

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

DECLARO QUE O PRESENTE TRABALHO É DE MINHA AUTORIA E QUE NÃO RECORRI PARA REALIZÁ-LO, A NENHUMA FORMA DE AJUDA EXTERNA, EXCETO QUANDO AUTORIZADO PELO PROFESSOR TUTOR.

UMA ABORDAGEM CRÍTICA SOBRE O LEASING NO BRASIL E  
PERSPECTIVAS PARA O FUTURO

ANDRÉ LAGO JAKURSKI

MATRÍCULA NÚMERO 9514518-2

ORIENTADOR: JOSÉ HENRIQUE TINOCO DE ARAÚJO

JUNHO 1999

AS OPINIÕES EXPRESSAS NESTE TRABALHO SÃO DE RESPONSABILIDADE  
ÚNICA E EXCLUSIVA DO AUTOR

## ÍNDICE:

I. Introdução.....	5
II. Histórico.....	13
III. A Legislação Tributária do Leasing no Brasil e a Necessidade da Reforma Tributária.....	15
IV. Conclusão.....	26
Apêndice Estatístico.....	32
Bibliografia.....	42

ÍNDICE de TABELAS:

Tabela I: Estatísticas de Instituições de Leasing Ano Base 1998.....	32
Tabela II: Estatísticas de Instituições de Leasing Ano Base 1997.....	34
Tabela III: Estatísticas de Instituições de Leasing Ano Base 1996.....	36
Tabela IV: Frota de Veículos Arrendados.....	38
Tabela V: Imobilizado de Arrendamentos por Tipos de Bens.....	39
Tabela VI: Receitas Tributárias no Brasil em 1997.....	40

## **I. INTRODUÇÃO**

A Reforma Tributária que está em tramitação no Congresso Nacional é de suma importância para o sistema financeiro nacional, como modo para se “desafogar” a burocracia extremada em que se transformou o recolhimento de tributos no nosso país. O Arrendamento Mercantil (Leasing) por se tratar de uma forma de financiamento relativamente nova e que envolve diversas características do que há de mais moderno em matéria de produtos financeiros, e ainda por se tratar da principal fonte de financiamento para veículos no Brasil, é tratado aqui neste trabalho de forma específica no que tange à reforma tributária, e como esta irá afetar o processo e o desenvolvimento do leasing no país.

Primeiramente é importante apresentar ao leitor a empresa chave numa transação de leasing, a própria empresa que efetua a locação, ou seja a companhia de leasing. Numa operação de arrendamento mercantil, a locadora é aquela que investe os seus recursos na compra à vista de um bem desejado pelo locatário, e os recebe, de volta, ou não, no fim do contrato de arrendamento. Esta pode ser autônoma ou dependente de algum grupo financeiro. Estes recursos provêm do seu capital próprio e de terceiros, que são captados no mercado nacional ou internacional. O BNDES possui linhas especiais para certos casos de leasing, principalmente os envolvendo bens especiais, como embarcações, guindastes e aeronaves. É interessante ressaltar que hoje em dia uma

enorme variedade de empresas, incluindo aí bancos, seguradoras, construtoras, imobiliárias, e muitas outras companhias estão investindo os seus recursos em leasing.

Uma empresa sempre que pensa em adquirir um bem de capital, imóvel, assim como modernizar as suas instalações fica diante de basicamente três opções:

1. Adquiri-los com recursos próprios (caixa)
2. Financiar a aquisição destes ativos
3. Arrendá-los (alugá-los)

A primeira opção pode ser vantajosa caso a empresa apresente uma liquidez considerável e o dispêndio para a aquisição do equipamento não gere dificuldades para o seu capital de giro. Isto possui a vantagem de não necessitar de procedimentos burocráticos de instituições financeiras, e de poder apresentar um abatimento do valor do bem a ser adquirido. No entanto, face às conjunturas econômicas da época da aquisição pode ser mais vantajoso o financiamento e assim obter um retorno maior sobre o capital próprio.

Hoje em dia o Leasing é uma excelente alternativa para os financiamentos de longo prazo, principalmente devido à sua grande flexibilidade, podendo se adaptar facilmente ao perfil (Fluxo de caixa e de investimentos) do arrendatário. O arrendamento mercantil permite uma fácil adequação do prazo de financiamento em relação à vida útil do bem, ou ao prazo no qual este será efetivamente amortizado, através da rentabilidade marginal propiciada pelo uso do bem. Este moderno mecanismo de financiamento permite também o uso do bem sem qualquer desembolso inicial, possibilitando à empresa uma decisão mais rápida e dinâmica em relação à obtenção de um bem para o seu uso e como conseqüência, um planejamento mais eficiente, tanto na obtenção, quanto na reposição de suas máquinas e equipamentos, e funciona como um mecanismo

de proteção face uma possível obsolescência tecnológica do bem arrendado. Este tema é de suma importância, face à existência de inúmeros exemplos de como a falta de capacidade de uma indústria de adquirir novas máquinas face ao desenvolvimento tecnológico, pode fazer com que estas sejam fadadas ao fracasso, como ocorreu com as fábricas de tecelagem no Rio Grande do Sul. Portanto a decisão de se adquirir um bem por meio de leasing é mais importante nas indústrias intensivas em capital, e principalmente naquelas que trabalham com tecnologias de ponta, onde os riscos da obsolescência são maiores. É interessante lembrar que de acordo com a resolução do Banco Central de número 980 de 1984, somente podem ser objeto de contrato de leasing por parte de pessoa jurídica, os bens que sirvam à atividade fim da empresa arrendatária.

Uma razão comum, para se fazer uma operação de leasing, ocorre para demonstrar um balanço patrimonial sólido. Fazendo-se o leasing, o arrendatário evita o dispêndio de seu caixa e a inclusão deste item no imobilizado do ativo permanente. Devido a esta qualidade do leasing este é às vezes chamado de financiamento extra-balanço. Uma desvantagem do Leasing é que como o bem arrendado não é de propriedade da empresa que o arrendou, este não poderá ser usado como garantia em empréstimos e afins. Outra desvantagem advém da possibilidade de um bem arrendado diminuir a liberdade de ação de uma empresa. Se a empresa arrendatária se desinteressar por um equipamento arrendado, pois este se tornou desnecessário para esta, ela terá que arcar com o pagamento das contraprestações até o final do contrato. O arrendatário não a pode vender, pois não é o proprietário de fato do bem.

O leasing está sujeito à inúmeros imprevistos, incluindo liminares expedidas em nome de algum participante do contrato de arrendamento. É interessante o exemplo a seguir de como a “indústria de liminares” sem fundamentos econômicos vem tomando conta do nosso país, muitas vezes quebrando a credibilidade mútua que deveria ser

implícita num contrato escrito. Recentemente a quarta turma do superior tribunal de justiça descaracterizou o contrato de leasing firmado entre um arrendatário pessoa física e a empresa *Finasa Leasing Arrendamento Mercantil S/A*. O arrendatário pagou nas contraprestações o valor residual adiantado, e a propriedade do bem, um automóvel, foi considerada portanto do arrendatário, e não da empresa de leasing como de costume.<sup>1</sup> É sempre bom ter em mente que como qualquer operação financeira, o arrendamento mercantil também está sujeito a julgamentos no âmbito jurídico e portanto, com resultados às vezes surpreendentes. É, portanto, sempre importante para ambas as partes, de modo a evitar eventos de tal natureza, elaborar um contrato bastante coerente, sólido e juridicamente legal. Outro caso recente de briga judicial envolvendo arrendatários e arrendadores de leasing no país foi causada pela suspensão de uma liminar que fixava o reajuste das parcelas de leasing atrelado ao dólar pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC).<sup>2</sup> O Procon do Paraná havia aberto processos contra o Banco Fiat, Banco Ford, ABN Amro e Citibank, que conseguiram suspender a liminar que havia garantido que as prestações de leasing atreladas ao dólar deveriam, após a maxidesvalorização do Real, ser congeladas à cotação de R\$1.20 por dólar. Portanto as empresas não mais precisam aceitar as prestações pagas em forma de depósitos judiciais com o Real fixado a tal valor, e podem até retomar o bem (no caso veículos) se o pagamento não for feito conforme o compactado. De acordo com o Presidente da Associação Brasileira das Empresas de Leasing (Abel), 60% dos contratos de leasing com correção cambial foram renegociados com os consumidores, e existem cerca de três mil processos discutindo o leasing em processos somente no estado do Paraná.

