

LEASING

NOVEMBRO DE 2015 • Nº 203 • ANO 35



AOS 45 ANOS,

O RECONHECIMENTO DO INSTITUTO DO LEASING É O MAIOR DESAFIO DA INDÚSTRIA

Nesta edição, reportagens sobre a evolução do arrendamento mercantil no Brasil, homenagem aos ex-presidentes da ABEL (retratados nesta capa) e importantes manifestações em relação ao setor de leasing. Ainda: entrevista exclusiva com Otávio Ribeiro Damaso, diretor de Regulação do Banco Central, e muito mais.

Sumário

4

DNA do leasing:
viabilizar os
investimentos
em produção

3

Editorial: 45 anos
fazendo história

Osmar Roncolato Pinho



8

Uma luta sem trégua
para resguardar a
competitividade do
leasing

Por Antônio Bornia

10

Trabalho
respaldado na
argumentação
técnica

13

Leasing internacional
é uma vigorosa
ferramenta de inversão;
novas regras contábeis

Por Edmur M. Ribeiro

16

Na agenda
do BC

18

"Trajetória de fortes
emoções"

Por Rafael Cardoso

20

ABEL e BC: atuação
técnica conjunta



22

Os impactos
da Instrução
Normativa
nº 1.515

24

Valor Presente
da Carteira (VPC)

sindleasing
SINDICATO NACIONAL DAS EMPRESAS DE ARRENDAMENTO MERCANTIL - LEASING
www.sindleasing.org.br

abel
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA
DAS EMPRESAS DE LEASING
www.leasingabel.org.br

Presidente

Osmar Roncolato Pinho

Vice-presidente

Fernando Marsella Chacon Ruiz

Diretor secretário

João Carlos Gomes da Silva

Diretor tesoureiro

Luiz Horácio da Silva Montenegro

Diretores

Felippe Melo, Ismael Paes Gervásio,
Paulo Sergio Duailibi, Roberto
Martinelli e Rubens Bution

Presidente

Osmar Roncolato Pinho

Vice-presidente

Fernando Marsella
Chacon Ruiz

Diretor secretário

João Carlos Gomes da Silva

Diretor tesoureiro

Luiz Horácio da Silva
Montenegro

Diretores

Felippe Melo, Claudio Prado Arcirio
de Oliveira, Ismael Paes Gervásio,
Paulo Sergio Duailibi, Roberto
Martinelli e Rubens Bution

Diretores técnicos

José Henrique Camargo,
Renata Theil, Luis Fabiano Alves
Penteado, Ana Paula Franklin Allain
e Roberto Elias Mussalem

Superintendente executivo

Carlos Alberto Parussolo da Silva

Contato

Rua Diogo Moreira, 132,
8º andar - conj. 806 - 810
CEP 05423-010 - Pinheiros
São Paulo - SP
Telefone: (11) 3095-9100

Expediente Informativo Leasing

Edição:
SP4 Comunicação Corporativa
SP4

Arte: Adesign

Tratamento das fotos de capa:
Mário Castello

45anos fazendo história

O aniversário de 45 anos da ABEL é um marco memorável na nossa história, repleta, aliás, de grandes desafios e muitas vitórias, como reportado nesta edição especial do *Boletim*.

Em toda a trajetória do arrendamento mercantil no País, a ABEL tem sempre buscado, em conjunto com as autoridades competentes, o aperfeiçoamento da legislação que disciplina as operações de leasing, com o intuito de fortalecer a segurança jurídica. Nesse sentido, além de aprimorar a regulação referente ao arrendamento mercantil, é essencial que o Brasil tenha um modelo equilibrado de tributação, para que as empresas se sintam seguras em investir. A reforma tributária é muito importante para garantir a retomada do crescimento.

O Brasil precisa, mais do que nunca, estimular a produção e destravar investimentos. O leasing pode ser um propulsor básico do crescimento. É uma ferramenta de crédito de longo prazo, que permite às empresas realizarem investimentos sem comprometer o fluxo de caixa. Sabemos que o crédito é um dos pilares da sustentação da atividade produtiva.

Dada a relevância para o setor das novas regras de contabilização das operações de arrendamento mercantil, estamos trazendo Amaro Luiz de Oliveira Gomes, membro do IASB - International Accounting Standards Board, para fazer uma palestra sobre o Arrendamento Mercantil no Brasil e o "New Leases Standard", no Renaissance Hotel, dia 12 de novembro, durante o evento em comemoração aos 45 anos da ABEL.

O leasing, apesar dos 45 anos de trabalho da ABEL, ainda precisa ser entendido como ele verdadeiramente é, buscando-se a isonomia com as demais modalidades de crédito, para, desse modo, poder participar de maneira significativa na formação de capital para todos os segmentos da economia nacional.

O comprometimento com as melhores práticas de mercado, o foco no futuro e o interesse em contribuir para o desenvolvimento do setor produtivo nacional nos permitiram escrever mais este capítulo de nossa história. Agradecemos a todos que nos ajudaram a chegar até aqui.

Boa leitura!

Osmar Roncolato Pinho
Presidente da ABEL



DNA

do leasing: *viabilizar os* *investimentos* *em produção*

A atividade de leasing teve início no Brasil na década de 1960, depois de ter conquistado os Estados Unidos e vários países europeus. Representou uma grande novidade – altamente sofisticada – para o mercado de crédito, pois permitia que as empresas brasileiras investissem em máquinas e equipamentos por um período mais longo, sem necessidade de imobilizar capital. Estruturar uma operação de leasing exigia uma engenharia financeira dominada por poucos no mercado de crédito da época.

Os primeiros contratos foram celebrados no País em 1967. No início, o produto enfrentou resistências dos bancos, que desconheciam os benefícios do produto, e dos empresários, acostumados a ter a propriedade do bem. O Brasil vivia o período do milagre econômico, o processo de industrialização estava a pleno vapor e os investimentos em infraestrutura eram

A atividade nasce durante o milagre econômico, período em que a oferta de linhas de crédito de longo prazo era necessária para financiar o processo de industrialização.

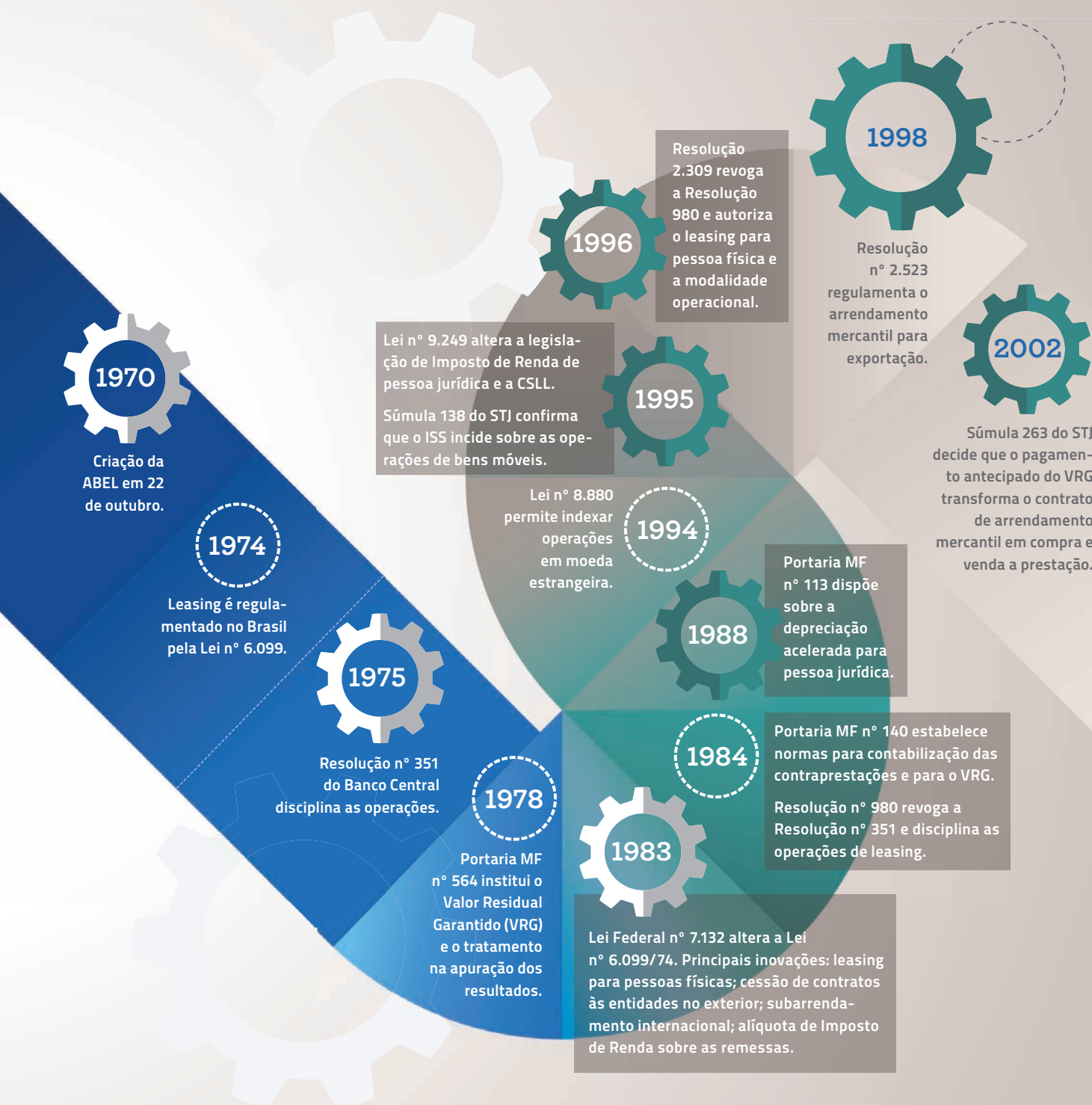
retomados. Diante desse cenário, tornava-se cada vez mais necessário regulamentar a atividade de leasing e criar mecanismos para dar suporte técnico e jurídico às arrendadoras, razão do surgimento da Associação Brasileira das Empresas de Leasing (ABEL), em 22 de outubro de 1970.

