

A full-page background image showing a construction site. In the foreground, a worker in an orange safety suit and yellow hard hat is working with a large rebar. Other workers in similar gear are visible in the background. The sky is blue with some clouds.

LEASING

Abril a Junho de 2011
Nº 193 - ANO 31

Leasing: aliado nos canteiros de obras

Grandes projetos de engenharia, como o do Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro (Comperj), têm algumas etapas de produção executadas com máquinas e equipamentos arrendados. Pág.4

VEJA NESTA EDIÇÃO

Leasing verde: as experiências que vêm de fora. Pág.10

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

Presidente

Osmar Roncolato Pinho

Vice-presidente

Luis Otávio Matias

Diretor secretário

Ismael Paes Gervásio

Diretor tesoureiro

Luiz Horácio da Silva Montenegro

Diretores

Angel Martinez, Alexandre Henrique Gil, Luis Felix Cardamone Neto, João Carlos Cota

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

Presidente

Osmar Roncolato Pinho

Vice-presidente

Luis Otávio Matias

Diretor secretário

Vicente Rimoli Neto

Diretor tesoureiro

Luiz Horácio da Silva Montenegro

Diretores

Angel Martinez, Ismael Paes Gervásio, Luis Felix Cardamone Neto, Fabiano Macanhan

Diretor executivo

Carlos Tafla

Diretores técnicos

Alexandre Henrique Gil, Ana Paula Zamper, Fabio Costa, João Carlos Cota, José Roberto Gaburro, Mara Lygia Prado, Mohcine Busta

Contato

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

Expediente Informativo Leasing

Edição: SP4 Comunicação Corporativa

Reportagem e textos: Daniela Lessa

Revisão: Christina Binato

Fotos: Marcos de Paula/Agência Estado e

Istockphotos

Fotos divulgação: Rafael Arteiro/Britex,

Felipe Rodrigues/Transreta, Societ Générale

Equipment Finance, Citibank, IBM Global

Financing e ABEL

Diagramação e editoração: Adesign



Lado a lado com a PRODUTIVIDADE e o MEIO AMBIENTE

O leasing tem um grande potencial de crescimento no Brasil, principalmente por causa dos Programas de Aceleração do Crescimento (PAC I e II) e dos preparativos para a Copa do Mundo de 2014 e para as Olimpíadas de 2016. A necessidade de máquinas, equipamentos e veículos especializados impulsiona a contratação de linhas de arrendamento e isso já começa a ser refletido nas estatísticas do setor, além de ser percebido por especialistas de bancos e de empresas.

O aumento dos contratos com pessoas jurídicas e a elevação da participação dos itens relacionados com a produção industrial na carteira nacional do leasing são sinais de que o leasing é utilizado como instrumento que contribui para o desenvolvimento do País, seguindo um rumo que já apontávamos há alguns meses: de descentralização da carteira, ainda concentrada no arrendamento de veículos para pessoas físicas e jurídicas.

Um panorama geral sobre a indústria de leasing no Brasil será dado durante o seminário “Arrendamento Mercantil: visão atual e perspectivas futuras”, que acontecerá no dia 24 de outubro, em São Paulo. Mais informações à pág. 11.

Na reportagem de capa, sobre os contratos de leasing na indústria, agentes do setor comentam suas percepções. A expectativa das arrendadoras é de crescimento durante os próximos cinco anos, a noção das empresas é de vantagens, principalmente devido à simplicidade operacional do leasing, e os fornecedores ressaltam a segurança do negócio.

Essas vantagens apontadas pelos especialistas também se aplicam a projetos ambientais. O fato de o leasing diluir em parcelas o aporte de capital inicial necessário para um empreendimento facilita os investimentos. Nos Estados Unidos e na Europa, a estrutura do leasing tem permitido a instalação de plantas eólicas e solares e, no Brasil, as arrendadoras começam a estudar linhas específicas de leasing ambiental.

Embora as estatísticas atuais ainda revelem reduções de volume de negócios, o leasing deverá voltar a crescer, na esteira do avanço produtivo industrial e lado a lado com a evolução da consciência ambiental no País e no mundo.

Boa leitura!

Osmar Roncolato Pinho
Presidente da ABEL



Leasing é uma publicação trimestral. As edições anteriores estão disponíveis para *download* no site da ABEL www.leasingabel.org.br

Por uma CIDADE melhor



A Prefeitura de São Paulo lançou, em maio de 2011, o Programa de Proteção ao Pedestre, que tem como meta reduzir em 50% os atropelamentos e as mortes de pedestres até 2012. A Abel apoia a campanha, assim como defende o desenvolvimento de uma educação de trânsito cidadã, na qual o respeito àqueles que andam a pé não seja apenas uma ideia, mas um fato que contribua para uma cidade melhor de se viver.

