano totalizaram R\$ 20,160 bilhões (veja gráfico na página ao lado).

Os resultados atestam que os momentos de questionamentos do setor são vistos pelo retrovisor, uma vez que o mercado brasileiro de leasing soube superar obstáculos que afetaram diretamente seu desempenho, como a desvalorização do real, em 1999, e o difícil período em que a vigência da Súmula 263, editada em 2002 pelo STJ (Superior Tribunal de Justiça), determinava que o pagamento antecipado ou diluído do VRG (Valor Residual Garantido) descaracterizava o contrato de arrendamento mercantil.

As válvulas propulsoras de tamanha expansão, além da atual conjuntura macroeconômica do País, são o aprimoramento da ferramenta e o entendimento em relação ao produto por parte de governo e opinião pública. “Os bons fundamentos econômicos brasileiros, a continuidade de queda

ARRENDAMENTOS A RECEBER POR SETOR DE ATIVIDADE

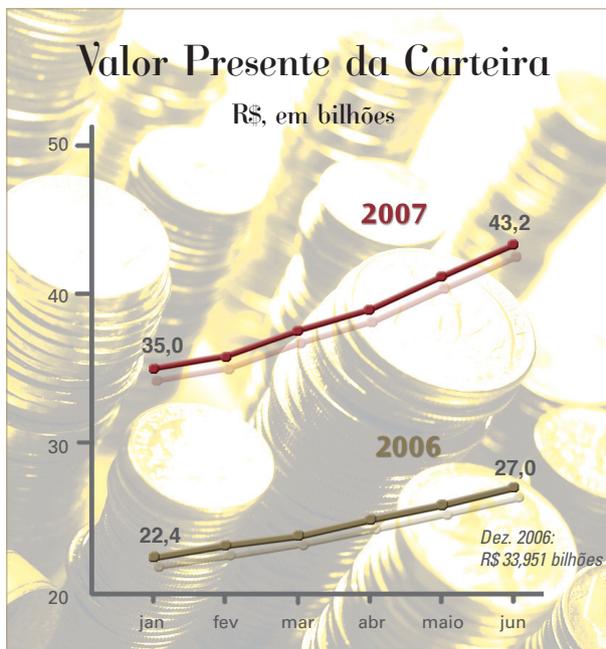
1º semestre de 2007 (em %)



das taxas de juro e o alongamento dos prazos das operações têm papel primordial nos resultados que se apresentam”, afirma Rafael Cardoso, presidente da ABEL. “Além disso, a consolidação do produto em seus mais diversos prismas – conceitual, legal, tributário – também contribui para que o leasing mantenha sua trajetória progressiva”, complementa.

Dos novos contratos firmados em junho, 58,51% (R\$ 2,462 bilhões) foram fechados com pessoas físicas, e 41,49% (R\$ 1,746 bilhão), com pessoas jurídicas. Desse total, a grande maioria (93,72%) foi realizada por meio de recursos prefixados, seguida de CDI (3,55%). TJLP (1,87%); outros (0,56%) e dólar (0,3%).

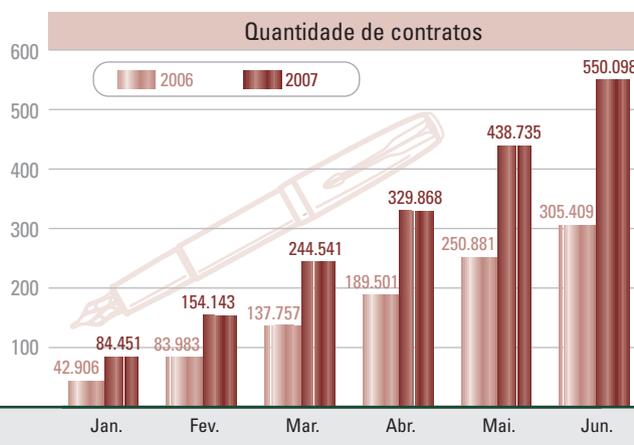
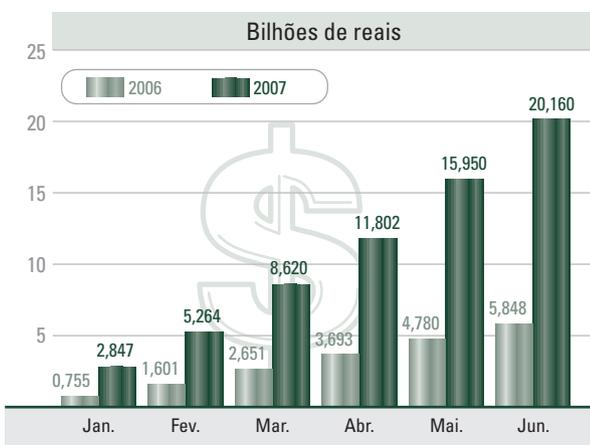
O ranking dos setores de atividades que utilizam o leasing manteve-se praticamente inalterado. O de pessoas físicas lidera a lista, com 52,50% do volume total de arrendamentos a receber, seguido de serviços (23,07%); indústria (11,45%);