LINHA DO TEMPO

O caminho percorrido pela ABEL nesses 45 anos, desde sua criação até os dias de hoje, com os fatos determinantes para a indústria do leasing no País, pode ser conferido, em ordem cronológica, nas próximas páginas.

Sob a orquestração da ABEL, o leasing ganhou impulso no País. Em 1974, o contrato de arrendamento mercantil era regulamentado pelo Banco Central (BC). A Lei nº 6.099, de 13 de setembro daquele ano, deu cobertura jurídica ao leasing, e suas operações receberam tratamento tributário, com controle e fiscalização exercidos pela autoridade monetária. O arrendamento mercantil experimentou, na década seguinte, uma fase de aprimoramento da legislação.

Depois, ingressou numa fase de consolidação, de 1990 a 2000, com a abertura do mercado às exportações e a modernização da indústria. A autorização, em 1994, dos contratos de leasing indexados em dólar alavancou os negócios, mas, com a desvalorização do real, em 1999, esses contratos foram questionados na Justiça. A ABEL teve uma atuação extremamente importante ao buscar o entendimento entre arrendadoras e arrendatárias. Coube ao Superior

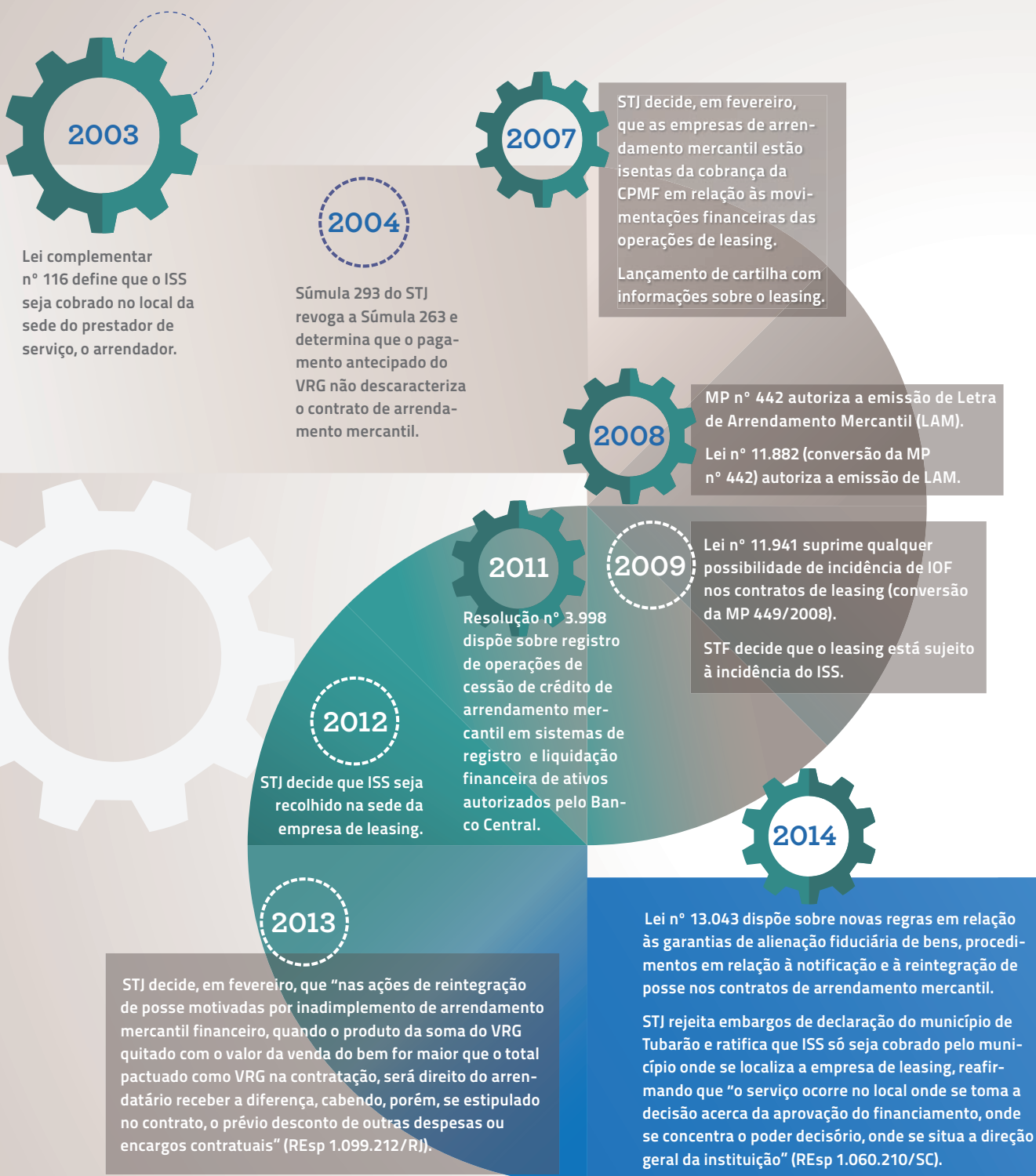


Tribunal de Justiça (STJ) a palavra final. As duas partes envolvidas na disputa dividiram o ônus da valorização do dólar em relação ao real.

Dezembro de 2009 entrou para a história como melhor ano do

leasing, com o saldo do Valor Presente da Carteira (VPC) alcançando a quantia vultosa de R\$ 110 bilhões. Depois, a atividade foi perdendo espaço para outras modalidades de crédito, como o CDC, em razão, principalmente, do ambiente de

insegurança jurídica. Os resultados da batalha jurídica começaram a ser colhidos a partir de 2013, com duas vitórias importantes referentes à cobrança do Valor Residual Garantido (VRG) e ao local de pagamento do Imposto sobre Serviços (ISS).



UM MODELO DE GESTÃO ESTÁVEL

Nos 45 anos de existência, a ABEL teve oito presidentes, sendo que cinco deles foram reeleitos e ficaram no cargo por mais de um mandato. O dado reflete um modelo de gestão estável e perene, condizente com o produto representado pela entidade. Todos os presidentes que ficaram à frente

da ABEL trabalharam para aperfeiçoar a modalidade nas esferas jurídica, legal, tributária e conceitual, sempre com pulso firme, sabendo driblar as adversidades tanto do ponto de vista econômico como regulatório. Mesmo nos momentos de maior instabilidade econômica, como no final dos anos 1980 e início dos anos 1990, o setor se manteve firme, com a ABEL buscando o



**DÁCIO AGUIAR DE MORAES
JÚNIOR**

1970 - 1972

Cia. Leasing do Brasil Leasco
Sociedade de Arrendamento



**ALM. HEITOR
LOPES DE SOUSA**

1972 - 1977

Real Leasing S/A
Locadora de Máquinas
e Equipamentos



ALBERTO BERTOLAZZI

1977 - 1981

Carplan Leasing S/A
Arrendamento Mercantil



**HENRIQUE DE
CAMPOS MEIRELLES**

1981 - 1985

Boston Leasing S/A
Arrendamento Mercantil



Ministros do STF decidem que a discussão sobre o sujeito ativo para cobrança de ISS nas operações de arrendamento mercantil é matéria infraconstitucional.

STJ decide que, "havendo o rompimento do vínculo contratual sem a reintegração dos bens arrendados ou mostrando-se insignificante o valor de venda do bem depreciado, deve ser assegurada à sociedade de arrendamento mercantil importância que lhe assegure a recuperação do valor do bem arrendado e o legítimo retorno do investimento realizado" (REsp 1.491.611 – PR).