A iniciativa paulistana está em conformidade com a da Organização das Nações Unidas (ONU), que definiu o período de 2011 a 2020 como a Década de Ação para Segurança Viária, após um estudo de 2009 constatar 1,3 milhão de mortes por acidente de trânsito em 178 países. No município de São Paulo houve 630 mortes por atropelamento em 2010, o que representa 46,4% dos falecimentos em acidentes de trânsito.

O que é preciso SABER SOBRE LEASING



Liberação de veículos

A liberação do veículo para compra por parte do arrendatário está vinculada à quitação de todas as parcelas vencidas e a vencer, ao cumprimento das obrigações pecuniárias previstas no contrato e ao pagamento dos IPVAs, dos DPVATs e de multas, caso tenham ocorrido infrações de trânsito durante a vigência do contrato de leasing.

Só com o comprovante de quitação de todas essas taxas e uma carta informando sua opção pela compra do bem é que o veículo é liberado. Isso é o que determina a Lei Federal nº 11.649, de 4 de abril de 2008, que descreve as obrigações e os direitos de arrendatários e arrendadores. Além de estabelecer a regra de que todas as despesas relativas ao bem arrendado correm por conta do arrendatário durante o contrato de leasing, a lei também define as obrigações do arrendador, estabelecendo prazos e procedimentos para o repasse da propriedade do bem após o exercício da opção de compra.

Está estabelecido na referida lei que a sociedade de arrendamento mercantil terá 30 dias úteis de prazo para remeter o certificado de propriedade do bem ao arrendatário, encaminhando a este o documento único de transferência (DUT) do veículo, devidamente assinado pela arrendadora, o termo de quitação do contrato de leasing e, caso haja nota promissória em nome do arrendatário vinculada ao contrato, essa também deve ser entregue a ele, com o carimbo de "liquidada" ou "sem efeito".

Segundo a lei, qualquer cláusula contratual de arrendamento mercantil de veículo automotivo que não cumpra essas determinações é considerada nula, e os infratores das normas previstas estão sujeitos a multa equivalente a 2% do valor de venda do bem arrendado. Por outro lado, havendo respeito a essas regras, a liberação do veículo é efetuada com agilidade e simplicidade, que são características das operações de leasing em todas suas etapas contratuais.

Impulso para LEVANTAR OBRAS

Fornecedores de grandes obras de infraestrutura relacionadas à Copa, às Olimpíadas e ao PAC utilizam contratos de leasing em seus negócios

O leasing não aparece, mas está lá, nas máquinas e nos equipamentos fornecidos por diversas companhias para utilização nos inúmeros canteiros de obras existentes no País. Guindastes, escavadeiras, britadeiras e outras máquinas arrendadas estão presentes no Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro (Comperj), no Rodoanel de São Paulo, na Refinaria de Duque de Caixas – onde ocorre uma parada de manutenção regular – e em várias outras construções e desconstruções que acontecem no País.

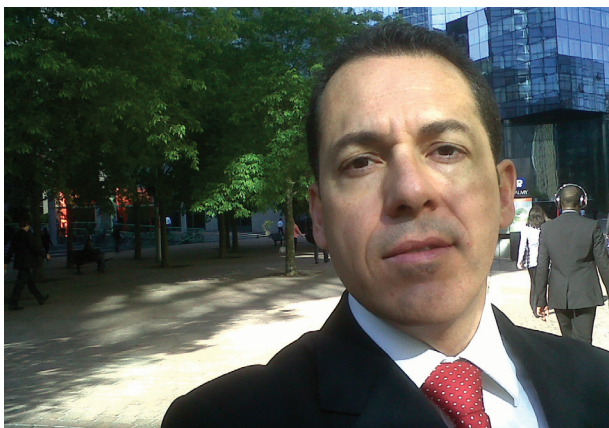
Seja no âmbito dos Programas de Aceleração do Crescimento (PAC I e II), das reformas para a Copa do Mundo e para as Olimpíadas ou da expansão imobiliária – que aquece o setor de construção civil –, o fato é que o papel do leasing como facilitador na viabilização de obras é estratégico e sua contribuição para o desenvolvimento da economia nacional, incontestável.



O informativo *Leasing* entrevistou duas empresas: uma especializada em serviços de logística pesada e aluguel de guindastes, a Transreta, e outra, em soluções ambientais com foco na reutilização de material de desconstruções, a Britex, envolvidas em alguma das etapas de produção de grandes obras de engenharia civil.

A Transreta dispõe de 231 equipamentos, dos quais cerca de 70% são arrendados. Seu sócio-diretor, Elizeu Drumond, informa que o leasing é o principal instrumento financeiro nas operações da companhia porque confere maior competitividade nas licitações que disputa.