---

<sup>1</sup> Gazeta Mercantil 06/04/99 página A-10.

<sup>2</sup> Gazeta Mercantil 27/04/99 página A-8.

Mas nem sempre a decisão de arrendar um bem ou não fica com o arrendatário, as vezes pode ocorrer, que devido a questões de pequena oferta de determinado produto, o arrendador esteja disposto apenas a arrendá-lo, e não a vendê-lo.

Com o desenvolvimento do leasing, arrenda-se de tudo, desde aviões à jato, navios, computadores, carros até a televisões e máquinas fotocopadoras, tornando-se portanto um assunto de grande interesse não só para as pequenas, médias e grandes empresas como para o indivíduo em geral. O leasing pode ser de especial interesse para pequenas e médias empresas, pois podendo usufruir de um bem caro e de uso específico, sem incorrer nos custos para a sua aquisição, podem competir em pé de igualdade com empresas que dispõem de um maior capital próprio para investir em imobilizado.

Existem basicamente três tipos de leasing no Brasil; o leasing operacional, o financeiro e o pessoa física. Ao fim do contrato de leasing o arrendatário fica diante de três opções básicas: A devolução do bem, a re-locação ou a compra definitiva.

O leasing operacional não prevê nenhuma amarra do arrendatário no sentido deste adquirir o bem ao final do contrato. O arrendatário se desejar adquirir o bem, poderá manifestar a sua vontade e pagar o valor de mercado pelo bem ao final do contrato.

Já o leasing pessoa física é semelhante a um financiamento, pois não prevê depreciações aceleradas e nem a dedutibilidade das contraprestações como despesa. ( Segundo a legislação brasileira, as contraprestações devem ser baixadas como despesas operacionais no demonstrativo de resultado das empresas arrendatárias, e como consequência deduzem o lucro bruto para efeito do imposto de renda, salvo como dito no leasing pessoa física.)

No leasing financeiro, o contrato apresenta para o arrendatário, a opção de compra com o pagamento do valor residual garantido (preço contratualmente estipulado para

exercício da opção de compra, ou valor contratualmente garantido pela arrendatária como mínimo que será recebido pela arrendadora na venda a terceiros do bem arrendado, na hipótese de não ser exercida a opção de compra.) e contraprestações pagas durante a vigência do contrato. Neste tipo de leasing o prazo do contrato é calculado de acordo com a vida útil do bem. O arrendatário fica, neste tipo de leasing, responsável pelo bem, como se o tivesse adquirido, apesar deste não lhe pertencer de fato. Assume portanto, custos tais como os de manutenção, despesas fiscais, seguros e outros custos que porventura vierem a incidir sobre o bem arrendado. Existem várias variações do leasing operacional, cada operação sendo feita para adequar às necessidades do arrendador e do arrendatário, para que ambos possam se beneficiar ao máximo com o arrendamento do bem. O *Lease Back* ou *Sale Lease Back* é uma dessas variações, nele, a empresa que produz determinado bem, vende este para a empresa arrendadora e no mesmo instante o arrenda de volta. O *Arrendamento Imobiliário* é outra variação, onde o objetivo final é a construção e aquisição de um bem imóvel. Um tipo de arrendamento mercantil que utiliza conceitos bastante modernos de engenharia financeira é o Leasing por meio de Alavancagem fiscal (*Tax Leverage Lease*) esta operação consiste em alavancar benefícios fiscais da empresa arrendadora e que são repassados para o arrendatário através das contraprestações. Esta modalidade conta com três participantes; o arrendador (equity investor), o arrendatário, e o credor de longo prazo. As vantagens fiscais são maiores em casos de arrendamento de máquinas de grande porte ou de utilização específica, tais como aviões, guindastes, plataformas para explorações submarinas de petróleo, embarcações etc.... No entanto como pode ser verificado no apêndice estatístico no fim do trabalho, o arrendamento mercantil de embarcações no Brasil não é significativo, jamais ultrapassando o irrisório percentual de 0.1 desde 1983. Já o leasing de aeronaves apresenta uma participação significativa. O arrendamento de bens importados é conhecido por *Leasing Internacional*. O BNDES

costuma fornecer os recursos necessários para se arrendar produtos específicos e de grande porte tais como aeronaves (normalmente importadas pelas companhias locais). É possível se estruturar também uma operação de subarrendamento, onde empresas de leasing contratam outras empresas de leasing, comente estrangeiras, para posteriormente subarrendar um bem no país. É interessante neste ponto ressaltar que quanto mais especializado for um equipamento arrendado, tanto maior será a confiança que a empresa de leasing terá que depositar no arrendatário, esperando que este possua estrutura para honrar os seus pagamentos das contraprestações em dia. Este problema surge devido à falta de uma variedade de clientes para a empresa fazer uma diversificação de seu portfólio no caso de um bem específico. Uma outra forma de leasing, mas pouco utilizada no país é a *Tax Leverage Lease* ou Leasing de alavancagem fiscal. Este consiste na alavancagem de benefícios fiscais para o arrendador e que são repassados para o arrendatário através de uma taxa de leasing. Essa modalidade conta com três participantes, o arrendador, o credor de longo prazo e o arrendatário. As vantagens fiscais propiciadas por uma operação de leasing variam de ocasião para ocasião, mas este tem sido utilizado, principalmente para equipamentos de grande porte, ou de utilização específica, como plataformas de perfuração submarina, embarcações e aeronaves.

Sabe-se que um grande número de impostos pode causar distorções econômicas graves, tal como ocorreu no passado na Inglaterra com o famoso imposto sobre janelas. Cada casa pagava um imposto relativamente ao número de janelas que continha. Com isso várias casas começaram a ser construídas sem janelas ou com um número bem menor que o recomendável. No Brasil ocorre algo semelhante. Xampus do tipo 2 em 1 com condicionador por exemplo pagam menos Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) que condicionadores, o que provoca que muitas

indústrias produzam apenas xampus 2 em 1 ao invés de xampus e condicionadores em separado. Mais uma vez a escolha da população é tolhida em prol de uma arrecadação tributária complexa, mal equilibrada e punitiva.

A reforma tributária, em tramitação no congresso nacional há mais de quatro anos, tem como uma das mais importantes tarefas, as mudanças referentes à simplificação deste emaranhado de taxas, tributos, impostos e contribuições, que só fazem com que um mecanismo tão poderoso de financiamento como o leasing esteja sendo utilizado no país de modo aquém das reais necessidades dos agentes econômicos.

Finalmente é importante também sabermos como as empresas de leasing obtêm os seus recursos. Elas se financiam por várias fontes e métodos diferenciados. Primeiramente podem recorrer aos seus recursos próprios, que constam no patrimônio líquido das empresas de leasing, através do aumento de capital, através de uma subscrição em dinheiro ou através da reaplicação dos lucros acumulados (também uma conta do patrimônio líquido). A empresa pode também recorrer à recursos de terceiros, na modalidade de empréstimos externos, refinanciamento de operações com sociedades de crédito, cessões de crédito, emissão de debêntures e outras modalidades de emissão de dívida.