comércio (9,84%), outros setores – profissionais liberais, pequenas empresas, firmas individuais – (2,89%) e estatais (0,24%). Em relação aos arrendamentos por tipo de bens, o segmento de veículos permaneceu na ponta, com 82,42%. Máquinas e equipamentos representaram 13,77%; equipamentos de informática, 1,68%, e outros tipos de bens, 2,13%.

NOVOS NEGÓCIOS

Acumulado



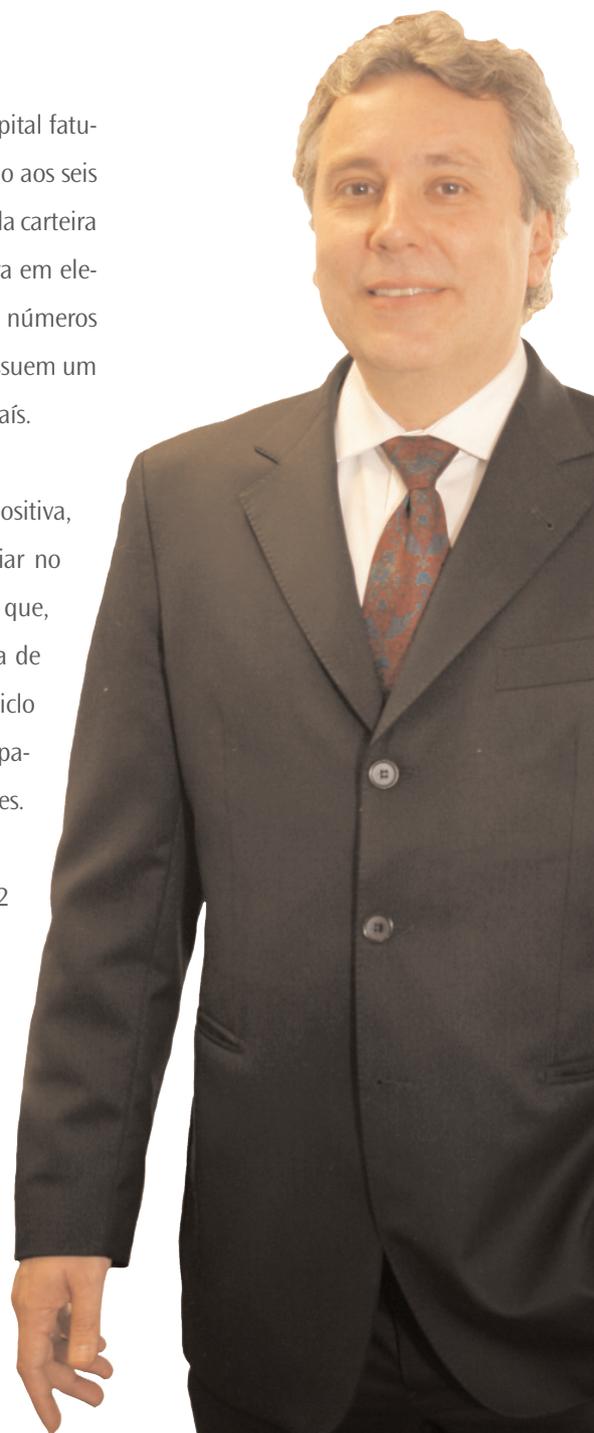
Laços estreitos

No primeiro semestre deste ano, a indústria brasileira de bens de capital faturou R\$ 28,8 bilhões, um crescimento da ordem de 10,1% em relação aos seis primeiros meses de 2006. Por sua vez, o setor de leasing, cujo saldo da carteira chegou a R\$ 43,2 bilhões em junho, cresceu, no mesmo período, 27,5%. A curva em elevação dos dois segmentos está longe de ser mera coincidência e a análise dos números não deixa dúvida de que os caminhos distintos percorridos por esses setores possuem um denominador comum: a contribuição para o desenvolvimento econômico do País.

