

LEASING COMO INSTRUMENTO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Milanez Silva de Souza*

Rubens Famá**

I - Introdução

O objetivo do trabalho é mostrar o *leasing* como instrumento financeiro de desenvolvimento econômico. Para isso, abordar-se-á os conceitos de intermediação financeira, desenvolvimento econômico e *leasing*. Sobre este, o trabalho procura identificar as modalidades, os tipos, os aspectos operacionais, financeiros, legais e contábeis. Por último, relata-se as perspectivas do *leasing* no Brasil, com prazo para o ano 2005.

O *leasing* nasceu da idéia de que o fato gerador da receita de uma entidade decorre do uso e não necessariamente da propriedade do bem.

As origens do *leasing* se encontram na Antiguidade, com o surgimento das civilizações organizadas, como no Império da Babilônia no século XVIII a. C., com Hamurahi - considerado o primeiro legislador do mundo, que regulamentou, dentre outros assuntos, as transações comerciais e as relações de propriedade.

O *leasing* é um instituto antigo, encontrado em toda a parte da história da humanidade. Naqueles tempos, o rico alugava seus instrumentos de trabalho ao seu escravo, a outro rico, ou então, o proprietário de terras e imóveis os alugava a pessoas de condição social inferior, durante certo período de tempo. A finalidade, o interesse

econômico e fiscal da operação - tal como se conhece o *leasing* recentemente - eram, nesta época, desconhecidos. Durante este período não havia a diferenciação da propriedade e do uso do bem, como atualmente.

Os primeiros registros de contratos de *leasing* firmados como uma estrutura semelhante ao "*leasing financeiro*", datam da época colonial norte-americana, onde o operador tinha a posse e o uso do casco e mastros, porém, providenciava todos os demais equipamentos para viagens.

O *leasing* de veículos foi largamente praticado na década de 30. A grande expansão do *leasing* ocorreu nas décadas de 50 e 60. Nesta época, as empresas compreenderam que, para sobreviver necessitavam de crescer e inovar. Avanços tecnológicos em maquinaria e equipamentos eram, em muitos casos, a única alternativa numa disputa por um mercado cada vez mais competitivo. Porém, alguns destes novos equipamentos exigiam grandes aportes de capital, sendo que, em alguns casos, com grande risco de obsolescência rápida.

A evolução do *leasing* varia de país para país, em função dos dispositivos legais em vigor.

No Brasil, o arrendamento é praticado desde o início da colonização, através do processo de arrendamento de terras. Em seu conceito mais

* Pós-Graduando em Administração de Empresas na FEA-USP

** Professor da FEA-USP

recente, no Brasil, os primeiros contratos de *leasing* foram firmados em 1967, através das empresas Colina do Farol (ligada ao Banco de Boston) e a SIAC (ligada ao Citybank).

As primeiras empresas voltadas especificamente para prestação de serviços de *leasing* foram fundadas no início da década de 60. Somente após a regulamentação do *leasing*, em 1974/75, substituindo o termo em inglês para a expressão “arrendamento mercantil”, é que o setor passou a ganhar expressividade em termos de recursos aplicados e a experimentar um acentuado crescimento.

Os números apresentados pela ABEL-Associação Brasileira de Empresas de *Leasing*, posição de maio/97, mostram o crescimento da atividade. Existem 344.669 contratos, correspondendo ao montante , em valor presente, de R\$ 11 bilhões. Esses dados não correspondem ao montante Brasil, uma vez que só pertencem a ABEL 63 empresas, enquanto existem registradas no Banco Central do Brasil 77, além de nem todas as empresas integrantes da ABEL prestarem as informações necessárias.

Os quadros ,a seguir, apresentados mostram a situação do mercado, posição em maio/97(ABEL).

Imobilizado de arrendamento por tipo de bens

Tipos	Participação(%)
Veículos e afins	71
Máquinas e equipamentos	14
Equipamentos de informática	9
Imóveis	5
Aeronaves	0,6

Móveis e utensílios	0,6
Outros	0,4
TOTAL	100

Por setor de atividade

Setor	Participação (%)
Serviços	46
Comércio	21
Indústria	17
Outros e estatais	16
TOTAL	100

II - Abordagens Conceituais

II.1 - Intermediação Financeira

O pressuposto básico importante para que haja intermediação financeira é que tenham agentes deficitários e superavitários. Os intermediários financeiros só tem razão de ser quando se encontram agentes que desejam gastar mais do que seus rendimentos correntes, concomitantemente com outros que possuem rendimentos em excesso, relativamente às suas intenções de gasto, predispondo-se a trocar seus ativos monetários por ativos financeiros não monetários. Segundo Lopes & Rossetti (1992, p. 298)” os intermediários financeiros têm como atividade viabilizar o atendimento das necessidades financeiras de curto, médio e longo prazos, manifestadas pelos agentes carentes, e a aplicação, sob riscos minimizados, das disponibilidades dos agentes com excedentes orçamentários. Trata-se de uma atividade que

estabelece a necessária ponte entre os agentes que poupam e os que se encontram dispostos a despende além dos limites de suas rendas correntes.

Gurley e Shaw (apud Lopes e Rossetti, p. 296) destacam as seguintes pré-condições para que se estabeleça a intermediação: a) superação do primitivo estágio do escambo; b) criação de bases institucionais para o funcionamento do mercado de intermediação financeira; c) existência de agentes econômicos deficitários e superavitários, respectivamente dispostos a financiar seus *déficits* aos custos correntes e a transformar seus ativos monetários em ativos financeiros aos riscos e às possibilidades correntes de ganho.