**CARLOS MÁRIO
FAGUNDES DE
SOUZA FILHO**

1985 - 1991

Cia. Itauleasing
de Arrendamento
Mercantil



ANTÔNIO BORNA

1991 - 2006

Bradesco Leasing S/A
Arrendamento Mercantil



**RAFAEL EUCLIDES
DE CAMPOS CARDOSO**

2006 - 2009

Santander Brasil
Arrendamento Mercantil

caminho do entendimento entre governo, arrendadoras e arrendatários. Sempre pautada pelo profissionalismo e pela ética em suas relações.

O resultado é uma entidade constantemente preocupada em aprimorar o marco regulatório do setor, essencial para a solidez do mercado, e empenhada em oferecer um produto financeiro estratégico e de grande competitividade.

Uma luta sem trégua para resguardar a competitividade do leasing

Por Antônio Bornia*

Durante a década e meia em que estive à frente da ABEL, de 1991 a 2006, o País passou por quatro governos – os de Fernando Collor de Mello, Itamar Franco, Fernando Henrique Cardoso e Luiz Inácio Lula da Silva. Enfrentou sucessivos programas econômicos, sofreu os efeitos de crises internacionais e negociou nas moedas cruzeiro, cruzeiro real e real.

A crise política e econômica que afeta o Brasil hoje não é a primeira. O momento pede ação, responsabilidade, união e diálogo. Mas é preciso lembrar que o Brasil sempre se mostrou maior do que as crises que atravessou ao longo de sua história.

O leasing é um caso exemplar. Depois da desvalorização do real, no início de 1999, o saldo da carteira caiu 48%. O contexto internacional em 2001, com o atentado às Torres Gêmeas do World Trade Center (WTC), nos Estados Unidos, foi particularmente turbulento. O País também teve uma crise grave, a da energia. Os negócios de leasing caíram naquele ano

64%. Seguiu-se, a partir de 2003, até o final do meu último mandato, em 2006, um ciclo próspero da economia brasileira; o leasing acompanhou o movimento e experimentou taxas de crescimento muito superiores à do Produto Interno Bruto (PIB).

Outro paralelo importante que cabe estabelecer, nessa retrospectiva, é o do ambiente regulatório. Uma estrutura jurídico-tributária mais consistente e coerente no Brasil propiciará a dinamização dos negócios e a incorporação da cultura do leasing com maior naturalidade no mercado financeiro nacional. Em toda a história da atividade – e, agora, não é diferente –, a indústria de leasing se mostrou sensível a essas questões.

O debate em torno da legalidade da cobrança do Valor Residual Garantido (VRG) se arrastou nos tribunais por três anos, a partir de 2002, e contribuiu de maneira efetiva para a inibição da carteira, já bastante comprometida pelas então recentes crises econômicas. A decisão do Superior Tribunal de

Restabelecida a segurança jurídica das operações, o leasing poderá voltar a desempenhar seu papel facilitador de acesso a equipamentos produtivos e a contribuir para a retomada do crescimento, funcionando como combustível para fazer a economia crescer.

Justiça (STJ) determinando que o pagamento antecipado do VRG não descaracterizaria o contrato de arrendamento mercantil saiu em 2004. O saldo da carteira cresceu quase 80% em 2005 e, em 2006, quase 70%.

Novo embate jurídico começou a ser travado nos tribunais na década seguinte – o do Imposto sobre Serviços (ISS). Entre 2004 e 2014, embora lei complementar definisse que o ISS deveria ser cobrado no local da sede do prestador de serviço, algumas prefeituras, no anseio de elevar arrecadações, pleiteavam a tributação no local do faturamento do bem arrendado, o que configuraria a prática da bitributação, uma vez que o imposto sempre foi recolhido no município onde as arrendadoras estão instaladas. O STJ confirmou, em fevereiro do ano passado, a tese de que o ISS nas operações de arrendamento mercantil deve ser recolhido na sede da empresa de leasing. As disputas judiciais, durante essa década, resultaram em grande insegurança jurídica no mercado e consequente travamento dos negócios.

Dois marcos históricos do leasing no campo regulatório, resultado da luta incansável e sem trégua da ABEL e de todo seu corpo de dirigentes pela defesa da competitividade do leasing, as decisões sobre o VRG e o ISS configuram-se importantes instrumentos para restituir a segurança jurídica necessária para se operar regularmente no mercado de arrendamento mercantil.

Ainda há desafios importantes a transpor. Os efeitos da crise conjuntural são graves para todas as atividades produtivas, mas acredito firmemente que o processo recessivo será estancado e haverá retomada do crescimento econômico, impulsionado por novos investimentos. Diante de um quadro econômico mais favorável, e restabelecida a segurança jurídica das operações, o leasing poderá desempenhar seu papel facilitador de acesso a equipamentos produtivos e contribuir para a retomada do crescimento, funcionando como combustível para fazer a economia crescer.

*** Antônio Bornia foi presidente da ABEL em quatro mandatos (1991 a 2006).**

Trabalho respaldado na argumentação técnica



ISS e VRG.
Essas duas siglas
estão inscritas na história
da ABEL e representam
duas conquistas célebres
no campo jurídico para
toda a indústria do
leasing.

Fevereiro de 2014 entrou para a história do mercado de leasing brasileiro. Chegava ao fim um longo e espinhoso embate jurídico envolvendo o local de cobrança do Imposto sobre Serviços (ISS). Após inúmeras idas e vindas, o Superior Tribunal de Justiça (STJ), de forma unânime, removeu de vez a espada que pairava sobre o setor, há mais de uma década, ao confirmar a tese de que o ISS deve ser recolhido na sede da empresa de leasing.

A Corte do STJ rechaçou os embargos declaratórios do município de Tubarão (SC) colocando um ponto final na discussão, ao declarar que o ISS deve ser cobrado "no local onde se toma a decisão acerca da aprovação do financiamento, onde se concentra o poder decisório, onde se situa a direção geral da instituição". Com essa decisão, foram restabelecidas definitivamente a ordem e a segurança jurídica, abaladas por anos de contestações, recursos, apelos, embargos e outros instrumentos, que tanto afligiram as arrendadoras.

Com a derrota do município catarinense, as empresas de arrendamento mercantil ganharam ainda a possibilidade de recuperar os valores pagos indevidamente às prefeituras que argumentavam que o ISS tinha de ser pago no local da venda ou do registro do veículo.

DISPUTA ANTIGA — O debate jurídico em torno do local de cobrança do ISS começou a se desenhar em 1981, mas se acirrou mesmo em 2000. Há 14 anos, a Potenza Leasing S/A, de São Bernardo do Campo (SP), financiou um carro vendido por uma concessionária em Tubarão (SC). O ISS foi recolhido pela Potenza na cidade onde estava sediada.

A prefeitura de Tubarão não concordou, alegando que o referido imposto deveria ser recolhido na cidade em que o veículo havia sido vendido e registrado e autuou a Potenza.

A prefeitura de Tubarão ajuizou centenas de ações defendendo a cobrança do ISS nas operações de leasing. Em 2003, a Lei Complementar nº 116 – reputada constitucional pelo Supremo Tribunal Federal (STF) – definiu a incidência do imposto. Contudo, um novo debate surgiu: desta vez, sobre quando e onde ele deveria ser pago.

Começava um verdadeiro périplo pelos tribunais, trazendo muita insegurança jurídica aos agentes de mercado e provocando queda no volume de negócios do setor de arrendamento mercantil. No afã de aumentar a arrecadação, algumas prefeituras pleiteavam a tributação do ISS no local do faturamento do bem arrendado. Ocorre que o imposto sempre foi recolhido na cidade onde as arrendadoras estão sediadas. Em novembro de 2012, o STJ julgou a favor do recolhimento do ISS na sede da arrendadora, ao anular uma execução fiscal ajuizada contra a Potenza Leasing S/A pelo município de Tubarão. Os ministros do STJ entenderam que o ISS deveria ser recolhido no local onde ocorrem a análise do cadastro, o deferimento e o controle da operação. Ou seja, na sede da arrendadora. O STJ também determinou que Tubarão devolvesse os valores recebidos das ações de cobrança entre 1997 e 2003. O município ingressou com embargos declaratórios contra essa decisão, mas os mesmos foram rejeitados.

VRG — Ao mesmo tempo em que discutia o local de cobrança do ISS, o setor de arrendamento mercantil lutava em outra frente de batalha, a do Valor Residual Garantido (VRG). O imbróglio em torno do VRG teve origem em 2002, quando o STJ decidiu (Súmula 263) que “a cobrança antecipada

do VRG descaracteriza o contrato de arrendamento mercantil, transformando-o em compra e venda a prestação”.