Para Rafael Arteiro, sócio-diretor da Britex, o principal benefício do leasing é o fato de todos os impostos de importação e custos alfandegários ficarem embutidos no contrato, além de o desembaraço da carga, no porto, ficar sob a responsabilidade do arrendador. “É como se eu tivesse tido acesso ao equipamento diretamente da fábrica e ela me entregasse aqui



Martinelli, do Société Générale: “Há uma demanda reprimida muito grande e a perspectiva é de crescimento”.

Os projetos podem ser sob medida para as necessidades dos clientes

na empresa, sem eu ter de resolver nenhuma questão burocrática e sem pagar nada a mais”, resume. O executivo conta que arrendou recentemente, por meio do Société Générale Equipment Finance, dois britadores móveis – máquinas inexistentes no mercado brasileiro –, com contratos de aproximadamente R\$ 1 milhão cada, com períodos de 48 e 36 meses.

Em duas desconstruções em que a Britex foi fornecedora, a da cimenteira Santa Rita, em Itapevi (SP), e a do edifício São Vito, conhecido como Treme-treme, na região central da capital paulista, seu trabalho resultou em 30 mil má e 14 mil m  de material reciclável, respectivamente. A brita será destinada a diversas obras no Estado de São Paulo.

O diretor comercial do Société Générale Equipment Finance, Roberto Martinelli, que tem contratos com a Britex, explica que o bem arrendado permite às empresas ampliarem seu escopo de atuação em razão da mobilidade do equipamento. “Antigamente essa tecnologia não existia, e os britadores eram fixos nas pedreiras, limitando seu uso àquele local; agora, o mesmo aparelho pode ser transportado de um lugar para outro, o que viabiliza determinados projetos que seriam impossíveis sem esse aporte logístico.”

Ele comenta que em todas as operações há um estudo completo das necessidades dos clientes, para que a linha de leasing atenda a seus objetivos e lembra que a instituição é uma unidade

especializada em leasing e que atende aos mercados tecnológico, de máquinas e equipamentos e aeronaves.

Crescimento à vista

Martinelli destaca que o aumento da demanda por leasing de máquinas e equipagens é natural no contexto atual brasileiro em que há diversas obras para a Copa e as Olimpíadas, além de outras do PAC em execução. “Há uma demanda reprimida muito grande e esse horizonte de crescimento permanecerá, pelo menos enquanto as obras continuarem”, observa.

Para o gerente de produtos do Citibank, Wilmar Cabral de Souza, que tem contratos com a Transreta, o leasing vive um momento positivo, com potencial para desenvolver uma trajetória ascendente durante os próximos cinco anos.



Cabral, do Citibank: “O leasing vive um momento positivo, com potencial de desenvolver trajetória ascendente”.



Britadeiras, escavadeiras, guindastes e todo o tipo de equipamento pesado podem ser arrendados.

Na avaliação de Cabral, o leasing é especialmente vantajoso para negócios em que o bem arrendado se presta à oferta de serviços a terceiros ou a sublocação, porque permite ótimas condições de preço.

Ele lembra, entretanto, que além da tendência de continuidade do crescimento da indústria nacional, em virtude dos setores de óleo e gás, infraestrutura e energia, os setores de bens duráveis também estão aquecidos e representam oportunidades para o leasing.

No caso do setor automobilístico, por exemplo, o avanço da utilização desse instrumento financeiro está diretamente ligado à globalização dos processos de produção das indústrias. Segundo Cabral, “o conceito de fábrica global adotado pelas principais montadoras fez com que as empresas de autopeças precisassem investir em uma capacidade instalada ampla, para atender à demanda de produção atual das montadoras”.

Um dos clientes do Citibank, o Grupo Megga, fornecedor de equipamentos de centros de usinagem, fornos e ferramentas para a indústria de moldes automobilísticos, serve-se do leasing em grande parte de suas operações. De acordo com o gerente financeiro do Grupo, Erick Seligmann Correia, cerca de 70% de suas vendas são feitas por meio de leasing e CDC (Crédito Direto ao Consumidor). Ele informa que a expectativa para 2011 é de que os contratos de leasing alcancem aproximadamente 35% do faturamento anual da companhia.

O executivo entende que esse instrumento é essencial para mercados de longo prazo e custos elevados, como é o caso das máquinas e equipamentos. “Como trabalhamos com aparelhagem de alto valor, precisamos oferecer mais prazo aos clientes, visando facilitar a operação financeira, e o leasing permite pagamentos de 36 e 48 meses”, analisa.



Britadores móveis arrendados pela Britex foram utilizados na desconstrução do Treme-treme, no Centro de São Paulo.