Os agentes superavitários assumem todo um conjunto de encargos referentes à análise das possibilidades de seus ganhos reais, dos graus de incerteza e dos riscos envolvidos na operação.

Os agentes deficitários também se defrontam com obstáculos, em geral decorrentes da difícil localização de certo número de agentes superavitários que estejam dispostos a transacionar seus excedentes, em condições de custo e prazo que não inviabilizem os projetos definidos. Os processos de financiamento indireto, ainda que não eliminem por completo os riscos, incertezas e custos envolvidos nas operações financeiras, podem conduzir a maiores benefícios privados e sociais.

Nesse papel importante encontram-se as empresas arrendadoras - como agentes intermediários - e como beneficiários as empresas arrendatárias.

II.2 - Desenvolvimento Econômico

Pelos efeitos que exerce no setor real da economia, não só ao nível da demanda agregada efetiva de consumo e de investimento dos agentes econômicos individuais, como ao nível do sistema agregativamente considerado, a intermediação financeira associa-se ao próprio processo de desenvolvimento econômico.

Segundo Contador (1974, p. 14) “ é fato sabido que a intermediação financeira nos países capitalistas cumpre a importante tarefa de canalizar e transformar eficientemente os recursos de poupança em investimento. Quanto mais desenvolvido o estágio de intermediação financeira, maior tende a ser a formação de capital e mais eficiente a alocação de recursos. Assim, a criação de instrumentos financeiros permite, de um modo geral, obter-se não só maior nível de produção física e bem-estar, como a melhor alocação de recurso e, ainda, a expansão dos recursos disponíveis para investimento, através do estímulo à poupança.”

Existe um certo paralelismo entre o desenvolvimento econômico e a intermediação financeira, e segundo Godsmith(1969) os fatores que podem ser levados em consideração são: a) o estágio de desenvolvimento de uma economia é um dos fatores determinantes da evolução da intermediação financeira; b) o nível e o grau da estabilidade da taxa de inflação; c) o estágio da estrutura econômica do país.

À medida que os setores de indústria e serviços assumem maior importância relativa, novos e mais sofisticados instrumentos financeiros tornam-se necessários para o funcionamento eficaz desses setores.

II.3 - Leasing

Vários conceitos são encontrados para *leasing*. O termo vem do verbo *to lease* e pode significar o processo de arrendamento, ou ter o sentido substantivo de arrendamento enquanto contrato de *leasing*. No Estados Unidos, duas são as palavras empregadas na operação de arrendamento de bens: *renting* - qualquer operação de arrendamento de bens pelo proprietário dos mesmos e *leasing* - arrendamento realizado por quem não é fabricante, mas que financia, para o arrendatário a utilização do bem, sendo que as contraprestações pagas a título de arrendamento poderão reverter, ao final do contrato, em prestações de um contrato de compra e venda, caso o arrendatário queira tornar-se proprietário do bem arrendado.

Vancil (1963, p. 15) diz que o *leasing*: “trata-se de um contrato pelo qual o arrendatário aceita efetuar uma série de pagamentos ao arrendador, pagamentos que, no todo, excedem o preço de compra do bem adquirido. Os pagamentos são escalonados em período equivalente à maior parte da vida útil do bem. Durante esse período o contrato é irrevogável pelas partes, e o arrendatário está obrigado a continuar pagando as contraprestações”.

Para Warnant (1964, p. 260) o *leasing* é uma operação financeira efetuada por sociedades especializadas, que, a pedido de seus clientes, compram bens específicos e os colocam à disposição das empresas requerentes em forma de arrendamento ligado a condições especiais.

Na França, o *leasing* é denominado *crédit-bail* e a sua conceituação encontra-se na Lei no. 66/45 assim: as operações de crédito-arrendamento a

que se refere a presente lei são operações de arrendamento de equipamento, material de trabalho ou de bens imóveis de uso profissional, especialmente adquiridos com vistas a esse arrendamento por empresas que permanecem proprietárias desses bens, quando essas operações, qualquer que seja sua denominação, dão ao arrendatário a faculdade de adquirir total ou parcialmente os bens arrendados, mediante um preço convencionado, levando-se em conta, pelo menos em parte, os pagamentos efetuados a título de arrendamento.

Rolin (1974, p. 17) diz que o *leasing* é um financiamento destinado a oferecer aos industriais e aos comerciantes um meio flexível e novo de dispor de um equipamento, arrendando-o em vez de comprá-lo. Esta operação é realizada por sociedades especializadas que compram o bem, seguindo as especificações do futuro usuário, arrendando-o durante o prazo convencionado e mediante a percepção de contraprestações, fixadas em contrato e que deve reservar ao arrendatário uma opção de compra do bem ao término do período.

Conceito legal, segundo a legislação brasileira (art. 1º, parágrafo único, da lei 7.132, de 26.10.1983): considera-se arrendamento mercantil, para efeitos desta Lei, o negócio jurídico realizado entre pessoa jurídica, na qualidade de arrendadora, e pessoa física ou jurídica, na qualidade de arrendatária e que tenha por objeto o arrendamento de bens adquiridos pela arrendadora, segundo especificações da arrendatária e para uso próprio desta.

III - Objetivos Pressupostos Da Operação De *Leasing*

Antes de se abordar os objetivos, necessário se faz destacar os elementos envolvidos numa operação de *leasing*: arrendadora, arrendatária e fornecedor.