## **II. HISTÓRICO**

Em março de 1941, o presidente Roosevelt promulgou nos Estados Unidos a Lend and Lease Act, criando um sistema de ajuda aos aliados na Segunda Guerra Mundial. A partir de 1950 surgiram as primeiras empresas de leasing do setor privado naquele país. A United States Leasing Corporation foi a primeira empresa independente de Leasing. Em 1965 surgiu naquele país a primeira arrendadora vinculada à uma instituição financeira. Logo este setor se expandiu também para a Europa, principalmente Inglaterra, França e Alemanha.

Na América Latina, cresceu, inicialmente na Venezuela e México

No Brasil, o leasing foi introduzido na década de 60 com a iniciativa de grupos pioneiros, mas devido à falta de regulamentação das operações principalmente no âmbito fiscal, o seu crescimento foi bastante dificultado num setor de grande potencial.

A Rent-A-Maq foi a primeira empresa de leasing do Brasil (1967). Entretanto foi apenas com a regulamentação feita pela Lei no. 6.099, de 12/09/74 que o chamado arrendamento mercantil tomou força. Esta lei foi posteriormente alterada pela lei no. 7132 de 26/10/83. Várias resoluções do Banco Central tornaram mais claras as regras para a atividade do arrendamento mercantil no país, entre elas a mais importante no passado próximo é a resolução 2309 de 1996.

Os principais fatores para o crescimento da atividade no Brasil a partir do final da década de setenta foram as limitações de oferta de recursos a médio e longo prazos, por meio de empréstimos, principalmente devido ao contínuo e duradouro processo inflacionário, o maior interesse de bancos comerciais em reduzir seus índices de imobilização, e a lei do imposto de renda promulgada em dezembro de 1977 que tratava da correção monetária do ativo imobilizado, e portanto desestimulando as empresas de possuírem bens no seu imobilizado (pois pagariam imposto sobre os ganhos derivado da correção monetária) e portanto recorrendo ao mecanismo de leasing.. A política monetária da época também incentivou o leasing no país devidos ao estabelecimento de limites mais rígidos para operações de empréstimos lastreadas em recursos internos, entretanto esse incentivo ao leasing foi pouco duradouro pois em setembro de 1981 essa limitação também foi estendida às empresas de leasing.

### **III. A LEGISLAÇÃO TRIBUTÁRIA DO LEASING NO BRASIL E A NECESSIDADE DA REFORMA TRIBUTÁRIA**

Nos Estados Unidos, a reforma do sistema tributário foi feita em 1986. Esta ficou conhecida como uma reforma para tornar o sistema mais justo, simples e eficiente, para que os obstáculos ao desenvolvimento pleno fossem removidos. O sistema tinha atingido tal complexidade que muitos americanos trabalhavam com uma taxa excessiva de impostos, o que desestimulava a atividade produtiva. Algumas poucas pessoas no entanto conseguiam explorar brechas nas inúmeras legislações para pagar menos impostos que o justo para elas ou até mesmo não pagar impostos em geral. No Brasil a reforma fiscal vem para resolver basicamente os mesmos problemas que os resolvidos pela reforma nos Estados Unidos. No entanto é interessante examinar com maior detalhe a legislação em vigor na atualidade.

O principal objetivo que motivou a instauração e o amplo desenvolvimento do leasing no Brasil foi sem dúvida o regulamento do imposto de renda que considera as prestações pagas ou creditadas, por meio do contrato de arrendamento mercantil, como custo ou despesa operacional da empresa arrendatária. O Imposto de Renda é regulamentado pelo artigo 43 do Código Tributário Nacional (CTN), e se trata de um imposto da União, sobre a renda proveniente de qualquer natureza. Este portanto incide sobre o lucro tributável das empresas arrendatárias e das empresas de leasing. Algumas vantagens para empresas arrendatárias é que as contra prestações podem ser

consideradas custos ou despesas operacionais dedutíveis. A legislação atual permite uma economia no que se refere ao Imposto de Renda (I.R.) pois as prestações do leasing são lançadas como despesas dedutíveis de I.R., caso o bem arrendado esteja diretamente relacionado à atividade produtiva e/ou comercial da empresa para todas as modalidades existentes. Já o Imposto sobre produtos Industrializados (IPI) incide sobre alguns bens adquiridos por empresas de leasing, mas não são parte das operações de leasing. Um caso bastante interessante e que explicita a complexidade das leis e nuances tributárias no Brasil é o Imposto sobre Serviços (ISS). Este imposto está previsto no artigo 156 da Constituição Federal. O texto constitucional não menciona a incidência deste imposto sobre as operações de arrendamento mercantil, no entanto os municípios alegam que de acordo com o inciso IV desta mesma lei, “serviços de qualquer natureza, não compreendidos no artigo 155, I, b, definidos em lei complementar” e assim tributam as contra prestações do arrendamento com o ISS. De acordo com a lei complementar (decreto – lei 406 de 31/12/1968) a alíquota máxima para outros serviços inclusive o leasing é de 5%. No entanto promovendo uma verdadeira “guerra fiscal” muitos municípios cobram uma alíquota bastante reduzida, e de tal modo conseguiram atrair diversas empresas de leasing para se sediarem em tais locais. Portanto antes de efetuar um contrato de leasing, principalmente de equipamentos de alto valor agregado, ou se tratando de um contrato de alto valor, a localização da empresas de leasing pode ser um importante diferencial pois assim sendo a incidência do ISS poderá variar consideravelmente. Para complicar mais este emaranhado de leis, se a empresa de Leasing e a firma arrendatária estiverem ambas sediadas na região da SUFRAMA (Zona Franca de Manaus), então o imposto não será cobrado.

Considerando que as operações de arrendamento mercantil encerram especificidades que demandam tratamento tributário diferenciado, o ministério da

fazenda pela portaria N.º 564 de 03/11/78 decidiu que para efeito de tributação, de operações de arrendamento mercantil, o Imposto Sobre a Renda por meio da apuração de resultados é o mecanismo correto. Esta também regulamentou o Custo de aquisição, como sendo o montante do dispêndio incorrido pela arrendadora para aquisição do bem destinado a arrendamento. Integram o custo de aquisição, quando constituem ônus da arrendadora (entidade de leasing) e são recuperados no contrato de arrendamento, os custos de transporte, instalação, seguro e de impostos pagos na aquisição do bem arrendado.

O resultado apurado na alienação do bem arrendado (quando este é vendido para o arrendatário, no caso de exercício da opção contratual de compra, ou para terceiros) a diferença entre o valor de venda e o valor residual atribuído é computada como resultado do exercício, quando positiva; como ativo diferido, para amortização no restante de setenta por cento do prazo de vida útil normal do bem, se negativa; As contraprestações de arrendamento mercantil são computadas no lucro líquido do período-base em que forem exigíveis. As parcelas de antecipação do valor residual garantido ou do pagamento por opção de compra são tratadas como passivo do arrendador e ativo do arrendatário, e não são computadas na determinação do lucro do período, e portanto não entrando no Demonstrativo de resultados.

Entre os itens mais aclamados como sendo a favor do leasing está a vantagem fiscal proporcionada, pois as contraprestações do contrato de leasing, por serem consideradas despesas operacionais, reduzem o lucro líquido e como consequência, o imposto de renda que deverá ser provisionado. Ao contrário do que é comumente aceito nem sempre o benefício fiscal do leasing supera aquele proporcionado pela compra financiada do bem. Quando o bem é adquirido com financiamento, a arrendatária lança

como despesa no demonstrativo de resultados para fins de cálculo do lucro operacional  
as rubricas abaixo enumeradas:

- 1) a depreciação do bem adquirido pois este é incorporado ao seu ativo.
- 2) os juros pagos pelo financiamento utilizado para adquirir o bem.

