

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
PROGRAMA DE PÓS GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA DA PRODUÇÃO

Bener Luís Turini

**O LEASE-BACK, NO PERÍODO PÓS-REAL, COMO FONTE DE
FINANCIAMENTO NAS EMPRESAS BRASILEIRAS: ANÁLISE JUNTO A UMA
INSTITUIÇÃO FINANCEIRA DO NOROESTE DO PARANÁ**

Dissertação submetida à Universidade Federal
de Santa Catarina para abtenção do Grau de
Mestre em Engenharia de Produção.

Orientador: Antonio Cezar Bornia, Dr.

**Florianópolis – Sc
Fevereiro de 2004**

Bener Luís Turini

**O LEASE-BACK, NO PERÍODO PÓS REAL, COMO FONTE DE
FINANCIAMENTO NAS EMPRESAS BRASILEIRAS: ANÁLISE JUNTO
A UMA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA DO NOROESTE DO PARANÁ**

Esta dissertação foi julgada e aprovada para obtenção do grau de **Mestre em Engenharia da Produção** no **Programa de Pós-Graduação em Engenharia da Produção** da Universidade Federal de Santa Catarina

Florianópolis, 03 de Fevereiro de 2004.

Prof. Edson Pacheco Paladini, Dr.

Coordenador do Curso de Pós-Graduação

Banca Examinadora:

Prof. Antonio Cezar Bornia, Dr.

Prof. Antonio Artur de Souza, Ph.D

Prof. Emílio Araújo Menezes, Dr.

A minha esposa, Rosângela

Pelo apoio e compreensão.

A meus filhos Rodolfo, Felipe e Andressa.

A minha mãe Ana Paladini Turini, que infelizmente partiu desta vida sem ver a conclusão do presente trabalho.

Agradecimentos

À Universidade Federal de Santa Catarina

À Coordenação de aperfeiçoamento

de Pessoal de Nível Superior-CAPES

Aos amigos Plínio e Luiz Pedro, Milani e Ruti

pelo apoio moral.

Ao meu orientador Prof.Cezar Bornia, Dr.

Ao meu co-orientador Prof.Artur Antonio de Souza, Ph.D.,

pela dedicação, acompanhamento pontual e competente.

A todos os Professores do Curso de Pós-Graduação

...

A todos que direta ou indiretamente

contribuíram para realização

desta pesquisa.

SUMÁRIO

LISTA DE FIGURAS	06
RESUMO	07
ABSTRACT	08
1 INTRODUÇÃO	09
1.1 TEMA E PROBLEMA	09
1.2 OBJETIVO GERAL	11
1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	11
1.4 JUSTIFICATIVA E RELEVÂNCIA	11
1.5 ESTRUTURA	13
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	14
2.1 INTRODUÇÃO	14
2.2 LEASING	14
2.2.1 Conceituação	19
2.2.2 Tipos de Leasing	23
2.2.2.1 O Renting e o Leasing Operacional	23
2.2.2.2 Leasing Financeiro	26
2.2.2.3 Lease-Back	28
2.2.2.4 Self Lease	32
2.2.2.5 Financial Self	32
2.2.2.6 Outros Tipos de leasing utilizados no Brasil	33
2.3 OPERACIONALIZAÇÃO DO LEASING	35
2.3.1 Considerações Preliminares	35
2.3.2 Características Operacionais do Leasing	36
2.3.3 O Leasing a Luz da Lei Brasileira	39
2.3.3.1 Imposto de Renda	39
2.3.3.2 IPI Imposto sobre Produtos Industrializados	41
2.3.3.3 ICMS Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços	42
2.3.3.4 SISA – Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis	43
2.3.3.5 ISS – Imposto Sobre Serviços	44
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	46
3.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA	46
3.2 PROCEDIMENTOS	47
3.3 COLETA DE DADOS	48
3.3.1 Entrevistas	48
3.3.2 Pesquisa Documental	52
3.3.3 Observação Não Participante	54
3.4 ANÁLISE DOS DADOS	54
4 ESTUDO DE CASO	56