Vários objetivos são apresentados para a procura, por parte da arrendatária, do financiamento na forma de *leasing* de bens, dentre os apontados, destacam-se:

- a) este tipo de operação permite a expansão ou a modernização de uma empresa ou a instalação de uma nova unidade industrial, sem a necessidade imediata de imobilização de capitais próprios, substituindo-se às amortizações devidas no caso de compra, pelo pagamento de contraprestações do arrendamento;
- b) conjugar as atividades econômico-financeiras da empresa, com os naturais reflexos sociais, políticos e jurídicos, elevando ao alcance o termo financiar;
- c) eliminar a diminuição de algumas deficiências e pontos de estrangulamento existentes, na atual estrutura das entidades de crédito, quando a empresa necessitar de financiamentos;
- d) promover investimento produtivos, permitindo à empresa o uso dos equipamentos necessários para seu funcionamento, ou para a expansão de suas atividades, permitindo acompanhar o progresso tecnológico e aumentar a real produtividade, sem comprometer o grau de imobilização de capitais próprios;
- e) agir no sentido de auxiliar a redução de possíveis condições de desigualdade das empresas nacionais, o que diz respeito ao seu

reaparelhamento operacional às condições modernas de produção;

- f) facultar a execução de programas prioritários, ampliando e fortalecendo as empresas nacionais;
- g) criar e expandir o desenvolvimento do mercado. O arrendamento mercantil - termo definido na legislação brasileira para *leasing* - caracteriza-se por ser uma operação destinada a substituir investimento em ativo imobilizado, nos caso em que haja insuficiência de recursos ou interesse da empresa arrendatária em aproveitar como capital de giro os investimentos que seriam aplicados em imobilizações fixas.

IV - Modalidades De *Leasing*

Existem basicamente dois tipos de *leasing* - o *operacional* e o *financeiro*. O operacional é divulgado pelo próprio fabricante do bem, pois o arrendador é a própria empresa. É normalmente um acordo contratual em que a arrendatária concorda em fazer pagamentos periódicos à arrendadora pelos serviços de um ativo que se encontra à sua disposição.

Por ser um tipo de negócio que não se coaduna bem com abordagem aqui apresentada, onde se procura mostrar o *leasing* como um instrumento financeiro de desenvolvimento econômico, a modalidade de destaque é o *financeiro*, ou *arrendamento mercantil* segundo a legislação brasileira.

Caracteriza-se por um contrato de médio e longo prazos, que abrange a maior parte da vida útil do ativo, em que a arrendadora adquire o objeto de arrendamento de acordo com as especificações da arrendatária, e em contrapartida recebe uma

remuneração adequada sobre o capital investido, na forma de contraprestação. Pode ser considerado como uma fonte de financiamento para a empresa, por ser realizado a médio e longo prazo e não ser cancelado. Mesmo que a arrendatária não necessite mais dos serviços do ativo arrendado, ela é obrigada a cumprir o contrato, pagando as contraprestações. Embora o bem arrendado não possa ser devolvido, é possível a sua substituição por outro moderno.

Outras características apontadas: a) não há compromisso contratual da prestação de assistência técnica por parte da arrendadora; b) sempre há a participação de uma instituição financeira nesta modalidade de operação; c) as despesas com treinamento, reparos, manutenção, riscos operacionais, correm por conta da arrendatária; d) as contraprestações poderão ser maiores do que o custo do bem arrendado pela arrendadora.

Entre as principais vantagens do arrendamento mercantil pode-se identificar: a) é visto como um instrumento destinado a cobrir demandas setoriais; b) minimiza o perigo da venda por preços inferiores ao valor real, atuando como uma arma contra a inflação (no caso de elevada), propiciando um financiamento a longo prazo e diluindo o controle e a propriedade da empresa; c) propicia a aquisição de ativos operacionais, instalações novas e plantas industriais sem a imediata imobilização de capitais próprios ou do financiamento direto, substituindo as amortizações periódicas pelas contraprestações em prazos mais elásticos; d) é um artifício que permite adquirir equipamentos novos sem seguir os procedimentos formais para obter os pedidos de aprovação da assembléia dos acionistas; e)

existência de maior flexibilidade e a possibilidade da amortização elástica beneficia a liquidez da empresa.

Algumas formas de o *leasing* financeiro se apresentar. Nem todas se adequam à legislação brasileira.

Leaseback. Ocorre quando a empresa vende um bem econômico para uma instituição financeira para obter recursos financeiros na forma de capital de giro e continuar suas atividades operacionais, e simultaneamente o arrenda de volta. A operação visa praticamente a reposição do capital de giro da empresa, que antes estava imobilizado em itens do ativo fixo. O arrendatário é o próprio vendedor do equipamento ou imóvel. Esta transação ocorre quando há escassez de recursos nas fontes tradicionais de crédito, ou por estas representarem alto custo financeiro para o tomador, tendo em vista o montante da operação em questão.

Leasing imobiliário. Caracteriza-se como uma operação de longo prazo e está tendo ampla aceitação nos grandes centros urbanos. Ele ocorre quando a empresa arrenda os prédios necessários à sua atividade econômica de uma empresa arrendadora. Essa modalidade de operação dispõe os recursos financeiros na forma de capital de giro na empresa arrendatária, em vez de imobilizá-los em construções de imóveis. Ele é utilizado para o arrendamento de lojas nos grandes magazines, supermercados, *shopping-center* e hotéis. Uma das principais características diz respeito à determinação da contraprestação a ser paga pela arrendatária, devido à diferença de vida útil entre o terreno e a construção (imóvel).