Em se tratando do leasing, apenas as prestações são dedutíveis, já que o bem não é incorporado ao imobilizado da empresa.

O leasing pode ser efetuado com o prazo menor do que a vida útil do bem, gerando uma depreciação acelerada de aproximadamente 30%. Na verdade, esta depreciação acelerada acontece através da parcela de amortização contida na contraprestação do leasing. Entretanto, o ganho fiscal gerado pela aceleração da depreciação é neutralizado pela redução dos juros pagos em razão do encurtamento do prazo da operação. Por este motivo, o benefício fiscal (valor presente da redução de imposto de renda) produzido por uma operação de leasing é o mesmo, quer ela seja efetuada pelo prazo da vida útil do bem ou qualquer outro prazo inferior a este. Portanto é importante ter em mente que a aceleração da depreciação de fato representa um incentivo fiscal para a empresa de leasing. O resultado do método da depreciação acelerada portanto não se traduz numa poupança tributária, mas sim, numa substituição ou postergação no período de dedução e pagamento dos impostos. Com a depreciação acelerada a empresa se beneficia com a possibilidade de poder girar com maiores fundos nos primeiros anos da depreciação do bem, desta forma aumentando o seu capital de giro. Mas há um porém neste caso. O argumento de que o arrendatário pode deduzir as contraprestações da sua renda tributável não é de todo verdade. Normalmente pode-se encarar o problema de modo

que tudo que é despesa para o arrendatário será uma receita para a empresa de arrendamento, deste modo as vantagens fiscais para o locatário, vindas da depreciação acelerada, terá como contra partida uma desvantagem para a empresa de leasing. Fazendo-se uma análise fiscal, podemos dizer que o que não for pago à Receita Federal pelo arrendatário, será pago pela empresa de leasing. Portanto esse mecanismo é uma verdadeira “bomba de efeito retardado” para as empresas de leasing, que por sua vez, podem repassar este ônus fiscal para os arrendatários, por meio de aumento das contraprestações, como de fato ocorre. Em todo caso, com o desenvolvimento das operações através dos anos, assim como ocorre com todos os tipos de operações financeiras, as leis vão sendo melhoradas de modo que a reforma tributária surge num momento propício, para podermos reformular as leis vigentes de modo a simplificar estas inúmeras leis que foram sendo feitas e refeitas através dos anos, e possamos “amarra-las” em novas regras, mais “enxutas”.

Nem sempre o leasing é a melhor opção de financiamento de uma empresa. O Exemplo abaixo demonstra que o financiamento de uma empresa deve ser cuidadosamente elaborado para evitar que se caía na falácia de que o leasing por apresentar inúmeras vantagens fiscais é sempre a melhor opção.

O exemplo matemático abaixo explicitado demonstra este ponto.<sup>3</sup>

Supondo que uma empresa está considerando três alternativas para adquirir uma máquina no valor de R\$ 10.000,00, com uma vida útil de cinco anos e valor residual nulo.

---

<sup>3</sup> Exemplo originalmente exposto na Internet em artigo no endereço eletrônico : <http://www.ief.com.br/analise.htm>

Para simplificar a análise e torná-la mais genérica, não foram considerados os encargos tributários incidentes sobre as operações de leasing e de financiamento.

Naturalmente, numa análise particularizada todos esses elementos deveriam ser considerados. Também por motivo de simplificação considerou-se que o leasing e o financiamento seriam efetuados com o mesmo prazo da vida útil do bem, cinco anos.

As alternativas a serem analisadas são as seguintes:

1. Operação de leasing no valor de R\$ 10.000,00, a uma taxa de juros de 12% ao ano, com cinco anos de prazo.
2. Financiamento de R\$ 10.000,00, a uma taxa de juros de 12% ao ano, com cinco anos de prazo, pagamento apenas dos juros nos quatro primeiros anos mais pagamento dos juros e principal no quinto ano.
4. Financiamento de R\$ 10.000,00, a uma taxa de juros de 12% ao ano, com cinco anos de prazo, e amortização decrescente ao longo dos cinco anos (4.000,00 3.000,00, 2.000,00, 500,00 e 500,00).

Quadro 1 - Benefício fiscal do leasing

ANO	Prestação	Redução do I.R.
1	2.774,10	693,52
2	2.774,10	693,52
3	2.774,10	693,52
4	2.774,10	693,52
5	2.774,10	693,52

Valor Presente da Redução do Imposto de Renda, calculado a uma taxa de 12% ao ano:

**2500,00**

Quadro 2 - Benefício fiscal do financiamento com amortização balão.

ANO	JUROS	AMORTIZAÇÃO	DEPRECIÇÃO	REDUÇÃO I.R.
1	1.200,00		2.000,00	800,00
2	1.200,00		2.000,00	800,00
3	1.200,00		2.000,00	800,00
4	1.200,00		2.000,00	800,00
5	1.200,00	10000,00	2.000,00	800,00

Valor Presente da Redução do Imposto de Renda, calculado a uma taxa de 12% ao ano:

**2883,82**

Quadro 3 - Benefício fiscal do financiamento com amortização decrescente.

ANO	JUROS	AMORTIZAÇÃO	DEPRECIÇÃO	REDUÇÃO I.R.
1	1.200,00	4000,00	2.000,00	800,00
2	720,00	3000,00	2.000,00	680,00
3	360,00	2000,00	2.000,00	590,00
4	120,00	500,00	2.000,00	530,00
5	60,00	500,00	2.000,00	515,00

Valor Presente da Redução do Imposto de Renda, calculado a uma taxa de 12% ao ano:

**2.305,38**

Nos quadros acima verifica-se que a operação de leasing proporciona um benefício fiscal menor do que a primeira alternativa de financiamento e maior do que a segunda.

A conclusão da análise é que a vantagem fiscal do leasing em comparação com o financiamento não é generalizada. Para um mesmo valor, prazo e taxa de juros, a vantagem fiscal do leasing poderá ser maior ou menor do que a de um financiamento nas mesmas condições. Cada caso necessita de uma análise específica.

Em se tratando de métodos para avaliação da viabilidade de operações de arrendamento mercantil, temos entre os mais utilizados o valor presente líquido (VPL). Este é utilizado para confrontar o leasing contra uma aquisição e ver qual é mais apropriado caso a caso.

Este cálculo do valor presente líquido de aquisições é uma técnica bastante sofisticada para se medir o investimento em capital. A sua definição pode ser dada em forma de uma equação.  $VPL = \text{valor atual das entradas de caixa} - (\text{menos}) \text{ investimento líquido de um projeto do valor atual das entradas de caixa descontadas a uma taxa igual ao custo de capital da empresa.}^4$  O critério para se tomar a decisão de investimento usando-se o Valor Presente Líquido é o de se aceitar o investimento se o VPL for maior ou igual a zero, caso contrário deve-se rejeitar o investimento. Isto se dá pois se a empresa obtiver um VPL maior que zero o que de fato isso significa é que o seu retorno sobre o capital será maior que zero para este investimento especificamente. O custo de capital por sua vez pode ser definido como o preço que a firma paga pelos fundos obtidos junto as suas fontes de capital.

---

<sup>4</sup> DI AGUSTINI, Carlos Alberto. *Leasing*. 1a Edição. Rio de Janeiro: Editora Atlas, 1995. Pg 99

Uma portaria da Secretaria de Direito Econômico (SDE), a Portaria 3 de 19 de março de 1999, vem gerando muita polêmica recentemente. As duas últimas cláusulas desta portaria, dizem que no caso de devolução do bem arrendado por parte do cliente, fica proibido a exigência do pagamento das parcelas a vencer, e exigindo que a empresa de leasing reembolse ao arrendatário o valor residual garantido (VRG), que é cobrado mensalmente junto com o aluguel do bem. Este valor corresponde à percentagem do valor do bem que não é amortizada no prazo do contrato. O VRG pode ser pago no final da operação, no seu início ou ser diluído no prazo do contrato.