4.1	O BANCO DO ESTADO DO PARANÁ	56
4.2	A BANESTADO LEASING S/A – ARREND.MERCANTIL	57
4.3	A PESQUISA DOCUMENTAL	59
4.4	AS FUNÇÕES DE UM OPERADOR	63
5	ANÁLISE DOS DADOS COLETADOS	65
5.1	CONSIDERAÇÕES GERAIS	65
5.2	A PERCEPÇÃO DOS EMPRESÁRIOS	65
5.3	A PERCEPÇÃO DE UM OPERADOR	69
5.4	ANÁLISE DOS RELATÓRIOS E INFORMAÇÕES DO OPERADOR	71
6	CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	73
6.1	CONCLUSÕES	73
6.2	RECOMENDAÇÕES	75
	REFERÊNCIAS	77

LISTA DE FIGURAS

- Figura 4.1:** Organograma operacional da carteira de leasingp.58
Figura 4.2: Fluxo de Operações de leasing normalp.60
Figura 4.3: Fluxo de Op.de *lease-back* envolvendo Op.de câmbiop.61
Figura 4.4: Fluxo de Operações de *lease-back*p.62

RESUMO

TURINI, Bener Luís. **O *Lease-back*, no período pós-real, como fonte de financiamento das empresas brasileiras – análise junto a uma instituição financeira do noroeste do Paraná.** 2004. ___ p. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, UFSC.

O presente estudo teve por objetivo analisar o *Lease-Back* no período pós-real, como uma das principais fontes de financiamento das empresas brasileiras. O pós-real constituiu-se em um período de adaptação, onde grande parte das empresas brasileiras encontrava-se endividadas, incentivadas por uma economia inflacionada. Assim, as medidas econômicas adotadas pela equipe econômica do governo federal, tais como a elevação dos juros, redução dos prazos das operações e redução das opções de operações de crédito disponíveis no mercado, além da maior competitividade encontrada com a concorrência de produtos importados afetaram as empresas que não estavam preparadas para tal mudança. O estudo foi realizado com foco principal nas empresas clientes de uma instituição financeira paranaense. Para isso, foram investigadas 10 empresas clientes da instituição financeira no período pós-real, tomadoras de recursos. Também foi colhido o depoimento de quatro operadores de *leasing* que atuavam na época na instituição de crédito e foi realizado levantamento de dados a partir dos relatórios internos. Analisando os dados coletados através das respostas dos empresários, bem como os dados dos relatórios internos e a vivência dos operadores de *leasing*, pôde-se observar que o *lease-back* foi responsável pela sobrevivência de muitas empresas paranaenses e contribuiu para a solução de uma inadimplência recorde ocorrida na instituição financeira em estudo, convergindo com as informações obtidas através do referencial bibliográfico. O *lease-back* foi a opção de financiamento existente na época, favorecendo às empresas estudadas a readequação de seu fluxo de caixa e da capacidade de pagamento, alongando o perfil de sua dívida, bem como a retomada do crescimento com uma menor margem de contribuição sobre seus produtos ou serviços e a continuidade do uso do bem de seu ativo imobilizado, agora vendido à empresa arrendadora. Assim, o *leasing* e, principalmente, o *lease-back*, tiveram um papel importante enquanto fonte de financiamento de longo prazo, que pôde ser observado no período de implantação do plano real até o final do ano de 1998.

PALAVRAS CHAVES: *Leasing*, Financiamentos, Inadimplência.

ABSTRACT

TURINI, Bener Luís. **The Lease-back in the post *Real* period, a source financing in the Brazilian companies - an analysis of a northwestern financial institution of the *Paraná* State.** 2004. ___ p. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, UFSC.