Diante dessa decisão, muitos arrendatários não quiseram renegociar o contrato com empresas de leasing e ingressaram na Justiça. As arrendadoras diminuíram a oferta diante do risco de não poderem mais recuperar os recursos investidos na compra dos bens arrendados. Coube a ABEL fazer os esclarecimentos necessários ao governo

e aos consumidores sobre a importância para a saúde financeira da indústria do leasing em embutir nas parcelas das contraprestações o VRG. Quando parcelado, o VRG reduz o custo do arrendamento e facilita a aquisição do bem. Assim, dois anos depois, em 2004, o STJ voltou atrás, cancelando a Súmula 263 e determinando que o pagamento antecipado do VRG não descaracteriza o contrato de arrendamento mercantil.

Criado em 1978, o VRG é uma obrigação assumida pelo arrendatário na contratação da operação de leasing e garante que a empresa de leasing receberá ao final do contrato a quantia mínima final de liquidação do negócio, caso o arrendatário não tenha interesse em ficar com o bem. Entretanto, esse não foi o último capítulo da história do VRG. Em 2006 começou nova discussão relativa à devolução do VRG nos casos em que o arrendatário restituía o bem amigavelmente ou no caso de reintegração de posse. Em 4 de abril de 2013, o STJ, mais uma vez, voltou a se pronunciar favoravelmente à pactuação do pagamento antecipado. A Corte reconheceu que as empresas de leasing, em ações de reintegração de posse motivadas por inadimplência de contratos de arrendamento mercantil, não têm de devolver automaticamente o VRG (REsp. 1099.212/RJ).

O STJ reconheceu, EM 2013, QUE AS EMPRESAS DE LEASING, EM AÇÕES DE REINTEGRAÇÃO DE POSSE MOTIVADAS POR INADIMPLÊNCIA, NÃO TÊM DE DEVOLVER O VRG.

A AGENDA DO FUTURO – A despeito das dificuldades da economia, o crédito no Brasil deve seguir em expansão nos próximos anos e pode representar um novo ciclo de desenvolvimento para o arrendamento mercantil. Segundo estudo encomendado pela Federação Brasileira de Bancos (Febraban) ao Instituto GEOC, que reúne as principais empresas de cobrança, se o Brasil registrar crescimento médio de 1,5% ao ano e a inflação se estabilizar, o crédito deve alcançar 80,5% do PIB em 2023. Na última década, o avanço do crédito foi significativo – saiu de 25,7% do PIB em 2004 para 54,7%. Há, portanto, um grande potencial a ser explorado pela indústria do leasing.

No entanto, para que haja condições de se aproveitarem as oportunidades, é fundamental que o setor dê continuidade ao processo de consolidação e aperfeiçoamento do leasing, especialmente no âmbito da regulação.

Uma questão que tem gerado insegurança jurídica é a responsabilidade pelo pagamento do Imposto sobre Propriedade de Veículos Automotores (IPVA) nos contratos. Cabe ao arrendatário, que está de posse do veículo – e, desse modo, usufruindo o bem e todos os seus benefícios – arcar com o pagamento do imposto. Esse ordenamento jurídico é uma tarefa complexa, pois o IPVA é imposto que incide sobre os veículos na esfera estadual, ou seja, envolve a legislação dos 27 estados do País mais o Distrito Federal. Esse é um assunto prioritário na agenda da ABEL.

Aumentar a segurança jurídica na área de crédito, com base em um arcabouço regulatório que ajude a recolocar o arrendamento mercantil como opção competitiva de crédito, é essencial para que a retomada dos negócios se dê em fundamentos sólidos, sustentáveis. A consolidação do marco regulatório traz benefícios para todos os envolvidos na concessão de crédito.

**Em 2014,
DEPOIS DE UM LONGO
EMBATE JURÍDICO, O STJ
CONFIRMA, DE FORMA UNÂNIME,
A TESE DE QUE O *ISS* deve
ser recolhido NO
MUNICÍPIO ONDE SE LOCALIZA
A SEDE DA EMPRESA
DE LEASING.**

O aperfeiçoamento do leasing em seus mais diversos aspectos – jurídico, conceitual e tributário – e o entendimento em relação ao produto por parte do governo e da opinião pública também são básicos para a solidez do produto.

O leasing é um produto completo, que reúne todas as condições para ser um provedor de *funding* de longo prazo à indústria e à infraestrutura. A maior disponibilidade de financiamentos de longo prazo possibilita às empresas fazerem investimentos de vulto, ampliando a capacidade produtiva e, consequentemente, impulsionando o crescimento econômico. A criação de uma regulamentação específica para o leasing, com o objetivo de combater as vicissitudes causadas pela imprecisão do sistema tributário brasileiro e eliminar o ambiente de insegurança que paira sobre o produto, é um dos desafios da ABEL. É muito importante que o leasing seja reconhecido como um instituto no Brasil, a exemplo do que ocorre nos países avançados.

O setor almeja trabalhar com tranquilidade, sem ter a espada de disputas judiciais ameaçando o andamento dos negócios.

Leasing

internacional

é uma vigorosa ferramenta de inversão; novas regras contábeis

Por Edmur M. Ribeiro*



*Edmur M. Ribeiro é engenheiro de produção pela Politécnica da USP com pós-graduação em Finanças pela FGV. Trabalha no Banco Latino-americano de Comércio Exterior S/A (Bladex) desde 2006. Foi fundador da Aircraft and Equipment Based Finance and Leasing (ABF/L) e é responsável pela entidade para a América Latina. Fundador e membro do conselho da arrendadora mexicana BLX Soluciones S/A.

O Leasing internacional, ou *cross-border lease*, como também é conhecido, é uma estrutura de arrendamento mercantil amplamente praticada por alguns setores da atividade empresarial brasileira. O leasing internacional é semelhante ao arrendamento mercantil local, em que arrendador e arrendatário contratam uma operação na qual o arrendador compra um bem para uso do arrendatário, e o arrendatário paga as prestações ao arrendador pelo uso do bem arrendado por determinado período.

No caso do leasing internacional, o arrendador está no exterior, enquanto no arrendamento mercantil local arrendador e arrendatário estão no Brasil. O bem objeto do arrendamento pode ser fabricado no Brasil ou no exterior. Ambas as estruturas conferem ao arrendatário o direito de uso do bem por determinado período, sem que este tenha de fazer a inversão de capital necessária para adquirir o bem.

Ambas as formas, leasing local e internacional, proporcionam ao arrendatário benefícios inerentes a estruturas de arrendamento, como o pagamento de prestações compatíveis com o direito de uso definido no contrato de arrendamento, dedutibilidade fiscal das prestações, aceleração da depreciação fiscal, possibilidade de financiamento de 100% do preço de aquisição, não obrigatoriedade de depósito inicial, negociação de um valor residual que implica em redução das prestações periódicas devidas, dentre outros.

Dados divulgados pela Associação de Leasing e Financiamento de Equipamentos nos EUA (Elfa) indicam que o volume de inversões em bens de capital e ativos fixos (incluídos tecnologia, excluídos imóveis) em 2013 foi superior a US\$ 1,4 trilhão, dos quais US\$ 903 bilhões financiados via leasing ou outras linhas de crédito. Os setores de transporte (aviação, automotivo, fluvial e ferroviário), com 26% dos investimentos; TI, com 21,7%; e agricultura, com 11,7%, são os com maior participação na carteira. Não há detalhes sobre a distribuição entre leasing e outras linhas de crédito, mas o termo leasing no mercado norte-americano representa o leasing operacional, uma vez que o leasing financeiro entra na rubrica genérica de outros créditos.

Outro dado é mais específico em relação à dimensão do uso do leasing operacional: o expressivo crescimento da participação de arrendadores-proprietários (leasing operacional) de aeronaves novas no mercado mundial, que passou de 3% em 1980 para 38% em 2014, com esperados 50% em 2015. Com a entrega de aeronaves novas em 2015, estimada pela indústria em torno de US\$ 124 bilhões, arrendadores devem desembolsar ao redor de US\$ 62 bilhões em 2015 com essas aquisições, e isso apenas nesse setor. Além disso, a crescente e robusta demanda por soluções de leasing tem exigido formas criativas de liquidez, com forte participação de investidores institucionais e estruturas de securitização de carteiras de leasing.

Um ponto que vem gerando polêmica e expectativa em relação ao leasing internacional é a perspectiva de mudanças nas regras quanto ao tratamento contábil do arrendamento, não de simples interpretação. Se bem que o tratamento caminha no sentido da capitalização das obrigações e dos direitos de qualquer operação de leasing, o que não é particularmente novidade no caso do leasing financeiro, que já tem esse tratamento internacional há tempos. No leasing operacional, essa capitalização será parcial para o arrendatário e limitada aos direitos e obrigações contratuais.

O projeto de atualização das normas contábeis e fiscais das operações de leasing – já em fase final de conclusão esperada para 2015 e implantação esperada

para 2018 –, liderado conjuntamente pelo FASB e pelo IASB e com participação de diversos foros pertinentes e relevantes ao redor do mundo, incluindo especialistas e autoridades brasileiras, busca a transparência e relevância das informações apresentadas. Além disso, objetiva simplicidade no processo de identificação da natureza da operação contratada.