Hoje, diante desta nova regulamentação as operações de leasing, que representam aproximadamente 90% dos financiamentos de veículos, podem se tornar inviáveis. Essa inviabilidade decorre do aumento excessivo do risco que as operadoras de leasing deverão incorrer devido a todas essas technicalidades impostas recentemente. O Banco Fiat por exemplo já decidiu concentrar esforços no crédito direto ao consumidor (CDC) para financiamentos de veículos, numa demonstração de seu pessimismo quanto a revogação da nova portaria e da inviabilização das operações de arrendamento mercantil no país face à essa nova realidade. Na realidade essa portaria é prejudicial para ambas as partes, pois os arrendatários também saem perdendo devido a necessidade de se cobrar taxas mais caras nas operações, com a proibição da cobrança do VRG.<sup>5</sup> Essa notícia é lamentável visto que pode acabar com as operações de leasing para pessoas físicas no Brasil, segundo declaração do próprio Vice Presidente da Abel. Muitos bancos já estão “traumatizados” com as recentes batalhas judiciais envolvendo os contratos vinculados ao dólar, e agora não estão dispostos a mais uma série de batalhas judiciais frente a essa nova portaria, o que já está levando muitas financeiras a simplesmente abandonarem este fabuloso e moderno mecanismo que é o arrendamento mercantil.

O arrendamento mercantil trás a praticidade das opções ao Final do Contrato para o arrendatário, pois no final do contrato, o cliente pode:

- Adquirir o bem pelo Valor Residual Garantido (VRG).
- Refinanciar o VRG por um novo prazo.
- Devolver o bem arrendado, indicando um terceiro comprador, após o pagamento do VRG.

No tocante à tributação, o leasing financeiro é tributado atualmente pelas seguintes alíquotas:

- ISS (Imposto sobre Serviços) = 0,5%. É interessante notar que esse imposto é de âmbito municipal.
- PIS (Programa de Integração Social) = 0,75%

Estes encargos não incidem sobre o VRG, uma vez que este tem tratamento de imobilização (ativo fixo).

No caso de Leasing Financeiro Internacional é comum que uma subsidiária de uma empresa de leasing nacional (podendo ser também uma empresa coligada ou controlada) sediada em paraísos fiscais como Nassau, nas Bahamas ou Ilhas Cayman adquira um bem, fabricado no Brasil ou no exterior, para arrendá-lo à empresa cliente domiciliada no Brasil. No caso de bens importados, a importadora é a própria empresa arrendatária. Esta normalmente responde pelo pagamento à vista de todas as taxas e impostos que incidirem sobre a importação, incluindo frete e seguro, bem como pelos demais custos de nacionalização do equipamento, no desembarço da mercadoria frente às autoridades alfandegárias. Entretanto as condições do contrato podem variar e a empresa arrendadora pode vir a arcar com parte do ônus referente a nacionalização do bem. A tributação neste caso é de:

Imposto de Renda = 15% sobre as remessas de juros. Para as remessas

---

<sup>5</sup> Gazeta Mercantil 20/04/99 página B-3.

contratadas durante 1997, não houve incidência do IR.

Imposto sobre operações Financeiras (IOF) = isento. Este tributo não incide sobre a entrada de recursos no País

Outra vantagem do Leasing Financeiro Internacional é que a empresa cliente tem acesso a recursos a taxas internacionais, bem inferiores às praticadas no mercado interno, que como todos nós sabemos tem umas das taxas de juros mais altas do mundo no momento. Ainda existem agências especializadas em cobertura de riscos que podem cobrir o risco político e/ou comercial da operação.

Já o Leasing Operacional Internacional é uma modalidade de arrendamento na qual não há a opção de compra do bem pelo arrendatário como descrito na introdução deste trabalho. O processo de importação é feito em regime de admissão temporária aprovada pela Receita Federal. O prazo máximo para este tipo de operação é de 59 meses. A tributação é simples:

- Imposto de Renda = 15%, calculados sobre as remessas das parcelas do leasing. Para as remessas contratadas durante 1997, não haverá a incidência de IR.
- IOF: Poderá haver a incidência de 25% sobre a remessa das parcelas do leasing (atualmente, tal recolhimento não tem sido exigido pela Receita Federal, pois a legislação de cobrança do IOF não prevê operações de arrendamento simples).

Em se tratando de um impacto na relação capital de terceiros/ capital próprio o leasing melhora consideravelmente este índice financeiro da empresa arrendatária em certas operações empresariais, pois este índice é de fato o Passível Circulante + O Passivo exigível a Longo Prazo dividido pelo Patrimônio Líquido da empresa arrendatária. Como a lei das S/A de 1976 não especifica nenhum tratamento para as operações de leasing no demonstrativo de resultados, uma nota explicativa normalmente basta, não se incluindo este no exigível da empresa para efeitos de elaboração de

balanços externos. Neste aspecto é interessante notar que em se tratando de arrendamento mercantil entre empresas relacionadas, a opção de venda no fim do contrato de leasing deve por lei apresentar um valor próximo ao de mercado, para evitar que este sendo demasiadamente baixo torne a empresa arrendatária a virtual dona do equipamento (já que pagará uma quantia irrisória no fim do contrato para adquiri-la) e ao mesmo tempo não esteja obrigada de apresentar este bem no seu ativo. Deste modo fica evitado que uma empresa tenha o melhor dos dois mundos de forma irregular. Outra técnica é que o arrendatário não pode ser um arrendador no tocante que o arrendatário não pode emprestar ou fornecer dinheiro para a empresa arrendadora para esta adquirir o bem que em seguida seria arrendado. Isto impede que uma empresa arrendatária usufrua das vantagens fiscais do leasing, e de fato “use” outra empresa para efetuar esta compra para repassar o bem para a arrendatária.

#### **IV. CONCLUSÃO**

Segundo o relator da reforma tributária, o deputado federal Germano Rigotto (PMDB –RS), há a possibilidade da reforma tributária ser votada, e aprovada ainda este ano. Mas não é de todo certo que esta vontade do relator será de fato efetivada, pois trata-se de um tema complexo e depende de inúmeras articulações políticas, um tanto nebulosas para agentes externos ao processo. No entanto pelo que já foi discutido no Congresso sabe-se que a reforma não deverá alterar a ponta dos gastos. Isso significa que não implicará em nenhum novo esboço de distribuição de tarefas entre o legislativo, o executivo e o judiciário. Portanto como pode-se ver estamos em dúvida se ainda este ano ocorrerá uma reforma que ainda que aconteça será pela metade, e a única justificativa para tal reforma é o provável melhoramento da competitividade do setor produtivo após a sua conclusão, e limitações à chamada “guerra fiscal” onde estados e municípios “concorrentes” reduzem as suas alíquotas de impostos apenas para atrair certos tipos de empreendimentos que são julgados como prioritários. Ainda assim o setor de leasing só tem a ganhar mesmo com uma reforma “capenga” como provavelmente teremos, mesmo que esta contenha pontos irracionais como a transformação da Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira (CPMF) em imposto permanente.