Em mercados de custos elevados, como é o caso do de máquinas e equipamentos, prazos estendidos são fundamentais

Correia ressalta ainda os atributos de segurança do leasing, que são importantes para determinar o desenho financeiro da cessão de bens. “O leasing é um produto financeiro seguro, amplamente praticado no mercado brasileiro e cercado de formalidades bancárias.” A operação de leasing, portanto, beneficia a todos os envolvidos no negócio. E, como resultado final, a sociedade é beneficiada com obras que melhoram sua qualidade de vida.

Ao alcance de PEQUENOS E MÉDIOS EMPRESÁRIOS

A IBM Global Financing (IGF), braço de leasing e financiamento para soluções de tecnologia de informação (TI), que, no Brasil, é o Banco IBM, acaba de completar 30 anos de existência no mundo e 20 na América Latina. A diretora da IGF para o Brasil, Ana Zamper, em entrevista a este informativo, fala sobre a maturidade do leasing no mercado de TI, as vantagens estratégicas do produto e a aposta do Banco IBM em novos canais para levar a cultura de leasing aos pequenos e médios empresários brasileiros.

Para chegar aos canais, o Banco IBM disponibiliza aos parceiros a ferramenta Rapid On-line Financing (RoF), para simulação e fechamento de contratos de leasing por meio da internet e, em paralelo, trabalha com produtos de *remarketing*, processo que consiste em recondicionar produtos devolvidos após o final dos contratos de leasing.

INFORMATIVO – Como a IGF vê a evolução do mercado de leasing para equipamentos tecnológicos?

ANA ZAMPER – Até pouco tempo, leasing e financiamento eram sempre muito associados a outros produtos, como automóveis. Esse movimento de percepção das vantagens do leasing para produtos de tecnologia é recente. Nos últimos anos e, mais especificamente em 2010, o mercado brasileiro de leasing demonstrou que está mais maduro na área de TI. Tanto que o Brasil é hoje um dos países com maior participação na carteira de leasing de produtos e serviços IBM no mundo.

INFORMATIVO – Que tipo de vantagens estratégicas?

ANA – Usando uma solução de leasing para o arrendamento de produtos tecnológicos, as empresas ajustam simultaneamente as questões de pagamento e de sustentabilidade, especialmente em relação ao descarte do lixo eletrônico. As arrendadoras especializadas em material de informática conhecem bem essa realidade, pois a cada final de contrato precisam dar destino correto a milhares de computadores, *scanners*, impressoras etc. usados que retornam a elas. A solução adotada pela IBM é o *remarketing*, que consiste em preparar as máquinas e recolocá-las no mercado. A IBM se destaca como uma empresa de TI verde, uma vez que cumpre com todos os regulamentos para reutilização,

desmonte e descarte de maquinário e que, por isso, conquistou as certificações ISO 9001 e ISO 14001.

INFORMATIVO – O que motiva a IGF a focar seus investimentos nos chamados *growth markets* (mercados emergentes)?

ANA – São mercados em crescimento, e vários fatores sustentam essa expansão, como a boa performance nos ambientes macroeconômico e político, no desenvolvimento industrial, humano e, sobretudo, em TI. De acordo com a consultoria IDC, o mercado brasileiro de TI terá crescimento de 13% em 2011, somando US\$ 39 bilhões em investimentos. Para a IGF, a unidade de *growth markets* conta com 140 países, sendo 20 prioritários e, entre esses, o Brasil. A expectativa é de que, no mundo, os mercados emergentes cresçam oito pontos percentuais mais rápido que os mercados maduros. O objetivo da IBM é então chegar a 30% de participação global nesses mercados até 2015, e o Banco IBM quer crescer junto com essa estratégia, oferecendo financiamento e leasing para esse nicho.

*“Usando uma solução de leasing
para o arrendamento de produtos
de tecnologia, as empresas ajustam
simultaneamente as questões de
pagamento e de sustentabilidade”*

INFORMATIVO – A estratégia de ampliar a oferta de leasing para pequenas e médias empresas, em sua opinião, poderá tornar o leasing mais popular?

ANA – Sim, certamente essa estratégia vai contribuir para a popularização do leasing de TI. As pequenas e médias podem obter vantagens na preservação do seu capital e ganho financeiro para investimentos em outras áreas de negócio. Temos total interesse em estimular o crescimento de operações de leasing, bem como de diversos financiamentos, não apenas por causa da disponibilidade dos serviços oferecidos pelo Banco IBM, mas também por acreditar que soluções financeiras para TI podem

“O Brasil é hoje um dos países em que temos maior participação na carteira de leasing de produtos e serviços IBM no mundo”

ser grandes aliadas, proporcionando melhor custo-benefício e adequação do investimento ao retorno, além de oferecer a oportunidade de uma melhor gestão de ativos.

INFORMATIVO – Quais as características da ferramenta que vocês oferecem para facilitar as operações de leasing?