Informações mais recentes da fase final do projeto (ainda não definitivas) demonstram que os propósitos que nortearam o projeto foram atingidos, com o reconhecimento de apenas dois tipos de leasing – o financeiro e o operacional – para classificar qualquer operação de arrendamento, e a criação de regras simples e objetivas para cada uma delas. O que definirá o tipo do leasing contratado é o direito de uso e exploração ("direito de uso") do bem arrendado durante o prazo do contrato.

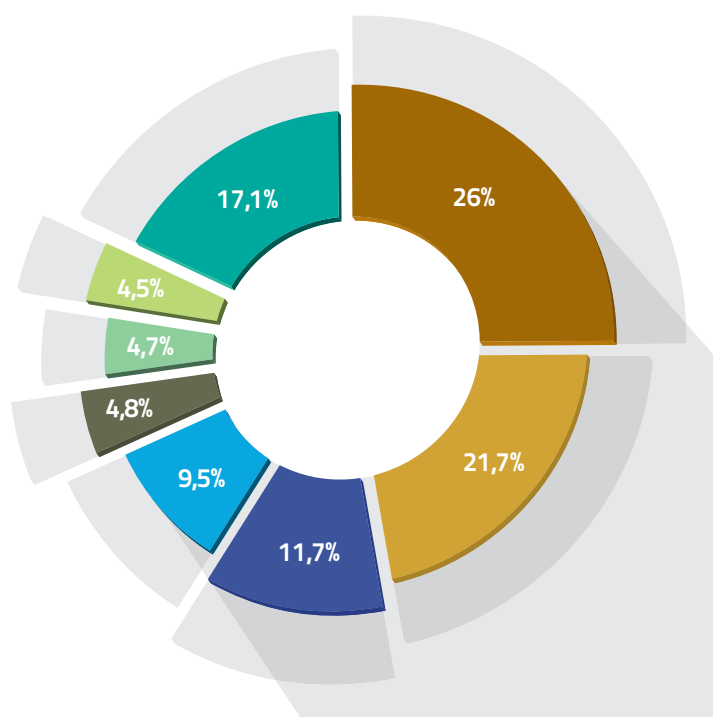
Se o contrato confere o direito de uso do bem ao arrendatário por um período de tempo próximo ao da vida útil do bem ou de outra forma permitir que o arrendatário seja a única parte com direito de explorar economicamente o bem durante a sua vida útil, então a natureza dessa operação é a de leasing financeiro, e o direito de uso será registrado no balanço do arrendatário. Segundo as regras internacionais de contabilidade vigentes, o arrendamento financeiro já vem sendo registrado como obrigação total no balanço do arrendatário. Não houve mudança aqui.

Porém, caso o contrato confira direito de uso do bem pelo arrendatário por um período menor que o da vida útil do bem e, portanto, permite que o arrendador possa vir a explorar economicamente esse bem quando devolvido pelo arrendatário, então, o arrendador também tem direito, futuro, de uso e exploração desse bem



Participação na carteira, em %

SETOR	
TRANSPORTES (AVIAÇÃO, AUTO-MOTIVO, FLUVIAL E FERROVIÁRIO)	
TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO	
AGRICULTURA	
CONSTRUÇÃO	
MÉDICO	
ESCRITÓRIO	
INDUSTRIAL/MANUFATURA	
OUTROS	



Fonte: Associação de Leasing e Financiamento de Equipamentos nos EUA (Elfa). Dados de 2013.

quando devolvido. Nesse caso, a natureza dessa operação é a de leasing operacional, e ambos – arrendador e arrendatário – incluirão seus respectivos direitos de uso sobre o bem em seus balanços. Cada qual registrará seu direito de uso, de modo que o bem estará registrado parcial e complementarmente nos balanços de cada parte. Aqui houve mudança. O leasing operacional estava fora do balanço do arrendatário (embora aparecesse em notas explicativas) e passará para o balanço deste, não integral, mas apenas parcialmente, até o limite do seu direito de uso.

Para empresas com operações ou interesses no mercado internacional e que, consequentemente, reportam segundo regras internacionais, as mudanças serão mínimas. No entanto, as obrigações do arrendatário em leasing operacional sempre foram identificadas por analistas financeiros de instituições bancárias e entidades de crédito, porque elas eram inferidas das notas explicativas dos balanços dos arrendatários. Mais grave: na falta da informação detalhada, os analistas assumiam prazos e obrigações futuras prováveis (logo, maior ou menor que a realidade de cada caso) para estimar o total da dívida não reportada em balanço, adicionando-a em contas de passivo e nos

cálculos de índices de endividamento. Esse conflito deixará de existir.

Outro aspecto importante no leasing operacional é que o FASB definiu que as obrigações do arrendatário serão tratadas não como dívidas financeiras e, sim, como outras dívidas. Assim, não entrarão nos cálculos de índices de endividamento e de compromissos de limites de dívida (*debt covenants*).

Portanto, o leasing, local ou internacional, preservado na sua essência de instrumento atrativo e diferenciado na inversão de bens de capital e com regras que promoverão maior transparência de registros, receberá da reforma contábil um estímulo adicional para seguir com crescimento pujante no exterior e com excelente perspectiva de crescimento no Brasil. Particularmente no Brasil, onde o leasing internacional é utilizado em basicamente dois setores – aviação (comercial e executiva) e petróleo (plataformas e outros bens relacionados) –, ele não está limitado a esses setores, mas complementa a gama de produtos de leasing, facilitando a inversão em ativos produtivos, como máquinas e equipamentos, nacionais ou importados, disponíveis para empresas de todos os setores da economia brasileira.

Em entrevista, Otávio Ribeiro Damaso, diretor de Regulação da autoridade monetária, fala sobre o papel estratégico do leasing para o desenvolvimento do País

Na agenda *do* **BC**



Diretor de Regulação do Banco Central (BC) desde abril deste ano, o economista formado pela Universidade de Brasília, Otávio Ribeiro Damaso, já participou de vários projetos na esfera pública, apesar de ser o mais jovem diretor da instituição da atual diretoria colegiada.

Ele tem 44 anos e é funcionário de carreira do BC há 17 anos. Durante esse tempo, participou de inúmeros e consistentes projetos públicos. Antes de ocupar a diretoria de Regulação – área que, desde 2011, abrange também regulação cambial e capitais estrangeiros –, foi chefe de gabinete do presidente do BC, Alexandre Tombini, depois de atuações em vários setores da instituição e de ter trabalhado na Secretária de Política Econômica, de 2001 a 2008.

Damaso foi presidente dos Conselhos de Administração da Caixa Econômica Federal e do Instituto de Resseguros do Brasil (IRB) e presidente do Conselho de Administração do Banco do Estado do Ceará. É autor de trabalhos acadêmicos sobre microeconomia em parceria com Marcos Lisboa, ex-secretário de Política Econômica do Ministério da Fazenda.

Na função de responsável pelo sistema normativo do mercado financeiro e de regulamentação das atividades, Damaso tem pela frente um trabalho de fôlego a ser desenvolvido. Ele considera importante que o mercado de crédito se desenvolva com equilíbrio, transparência e sustentabilidade. Criar condições para ampliar de maneira sustentável o financiamento ao investimento produtivo é um dos temas prioritários

na agenda do BC para os próximos anos. E o leasing é citado por ele como um dos instrumentos de crédito indutor do aumento da capacidade produtiva, especialmente para bens de maior valor agregado.

O aperfeiçoamento da regulamentação bancária e o fortalecimento do cenário macroeconômico e da segurança jurídica são as chaves para atingir esse objetivo, afirmou em entrevista ao *Boletim*. "As operações de arrendamento mercantil têm potencial de contribuir muito mais para o desenvolvimento do nosso País. Nesse contexto, precisamos identificar quais são os verdadeiros entraves e trabalhar nessa agenda", disse. Confira!

LEASING Em pronunciamento à TV Senado, quando de sua indicação para a diretoria do BC, o senhor disse que um grande desafio para os próximos anos, para assegurar um sistema financeiro eficiente, é criar condições para a ampliação do financiamento ao investimento produtivo e que a segurança jurídica é uma das chaves para superar esse desafio. Gostaria que o senhor comentasse de que forma, nesse contexto, o leasing pode contribuir.

OTÁVIO DAMASO Criar condições para a ampliação sustentável do financiamento ao investimento produtivo é tema prioritário na agenda do BC. As operações de arrendamento mercantil possuem características que se alinham com esse objetivo e, em conjunto com outras modalidades de fomento, podem contribuir para a expansão da oferta de recursos destinados a ampliar a capacidade produtiva do País, em particular para segmentos econômicos cuja oferta de recursos está aquém do que nosso País precisa, como as pequenas e médias empresas e a infraestrutura.