O *leasing* habitacional está sendo encarado pelos empresários da indústria imobiliária como mais

uma alternativa que poderá ser implantada para facilitar o acesso à moradia no país.

O *leasing* é um sistema que pode representar uma solução no atual momento de dificuldades de mercado, em que o potencial adquirente de casa própria hesita em tomar a decisão pela insegurança que tem em relação ao futuro. Nesse sentido, o *leasing* pode resolver esta questão, já que o interessado praticamente estará arrendando uma moradia, ficando com a opção de compra no final do prazo, caso seja de sua conveniência.

Leasing percentual. É um contrato de arrendamento do local e dos seus equipamentos. A arrendatária paga, como contraprestação, uma percentagem estipulada sobre o volume da receita operacional bruta das operações realizadas com os bens e serviços arrendados pela arrendadora, de acordo com o estabelecido entre as partes no contrato. Este tipo de *leasing* pode ser de curto e de longo prazo. De curto prazo, abrange um período igual ou superior a três anos. O arrendador se preocupa na manutenção da propriedade em boas condições e segurança do recebimento das contraprestações. Quanto ao de longo prazo, ambas as partes combinam a utilização e ocupação do imóvel por vários anos. Nesse sentido, o arrendador torna-se quase sócio do arrendatário na exploração econômica do bem.

Leasing turn-key. Este tipo de operação pode ser identificado como o arrendamento de imóveis e as respectivas instalações. É conhecido como um arrendamento das chaves de um prédio e toda a infraestrutura básica (máquinas, equipamentos, móveis e utensílios, e outros). A contraprestação é uma porcentagem sobre a receita operacional bruta originada do bem arrendado. Normalmente são

assinados vários contratos, conforme a natureza e o prazo de entrega dos bens objeto do arrendamento. A vantagem é que ele possibilita a arrendatária usufruir imediatamente os bens duráveis de acordo com o ciclo produtivo estabelecido.

Leasing leverage. Ocorre quando a arrendadora compra os equipamentos para a arrendatária, mas arrenda apenas uma parte, ou seja, de 15% a 40%, negociando o saldo junto a outros investidores ou entidades de crédito do mercado. Pode ser denominado de arrendamento por alavancagem. Estes contratos são complexos - do ponto de vista legal, financeiro, risco, tributário e outros.

As principais características desse tipo de negócio são:

- a) a arrendatária escolhe, usa, opera e recebe todo o rendimento do bem arrendado, e efetua pagamento das contraprestações;
- b) os participantes capitalistas suprem os fundos para a compra do bem. Estes recebem contraprestações depois do pagamento dos serviços da dívida e dos honorários dos administradores, caso existam. Eles podem reivindicar vantagens fiscais inerentes à propriedade do bem arrendado. Estes são chamados de arrendadores, ou investidores acionários, participantes proprietários ou avalistas;
- c) os emprestadores - que detêm a dívida - são tipicamente bancos, companhias de seguro, fundos de pensão e fundações. O capital fornecido por estes, juntamente com as contribuições capitalistas, perfazem o preço integral de compra do bem a ser arrendado;

- d) o administrador proprietário tem o domínio do bem arrendado em benefício dos participantes capitalistas, sujeito a uma hipoteca ao administrador contratual. O administrador proprietário emite certificados de custódia aos participantes, comprobatórios de sua participação nos benefícios como proprietários dos bens. É função do administrador proprietário: emitir cautelas para os detentores da dívida; conceder ao administrador contratual os juros de garantia que asseguram a amortização das cautelas (contraprestações e alienações fiduciárias sobre o bem arrendado); receber e distribuir os lucros do administrador contratual aos participantes capitalistas;
- e) o administrador contratual recebe dinheiro dos emprestadores e dos arrendadores, paga ao fornecedor, fica com a reserva de domínio do bem em favor dos emprestadores, recebe contraprestações e outros valores devidos da arrendatária; em caso de inadimplência, o administrador contratual pode fazer a execução com relação ao bem arrendado;
- f) o organizador é a companhia de arrendamento que acerta a transação.

Ao ser assinado o contrato de arrendamento entre o administrador proprietário (arrendadora) e a arrendatária, o administrador contratual faz o registro de um seguro de participação ou hipoteca sobre o equipamento arrendado. O contrato de arrendamento e o direito de receber contraprestações sob o mesmo são conferidos ao administrador contratual, ao qual é outorgada uma hipoteca como garantia para os portadores da dívida, sob o contrato de reserva de domínio entre o administrador proprietário e o contratual.

O contrato, nessa modalidade, estipula que a arrendatária deve fornecer ao administrador proprietário e ao contratual demonstrações financeiras, dados de cumprimento de compromissos, comprovação de seguro e outras informações similares que serão distribuídos a todas as partes envolvidas na operação.

Vendor's programs. Trata-se de programas de vendas. Consistem em acordos estabelecidos entre duas entidades: a primeira, a empresa de *leasing* (arrendadora) e a segunda, a empresa fornecedora de equipamentos que serão objetos de arrendamentos. Pode ser considerado uma forma de arrendamento dentro da própria empresa. É um *leasing* de intercâmbio entre o fabricante do produto e um fornecedor ou distribuidor do bem. O risco, neste caso, é de inteira responsabilidade da empresa fabricante ou fornecedora.