ANA – O Rapid On-line Financing (RoF) é uma solução que permite ao parceiro credenciado da IBM efetuar desde uma simulação até o fechamento de um contrato de leasing de modo rápido e fácil pela internet. Isso é um grande diferencial competitivo para investimento de pequenas e médias empresas. E o melhor é que o parceiro não precisa ter conhecimentos financeiros para fazer a simulação ou o próprio contrato de leasing. Anteriormente, a IBM fazia esse trabalho *off-line*, por troca de *e-mails*. Agora, com essa ferramenta, o parceiro pode fechar um contrato de leasing para o cliente de seu próprio celular. Acreditamos que essa facilidade, ao longo do tempo, promoverá uma mudança cultural entre os pequenos e médios, que passarão a conhecer as vantagens do leasing para a área de TI.

INFORMATIVO – Como o RoF funciona?

ANA – Todo site é desenhado de maneira simples, e o parceiro não precisa entender do mercado financeiro. Ele precisa saber, apenas, o que é leasing, quais os tipos que existem e que as operações podem ser feitas em 12, 24 e 36 meses. Esse conhecimento é suficiente para concluir a transação financeira com segurança. O site pode ser acessado até de um *smartphone*.

INFORMATIVO – Qual é o percentual de grandes, médias e pequenas empresas na carteira IGF?

ANA – Trabalhamos com todos os tipos e tamanhos de empresas. No segmento de pequenas e médias, por exemplo, atuamos por meio dos parceiros de negócios distribuídos por todo o País. O Banco IBM, para aumentar sua participação, treinou sete distribuidores, ou *first tiers* já existentes, para trabalharem com a ferramenta RoF. Ser um parceiro distribuidor ou *first tier* da IBM significa ter autonomia e ser treinado para coordenar outros parceiros menores, que também terão acesso à ferramenta.

INFORMATIVO – A IBM está desenvolvendo também um mercado de produtos reutilizados no Brasil?

ANA – Ao final do contrato de leasing, os clientes podem optar por devolver as máquinas, e algumas empresas, por não terem se preocupado com o descarte anteriormente, acumulam salas inteiras com material que não utilizam mais. Na IBM, eles podem ser recondicionados e colocados nos mercados de compra e venda ou financiamento, mantendo a mesma qualidade e recebendo garantia IBM. Caso o *hardware* não possa ser reaproveitado, o mesmo é descartado conforme a regulamentação vigente. A IBM se encarrega, ainda, da entrega e da retirada desses objetos.

INFORMATIVO – Como as empresas estão recebendo essa possibilidade?

ANA – O uso de equipamentos de *remarketing* é interessante para quem necessita de uma grande solução de tecnologia, mas possui um orçamento médio, ou então que não precisa de aplicações de última tecnologia ou, ainda, tem necessidades temporárias. As principais vantagens de produtos recondicionados são a disponibilidade, o menor custo e o fato de disporem de linhas de crédito para financiamentos mais flexíveis. No Brasil, há uma dificuldade cultural, pois comprar algo seminovo ou usado sempre foi visto como arriscado e acompanhado de certa tensão, ao contrário da sensação de satisfação e segurança ao se adquirir um produto novo.

INFORMATIVO – Lá fora, o *remarketing* já é uma realidade?

ANA – Nos Estados Unidos e na Europa, o *remarketing* tem um mercado consolidado, em franca expansão, e conta com uma grande oferta de produtos de todas as marcas. De acordo com um estudo publicado na edição de março de 2008 da *Enterprise Network and Servers*, revista especializada no segmento de TI, aproximadamente 77% das grandes corporações do mundo já descobriram que a melhor maneira de maximizar o retorno sobre o investimento é usar aparelhos recuperados, em vez de pagar o preço de produtos novos.



Ana Zamper, diretora da IBM Global Financing Brasil

LEASING VERDE:

as experiências que vêm de fora

O Google e o Citigroup anunciaram, recentemente, por meio da imprensa mundial, investimento de US\$ 55 milhões cada um em um projeto de energia eólica que gerará 102 megawatts de energia, o que é suficiente para fornecer eletricidade para 450 mil residências.

As duas empresas, segundo a imprensa internacional, arcarão com os custos das obras de construção de um complexo energético eólico no Estado da Califórnia, nos Estados Unidos, para depois disponibilizá-lo por meio de leasing para a companhia de energia eólica Terra-Gen Power, que será encarregada da administração e da operação do complexo.

É um projeto que se ajusta ao conceito do chamado ganha-ganha: o Google, com a publicidade; o Citigroup, com a operação financeira; a Terra-Gen, que terá uma nova fonte de geração de energia; e os habitantes da região, que receberão energia elétrica proveniente de uma fonte limpa e renovável.

A iniciativa é uma das demonstrações de como o leasing pode ser uma estrutura financeira viável para atender à demanda da sociedade por soluções que preservem os recursos naturais e, ao mesmo tempo, garantam qualidade de vida para os cidadãos.