LEASING O senhor também mencionou que o aperfeiçoamento da regulamentação financeira precisa ser conduzido levando-se em consideração as ponderações de toda a sociedade para que o arcabouço regulatório seja equilibrado e possa efetivamente cumprir seu papel no desenvolvimento do País. O leasing está nessa pauta?

DAMASO Certamente. As operações de arrendamento mercantil estão inseridas nessa pauta, notadamente pelo potencial de atuar na expansão da capacidade produtiva brasileira e também no

financiamento, de maneira sustentável, de bens de maior valor agregado para as famílias.

LEASING Como o senhor analisa a necessidade de aprimoramento do arrendamento mercantil no mercado brasileiro?

DAMASO Acredito que as operações de arrendamento mercantil têm potencial de contribuir muito mais para o desenvolvimento do nosso País. Nesse contexto, precisamos identificar quais são os verdadeiros entraves, e trabalhar nessa agenda. No que couber ao BC, atendidos os requisitos necessários ao cumprimento da missão institucional desta autarquia de assegurar um sistema financeiro sólido e eficiente, trabalharemos em conjunto com o segmento para buscar alternativas à superação desses entraves.

LEASING A ABEL comemora 45 anos em outubro. O senhor gostaria de deixar uma mensagem para os associados?

DAMASO Inicialmente, quero parabenizar a ABEL por seus 45 anos, marcados por muita competência e por um papel complementar para o desenvolvimento do Sistema Financeiro Nacional. Quero também destacar a estreita relação de colaboração que a ABEL possui com este Banco Central, mostrando-se sempre pronta a atender às demandas do regulador, e a promover debates com seus associados e a orientá-los. Essas ações têm o condão de aprimorar nosso sistema financeiro, permitindo seu desenvolvimento e sua internacionalização.

Destaco o papel complementar da ABEL para o desenvolvimento do Sistema Financeiro Nacional e o fato de a entidade sempre se mostrar pronta a atender às demandas do regulador e a promover orientações e debates a seus associados.

“Trajetória de fortes emoções”

Por Rafael Cardoso*

Na condição de um entusiasta do leasing, agarro esse desafio de lançar um olhar sob a história da atividade no Brasil a partir de minha própria experiência, com muito prazer. Trabalhar com leasing era o sonho de boa parte dos estudantes de economia e administração, entre os quais me incluo. Muitos profissionais, à época em início de carreira, começaram pelo leasing e hoje ocupam cargos do primeiro escalão em instituições financeiras e grandes corporações.

O leasing começou a ganhar força no Brasil entre o final dos anos 70 e o início dos anos 80, durante o período da hiperinflação e dos planos econômicos, em que o grande negócio era aplicar o dinheiro no *overnight*, operações financeiras com prazo mínimo de um dia.

No início dos anos 80, era a grande novidade do mercado financeiro, bem como as operações de *trade finance* e *commodities*. Tratava-se de um produto sofisticado e muito interessante para o tomador do setor produtivo. O modelo adotado aqui foi inspirado muito mais no que se fazia nos Estados Unidos do que na Europa. O que diferencia os dois modelos de leasing é basicamente a legislação.

Costumo associar o leasing a uma operação estruturada de derivativo de crédito. Devido à legislação complexa, a

implantação da indústria de leasing no País não foi tarefa fácil, mas a experiência contribuiu muito posteriormente para o desenvolvimento da regulação de outras modalidades, tais como derivativos de crédito e debêntures.

A formatação de operações de longo prazo exigia conhecimentos de matemática, contabilidade e muita engenharia financeira. Foi uma fase – e é até hoje – de grandes emoções. Era difícil, mas todas as dificuldades eram superadas pela vontade de ver o leasing crescer junto com o País. E aqui temos de destacar o trabalho desempenhado pela ABEL, garantindo o aprimoramento normativo e a difusão da atividade no País e mantendo um canal aberto de interlocução com os associados e o Banco Central.

Para atender à demanda de pessoas jurídicas por leasing (naquela época a modalidade não era oferecida a pessoa física), os bancos criaram empresas de arrendamento mercantil associadas a instituições ou empresas estrangeiras, o que facilitava o *funding* em dólar. Por se tratar de uma linha de longo prazo (mínimo de 24 meses para bens com vida útil de 5 anos e de 36 meses para bens com vida útil de 10 anos), as operações eram todas contratadas em dólar.

Vale lembrar que a escalada inflacionária foi uma característica da década de 80, com a taxa anual superando 200% (1983 e 1984), bem como os sucessivos planos

O leasing começou a ganhar força no Brasil entre o final dos anos 70 e início dos anos 80, durante o período da hiperinflação e dos planos econômicos, em que o grande negócio era aplicar o dinheiro no *overnight*.

econômicos – Cruzado, Bresser e Verão –, que não conseguiram controlar a alta de preços. Com a inflação nas alturas, não havia interesse em operações de longo prazo em moeda local.

Além do leasing, apenas o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) permitia o alongamento das operações. Havia o risco da variação cambial; naquele tempo, ainda não havia *hedge*. Mas esse era um risco administrável, porque era tomado por pessoas jurídicas experientes e conhecedoras do mercado financeiro – e não por pessoa física.

O leasing oferecia vantagens para o cliente. A aceleração da depreciação do bem, que compunha a formação de preços da operação de leasing era repassada ao cliente. A parcela era dedutível do Imposto de Renda e não havia cobrança do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF). O único imposto que incidia sobre o leasing era o Imposto sobre Serviços (ISS).

Com a estabilização da economia, em 1994, as operações passaram a ser oferecidas também a pessoas físicas, conforme definido na Resolução nº 2.309, de agosto de 1996. Esse foi sem dúvida o ponto de inflexão do leasing no Brasil. Nasceram novas formas de captações, aumentando o *funding* para as operações de arrendamento mercantil.

O leasing passou a ser visto como uma modalidade de crédito muito atraente, especialmente para aquisição de veículos. De cada 100 carros vendidos no País, 30 eram por meio de leasing. Após a Resolução 2.309, vários fatores conspiraram para o desenvolvimento dessa modalidade de crédito, entre os quais a consolidação da estabilização econômica, a queda da taxa de juros, o aumento da confiança na economia e a melhora dos níveis de emprego, além do aumento do IOF sobre operações e redução de prazos nas modalidades de financiamentos.

Mas o cenário, em muitos momentos, foi adverso. A desvalorização do real, em 1999, afetou os contratos indexados em dólar, o que abriu espaço para questionamentos jurídicos. Contudo, os tribunais reconheceram como legítimos esses contratos. Essa foi mais uma das muitas batalhas jurídicas que a ABEL conseguiu vencer no decorrer desses 45 anos. Algumas como a do local de cobrança do ISS e a do Valor Residual Garantido (VRG) se arrastaram durante anos, mas acabaram tendo um desfecho positivo para o mercado de leasing. As conquistas no campo regulatório contribuíram para o amadurecimento do setor, preparando o mercado para entrar num novo ciclo.

*Presidente da ABEL entre 2006 e 2009 e vice-presidente da entidade entre 2000 a 2006.



atuação técnica conjunta

Sérgio Darcy, ex-diretor da autoridade monetária, fala sobre sua participação na elaboração das normas do leasing no Brasil e destaca o papel estratégico da modalidade de crédito neste momento de fraco desempenho econômico

Ele passou mais da metade dos seus 70 anos no Banco Central (BC). Participou em 1985 da criação do Departamento de Normas e nunca mais deixou a área. Ocupou os cargos de chefe adjunto, chefe de departamento e diretor, este último por nove anos, até se aposentar, no início de 2006.

Darcy é referência no País quando se trata de normatização e *compliance*. Integra atualmente os comitês de auditoria da BM&F Bovespa e do ItauUnibanco, além de dar consultoria para a Acrefi e para empresas e instituições financeiras na área de *compliance*.

Nesta entrevista, ele fala sobre a atividade de leasing no Brasil e seu grande desafio, devido à insegurança jurídica e à questão cultural.

LEASING Quais os maiores desafios da indústria de leasing no Brasil?

SÉRGIO DARCY O brasileiro ainda tem muito a cultura da posse do bem, da propriedade do bem. Isso tem de mudar. É preciso mostrar ao consumidor as vantagens do leasing, como facilidade e agilidade na troca do bem. Essa é a percepção dominante nos outros países do mundo. O leasing permite que o consumidor troque de carro a cada dois anos, sem ter de empatar capital. A essência do leasing, o seu grande apelo, é não ter a propriedade do bem.

LEASING O que dizer sobre o leasing para máquinas e equipamentos?

DARCY O princípio é o mesmo. O leasing pode ser um aliado estratégico do setor produtivo, por proporcionar condições para viabilizar investimentos em projetos de ampliação de produção e modernização, sem imobilizar capital.

LEASING Há outros obstáculos a vencer?