“Vejo a sinergia entre os setores de leasing e de máquinas de maneira muito positiva, uma vez que o arrendamento mercantil é mais um produto que pode auxiliar no processo de modernização do nosso parque industrial”, afirma Luiz Aubert Neto, que, em julho, assumiu a presidência da Abimaq (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos). Essa simbiose a que se refere Aubert estabelece um ciclo virtuoso para o Brasil, segundo o qual os agentes produtores de máquinas e equipamentos encontram, no leasing, um aliado estratégico para escoar suas produções.

Em 2006, o setor, responsável por 210 mil empregos diretos, movimentou R\$ 55,2 bilhões e exportou US\$ 9 bilhões. Tamanha representatividade na economia nacional – o Brasil está em 10º lugar no ranking mundial dos produtores de bens de capital – requer uma entidade com solidez e eficiência suficientes para dar resposta às demandas dos *players* do segmento. Eis, então, a importância da Abimaq, que reúne cerca de 1.150 fabricantes de máquinas e equipamentos de um universo estimado em 4.000 empresas.

Pôr em prática ações que minimizem gargalos e estabelecer metas de curto, médio e longo prazos que visem a ampliar a inovação tecnológi-



Separados, setores de leasing e de máquinas e equipamentos mostram suas forças. Juntos, contribuem decisivamente para o desenvolvimento econômico nacional

ca e a competitividade do setor são alguns dos objetivos de Aubert em sua gestão, que se estende até 2010. Ser um pólo facilitador de negócios para seus associados, defender seus interesses e auxiliar as empresas a se modernizarem também são planos que integram a lista de afazeres. E, nesse planejamento, segundo o presidente, há espaço para que o relacionamento entre leasing e máquinas cresça e floresça muito mais. Veja, a seguir, a entrevista que Neto concedeu ao Informativo ABEL.

Informativo – Como o senhor enxerga a relação entre o leasing e o setor de máquinas e equipamentos?

Luiz Aubert Neto – Toda ferramenta que contribua para o desenvolvimento econômico do País é sempre desejável. Nesse sentido, vejo a sinergia entre os setores de leasing e de máquinas de maneira muito positiva, na medida em que o arrendamento mercantil pode auxiliar no processo de modernização do nosso parque industrial.

Informativo – Como o leasing pode ajudar no crescimento do segmento de máquinas e equipamentos?

Luiz Aubert Neto – Gosto de destacar a importância do Finame Leasing, cuja principal vantagem é o fato de não exigir que as empresas tenham CND (Certidão

Negativa de Débitos), que, hoje, representa o principal entrave para quem vai solicitar um Finame convencional.

Informativo – Seria essa a justificativa para o crescimento da modalidade?

Luiz Aubert Neto – Sim. O BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) aponta o crescimento significativo dessa modalidade nos últimos três anos, com particular destaque para o primeiro semestre de 2007, que contabiliza, em seis meses, valor quase igual ao do ano anterior inteiro. É muito possível que essa curva fortemente ascendente nestes primeiros seis meses se deva à redução expressiva da taxa da instituição, promovida em agosto do ano passado.

Informativo – Em linhas gerais, que características do arrendamento o senhor destacaria?

Luiz Aubert Neto – A não-obrigatoriedade da apresentação de CND e de nenhuma outra certidão, já que a taxa de juros é extremamente compatível com o investimento. Além disso, o leasing não é uma operação de compra nem de locação, pois o sistema dispensa a imobilização de capital e pode ser contabilizado como despesa nas empresas que trabalham dentro do sistema de lucro real, reduzindo o valor do Imposto de Renda a recolher; ele oferece, porém, o direito de compra do bem ao final do contrato, pelo valor residual. Nesse sentido, o leasing acaba se tornando uma

Luiz Aubert Neto, presidente da Abimaq



Segundo o BNDES, número de operações de Finame Leasing aprovadas passou de 1.012, em 2004, para 2.095 no primeiro semestre de 2007

opção bastante funcional, quando há impossibilidade de apresentação de alguma certidão negativa requerida para obtenção de financiamento oficial para a aquisição de bens de capital.