Na Europa, o Santander disponibiliza outra solução energética que baseou sua viabilidade financeira em operações de leasing. É o Leasing Fotovoltaico, destinado a pessoas físicas e jurídicas que

desejem dispor de equipamentos próprios de geração de energia solar em suas instalações comerciais ou em suas residências.

Ao oferecer viabilidade econômica à implantação de parques de geração eólica e a instalações próprias de geração fotovoltaica, o leasing se apresenta como um instrumento financeiro verde, relacionado com as necessidades ambientais, energéticas e éticas da sociedade.



Iniciativas locais

No Brasil, as linhas de leasing específicas para projetos ambientais também começam a se desenvolver. Um exemplo é o do Bradesco, que oferece uma operação especial para o arrendamento de estações de tratamento de água para estabelecimentos residenciais e comerciais; outro é o do BIC Arrendamento Mercantil, que estuda um produto de leasing para projetos ambientais.

A iniciativa do BIC faz parte do Movimento Azul, programa de sustentabilidade do BICBANCO para ressaltar como uma ação positiva individual ou coletiva reverbera nos segmentos econômico, ambiental e social, gerando um ciclo virtuoso.

“O leasing para investimentos em projetos ambientais é uma demonstração do que o Movimento Azul defende: trata-se de uma iniciativa que permite a diluição do investimento inicial de projetos ambientais viabilizando-os”, destaca Vicente Rimoli Neto, diretor do BIC Arrendamento Mercantil.

O leasing ambiental, por sua facilidade operacional e adequação técnica às necessidades de projetos ambientais, é um instrumento financeiro adaptado à crescente preocupação da sociedade em relação à preservação dos recursos naturais.

CRESCER participação de máquinas e equipamentos na carteira

O número do leasing em junho de 2011, embora significativos, mantêm-se aquém do potencial do mercado brasileiro. O saldo do Valor Presente da Carteira (VPC) – R\$ 74,14 bilhões – sofreu queda de 2,29% em relação ao mês anterior e de 25,24% se comparado a junho do ano passado.

Os novos negócios – de R\$ 1,91 bilhão – tiveram queda de 6,50%, em comparação a junho do ano anterior. No acumulado do ano, a carteira atingiu R\$ 9,20 bilhões, com queda de 39,80% em relação ao mesmo período de 2010.

As perspectivas para os próximos anos, entretanto, são de crescimento, principalmente em razão das diversas obras de infraestrutura em andamento no País, impulsionando os mercados de máquinas, equipamentos, informática e de todos os modais de transportes e incentivando a celebração de contratos de leasing em várias modalidades.

Uma demonstração da consistência dessa expectativa é o crescimento da participação do imobilizado de máquinas e

equipamentos, informática e outros bens. No comparativo entre junho de 2010 e junho de 2011, a representatividade do setor de máquinas e equipamentos saltou de 11,40% para 19,39%; o imobilizado para arrendamento de equipamentos de informática aumentou de 0,99% para 4,54%.

IMOBILIZADO DE ARRENDAMENTO

Por tipo de bens, em junho (em %)

	2011	2010
Veículos e afins	72,08	84,75
Máquinas e equipamentos	19,39	11,40
Equipamentos de informática	4,54	0,99
Outros bens	3,99	2,86

Outro aspecto que revela a utilização do leasing como instrumento financeiro adequado para investimentos produtivos é o crescimento do percentual de participação de pessoas jurídicas no volume total de contratos. Em 2011, os contratos de leasing celebrados por pessoas jurídicas representaram 39,01% do total, enquanto em junho de 2010 esse volume era de 31,61%.

ARRENDAMENTOS A RECEBER

Por setores de atividades, em junho (em %)

	Pessoas físicas	Serviços	Indústria	Comércio	Estatais	Outros*
2011	60,99	18,98	9,23	5,61	0,37	4,82
2010	68,39	15,00	8,30	6,06	0,16	2,10

*Profissionais liberais, pequenas empresas, firmas individuais etc.

LEASING no Brasil é tema de seminário

O leasing no Brasil será o tema do seminário “Arrendamento Mercantil: visão atual e perspectivas futuras”, que acontecerá no dia 24 de outubro, em São Paulo. O objetivo do evento é debater sobre as características peculiares desse instrumento financeiro no Brasil, analisando suas diferenças em relação aos demais países. Assim, o evento visa contribuir para que os arrendatários atuais e outros possíveis

clientes, interessados em viabilizar seus investimentos produtivos por meio dessa modalidade de arrendamento, tenham melhor compreensão das regras contratuais e das normas legais relativas ao leasing no País. O seminário é destinado a representantes de empresas de diversos setores, tais como indústria, serviços, tecnologia, infraestrutura e energia etc. e às associadas.