As principais responsabilidades da arrendadora são: a) sustentar a necessidade de financiamento aos clientes da empresa fabricante; b) definir por quanto tempo irá se utilizar os equipamentos; c) estabelecer as taxas por determinados períodos, podendo assim sofrer alterações com o tempo; d) oferecer treinamento aos vendedores da empresa fornecedora; e) estabelecer rapidez nas decisões de crédito; f) dar suporte especial para estas operações; g) determinar o limite de crédito.

As responsabilidades da empresa fornecedora: a) exclusividade em termos de vendas para a arrendadora; b) garantia do valor residual a qualquer momento; c) fornecimento de garantia adicional quando solicitada pela arrendadora.

Há benefícios a ambas as partes, uma vez que para a arrendadora significa uma multiplicação dos esforços de venda a riscos aceitáveis. Em

contrapartida. A fornecedora recebe uma garantia da concretização da venda, tendo em vista que a operação está lastreada pelos recursos da empresa de *leasing* a taxas competitivas.

Leasing underwriting. É a operação realizada envolvendo grandes volumes de recursos. A operação é levada a termo por motivo de limites operacionais ou por necessidade de diluição de risco do empreendimento, onde a arrendadora, líder, procura dividir a operação com outras empresas do ramo. Este tipo de operação é aplicado freqüentemente nos negócios do tipo **turn-key**, onde, por questões de risco, a arrendatária não consegue arrendar isoladamente todos os itens necessários no projeto.

Leasing internacional. Um mecanismo para financiar a exportação de bens de capital produzidos, no todo ou em parte, em um certo país para uso em outro, no qual uma empresa localizada no país da produção adquire a propriedade dos bens e arrenda a sua utilização para o usuário final através do pagamento de contraprestação.

Uma empresa do país Alfa necessita de um bem produzido no país Beta. A importação deste bem traria ao país Alfa um desequilíbrio em sua Balança Comercial. Para evitar este desequilíbrio a empresa do país Alfa recorrerá a uma empresa arrendadora do país Beta. Os reflexos do pagamento das contraprestações deste bem serão distribuídos entre a Balança Comercial e a Balança de Serviços, por tempo determinado pela vida útil do bem.

É um contrato internacional através do qual a arrendadora adquirirá um bem no mercado externo, e que será importado para o Brasil (por exemplo)

pela arrendatária. O contrato apresenta as mesmas características dos documentos jurídicos utilizados no país da arrendadora, ou seja, semelhantes às operações internacionais de financiamentos.

Felsberg (1978, p.57) afirma que na atual conjuntura econômica em que atravessam os países em desenvolvimento, estes não podem deixar de se utilizar dos contratos de *leasing internacional*, pois ao arrendar bens de capital, ao invés de adquiri-los, estarão economizando divisas nas importações de máquinas e equipamentos, em sua Balança Comercial.

O FMI - Fundo Monetário Internacional dispõe que se um determinado contrato de arrendamento prevê pagamentos, que no seu todo, deduzidos os custos financeiros, corresponderem a menos do que 75% do custo do equipamento, o fato caracteriza um *leasing* financeiro que será apropriado, ano a ano, na conta de serviços. Caso isso não ocorra, enquadra-se como *leasing* operacional.

Dentro da visão de *leasing* internacional, tem-se o *leasing importação*, que consiste de uma operação realizada entre a arrendadora com sede no exterior e arrendatária no país de bens produzidos no exterior sem similar nacional. Em princípio, com exceções, a operação se assemelha a uma importação, para isso obedecendo as normas que regem o assunto.

V - Contrato De Leasing

Entre os principais aspectos a ser chamado atenção nos contratos de *leasing* é o custo do arrendamento, pois nele estão inseridos os custos financeiros, administrativos, taxas, margem de lucro do arrendador e os risco da operação.

No contrato de *leasing* devem ser especificados os deveres e os direitos do arrendador e do arrendatário. Os principais elementos são: a) descrição dos bens arrendados, perfeitamente identificados; b) valor das contraprestações a que a arrendatária está sujeita, bem como forma de pagamento por períodos determinados, nunca superior a um semestre; c) critério para reajuste das contraprestações; d) duração do arrendamento; e) ao final do contrato a arrendatária tem três opções a fazer: comprar o bem pelo valor estabelecido no contrato, tendo como referência o valor residual garantido (VRG); renovar o contrato por mais um período; devolver o bem, e neste caso, de acordo com tipo de contrato firmado que pode ser *closed-end lease* ou *net lease* e *open end lease*; e) a operação será considerada como compra e venda a prazo se a opção de compra for exercida antes do término do contrato; f) demais responsabilidades adicionais que vierem a ser convencionadas, em decorrência de: uso indevido ou impróprio do bem arrendado; seguro previsto para cobertura do bem; danos causados a terceiros pelo uso do bem; e ônus advindos de vícios nos bens arrendados; g) condições para renovação do contrato e para eventual substituição do bem arrendado por outro de mesma natureza que melhor atenda às conveniências da arrendatária.

Em princípio, pode-se presumir duas razões para inclusão dessa última cláusula: a) diminuir o risco de obsolescência tecnológica, possibilitando a arrendatária a obtenção de bens modernos e sempre atualizados; b) ocorrência de eventual sinistro com o bem arrendado, hipótese em que é cabível a substituição.