As opiniões predominantes na comissão que trata do assunto na câmara dos deputados são as seguintes:<sup>6</sup>

O ICMS seria transformado em um IVA (imposto sobre valor agregado) que seria compartilhado entre união e estados. A alíquota seria única em todo o território nacional, mas podendo sofrer variações por categoria de produtos (essenciais, supérfluos ou especiais). O IVA recairia também sobre os combustíveis, fumo, bebidas, energia e telecomunicações e automóveis. É nesse último item, que as empresas de leasing devem ficar atentas, pois como pode ser verificado no apêndice estatístico, as operações de arrendamento mercantil envolvendo automóveis é a grande maioria das operações no Brasil. Este imposto portanto seria pago pelas empresas de leasing quando adquirirem o veículo, assim como já ocorre com o IPI. De fato, com a reforma tributária o IPI desapareceria para ser substituído por este IVA. Portanto a não ser que a alíquota aumente no caso dos automóveis não há grandes mudanças além da nomenclatura no que tange a este imposto especificamente.

Um imposto importante para as empresas de leasing é o ISS, como já explicado ele é de âmbito municipal, e tem incidência máxima de 5% sobre as operações de leasing. É justamente tão importante imposto que ainda não sofreu uma definição concreta sobre se será abolido, modificado ou continuará como está atualmente. Há propostas de que este imposto deva ser transformado em um IVV, uma espécie de sobretaxa sobre as vendas a varejo, e portanto não cumulativo. A CPMF viraria permanente na reforma tributária. Isso tem uma implicação séria para as empresas de arrendamento mercantil, pois por se tratarem de empresas financeiras obviamente movimentam bastante dinheiro e em cada aplicação este imposto incidirá sobre o volume de suas transações, encarecendo as operações sem geral. Resta saber de quanto será a alíquota estabelecida.

---

<sup>6</sup> Gazeta Mercantil 17/06/99 pag. A-3

Por fim a Cofins, PIS e CSLL seriam incorporadas ao Imposto de Renda como uma sobretaxa. Isso ,claro, afetaria marginalmente as empresas de leasing pois elas logicamente também pagam os seus I.R. quando se enquadrarem nos requisitos previstos em lei. É interessante ressaltar que as empresas financeiras de um modo geral devem “ganhar” menos do que se esperava com esta reforma que se desenvolve letargicamente no congresso. Isso se dá devido à discussão estar focalizada basicamente no ICMS ( futuramente IVA) que não é de suma importância para as empresas, do modo como está sendo discutido, com reformas brandas e de pouco efeito no que toca a eficiência e a diminuição da burocracia. No caso do ICMS entende-se que este seja o foco das discussões pois este imposto sozinho responde por quase vinte e cinco por cento do total da arrecadação global (União, estados e municípios) de impostos no país, como pode-se ver na tabela no apêndice. É bem verdade que o setor financeiro possa sair perdendo com esta reforma se os pontos cruciais como os impostos que incidem em cascata não forem eliminados, assim como se as chamadas “guerras fiscais” forem diminuídas ( devido à uma equalização de taxas fixadas por lei federal), pois assim as empresas não poderão escolher a melhor localização para se sediarem e adquirirem os bens que irão arrendar posteriormente. No entanto não se espera uma diminuição assim como não se espera um aumento substancial das transações envolvendo leasing devido a essa tímida reforma (*ceteris paribus*) já que os principais “pontos de gargalo” do sistema tributário provavelmente não serão modificados de maneira concreta. Uma reforma séria que visa o pleno desenvolvimento do país, assim como o pleno desenvolvimento do setor financeiro e do leasing em especial deveria conter outros pontos, como a simplificação de regras, principalmente as inúmeras regras baixadas tanto pelo Banco Central, executivo federal, congresso e inúmeras outras fontes reguladoras, que deveriam ser consolidadas em poucas regras. Esta consolidação de regras de modo permanente iria evitar inclusive a “sonegação involuntária” onde o

excesso de regras, e as suas mudanças constantes e de maneira não lógica, fora de padrões internacionalmente aceitos, acaba por fazer com que empresas deixem de pagar impostos sem mesmo saber que deveriam os estar recolhendo aos cofres do governo. Fica ainda mais patente num mundo cada vez mais integrado como o nosso, que as regras de tributação internas não contenham um enorme emaranhado de leis, de modo com que investidores de todas as partes possam entender de maneira satisfatória e recolher os impostos cabíveis. Portanto é de forma um tanto quanto lamentável que vejo a morosidade com que a reforma fiscal esta sendo tratada no Brasil, visto que muitos outros países já reformaram os seus sistemas de arrecadação de receitas há muito tempo e com muito mais eficiência, que estamos observando internamente (como já mencionado os Estados Unidos fizeram a sua última reforma tributária em 1986 durante o governo de Ronald Reagan). Uma reforma séria não deveria incluir uma proposta de transformar a CPMF em imposto definitivo, pois os seus benefícios são inferiores aos danos causados ao sistema financeiro nacional, que em última instância é o responsável pela “reciclagem” do crédito do país, canalizando recursos dos poupadores para os investidores com projetos mais atraentes. Deve-se fazer com que esta canalização de recursos para financiamentos flua com cada vez mais facilidade e não cada vez com mais dificuldade, com “areia nas engrenagens” do nosso sistema financeiro.

O sistema judiciário também deveria tornar-se mais transparente visto que a “indústria de liminares” acaba por fazer com que muitos contratos de leasing feitos antes da desvalorização do real não fossem corrigidos pelo dólar como previamente acordado, mas sim por algum outro índice, como demonstrado. É fundamental que os contratos sejam respeitados e que a justiça seja rápida e eficiente em julgar os casos, para que as liminares não perdurem por muito tempo. Em todos os países em que o sistema financeiro se desenvolve em sua plenitude, existe uma confiança recíproca entre

os contratantes (clientes e provedores de serviços), no Brasil não deve ser diferente, a confiança mútua deve predominar e não a “malandragem.”

## APÊNDICE ESTATÍSTICO

Tabela I:

<b>LEASINGS - Dez 98 Valores em US\$ mil</b>						
<b>Por Ordem Alfabética</b>						
<i>Instituição</i>	<i>Carteira</i>	<i>PDD</i>	<i>Inadim pl.</i>	<i>Ativo</i>	<i>PL</i>	<i>Lucro</i>
1 ABN Amro AM	1,870,055	57,683	2.99%	2,519,855	44,564	20,063
2 InterAmericanExpress	26,926	0	0.00%	97,405	4,133	24
3 Bandeirantes AM	445,292	16,675	3.61%	478,393	30,302	7,785
4 Banespa AM	174,494	2,607	1.47%	302,875	200,989	29,232
5 Finaustria AM (BBA)	240,628	1,957	0.81%	281,550	7,789	730
6 Creditec AM (BBM)	25,489	7	0.03%	26,160	5,315	1,573
7 BIC	33,831	5,771	14.57%	69,778	25,892	3,881
8 BilbaoVizcaya	319,539	26,924	7.77%	317,528	5,795	(14,799)
9 BMB	23,743	553	2.28%	105,344	10,848	1,325
10 BMC	37,005	1,126	2.95%	68,135	21,908	4,324
11 BMG	489,483	15,172	3.01%	893,702	57,333	15,769
12 Boavista Inter Atlântico	83,516	8,052	8.79%	435,420	15,251	4,337
13 Boston	403,932	3,730	0.91%	1,261,916	138,874	4,054
14 Bozano	350,730	10,117	2.80%	712,406	60,053	45,780
15 Bradesco (grupo)	1,934,360	197,208	9.25%	2,092,673	437,156	97,044
16 CCF	82,122	198	0.24%	171,993	7,252	2,384
17 Chase	937	0	0.00%	998,598	129,954	33,076
18 Cidade	82,499	502	0.60%	388,004	29,337	6,259
19 Citibank	413,792	27,110	6.15%	900,992	310,208	37,682
20 Crédito SP	124,568	1,023	0.81%	153,893	19,959	3,854
21 Crefisul	19,282	2,349	10.86%	93,178	5,325	(520)
22 Fiat	2,187,372	82,931	3.65%	2,187,372	81,136	16,465