The present study analyses the Lease-back in the post *Real* period, as one of the main sources in the financing of Brazilian companies. The post *Real* was constituted in an adaptation period, when great part of the Brazilian companies became indebted, motivated by an inflated economy. Thus, the economic measures adopted by the federal government economic team, such as the rise of the interests, the reduction of the operation periods and the reduction of the credit operation options available in the market, moreover the increasing competition of imported products affected the companies that were not prepared for changing. The main study focus was the client companies of a financial institution from *Paraná*. It was investigated 10 client companies of the financial institution in the post *Real* period, resources borrowers. Also, four leasing operators who that acted in the post *Real* period at the financial institution, was interviewed and it was made a data-collecting from the internal reports. Analyzing the data collected through the answers of the entrepreneurs, as well as the data from the internal reports and the experience of the leasing operators, it could be observed that the Lease-back was responsible for the survival of many companies from *Paraná* and contributed for the solution of a record insolvency occurred in the studied financial institution, converging with the studied theoretical references. The Lease-back was the financing option in that time, favoring to the cash flow and the payment capacity readaptation of the studied companies, prorogating the debt profile, as well as the growth retaken with a smaller contribution edge on its products or services and the continuity of the use of the properties or services, now sold to the leasing company. Thus, the leasing and, mainly, the Lease-back, had an important paper as financing source at long term, which could be observed in the period of the *Real Plan* implantation until the end of the year 1998.

Key words: Leasing, Financings, Insolvency

1 INTRODUÇÃO

1.1 Tema e Problema

Em 1994 a equipe econômica do governo brasileiro instituiu o Plano Real, com o objetivo de combater a taxa de inflação exagerada e de promover readequações na economia. As principais medidas adotadas pelo Banco Central do Brasil, no âmbito desse plano, consistiram em: reduzir as linhas de crédito existentes nas instituições financeiras; elevar as taxas de juros; e aumentar o percentual do empréstimo compulsório sobre os depósitos à vista, visando reduzir a quantidade de dinheiro em circulação.

Parte das empresas brasileiras que estavam endividadas naquela época ficou sem opção de crédito para manter suas operações de capital de giro. A consequência foi uma inadimplência recorde no período de 1994 a 1996.

O *leasing*, por ser uma operação financeira com prazo mínimo de 24 meses (longo prazo), passou a ser uma das poucas opções de linhas de crédito disponíveis que pudessem atender às necessidades de capital de giro das empresas. As operações de *leasing* possibilitaram a readequação do fluxo de caixa e a retomada da capacidade de pagamento. A taxa de juros do *leasing*, em relação às demais operações, era mais baixa.

O *leasing*, ou arrendamento mercantil, é um contrato pelo qual a empresa cede a outra, por determinado período, o direito de usar e obter rendimentos com bens de sua propriedade. Bens, neste caso, devem ser entendidos em seu sentido mais amplo: imóveis, automóveis, máquinas, equipamentos, enfim, qualquer bem cuja utilização seja capaz de gerar rendas para o arrendatário. A operação de *leasing* está fundamentada na concepção econômica de que o fato propulsor de rendimentos para uma empresa é a utilização, e não a propriedade, do bem.

Portanto, genericamente, o *leasing* pode ser definido como um contrato cuja finalidade é a cessão do uso de bens de capital.

O lease-back caracteriza-se principalmente pelo fato de que o bem objeto de arrendamento pode fazer parte do ativo imobilizado da empresa arrendatária. Tal instrumento foi previsto originariamente pelo art. 9º da Lei n. 6009/74, quando menciona as operações de arrendamento mercantil contratadas com o próprio vendedor do bem ou com pessoas jurídicas a ele vinculadas. É uma modalidade de leasing em que o fornecedor do bem é o próprio arrendatário, o qual vende o bem à empresa de leasing, que arrenda o próprio bem vendido, e o antigo proprietário do bem continua utilizando-o.