DARCY Sim, as questões judiciais que prejudicam sua expansão, comparadas com outras formas de financiamento oferecidas ao público. Incertezas jurídicas fazem com que as próprias instituições que detêm carteira de leasing, por exemplo, acabem por preferir oferecer aos potenciais clientes financiamentos que, na prática, tornam-se menos complexos para todos. É essencial aprimorar as normas do setor, para adequar o leasing às demandas e aos interesses da sociedade, acompanhando a evolução dos últimos anos. Talvez seja o momento de fazer outra revisão das normas, com a participação das entidades e do

BC, a fim de ajustar o leasing à realidade do mercado. Acredito que é o momento para a ABEL somar esforços com os reguladores para debater todos os pontos cuja mudança ou definição jurídica possam representar nova retomada da atividade em nosso País.

LEASING Num momento de economia enfraquecida, como o leasing poderia ajudar os investimentos produtivos?

DARCY O leasing é uma ferramenta de crédito que, historicamente, tem um papel relevante no desenvolvimento da atividade produtiva. É um produto que oferece uma série de vantagens, inclusive benefícios fiscais às arrendatárias. Por isso, é muito importante para o sistema financeiro nacional que o leasing seja mais uma opção de crédito competitiva entre as várias existentes.

LEASING O senhor destacaria alguns segmentos específicos em que o leasing poderia, neste momento, viabilizar investimentos?

DARCY Diria que o leasing é uma solução de crédito estratégica para fomentar investimentos produtivos nos setores dinâmicos da economia, mas destacaria a indústria e a agropecuária. Essa operação possibilita a aquisição de máquinas e equipamentos, frotas, computadores, para empresas de grande ou pequeno porte. A vantagem é que o tomador pode fazer um contrato de longo prazo sem ter de utilizar capital próprio.

LEASING O senhor teve participação na elaboração das normas do leasing. Como foi?

DARCY Sim. Participei ativamente da revisão das normas do setor de arrendamento mercantil, no começo dos anos 1990, a qual deu origem à Resolução nº 2.309, que regulamentou e consolidou as normas relativas ao arrendamento mercantil no País. Essa Resolução está em vigor até hoje. Foi um trabalho excelente. Demorou meses para ser concluído, pois tivemos de aparar todas as arestas para chegarmos a um consenso com o setor financeiro. A parceria com a ABEL foi fundamental para o sucesso do trabalho. Para preparar as normas, eu, Antônio Bornia (ex-presidente da ABEL) e a equipe da ABEL pesquisamos muito e chegamos a participar de congressos do setor no exterior. Esse é um dos trabalhos dos quais muito me orgulho.

LEASING Mas o envolvimento do senhor com o leasing é anterior a essa data.

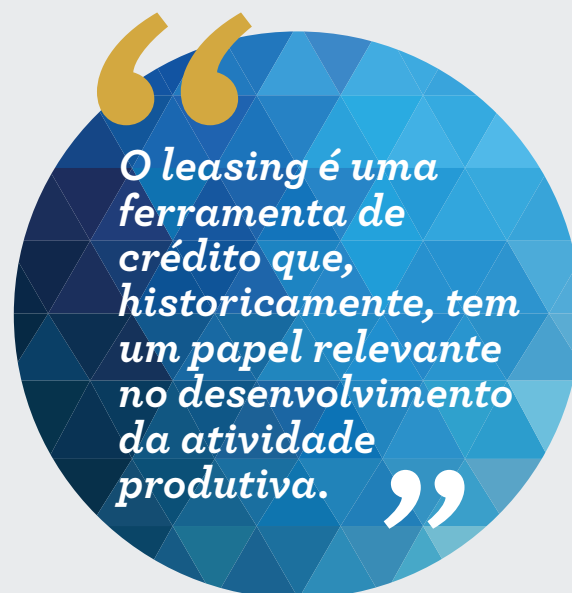
DARCY É verdade; acompanho o setor de leasing e o trabalho desenvolvido pela ABEL há 40 anos, desde 1975, quando foi baixado o primeiro normativo para o setor, a Resolução nº 351. É preciso dizer que acho o leasing um produto muito interessante para o arrendador e o arrendatário, por ser uma operação de longo prazo, que se adapta às necessidades do cliente, e que pode contribuir de maneira efetiva para o desenvolvimento da economia.

LEASING A indústria de leasing, nos últimos anos, tem sido muito afetada pela insegurança jurídica. O que fazer para que não se tenha mais de travar tantas batalhas jurídicas?

DARCY A revisão das normas pode ajudar a equacionar os problemas da insegurança jurídica e, assim, revigorar as operações de leasing no Brasil.

LEASING O senhor gostaria de dizer mais alguma coisa?

DARCY A ABEL sempre foi muito atuante na defesa dos interesses dos associados. Destaco o profissionalismo e o conhecimento profundo do mercado que a diretoria sempre mostrou nos contatos com o órgão regulador durante o período em que estive no BC. Como disse anteriormente, acompanho o trabalho desenvolvido há quatro décadas e, nesse tempo, destaco a conduta ética dos interlocutores da ABEL, a preocupação em atender aos pleitos dos associados, sempre com intuito de aprimorar o leasing.



Os impactos da **Instrução Normativa** **nº 1.515**

Por Luis Fabiano Alves Penteadó*



*Luis Fabiano Alves Penteadó é diretor técnico da ABEL e coordenador das Comissões Jurídica e de Assuntos Tributários da entidade.

A Instrução Normativa nº 1.515/2014, editada pela Receita Federal em novembro de 2014 e alterada pela IN 1.575/2015, traz um universo abrangente de conceitos relacionados a diversos assuntos, como as regras gerais de cálculo e pagamento do IRPJ e da CSLL, o conceito de receita bruta para fins de IRPJ/CSLL/PIS/COFINS, a dedução de perdas no recebimento de crédito e a adoção inicial das regras previstas na Lei nº 12.973/ 2014.

Traz, ainda, uma seção inteira (arts. 86 a 91) dedicada ao tratamento das operações de arrendamento mercantil, tanto do ponto de vista da arrendadora quanto da arrendatária.

Com base no ordenamento jurídico, a referida Instrução Normativa está fundamentada na Lei nº 6.099/74 e na Portaria MF 140/94, e estabelece novas previsões para o tratamento tributável aplicável para todos os arrendatários pessoa jurídica que adotaram os critérios contábeis decorrentes da observância da Lei nº 11.638/07 e do Comitê de Pronunciamento Contábil (CPC) nº 06.

Iniciando pela subseção que trata da pessoa jurídica arrendadora, o art. 86 da IN 1.515/2014 prevê que, para fins fiscais, compõe receita tributável o valor das contraprestações devidas pelo arrendatário e pode ser considerada como despesa dedutível os encargos de depreciação gerados pelo bem arrendado.

Há também previsão no sentido de que tais regras se aplicam, inclusive, às operações não sujeitas ao controle e à fiscalização do Banco Central, desde que não haja transferência substancial dos riscos e benefícios relacionados à propriedade do bem arrendado, pois, caso tal transferência ocorra, o resultado relativo à operação deve ser reconhecido proporcionalmente ao valor de cada contraprestação durante a vigência do contrato, entendendo-se como resultado a diferença entre o valor do contrato de leasing e o somatório dos custos indiretos iniciais e o custo de aquisição, produção ou construção do bem.

No caso da pessoa jurídica arrendatária, o art. 89 prevê que as contraprestações pagas podem ser deduzidas da base de cálculo do IRPJ/CSLL. Contudo, as despesas financeiras (juros computados no valor da contraprestação) incorridas no contrato de leasing e as despesas de depreciação do bem arrendado, contabilizado como ativo da arrendatária, em observância do disposto no CPC 06, não podem ser deduzidas para fins de determinação do IRPJ/CSLL a pagar.

Desse modo, caso o bem tenha sido ativado e depreciado contabilmente pela arrendatária, esta deve proceder ao ajuste no lucro líquido no mesmo período de apuração em que fora contabilizada a despesa de depreciação.

O art. 90 determina que a aquisição pelo arrendatário de bens arrendados em desacordo com as disposições contidas na Lei nº 6.099, de 1974, nas operações em que seja obrigatória sua observância, será considerada operação de compra e venda a prestação, ou seja, respeitando-se no leasing financeiro o prazo mínimo de 24 meses e, no operacional, 90 dias.

Na hipótese de a operação ser considerada como compra e venda, a prestação, o preço de compra e a venda serão determinados pelo somatório das contraprestações pagas durante o período do contrato. Por consequência, as despesas deduzidas deverão ser estornadas, devendo a contabilidade ser ajustada.

O art. 91 determina que o ganho ou a perda de capital na alienação do bem arrendado será determinado pela diferença entre o valor de aquisição do bem diminuído da depreciação (amortização ou exaustão) acumulada e das perdas estimadas no valor do ativo.

Contudo, caso o valor contábil do bem tenha sido computado no cálculo do lucro real da arrendatária, a título de contraprestação, o resultado tributável na alienação do bem deve corresponder ao respectivo valor da alienação.