23 Fibra	409,457	13,356	3.16%	784,031	46,464	21,479
24 Ford	1,473,983	61,124	3.98%	1,626,653	44,856	14,775
25 GM	1,228,498	62,716	4.86%	1,290,382	42,332	(1,858)
26 HSBC Bamerindus	219,963	5,510	2.44%	391,221	91,350	3,368
27 Itau (grupo)	869,708	140,924	13.94%	3,634,905	408,391	46,218
28 Lloyds	139,204	9,171	6.18%	154,329	22,124	2,961
29 Mercantil SP	761,668	6,335	0.82%	843,369	74,640	12,808
30 Sistema AM	81,272	3,605	4.25%	82,908	6,387	(454)
31 Panamericano AM	2,679	0	0.00%	10,751	9,557	457
32 Real Leasing (Faria)	607,600	13,000	2.09%	772,100	128,900	12,300
33 Safra Leasing	1,115,719	6,454	0.58%	1,758,482	439,461	69,604
34 Santander (grupo)	624,539	11,203	1.76%	694,846	41,860	10,780
35 Sogeral Leasing	32,496	3,971	10.89%	93,542	43,525	3,937
36 Sudameris (grupo)	803,205	42,754	5.05%	949,042	192,726	33,850
37 Tokyo-Mitsubishi AM	8,363	0	0.00%	19,332	7,690	640
38 Unibanco Leasing	799,170	48,525	5.72%	2,600,505	202,480	30,074
39 Dibens Leasing	703,783	11,992	1.68%	1,385,291	89,349	13,470
40 Volkswagen	1,154,749	24,399	2.07%	1,222,754	24,733	(963)
41 BV Leasing (Votor.)	123,827	1,050	0.84%	152,580	15,424	3,190
<b>TOTAIS</b>	<b>20,529,478</b>	<b>927,784</b>	<b>4.32%</b>	<b>33,024,193</b>	<b>3,581,622</b>	<b>596,958</b>

Fonte: Banco BBM S/A

Tabela II:

<b>LEASINGS - Dez 97 Valores em US\$ mil</b>						
<b>Por Ordem Alfabética</b>						
<i>Instituição</i>	<i>Carteira</i>	<i>PDD Inadim pl.</i>		<i>Ativo</i>	<i>PL</i>	<i>Lucro</i>
1 ABN Amro AM	727,766	25,864	3.43%	973,272	26,525	4,073
2 América do Sul AM	293,751	25,875	8.10%	363,065	124,726	12,001
3 Bandeirantes AM	481,171	28,586	5.61%	530,463	28,845	27
4 Banespa AM	135,671	5,933	4.19%	256,485	187,301	23,234
5 BIC	69,970	5,489	7.27%	160,058	23,670	1,079
6 BMB	25,338	40	0.16%	52,708	10,733	1,385
7 BMC	40,210	970	2.36%	116,022	21,552	4,888
8 BMD	17,240	1,661	8.79%	22,373	14,759	2,338
9 BMG	492,863	8,262	1.65%	759,761	44,994	4,736
10 Boavista Inter Atlântico	109,888	3,449	3.04%	416,758	13,127	8,252
11 Boston	310,583	2,651	0.85%	897,054	58,278	9,419
12 Bozano	33,581	9,500	22.05%	463,854	15,452	(10,243)
13 Meridional	85,281	1,419	1.64%	113,052	40,552	1,757
14 Bradesco	721,618	168,684	18.95%	653,308	169,232	38,026
15 BCN	1,091,220	25,961	2.32%	1,250,298	203,341	35,079
16 Credireal	7,513	1,718	18.61%	10,736	2,586	(734)
17 CCF	123,275	118	0.10%	519,876	37,206	6,602
18 Chase	1,438	0	0.00%	1,447,012	197,825	14,590
19 Cidade	110,599	459	0.41%	358,401	28,279	4,195
20 Citibank	238,074	28,728	10.77%	666,109	111,923	9,009
21 Crédito SP	51,814	94	0.18%	102,364	17,435	(746)
22 Crefisul	17,686	607	3.32%	63,321	3,641	(931)
23 Dibens	775,942	19,261	2.42%	1,245,722	84,757	10,383
24 Excel	310,421	13,743	4.24%	336,064	22,290	3,484
25 Fenícia	(108)	215	200.93%	9,197	8,440	1,107
26 Fiat	1,052,756	29,963	2.77%	1,163,020	68,085	(12,783)
27 Fibra	394,693	13,589	3.33%	692,733	30,449	8,699
28 Finasa	582,756	11,549	1.94%	672,086	66,939	12,273
29 Ford	538,346	17,707	3.18%	618,914	32,565	7,255
30 GM	818,689	22,343	2.66%	865,119	47,840	11,040
31 HSBC Bamerindus	134,858	5,423	3.87%	204,365	5,680	(8,189)
32 Itau e BFB	1,211,244	464,867	27.73%	3,385,419	394,773	86,519
33 Lloyds	70,160	8,903	11.26%	113,451	20,511	1,963
34 Mercantil SP	582,756	11,549	1.94%	672,086	66,939	12,273
35 Pontual Leasing	214,580	2,923	1.34%	458,991	41,618	1,481

36 Real Leasing	675,891	18,267	2.63%	798,333	125,687	12,267
37 Safra Leasing	892,608	6,178	0.69%	1,313,265	433,938	70,555
38 Santander Brasil	80,059	5,893	6.86%	82,431	23,769	1,461
39 Noroeste	359,743	18,197	4.81%	379,186	33,652	11,052
40 Sogeral Leasing	73,566	2,190	2.89%	308,640	42,857	3,236
41 Sudameris AM	452,716	17,056	3.63%	538,192	72,234	15,721
42 Tokyo-Mitsubishi AM	9,159	0	0.00%	20,521	8,063	1,010
43 Unibanco Leasing	775,160	23,999	3.00%	2,161,239	186,642	50,525
44 Volkswagen	629,012	21,858	3.36%	632,099	26,181	6,550
45 BV Leasing (Votor.)	14,300	0	0.00%	34,771	4,846	(81)
	<b>15,835,857</b>	<b>1,081,741</b>	<b>6.39%</b>	<b>26,902,194</b>	<b>3,230,737</b>	<b>475,837</b>

Fonte: Banco BBM S/A

Tabela III:

<b>LEASINGS - Dez 96 Valores em US\$ mil</b>						
<b>Por Ordem de Carteira</b>						
<b>Instituição</b>	<b>Imob. Arr.</b>	<b>PDD</b>	<b>Inadim pl.</b>	<b>Ativo</b>	<b>PL</b>	<b>Lucro</b>
1 Itau e BFB	899,983	516,093	36.45%	1,700,946	382,619	79,380
2 BCN	776,586	52,685	6.35%	935,600	205,028	23,760
3 Unibanco Leasing	672,922	36,525	5.15%	1,897,636	160,839	42,199
4 Dibens	639,563	32,998	4.91%	1,029,081	86,789	9,988
5 Cia Real de AM	582,192	53,982	8.49%	757,918	125,584	5,454
6 Bradesco	496,257	214,547	30.18%	621,822	156,594	25,656
7 Brasil	474,892	225,635	32.21%	-	91,652	(80,195)
8 Safra Leasing	419,723	6,629	1.55%	1,292,692	466,406	53,467
9 Mercantil SP	384,608	22,316	5.48%	465,302	73,892	3,513
10 Autolatina Leasing	357,476	9,305	2.54%	403,901	22,646	(4,185)
11 Bandeirantes AM	352,768	11,384	3.13%	415,348	31,874	4,170
12 Bamerindus Leasing	345,175	42,034	10.86%	424,761	11,563	(21,170)
13 Sudameris AM	320,876	19,752	5.80%	462,586	71,017	11,418
14 América do Sul AM	300,819	22,691	7.01%	397,644	113,749	9,274
15 Noroeste	266,056	4,603	1.70%	313,383	24,298	9,957
16 GM	233,112	25,921	10.01%	301,497	39,530	7,501
17 BMG	228,534	23,126	9.19%	637,633	43,246	4,178
18 Fibra	193,942	5,038	2.53%	356,478	25,839	8,971
19 ABN Amro AM	158,460	25,757	13.98%	335,165	24,118	(155)
20 Pontual Leasing	145,855	4,962	3.29%	436,378	43,114	7,841
21 CCF	135,288	71	0.05%	366,368	34,098	8,371
22 Excel	129,855	14,330	9.94%	256,960	20,205	(80)
23 Itamarati	124,727	19,477	13.51%	432,217	68,604	12,472
24 Sogeral Leasing	112,360	2,001	1.75%	330,829	42,560	8,314
25 Banespa AM	112,306	6,976	5.85%	230,269	174,716	30,358
26 Boavista	106,346	9,606	8.28%	150,870	150,870	3,192
27 Citibank	105,506	12,513	10.60%	431,257	55,859	5,564
28 Cidade	102,140	28,951	22.08%	138,762	31,064	5,413