O contrato de *leasing* apresenta uma complexidade de negócios, segundo Rizzardo (1985), em observância a legislação brasileira, marcado por várias declarações de vontade, as quais se combinam entre si em função do objetivo único que é o da aquisição e/ou uso do bem.

Os conteúdos componentes de sua natureza são:

1- Promessa e locação do bem . Configura-se locação quando uma das partes se obriga fornecer à outra, em geral por determinado período de tempo, o uso e o gozo do bem não fungível, mediante uma justa retribuição.

A partir da assinatura do contrato, estabelece-se uma relação bilateral entre a arrendadora e a arrendatária, a primeira se compromete a locar o bem e a arrendatária a arrendá-lo. Com isso aparece a promessa de locação. Há uma cessão de uso de bem através do pagamento de aluguel.

De um lado a arrendadora entrega o bem, comprometendo-se a respeitar a relação jurídica firmada, de outra parte a arrendatária compromete a se servir do bem para as finalidades convencionadas, conservando-o na sua integridade, em bom estado, fazendo uso dos meios legais contra qualquer ofensa de terceiro e pagando os aluguéis nos prazos combinados.

2 - Relação de mandato especial

Nas relações entre arrendadora e arrendatária desenvolve-se uma outorga de mandato da primeira para a segunda contratante. Dá-se o mandato quando alguém recebe de outrem poderes para, em seu nome, praticar atos ou administrar interesses.

Embora pareça estranho, a arrendadora é a mandante, e a arrendatária passa a ser mandatária. Os poderes são de representação quanto à

conferência do bem adquirido, ao exame de suas características técnicas e qualidades. Não cabe, pois, à arrendadora aprovar o bem, definir as suas condições de serventia. Compete-lhe apenas a aquisição, ou, em última instância, o financiamento.

O mandato configura-se justamente ao aspecto de a arrendatária se encontrar autorizada aceitar ou não o bem, e a gestionar para garantir os seus requisitos técnicos junto ao fornecedor.

3- Possibilidade de compra e venda

A distinção entre contrato de *leasing* e de locação é que no de *leasing* vem embutida a promessa de venda por parte da arrendadora e/ou a possibilidade de opção de compra por parte da arrendatária. O valor estipulado na assinatura do contrato é denominado de Valor Residual Garantido (VRG). Por ser um valor relativamente baixo, normalmente a arrendatária não deixa de pagá-lo e ficar com o bem que já lhe serve na sua atividade.

4- Caráter de financiamento

A finalidade primordial procurada pela arrendatária é o financiamento de bem produtivo.

Nesse sentido, afirma-se que o *leasing* é um contrato unitário, quanto à finalidade, pois, tem-se em conta o financiamento para aquisição de bem visando ao desempenho de uma atividade.

Pelo que se observa o conteúdo de *leasing* é misto. Embora a multiplicidade de negócios que se pretende - locação, venda a crédito, operação financeira - esta última se sobressai.

VI - Aspectos Decisórios Financeiros Para Operação De Leasing

Na decisão de realizar um a operação de *leasing* há risco que deve ser considerado - a incerteza do retorno do investimento estimado pelo fluxo de caixa projetado. As principais decisões financeiras envolvidas estão relacionadas com os seguintes fatores:

- a) decidir se o equipamento deve ou não ser adquirido, usando o preço à vista e o custo de oportunidade do investimento da empresa;
- b) descontar os futuros pagamentos do *leasing* ao custo de oportunidade de financiamento, a fim de determinar o preço de compra equivalente;
- c) eliminar a despesa de juros inserida em cada contraprestação paga de arrendamento;
- d) subtrair o valor atual da dedução da depreciação equivalente;
- e) avaliar o benefício fiscal em decorrência da contraprestação ser dedutível para efeito de imposto de renda.

A forma mais prática seria escolher o equipamento que trará mais lucro à empresa independentemente de sua aquisição ou arrendamento. Deve-se confrontar o *leasing* financeiro com a compra através de recursos próprios ou recursos de terceiros, e aquela proposta que apresentar o menor custo deverá ser selecionada pela empresa para adquirir o bem.

Exemplo elucidativo é apresentado, valendo-se da técnica do Valor Presente Líquido (VPL).

Uma empresa necessita de um caminhão cujo valor é de R\$ 60.000,00, dispondo de duas alternativas: compra à vista ou realizar uma operação de *leasing*. A taxa mínima de atratividade

da empresa é de 2% a.m. As informações para o negócio são:

- . o caminhão será vendido após 24 meses de uso;
- . o valor da revenda será estimado em 30% do preço à vista;
- . o valor residual garantido é de 1% do valor da máquina;
- . as contraprestações serão postecipadas;
- . o coeficiente das contraprestações é de 0,0528 para 24 meses;
- . a depreciação do caminhão é linear à base de 20% ao ano;
- . alíquota do imposto de renda: 30%.