Serviço:

Local: Hilton São Paulo Morumbi
Av. das Nações Unidas, 12901
Torre Leste – São Paulo – SP
Data: 24 de outubro (segunda-feira)
Mais informações: www.leasingabel.org.br

Valor Presente da Carteira

Ranking	Abril/11				Maio/11				Junho/11			
	R\$	US\$	Contratos	Part. %	R\$	US\$	Contratos	Part. %	R\$	US\$	Contratos	Part. %
01. Banco Itauleasing S/A Carteira Arrendamento Mercantil	12.793.604.817	8.133.768.718	520.570	16,5687	12.976.304.241	8.215.450.611	519.409	17,0986	13.309.024.409	8.527.599.417	517.731	17,9492
02. Santander Leasing S.A. Arrendamento Mercantil	8.475.993.095	5.388.767.941	502.841	10,9771	8.652.900.080	5.478.252.662	502.841	11,4017	8.387.006.828	5.373.875.074	498.879	11,3111
03. Bradesco Leasing S/A Arrendamento Mercantil	7.015.201.242	4.460.042.750	100.544	9,0852	7.004.281.735	4.434.493.026	100.368	9,2294	6.974.673.217	4.468.939.076	99.852	9,4064
04. Banco Itaucard S/A Arrendamento Mercantil	7.052.907.668	4.484.015.302	461.612	9,1340	6.764.685.935	4.282.802.111	453.502	8,9137	6.489.984.852	4.158.380.760	444.972	8,7527
05. BFB Leasing S/A	6.844.856.085	4.351.742.695	490.940	8,8646	6.504.279.530	4.117.935.758	473.255	8,5705	6.187.908.327	3.964.828.812	457.399	8,3453
06. BV Leasing Arrendamento Mercantil S/A	3.689.055.579	2.345.384.690	197.545	4,7776	3.645.352.315	2.307.915.362	196.459	4,8034	3.605.766.622	2.310.352.164	195.710	4,8629
07. Banco Bradesco Financiamento S/A - Carteira Arrendamento Mercantil	3.525.781.685	2.241.580.320	251.652	4,5662	3.510.913.198	2.222.800.379	245.879	4,6262	3.182.840.362	2.039.367.183	240.597	4,2925
08. Dibens Leasing S/A Arrendamento Mercantil	3.389.223.860	2.154.761.180	182.234	4,3893	3.177.536.353	2.011.735.583	201.054	4,1870	2.975.645.602	1.906.609.600	195.093	4,0131
09. HSB Bank Brasil S/A Arrendamento Mercantil	2.835.399.077	1.802.656.925	117.348	3,6721	2.747.227.561	1.739.302.033	108.711	3,6200	2.665.684.431	1.708.005.658	111.141	3,5951
10. Banco Bradesco S/A Arrendamento Mercantil	2.619.419.888	1.665.344.197	205.601	3,3923	2.451.479.286	1.552.060.327	198.265	3,2303	2.298.032.526	1.472.437.064	191.344	3,0992
Subtotal	58.241.442.995	37.028.064.718	3.030.887	75	57.434.960.233	36.362.747.853	2.999.743	76	56.076.567.175	35.930.394.807	2.952.718	76
11. ITAUBA Leasing S/A	2.290.307.570	1.456.105.010	131.250	2,9661	2.231.649.697	1.412.883.632	129.577	2,9406	2.176.501.251	1.394.567.342	127.574	2,9353
12. BB Leasing S/A Arrendamento Mercantil	1.798.458.205	1.143.402.762	64.660	2,3291	1.798.458.205	1.138.625.011	64.660	2,3698	1.798.458.205	1.152.340.747	64.660	2,4255*
13. Safra Leasing S/A Arrendamento Mercantil	1.858.617.204	1.181.649.948	56.117	2,4070	1.714.877.305	1.085.708.961	56.117	2,2597	1.599.461.968	1.024.836.271	56.117	2,1571*
14. Banco IBM S/A Arrendamento Mercantil	1.449.625.057	921.625.696	1.051	1,8774	1.449.625.057	917.774.648	1.051	1,9101	1.420.297.075	910.038.492	1.028	1,9155
15. Banco Alvorada S/A Carteira de Arrendamento Mercantil	1.293.238.858	822.200.304	64.962	1,6748	1.293.238.858	818.764.709	64.962	1,7041	1.293.238.858	828.627.448	64.962	1,7441*
16. Banco Volkswagen S/A Arrendamento Mercantil	1.432.915.394	911.002.222	54.609	1,8557	1.342.866.661	850.184.654	51.913	1,7695	1.267.009.615	811.821.372	49.451	1,7088
17. Panamericano Arrendamento Mercantil S/A	775.152.042	492.817.116	40.721	1,0039	857.698.516	543.019.004	44.828	1,1302	931.070.522	596.572.386	48.869	1,2557