29 Meridional	88,545	38,137	30.10%	119,861	40,437	3,466
30 Multiplic	72,718	9,529	11.59%	85,761	7,762	(2,558)
31 BMC	50,424	6,307	11.12%	78,212	19,861	2,964
32 Fiat	25,028	4,364	14.85%	72,283	38,445	4,818
33 Norchem	22,191	10,519	32.16%	249,471	11,786	7,233
34 Credireal	17,511	1,406	7.43%	19,544	3,997	(130)
35 BMD	15,806	1,427	8.28%	22,761	13,404	472
36 Lloyds	13,756	286	2.03%	44,349	19,759	226
37 BTM Leasing do Brasil	12,654	76	0.60%	21,583	9,430	1,578
38 Interatlântico	11,459	1,266	9.95%	243,311	24,056	3,530
39 Bozano	4,831	10,699	68.89%	293,673	27,601	(7,118)
40 BCSP	3,792	4	0.10%	12,786	9,869	1,347
41 BMB	503	0	0.00%	40,626	10,167	661
	<b>9,517,543</b>	<b>1,533,925</b>	<b>13.88%</b>	<b>16,827,526</b>	<b>3,014,948</b>	<b>291,115</b>

Fonte: Banco BBM S/A

Tabela IV:

FROTA DE VEÍCULOS ARRENDADOS<sup>7</sup>

<b>DEZ/82</b>	62,280
<b>DEZ/83</b>	86,869
<b>DEZ/84</b>	85,767
<b>DEZ/85</b>	105,419
<b>DEZ/86</b>	119,293
<b>DEZ/87</b>	85,149
<b>DEZ/88</b>	98,932
<b>DEZ/89</b>	96,525
<b>DEZ/90</b>	70,601
<b>DEZ/91</b>	72,102
<b>DEZ/92</b>	103,920
<b>DEZ/93</b>	186,498
<b>DEZ/94</b>	220,535
<b>DEZ/95</b>	323,000
<b>DEZ/96</b>	266,188
<b>DEZ/97</b>	543,426
<b>DEZ/98</b>	1,061,643
<b>Mar/99</b>	1,215,316

---

<sup>7</sup> Fonte: Abel

Tabela V:

IMOBILIZADO DE ARRENDAMENTO POR TIPOS DE BENS<sup>8</sup>

Tipo de Bem	Veículos	Máquinas e	Equip.	Imóveis	Aeronaves	Outros	Móveis e	Instalações	Embarcações
	e Afins	Equip.	de Informática				Utensílios		
Ano	%	%	%	%	%	%	%	%	%
1,983	41.4	42.6	0.0	6.5	0.4	5.8	2.1	1.1	0.1
1,984	38.3	42.6	0.0	7.7	0.7	6.8	2.1	1.7	0.1
1,985	40	40.4	0.0	8.8	1.9	5.2	1.7	1.6	0.1
1,986	41.2	37.8	0.0	9.1	1.9	6.1	1.7	2.1	0.1
1,987	42.5	38.2	0.0	8.5	2.2	5.3	1.5	1.7	0.1
1,988	49.9	34.0	0.0	8.0	1.7	3.8	1.0	1.5	0.1
1,989	45.5	33.9	0.0	9.7	1.7	6.6	1.0	1.4	0.0
1,990	43.1	34.9	0.0	11.1	1.8	5.1	2.0	1.9	0.0
1,991	38.0	36.1	2.2	14.9	2.1	3.9	1.0	1.8	0.1
1,992	40.7	29.8	11.0	13.3	1.0	2.1	0.5	1.5	0.1
1,993	57.0	19.2	13.5	7.0	0.9	1.2	0.4	0.8	0.0
1,994	59.5	14.0	14.5	4.5	0.9	1.1	5.1	0.4	0.0
1,995	66.5	14.0	13.8	3.3	0.8	0.8	0.4	0.3	0.0
1,996	69.1	15.8	8.4	4.8	0.5	0.5	0.5	0.4	0.0
1,997	81.8	9.0	5.3	2.4	0.2	0.7	0.3	0.3	0.0
1,998	84.0	5.6	7.6	1.1	0.2	1.1	0.1	0.2	0.0
Mar/99	88.3	5.6	3.8	1.2	0.2	0.6	0.2	0.2	0.0

<sup>8</sup> Fonte: Abel

Tabela VI:

RECEITAS TRIBUTÁRIAS NO BRASIL EM 1997<sup>9</sup>

TRIBUTOS	VALOR(EM R\$ BILHÕES)	% DO PIB	% DO TOTAL
ICMS	59,600	6.90	24.7
INSS	39,300	4.60	16.3
I.R. (UNIÃO)	36,600	4.20	15.2
COFINS	19,100	2.20	7.9
IPI(UNIÃO)	16,800	1.90	6.9
CSLL (UNIÃO)	7,700	0.90	3.2
PIS/PASEP	7,600	0.90	3.2
CPMF(UNIÃO)	6,900	0.80	2.9
IMP. COMÉRCIO EXTERIOR	5,100	0.60	2.1
ISS	4,200	0.50	1.7
IPVA	3,800	0.40	1.6
IOF	3,800	0.40	1.6
IPTU	3,500	0.40	1.5
ITBI	0,800	0.10	0.3
ITCD	0,266	0.03	0.1
ITR	0,264	0.03	0.1

<sup>9</sup> Gazeta Mercantil 20/06/99 Página A-3

FGTS	E	25,800	3.14	10.7
OUTRAS				
TOTAL		241,000	28.00	100.0

#### BIBLIOGRAFIA:

- Gazeta Mercantil
- Jornal O Globo
- OLIVEIRA, Hélio José de. *Leasing, Modalidades e Técnicas Financeiras*. Porto Alegre: Sulina, 1975.
- SHAPIRO, Samuel. *Equipment Leasing in the 1970's*. 1a Edição. Nova Iorque: Practising Law Institute, 1973.
- DI AGUSTINI, Carlos Alberto. *Leasing*. 1a Edição. Rio de Janeiro: Editora Atlas, 1995.
- Internet: <http://www.ief.com.br/analise.htm>
- Internet: <http://www.leasingabel.com.br>
- CONTINO, Richard M.. *Handbook of Equipment Leasing*. 1a Edição. Nova Iorque: Amacom, 1996.
- FRITCH, Bruce E...*Equipment Leasing- Leveraged Leasing*. Second Printing. Nova Iorque: Practising Law Institute, 1977.