Parte das empresas envolvidas na chamada “ciranda financeira”, provocada pela inflação no período que antecedeu a implantação do Plano Real era fortemente demandada em termos de produtos e serviços. Além disso, mantinha elevado estoque. Neste período pré-Real, havia pouca concorrência externa e as empresas tinham crédito suficiente nas instituições financeiras para atender às suas necessidades financeiras. Depois do Real, essas empresas passaram a enfrentar a concorrência externa, tendo que competir com produtos estrangeiros de melhor qualidade e menor preço.

Com as medidas implantadas pelo Banco Central do Brasil, muitas empresas não conseguiram renovar as operações financeiras de curto prazo, tornando-se inadimplentes. O *lease-back* surgiu como opção para dilatar o prazo dos contratos e readequar o fluxo de caixa das empresas.

Identificou-se como problema central deste estudo as dificuldades que as empresas brasileiras enfrentaram para obter linhas de crédito, ou seja, para suprir suas necessidades financeiras logo após a implantação do Plano Real, devido a redução de receitas, motivada pela redução de consumo, os estoques altos não poderiam ser reduzidos no curto prazo, atrelada a competitividade com produtos importados. O estudo foi realizado em uma instituição financeira paranaense, enfocando suas operações de *lease-back*, sendo uma das únicas operações financeiras disponíveis no mercado que pudessem atender às necessidades dos empresários, para readequação do endividamento.

1.2 Objetivo geral

O objetivo deste trabalho consiste em analisar a utilização do *lease-back*, no período de 1994 a 1999 como fonte de financiamento de empresas brasileiras.

1.3 Objetivos específicos

- a) Identificar as vantagens da utilização do *lease-back*.
- b) Identificar os motivos que levaram as empresas a utilizarem o *lease-back*.
- c) Verificar os resultados obtidos pelas empresas com a utilização do *lease-back*.

1.4 Justificativa e relevância

Na maioria dos países desenvolvidos o leasing é uma das principais fontes de financiamento (Associação Brasileira das Empresas de Leasing). O estudo deste tipo de operação financeira pode servir para divulgar uma excelente opção de financiamento de capital de giro no Brasil e, também, apontá-la como uma forma de adequação ao fluxo de caixa das empresas brasileiras. Como os prazos de financiamentos de pessoas jurídicas são reduzidos, o *lease-back* pode tornar-se uma forma flexível de readequação às mudanças econômicas ocorridas no Brasil.

O *leasing* é uma operação financeira pouco conhecida pelos empresários brasileiros, sendo, por esta razão, pouco utilizada. Segundo informações estatísticas levantadas pela *London Financial Global Leasing Report*, as estatísticas disponíveis indicam que o leasing constitui fonte extremamente importante para o financiamento de médio e longo prazo em elevado número de países (BANESTADO, 1996).

Em 1990 a distribuição regional das aplicações em leasing apontou o mercado norte-americano como o mais importante, com 37,8% das aplicações mundiais. Seguem-se o europeu, com 35,5%, e o asiático, com 23,4% das aplicações mundiais. A América do Sul detém aplicações na ordem de 0.6% do mercado mundial, ficando abaixo da África. Detentor do oitavo PIB industrial do mundo, o Brasil ocupava em 1990 um modesto 24º lugar no mercado mundial de leasing em termos de aplicações (BANESTADO, 1996).

No período pós-Real, as empresas brasileiras, em sua maioria, estavam endividadas. O BACEN havia limitado o prazo das operações financeiras destinadas ao capital de giro, paralelamente, elevando a taxa de juros. Para agravar a situação, a própria economia sofreu forte retração: onde até então existia mercado para tudo que se produzisse passou a haver uma abertura total ao mercado externo. A partir daí os produtos importados, com melhor qualidade, invadiram a nossa economia praticando preços bem menores que os produtos aqui produzidos. (DUTRA, 1997)

No período pós-Real de 1994 a 1999 o lease-back foi a salvação das empresas brasileiras para a readequação do fluxo de caixa. Houve a migração das operações financeiras de curto prazo da carteira comercial para operações de lease-back (Relatório dos funcionários).