18. Banco GMAC S/A Arrendamento Mercantil	1.003.797.276	638.182.514	111.647	1,3000	1.003.797.276	635.515.844	111.647	1,3227	886.272.301	567.868.457	99.189	1,1953
19. Banco Safra S/A Carteira Arrendamento Mercantil	854.429.489	543.219.206	2.705	1,1066	852.739.633	539.879.477	2.695	1,1236	850.106.499	544.695.649	2.743	1,1465
20. Banco Itaú S/A	925.905.094	588.661.132	70.087	1,1991	877.432.039	555.512.528	67.513	1,1562	833.307.062	533.931.609	65.077	1,1238
Subtotal	13.682.446.189	8.698.865.910	597.809	18	13.422.383.246	8.497.868.468	594.963	18	13.055.723.357	8.365.299.774	579.670	18
21. Cia. de Arrendamento Mercantil Renault do Brasil	939.158.732	597.087.375	171.661	1,2163	868.595.863	549.918.242	171.661	1,1445	802.422.170	514.142.481	171.661	1,0822*
22. HP Financial Services Arrendamento Mercantil S/A	763.266.389	485.260.594	73.958	0,9885	718.364.278	454.804.861	71.972	0,9466	677.405.014	434.039.222	70.419	0,9136
23. Mercedes-Benz Leasing do Brasil Arrend. Mercantil	570.157.788	362.488.263	7.881	0,7384	536.124.957	339.427.006	7.463	0,7064	501.810.212	321.528.937	7.090	0,6768
24. Alfa Arrendamento Mercantil S/A	526.326.042	334.621.427	16.503	0,6816	513.572.407	325.148.722	15.696	0,6767	499.281.740	319.908.849	14.994	0,6734
25. BIC Arrendamento Mercantil S/A	460.164.020	292.557.708	1.014	0,5959	485.285.477	307.239.935	1.040	0,6394	482.927.041	309.429.770	1.053	0,6513
26. Banco Commercial I.Trust do Brasil S/A - Banco Múltiplo	498.727.279	317.075.007	17.796	0,6459	317.075.007	200.743.911	17.796	0,4178	453.255.474	290.418.065	16.469	0,6113
27. Toyota Leasing do Brasil S/A Arrendamento Mercantil	323.884.116	205.915.262	4.922	0,4195	325.970.134	206.375.520	4.970	0,4295	340.403.851	218.109.727	4.728	0,4591
28. Société Générale Leasing S/A Arrendamento Mercantil	207.964.733	132.217.390	38	0,2693	287.572.220	182.065.350	38	0,3789	299.416.621	191.847.646	38	0,4038*
29. Banco Santander S/A	293.432.200	186.554.898	25.412	0,3800	276.330.219	174.947.907	24.849	0,3641	258.498.248	165.629.684	24.226	0,3486
30. Leaseplan Arrendamento Mercantil S/A	194.543.398	123.684.531	4.469	0,2519	191.579.113	121.290.986	4.493	0,2524	193.744.409	124.139.431	4.526	0,2613
31. Citibank Leasing S/A Arrendamento Mercantil	135.749.023	86.304.929	402	0,1758	145.328.187	92.008.982	425	0,1915	152.513.541	97.721.241	446	0,2057
32. BMG Leasing S/A Arrendamento Mercantil	96.111.408	61.104.589	226	0,1245	96.111.408	60.849.261	226	0,1266	96.111.408	61.582.244	226	0,1296*
33. BMW Leasing do Brasil S/A Arrendamento Mercantil	102.567.654	65.209.266	11.328	0,1328	96.473.129	61.078.271	11.328	0,1271	91.056.797	58.343.562	11.094	0,1228
34. Banco Guanabara S/A - Arrendamento Mercantil	76.640.130	48.725.367	379	0,0993	72.905.021	46.157.025	362	0,0961	68.842.793	44.110.202	348	0,0928
35. Banco Volvo S/A Arrendamento Mercantil	66.359.707	42.189.400	194	0,0859	66.359.707	42.013.110	194	0,0874	66.359.707	42.519.195	194	0,0895*
36. Honda Leasing S/A Arrendamento Mercantil	16.734.236	10.639.097	211	0,0217	16.359.410	10.357.335	205	0,0216	16.306.269	10.448.048	205	0,0220
37. Mercantil do Brasil Leasing S/A Arrendamento Mercantil	19.898.160	12.650.620	1.571	0,0258	19.898.160	12.597.759	1.571	0,0262	15.590.847	9.989.650	1.286	0,0210
TOTAL	77.215.574.199	49.091.216.351	3.966.661	100	75.891.248.175	48.047.640.504	3.928.995	100	74.148.236.675	47.509.602.534	3.861.391	100

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

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

Atualizado em 27/07/2011 Dólar = 1,5607