Informativo – O senhor está falando, então, da desburocratização do processo?

Luiz Aubert Neto – Sim. Sabe-se que principalmente as empresas de pequeno porte muitas vezes enfrentam algum tipo de burocracia que as impede de poder apresentar todas as certidões requeridas.

Informativo – A tendência de queda de juros e a estabilidade da economia têm tido efeitos positivos nos investimentos produtivos. Nessa esteira, o setor de máquinas e equipamentos já sente também esses benefícios?

Luiz Aubert Neto – O setor já sente os benefícios e está crescendo porque a queda dos juros e a estabilidade econômica contribuem para diminuir o custo do investimento e, com isso, tornam mais atrativo investir na produção. Pode-se verificar isso por meio do consumo aparente (que resulta da soma da produção interna, com as importações,

menos as exportações). O crescimento, no primeiro semestre de 2007, foi de 13%.

Informativo – Quais são os principais gargalos desse setor?

Luiz Aubert Neto – Acredito que o setor ainda sofre problemas como as taxas de câmbio, alta carga tributária, juros altos, importação predatória da China e infraestrutura, entre outros.

Informativo – Que análise o senhor faz do PAC (Programa de Aceleração do Crescimento)?

Luiz Aubert Neto – Não há como mensurar os resultados, uma vez que o programa ainda não saiu do papel.

Informativo – Quais seus principais desafios nessa gestão que se inicia?

Luiz Aubert Neto – Estabelecer ações que de fato contribuam para aumentar a competitividade da indústria nacional de máquinas e equipamentos; colocar em prática iniciativas que permitam elevar o nível de profissionalização do setor; aumentar e fortalecer a representatividade da Abimaq.

A consolidação do leasing operacional

Roberto Mussalem*

Na medida em que a sociedade brasileira adquire a consciência de que usufruir de um bem pode ser mais proveitoso do que possuí-lo, o arrendamento mercantil, que privilegia projetos que tornam real esse novo paradigma, vai encontrando um terreno fértil para se desenvolver. Uma semente para que esse jardim floresça é o amadurecimento da modalidade operacional, como ocorre em economias mais desenvolvidas.

Apesar de regulamentado em 1996, o leasing operacional começou a operar de fato há seis anos e desponta como uma modalidade com grande potencial de crescimento no Brasil. Nela o arrendatário prevê a renovação do bem e afirma sua intenção de, ao término do contrato, não ficar com o objeto arrendado e, sim, substituí-lo por outro de tecnologia mais avançada.

Por aqui, o leasing operacional é um depósito de confiança dos agentes do setor. Motivos não faltam. Ao abrir a possibilidade de o cliente atualizar a qualquer momento o bem arrendado, não necessitando aguardar o término do contrato, o produto garante uma vantagem competitiva.

Com o intuito de obter maior liberdade na escolha de seus fornecedores, angariando, assim, vantagens nas negociações e nos preços, muitas companhias passam por um processo de transição no tocante às suas terceirizações.

Deixam para trás o modelo *full outsourcing*, no qual terceirizam todo um projeto com um único fornecedor, e passam a utilizar o *multi outsourcing*, que pressupõe uma variedade de prestadores. As empresas que optam por essa segunda solução encontram na modalidade operacional um forte aliado. Não são raros os casos no setor de tecnologia, por exemplo, em que hardware, software e suprimentos são adquiridos por meio de contratos de serviços distintos, cada um com um fornecedor diferente. Isso garante a independência do contratante, que se beneficia da flexibilidade que esse tipo de negociação possibilita.

A flexibilidade contratual, aliás, é um outro diferencial dessa modalidade. O fato de os contratos incluírem uma margem de inclusão ou supressão de equipamentos – *on demand* –, sem custo adicional, convém às companhias que buscam minimizar os riscos de oscilações conjunturais que afetam sua capacidade produtiva, por meio de ferramentas que permitam aumentar ou reduzir seu maquinário de acordo com a necessidade.

O completo entendimento em relação ao leasing operacional é um processo contínuo e que caminha a passos largos no Brasil. Essa trajetória só é possível porque o produto possui idiosincrasias que justificam essa caminhada. É essa a percepção do mercado que alimenta a certeza de que ventos ainda melhores vêm por aí.