Compra à vista

O fluxo de caixa é o seguinte:

Mês 0:

- desembolso de R\$ 60.000,00

Meses 1 a 23:

- depreciação: R\$ 1.002,00
- recuperação fiscal: 30% x R\$ 1.002,00 = R\$ R\$ 300,00
- depreciação acumulada: 24 x R\$ 1.002,00 = R\$ 24.048,00
- preço de venda: 30% x R\$ 60.000,00 = R\$ 18.000,00
- prejuízo contábil na venda: R\$ 24.048,00 - R\$ 18.000,00,00 = R\$ R\$ 6.048,00
- recuperação fiscal: 30% x R\$ 6.048,00 = R\$ 1.814,00

VPL do fluxo de caixa à taxa de 2% ao mês é :

$$VPL = -60.000,00 + 300/(1,02) + 300/(1,02)^2 + \dots + 300/(1,02)^{23} + 19.814,00/(1,02)^{24}$$

O resultado com uso de uma máquina calculadora é: **VPL = -R\$ 42.193,00**

Forma de *leasing*

Mês 0:

- zero

Meses 1 a 23

- contraprestações: 0,0528 x R\$ R\$ 60.000,00 = R\$ 3.168,00
- recuperação fiscal: 30% x R\$ 3.168,00 = R\$ 950,00

Mês 24

- contraprestação: 0,0528 x R\$ 60.000,00 = R\$ 3.168,00
- recuperação fiscal: 30% x R\$ 3.168,00 = R\$ 950,00
- VRG: 1% x R\$ 60.000,00 = R\$ 600,00

O fluxo de caixa é o seguinte:

$$VPL = - 2.218/(1,02) + 2.218/(1,02)^2 + \dots + 2.218/(1,02)^{23} + 2.818/(1,02)^{24}$$

O resultado com uso de uma máquina calculadora é: **- R\$ 38.820,00.**

Como se observa, pelos cálculos é mais vantajoso adquirir o veículo na forma de *leasing*.

VII - Aspectos Contábeis Do *Leasing*

As principais regras envolvendo a arrendatária são: “serão consideradas, como custo ou despesa

operacional da pessoa jurídica arrendatária, as contraprestações pagas ou creditadas por força de contrato de arrendamento mercantil (Lei 6099/74, art. 11).

A aquisição, pela arrendatária, de bens arrendados em desacordo com as disposições da Lei 6099, de 12 de setembro de 1974, será considerada operação de compra e venda a prestação (art. 11, parágrafo 1º.)

A arrendatária não registra o bem no ativo permanente e nem a obrigação no passivo do Balanço Patrimonial.

O bem é de propriedade da arrendadora, logo a ela compete reconhecer a depreciação como despesa dedutível para efeito fiscal.

VIII - Perspectivas Do *Leasing* No Brasil Até 2005

As considerações apresentadas foram extraídas da pesquisa realizada por Moreira (1996, p. 137-41)), junto aos executivos das empresas de *leasing*, onde separou o resultado em três cenários - otimista, pessimista e mais provável.

Cenário otimista. O *leasing* é um produto da modernidade; é o produto dos próximos vinte anos; é um produto do final do século para a economia brasileira; não existem competidores à sua altura. Essas e outras frases foram coletadas pela pesquisadora. O arrendamento enfrentou muitos problemas de compatibilização de custos de captação e de aplicação dos recursos, com enxugamentos de liquidez e altas taxas de juros, como à época do Plano Collor. Apesar de toda instabilidade, pelo seu perfil versátil e diferenciado, pelo seu caráter de instrumento estratégico dentro dos negócios de uma empresa e até como

instrumento de viabilização da política econômica do governo, vem desempenhando um papel decisivo no processo de modernização do parque industrial brasileiro, segundo registros da ABEL - Associação Brasileira de Empresas de *Leasing*. Segundo os relatórios, o *leasing* vai crescer a uma média de 25-30% ao ano, mas segundo a pesquisadora, podem aumentar muito, geometricamente, como já vem ocorrendo nestes últimos dois anos. Tudo é uma questão de prazo. Hoje é feito um trabalho enorme de tesouraria para se manter o longo prazo, casando as operações, com a estabilização isso seria minimizado.

O fluxo de capital estrangeiro é decisivo para que isso ocorra, porque o custo dessas captações são mais baratas. Pode-se trabalhar o dinheiro no mercado interno com custo operacional menor, podendo otimizar os *spreads* dos contratos e, assim concorrer melhor com outros bancos.

O *leasing* de serviços é uma tendência forte e o mercado está se desenvolvendo nessa direção. Avança para uma data mais a longo prazo, até 2005, quando houver uma regulamentação clara a seu respeito.

A pesquisa revela que as questões poderiam ser agilizadas com a revisão da legislação e sua modernização. Destacam-se os pontos: a) permissão para a criação de instrumentos de captação, como cessão de direitos creditórios a investidores qualificados, e não só a instituições Financeiras e Sociedades de Arrendamento Mercantil; b) estender a permissão para lançamento de *Commercial Papers*, pelas empresas de *leasing* no país; c) criação de títulos de crédito específicos pelas arrendadoras para colocação no mercado secundário através das

Instituições Financeiras; d) permitir a aceleração da depreciação para o *leasing* de equipamento utilizado em mais de um turno de produção.

As empresas de arrendamento mercantil menores sempre terão o seu espaço, apesar de não possuírem redes de agências e serem dependentes de captação de fundos. Muitas já estão se especializando em determinados nichos de mercado, têm inclusive, a chance de se especializarem em determinados públicos-alvo, isso trará uma maior vantagem competitiva.

Cenário pessimista. A oferta de *leasing* tenderá a se manter, a exemplo de eventos passados. Segundo dados fornecidos pelo IBGE, o Brasil cresceu cerca de 4,2% em 1995, extrapolando as expectativas e, seguramente a participação atual do *leasing* de 1% do PIB, vai aumentar, é só uma questão de tempo.