Em suma, a IN 1.515/2014 trouxe um conjunto de regras que preencheram as lacunas existentes, em especial quanto aos efeitos pós-adoção das regras internacionais de contabilidade, quando tais critérios forem obrigados e adotados pelas empresas e sociedades em geral.

O que diz a Instrução Normativa nº 1.515

Estabelece o tratamento tributário aplicável para os arrendatários que adotaram os critérios contábeis decorrentes da observância da Lei n. 11.638/07 e CPC n. 06.

As contraprestações pagas podem ser deduzidas da base de cálculo do IRPJ/CSLL.

As despesas de depreciação do bem arrendado, contabilizado como ativo da arrendatária em observância do disposto no CPC 06, são indedutíveis para fins de IRPJ/CSLL a pagar.

Aquisição de bens arrendados em desacordo com as disposições contidas na Lei nº 6.099, de 1974, será considerada operação de compra e venda a prestação, sendo que o preço será determinado pela soma das contraprestações pagas durante o período do contrato.

A norma, ao estabelecer as condições de registros e ajustes em relação às operações de arrendamento mercantil, na realidade, vem reconhecer o próprio instituto do arrendamento mercantil, que possui características e peculiaridades igualmente próprias.

Valor Presente da Carteira

	Dezembro/2014				Junho/15				Agosto/15			
Ranking	R\$	US\$	Contratos	Part. %	R\$	US\$	Contratos	Part. %	R\$	US\$	Contratos	Part. %
Banco Itaucard S/A	4.887.592.040	1.852.062.160	334.266	21,65	3.850.066.275	1.237.406.401	258.587	19,54	3.560.552.628	1.013.247.760	205.106	18,68
Bradesco Leasing S/A Arrendamento Mercantil	4.145.321.862	1.570.792.672	43.518	18,36	3.529.798.399	1.134.472.713	35.359	17,91	3.372.159.578	959.635.623	32.630	17,69
Banco IBM S/A	2.365.023.550	896.181.717	2.187	10,48	2.395.231.394	769.824.321	2.346	12,15	2.225.088.464	633.206.734	2.373	11,67
Santander Leasing S/A Arrendamento Mercantil	2.265.663.736	858.531.162	64.430	10,04	2.218.060.421	712.881.796	41.981	11,25	2.184.713.212	621.716.907	37.451	11,46
Safra Leasing S/A Arrendamento Mercantil	822.255.053	311.578.269	6.047	3,64	1.208.947.936	388.554.328	11.542	6,13	1.326.121.651	377.382.371	14.256	6,96
HP Financial Services Arrendamento Mercantil S/A	1.033.448.084	391.605.943	3.658	4,58	1.013.749.689	325.817.860	3.600	5,14	1.020.948.317	290.537.370	3.684	5,36
HSBC Bank Brasil S/A	1.010.726.778	382.996.126	11.362	4,48	1.009.647.714	324.499.490	7.106	5,12	987.732.264	281.084.879	6.022	5,18
Cia. de Arrendamento Mercantil RCI Brasil	1.108.155.465	419.914.917	75.288	4,91	968.625.773	311.315.091	69.480	4,91	932.657.366	265.411.886	63.722	4,89
SG Equipment Finance S/A Arrendamento Mercantil	632.646.320	239.729.564	486	2,80	747.177.578	240.141.923	607	3,79	779.895.881	221.939.636	647	4,09
BB Leasing S/A Arrendamento Mercantil	539.830.018	204.558.552	4.419	2,39	512.263.515	164.640.842	4.451	2,60	500.763.246	142.505.192	4.439	2,63
Subtotal	18.810.662.906	7.127.951.082	545.661	83	17.453.568.694	5.609.554.765	435.059	89	16.890.632.609	4.806.668.358	370.330	89
Banco Commercial I.Trust do Brasil S/A	450.760.403	170.807.277	4.686	2,00	417.903.947	134.313.797	4.317	2,12	405.875.106	115.502.307	4.440	2,13
Alfa Arrendamento Mercantil S/A	278.238.050	105.433.137	1.897	1,23	261.977.604	84.199.268	1.695	1,33	258.476.758	73.556.277	1.610	1,36
Citibank Leasing S/A Arrendamento Mercantil	203.148.352	76.979.292	620	0,90	211.915.171	68.109.266	570	1,08	228.380.456	64.991.592	532	1,20
Leaseplan Arrendamento Mercantil S/A	219.505.374	83.177.482	699	0,97	219.505.374	70.548.748	699	1,11	219.505.374	62.465.957	699	1,15
BIC Arrendamento Mercantil S/A	250.112.156	94.775.353	439	1,11	188.237.734	60.499.368	304	0,96	174.863.382	49.761.919	269	0,92
Banco de Lage Landen Brasil S/A	216.375.067	81.991.310	1.056	0,96	161.830.631	52.012.159	831	0,82	157.995.148	44.961.624	793	0,83
Banco Itauleasing S/A	169.157.626	64.099.138	590	0,75	150.258.462	48.292.878	577	0,76	131.411.324	37.396.507	547	0,69
Banco Volkswagen S/A	189.654.174	71.865.924	10.981	0,84	139.137.241	44.718.532	7.347	0,71	129.789.741	36.935.043	6.923	0,68
Banco Rodobens S/A	139.394.392	52.820.914	509	0,62	128.324.012	41.243.174	539	0,65	126.838.854	36.095.291	546	0,67
Banco Bradesco Financiamentos S/A	167.448.745	63.451.590	59.183	0,74	126.451.933	40.641.490	53.723	0,64	116.364.110	33.114.431	52.323	0,61
Subtotal	2.283.794.338	865.401.417	80.660	10	2.005.542.110	644.578.682	70.602	10	1.949.500.254	554.780.949	68.682	10
Banco Toyota do Brasil S/A	107.090.543	40.579.971	2.859	0,47	103.458.422	33.251.405	3.100	0,52	100.964.336	28.732.025	3.051	0,53
Banco Itaú Unibanco S/A	139.846.620	52.992.277	32.359	0,62	75.113.795	24.141.478	23.265	0,38	60.392.216	17.186.174	18.786	0,32
Banco Volvo S/A	37.791.752	14.320.482	283	0,17	28.727.242	9.232.899	226	0,15	26.473.660	7.533.768	199	0,14
Panamericano Arrendamento Mercantil S/A	41.342.110	15.665.824	4.590	0,18	20.553.394	6.605.835	1.824	0,10	16.348.757	4.652.464	1.300	0,09
Banco GMAC S/A	31.170.071	11.811.319	4.709	0,14	11.491.643	3.693.399	2.799	0,06	7.363.411	2.095.450	2.158	0,04
BMW Leasing do Brasil S/A Arrendamento Mercantil	5.949.113	2.254.306	106	0,03	4.831.125	1.552.717	71	0,02	5.706.824	1.624.025	69	0,03
Banco Bradesco S/A	3.758.950	1.424.384	22.157	0,02	1.949.558	626.586	19.885	0,01	1.541.277	438.611	19.119	0,01
Banco Alvorada S/A	2.619.550	992.630	160	0,01	1.330.974	427.773	44	0,01	978.458	278.446	32	0,01
Banco Guanabara S/A	1.239.210	469.576	7	0,01	735.340	236.337	3	0,00	697.726	198.556	3	0,00
Dibens Leasing S/A Arrendamento Mercantil	2.380.035	901.870	30	0,01	674.152	216.672	11	0,00	470.852	133.993	5	0,00
Banco Safra S/A	438.360	166.108	152	0,00	43.123	13.860	17	0,00	104.307	29.683	10	0,00
Banco Santander (Brasil) S/A	143.108	54.228	2.292	0,00	37.992	12.211	2.197	0,00	30.147	8.579	2.230	0,00
Mercantil do Brasil Leasing S/A Arrendamento Mercantil	167.110	63.323	11	0,00	29.176	9.377	3	0,00	17.837	5.076	3	0,00
Honda Leasing S/A Arrendamento Mercantil	0	0	0	0,00	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mercedes-Benz Leasing do Brasil Arrendamento Mercantil S/A	269.845.188	102.252.818	15.252	1,20	-	-	-	-	-	-	-	-
BV Leasing Arrendamento Mercantil S/A	836.521.641	316.984.328	74.079	3,71	-	-	-	-	-	-	-	-
BMG Leasing S/A Arrendamento Mercantil	1.781.069	674.903	5.811	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	22.576.541.673	8.554.960.846	791.178	100	19.708.086.741	6.334.153.995	559.106	100	19.061.222.670	5.424.366.155	485.977	100

Observações:
Valor Presente da Carteira (VPC): saldo das contraprestações e Valores Residuais Garantidos (VRG) a vencer, descontada a taxa de retorno de cada contrato.
Informações em negrito são repetidas, conforme último relatório recebido.