*Roberto Mussalem é presidente da CSI Latina Arrendamento Mercantil

Valor Presente da Carteira

Ranking	Abril/07				Maio/07				Junho/07			
	R\$	US\$	Contratos	Part. em %	R\$	US\$	Contratos	Part. em %	R\$	US\$	Contratos	Part. em %
1 - Cia. Itauleasing de Arrendamento Mercantil	12.009.094.165	5.904.466.378	713.864	30,8427	13.087.718.526	6.458.605.668	761.219	31,8301	14.223.817.535	7.465.787.075	808.069	32,8512
2 - Banco Itaucard S/A Arrendamento Mercantil	4.821.597.376	2.370.616.735	243.133	12,3832	4.716.798.927	2.327.674.165	241.665	11,4715	4.613.313.832	2.421.432.832	240.149	10,6549
3 - Safra Leasing S/A Arrendamento Mercantil	4.281.047.954	2.104.846.823	69.561	10,9949	4.326.587.224	2.135.110.158	67.273	10,5225	4.366.074.393	2.291.661.974	67.273	10,0838*
4 - Dibens Leasing S/A Arrendamento Mercantil	2.709.851.175	1.332.342.384	64.012	6,9596	2.976.448.927	1.468.835.831	85.007	7,2389	3.257.868.011	1.709.987.408	82.194	7,5243
5 - Bradesco Leasing S/A Arrendamento Mercantil	2.734.335.173	1.344.380.340	34.049	7,0225	2.862.337.985	1.412.523.680	35.050	6,9614	2.995.263.580	1.572.151.785	36.149	6,9178
6 - Sudameris Arrendamento Mercantil S/A	1.660.561.276	816.441.947	61.495	4,2648	1.854.399.753	915.120.289	69.646	4,5100	2.067.466.766	1.085.170.463	78.140	4,7750
7 - Banco Finasa S/A - Carteira Arrendamento Mercantil	1.521.359.527	748.001.144	91.684	3,9073	1.685.154.577	831.600.166	97.810	4,0984	1.871.400.774	982.259.487	104.312	4,3222
8 - HSBC Bank Brasil S/A Arrendamento Mercantil	1.105.302.045	543.439.719	39.346	2,8387	1.202.403.613	593.369.332	43.430	2,9243	1.304.452.054	684.679.852	47.766	3,0127
9 - ABN Amro Arrendamento Mercantil S/A	1.165.052.613	572.817.057	29.580	2,9922	1.179.273.094	581.954.745	29.840	2,8681	1.200.339.993	630.033.589	30.110	2,7723
10 - Banco IBM S/A Arrendamento Mercantil	1.036.943.478	509.830.118	599	2,6632	1.115.931.455	550.696.533	599	2,7140	1.155.655.052	606.579.389	617	2,6691
	33.045.144.783	16.247.182.646	1.347.323	84,8691	35.007.054.084	17.275.490.566	1.431.539	85,1393	37.055.651.991	19.449.743.854	1.494.779	85,5833
11 - BB Leasing S/A Arrendamento Mercantil	1.115.005.916	548.210.785	14.591	2,8636	1.129.520.345	557.402.460	14.507	2,7471	1.134.991.821	595.733.687	14.517	2,6214
12 - DaimlerChrysler Leasing Arrendamento Mercantil S/A	996.741.733	490.064.277	8.674	2,5599	1.035.648.372	511.077.957	9.194	2,5188	1.074.119.610	563.783.125	9.655	2,4808
13 - Banco Itaú S/A	531.548.435	261.344.429	41.124	1,3652	502.873.683	248.161.115	40.191	1,2230	475.999.715	249.842.387	39.284	1,0994
14 - Itaubank Leasing S/A Arrendamento Mercantil	503.537.679	247.572.486	3.375	1,2932	487.171.648	240.412.381	3.289	1,1848	472.841.589	248.184.752	3.275	1,0921
15 - Panamericano Arrendamento Mercantil S/A	424.574.937	208.749.170	106.425	1,0904	448.459.502	221.308.479	109.520	1,0907	460.043.780	241.467.447	111.017	1,0625
16 - Alfa Arrendamento Mercantil S/A	392.970.258	193.210.216	6.150	1,0093	400.536.085	197.658.945	6.468	0,9741	417.002.826	218.876.142	6.819	0,9631