Esse fato foi marcante para as empresas brasileiras e, paralelamente, para as instituições financeiras, as quais, devido às decisões da equipe econômica, regulamentadas pelo Banco Central do Brasil, não podiam enquadrar as operações disponíveis com as necessidades dos empresários, resultando na inadimplência das empresas.

A instituição financeira objeto deste estudo, na condição de banco múltiplo (banco, corretora de valores, leasing, etc.) e visando ao recebimento dos valores emprestados na carteira comercial, viu como solução a adoção do lease-back, operação que atendia às necessidades de seus clientes com relação ao prazo (mínimo de 24 meses). As taxas eram compatíveis com aquelas praticadas pelo mercado; aumentavam-se as garantias (o bem era transferido para o ativo imobilizado da empresa arrendadora); e possibilitava aos empresários uma readequação de seu fluxo de caixa e capacidade de pagamento, fidelizando o cliente para um período futuro de 24 meses.

Esse período foi marcante para as empresas e para as instituições financeiras de modo geral, em razão das fortes mudanças econômicas que se operaram. Houve necessidade de aperfeiçoamento e readequação dos setores produtivo, administrativo, financeiro, mercadológico e na área de recursos humanos, resultando num cenário que pode ser considerado benéfico para a administração das empresas brasileiras.

1.5 Estrutura

Na Introdução, faz-se a apresentação do tema e do problema a ser discutido, bem como apontam-se os objetivos da pesquisa, a justificativa e a relevância do assunto proposto.

O Capítulo 2 destina-se ao levantamento do referencial bibliográfico sobre leasing, capital de giro e as alterações ocorridas na economia brasileira no período pós-Real.

No Capítulo 3, apresentam-se os procedimentos metodológicos utilizados para a realização deste estudo.

No Capítulo 4 focaliza-se o estudo de caso, que aborda o lease-back como sendo uma das principais fontes de financiamento de capital de giro no período pós-Real, evidenciando uma instituição financeira localizada no noroeste do Paraná.

A apresentação, análise e interpretação dos dados coletados no estudo de caso estão expostas no Capítulo 5.

Por fim, o último capítulo é reservado para a apresentação das conclusões e recomendações para futuros trabalhos a serem realizados sobre o tema proposto.

CAPÍTULO 2 – FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Introdução

Em virtude das modificações ocorridas no período pós-Real, uma das poucas formas de financiamento de capital de giro passou a ser o leasing. Assim, em busca de maiores garantias, já que o prazo mínimo de financiamento de uma operação de leasing é de 24 meses, o lease-back passou a ser praticamente a única alternativa para o problema advindo dessas mudanças.

2.2 Leasing

Leasing é um instrumento financeiro muito antigo. Como relatam alguns autores, como (DI AGUSTINI 1995), apesar de a literatura não precisar datas ou épocas, o governo de Atenas, na Grécia antiga, utilizava um contrato semelhante ao leasing.

Essa utilização se dava quando algum interessado nas explorações de minas cujo proprietário era o Estado estabelecia um contrato de arrendamento pelo qual lhe era garantida a exploração mediante pagamento de determinada quantia.

Tais minas situavam-se em terras aráveis da península de Ática e eram mencionadas em listas como de propriedade de oradores gregos cerca de 500 a.C.

A notícia mais antiga sobre essa forma de negócio data de 3.000 a.C., originada do Egito, onde existia uma norma que permitia a um homem rico alugar seus instrumentos de trabalho ou seu escravo à outra pessoa de mesma condição econômica (DI AGUSTINI 1995).

Na Idade Média, para saldar compromissos mobiliários, os nobres feudais alienavam seus imóveis sem exigir dos adquirentes pagamento à vista. Enquanto não se saldasse a dívida *in totum* os bens permaneciam em seu nome. Dessa forma,

o alienante mantinha o direito real de garantia sobre o imóvel alienado.(DI AGUSTINI 1995).