Um cenário pessimista para o *leasing* seria o Estado oferecer melhores alternativas de financiamento a longo prazo, mas segundo a pesquisa, por mais que o governo as crie (e é bom que realmente o faça), o agente privado tem mais agilidade, está mais presente no mercado, é menos burocratizado. O FINAME tem taxas subsidiadas, mas não tem os mesmos benefícios oferecidos pelo *leasing*, pois demanda a ativação contábil do bem e menores economias fiscais.

Cenário mais provável. Até janeiro de 1999, pode-se dizer que o Plano Real está protegido, sendo assim, o *leasing* encontrará uma situação favorável para seu crescimento.

Uma tendência que está chegando ao Brasil, é de que as grandes indústrias abram as suas companhias de *leasing*, que façam grandes aportes de capital e possam bancar as suas operações

financeiras, para que assim não dependam de bancos em suas transações. Outra ótima tendência é que o Vendedor *Leasing* está se difundindo, num prazo mais curto do que a tendência anterior. O mesmo ocorre com o *leasing* de serviços, que não tem uma data exata de início, mas desde que esteja regulamentado tem tudo para crescer.

A parcela do mercado relativa à pessoa física é uma parte muito expressiva do mercado que ainda não foi amplamente conquistada, e desde que tenha uma regulamentação clara, vai crescer muito no Brasil. Hoje o mercado está muito criativo. São montadas operações com *pool* de bancos, *leasing* sob encomenda, até privatizações através do *leasing* podem ser feitas. É evidente o nível de sofisticação que o *leasing* alcançou, e só poderia ser assim, pois, se trata de um produto dinâmico. E, com a redução do número de instituições Financeiras, as Instituições que permanecerem têm que se ajustar para acompanhar as mudanças. Por isso, há espaço (e, sempre haverá) para se criar qualquer coisa em *leasing*.

Com essa fase de fusões e incorporações que tem havido no mercado Financeiro Nacional, existe uma tendência de os bancos ficarem à frente dos negócios com a administração geral e, de terceirizar a massa de trabalho, gerando oportunidades para o *leasing*. De que forma? Em havendo demissões advindas dessas fusões, os próprios ex-funcionários passariam a terceirizar serviços bancários, como por exemplo, para atender a qualidade oferecida pelo Unibanco (que se utiliza de serviços de entrega de documentos, contas, comprovantes em até 24 h no endereço do cliente), foi feito um *leasing* de muitas motocicletas. Essa é uma tendência que já vem

ocorrendo, e configura-se entre uma das novas incursões do *leasing* a terceirização de serviços.

IX - Considerações Finais

O trabalho procurou evidenciar o *leasing*, abordando os aspectos operacionais, financeiros, legais, contábeis, os tipos de operações. Como se observa, o mecanismo é um facilitador para as empresas adquirirem seus ativos fixos, necessários a sua atividade operacional.

Muitos tipos de *leasing* ainda não são operacionalizados no Brasil, em virtude da legislação. No entanto, é passível a sua aplicabilidade, desde que haja evolução na parte legal, permitindo as empresas terem alternativas para poderem participar do mercado competitivo.

As perspectivas do *leasing* são promissoras, conforme relatado, fruto de uma pesquisa realizada junto aos executivos das empresas de *leasing*.

X- Bibliografia

ASSOCIAÇÃO NORTE-AMERICANA DE CONTABILIDADE. *Accounting for Land Buildings and Equipment*. In *Accounting Review*, June/1964.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE LEASING- ABEL. *Vários boletins*.

BACCIGALLUPA, J. A. L. *Leasing - avaliação no Brasil*. Dissertação de Mestrado defendida na PUC-RJ, 1983.

BRASIL. Congresso Nacional *Lei 6099, de 12.09.74. Lei 7.132, de 26.10.83*.

CONTADOR, Cláudio Roberto. *Mercado de Ativos Financeiros no Brasil*. IBMEC, 1974, Rio de Janeiro (RJ).

EQUIPE DE PROFESSORES DA USP. *Manual de Economia*. Ed. Saraiva, 1991, São Paulo (SP).

FELSBURG, thomas B. *Leasing Internacional*. Digesto Econômico, São Paulo, 1978.

GOLDSMITH, R. W. *Financial Structure and Development*. New Haven, Yale University Press, 1969.

LOPES, João do Carmo e ROSSETTI, José Paschoal. *Economia Monetária*. Ed. Atlas, 1992, São Paulo (SP).

MOREIRA, rosana Zenezi. *Cenários para o Mercado de Leasing no Brasil pós Plano Real - Decênio: 1996-2005*. Dissertação de Mestrado defendida na PUCSP, 1996, São Paulo (SP).

RIZZARDO, Arnaldo. *O leasing - arrendamento mercantil no Direito Brasileiro*. Ed. Revista dos Tribunais, São Paulo, 1985.

SECURATO, José Roberto. *Decisões Financeiras em Condições de Risco*. Ed. Atlas, 1996, São Paulo (SP).

SOUZA, Milanez Silva de. *Uma Análise Comparativa e Crítica, a Luz da Doutrina Contábil, das duas Formas de Contabilização do Leasing: Financiamento versus Arrendamento*. Dissertação de Mestrado defendida no ISEC/FGV(RJ), 1990, Rio de Janeiro (RJ).

ROLIN, Serge. *El Leasing*. Madrid, Ed Pirâmide, 1974.

VANCIL, Richard. *Leasing of industrial equipment*. New York, McGraw-Hill, 1963.

WARNANT, F. *Leasing breekt door in Europa*. Ecomomisch en Social Tijdschrift, 1964.