17 - HP Financial Services Arrendamento Mercantil S/A	374.005.532	183.885.900	755	0,9605	418.913.663	206.728.022	772	1,0188	413.581.550	217.080.385	789	0,9552
18 - Volkswagen Leasing S/A Arrendamento Mercantil	326.121.269	160.342.824	7.601	0,8376	368.344.088	181.772.645	7.948	0,8958	372.497.227	195.516.075	7.882	0,8603
19 - Banco Commercial I.Trust do Brasil S/A - Banco Múltiplo	308.675.021	151.765.092	4.188	0,7928	329.106.203	162.409.299	4.531	0,8004	357.354.252	187.567.842	4.646	0,8253
20 - Santander Brasil Arrendamento Mercantil S/A	340.189.015	167.259.460	14.707	0,8737	341.775.369	168.661.354	14.573	0,8312	345.265.080	181.222.486	14.401	0,7974
	5.313.369.796	2.612.404.639	207.590	13,6462	5.462.348.957	2.695.592.656	210.993	13,2848	5.523.697.450	2.899.274.328	212.285	12,7575
21 - Leaseplan Arrendamento Mercantil S/A	171.598.803	84.369.341	5.470	0,4407	174.425.794	86.076.685	5.470	0,4242	175.720.271	92.231.929	5.520	0,4058
22 - Banco Safra S/A Carteira Arrendamento Mercantil	40.321.246	19.824.596	2.304	0,1036	91.662.136	45.233.979	3.488	0,2229	146.970.118	77.141.569	3.488	0,3394*
23 - Banco Volvo S/A Arrendamento Mercantil	80.572.062	39.614.564	316	0,2069	91.171.473	44.991.844	291	0,2217	96.207.370	50.497.255	315	0,2222
24 - Banco Guanabara S/A - Arrendamento Mercantil	67.687.521	33.279.670	279	0,1738	72.078.052	35.569.508	292	0,1753	75.620.413	39.691.588	310	0,1747
25 - BV Leasing Arrendamento Mercantil S/A	53.046.108	26.080.981	3.028	0,1362	54.077.917	26.686.694	2.998	0,1315	55.932.491	29.357.805	2.992	0,1292
26 - Toyota Leasing do Brasil S/A Arrendamento Mercantil	38.996.205	19.173.118	1.015	0,1002	38.280.203	18.890.744	984	0,0931	37.109.896	19.478.215	947	0,0857
27 - BMG Leasing S/A Arrendamento Mercantil	27.511.157	13.526.308	4.528	0,0707	27.227.452	13.436.366	4.522	0,0662	28.993.740	15.218.213	4.521	0,0670
28 - Mercantil do Brasil Leasing S/A Arrendamento Mercantil	26.778.065	13.165.871	216	0,0688	27.565.753	13.603.313	214	0,0670	28.987.473	15.214.924	217	0,0669
29 - Citibank Leasing S/A Arrendamento Mercantil	24.870.965	12.228.214	135	0,0639	24.870.965	12.273.473	135	0,0605	24.870.965	13.054.254	135	0,0574*
30 - BIC Arrendamento Mercantil S/A	23.778.202	11.690.940	30	0,0611	23.778.202	11.734.209	30	0,0578	25.232.669	13.244.105	38	0,0583
31 - BMW Leasing do Brasil S/A Arrendamento Mercantil	17.725.000	8.714.784	578	0,0455	17.725.000	8.747.039	578	0,0431	17.725.000	9.303.485	578	0,0409*
32 - Leasing BMC S/A Arrendamento Mercantil	3.939.389	1.936.865	28	0,0101	3.939.389	1.944.033	28	0,0096	3.939.389	2.067.704	28	0,0091*
33 - Honda Leasing S/A Arrendamento Mercantil	1.109.582	545.544	44	0,0028	1.020.363	503.535	43	0,0025	942.098	494.488	43	0,0022
34 - Banestado Leasing S/A Arrendamento Mercantil	157.106	77.244	2	0,0004	157.106	77.530	2	0,0004	157.106	82.462	2	0,0004*
TOTAL	38.936.605.990	19.143.815.325	1.572.886	100,0000	41.117.382.846	20.290.852.174	1.661.607	100,0000	43.297.758.438	22.726.096.178	1.726.198	100,0000

* (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.

Atualizado em 03/08/2007. Dólar = 1,9052.