Segundo Zdanowicz (1985 p. 30), nos Estados Unidos o leasing foi introduzido, por volta de 1700, pelos colonos ingleses. Entretanto, sua real expansão ocorreu em março de 1941, durante a Segunda Guerra Mundial, com a promulgação da *Lend and Lease Act*, pelo então presidente Roosevelt. O governo americano efetuava empréstimos de equipamentos bélicos aos países aliados, sob a condição de, finda a guerra, os mesmos serem adquiridos ou devolvidos.

Para Zdanowicz (1985,p. 30)

[...] trata-se da lei norte-americana de empréstimos e arrendamento aprovada pelo congresso dos Estados Unidos, em 11.03.41, que consagrou a política do Lend and Lease Act, em que Franklin D. Roosevelt procurou assegurar apoio econômico aos aliados com empréstimo de material bélico para que, decorrido determinado prazo ou terminada a guerra, fosse o mesmo devolvido ou adquirido pelo país que o recebera.

Pode-se então perceber que o instrumento do arrendamento mercantil já se praticava na Antiguidade. Mas o leasing, como instituição jurídica atual e com novas técnicas de operacionalidade, surgiu na década de 1950, nos Estados Unidos da América.

A IBM (*International Bureau Machines*) foi a pioneira nessa atividade ao propor aos seus clientes o "aluguel" de suas máquinas, com a possibilidade da compra final ou substituição das máquinas antigas por modelos mais modernos e atualizados, objetivando, assim, a substituição de material ultrapassado e obsoleto por equipamentos modernos.

O contrato de leasing surgiu como um reflexo da Revolução Industrial, que acarretou a aceleração do processo de obsolescência e de desgaste dos bens de produção, dada a evolução da tecnologia e o surgimento de uma sociedade de massa. Com a Revolução Industrial, apenas os empresários novos eram beneficiados, pois ingressavam no mercado com modernos bens de produção, ao passo que os antigos empresários viam seus bens de produção caírem no obsolescência.

Como salienta Mancuso (1978,p. 79), o acompanhamento da evolução tecnológica que passou a incidir sobre os bens de produção, com capital próprio,

demandaria esforços muito grandes, sem falar na imobilização do capital. O leasing, então, veio atender aos anseios dos empresários, proporcionando-lhes melhores resultados do que os que seriam obtidos por meio dos contratos tradicionais de compra e venda, de locação e de mútuo. No leasing, o empresário obtém uma forma de oportunidade de produção com uso de instrumental alheio, mediante o pagamento de prestações periódicas, assegurando a sobrevivência de sua empresa, sem necessidade de abrir mão da opção de compra desse material.

Por outro lado:

- A operação de compra e venda exigiria o comprometimento do capital de giro da empresa;
- o mútuo importaria no desembolso de juros elevados, com riscos sobre a estabilidade do negócio; e
- a locação importaria no pagamento de prestações periódicas, porém não conferiria ao empresário a possibilidade de aquisição do bem.

Fonseca (1990, p.74) comenta que existe quem identifique equivocadamente a origem do leasing com o *Lend and Lease Act*, baixado pelo Congresso norte-americano em 11 de março de 1941, ocasião em que se deu o empréstimo de equipamentos bélicos aos países cuja defesa fosse do interesse dos EUA. Para casos de materiais destruídos ou danificados impunha-se o pagamento a título de ressarcimento. Não se tratava, porém de leasing, mas sim de mútuo.

Para Fonseca (1990, p. 76), foi com D. P. Boothe Jr., em 1952, que se deu o nascimento do leasing. Ele era titular de uma indústria alimentícia que recebera uma encomenda do Exército superior às possibilidades do seu maquinário e do seu comprometimento financeiro.

Surgiu, então, a *Boothe Leasing Corporation*. A partir desse momento, o leasing financeiro recebeu estruturação correta e teve sua aplicação com resultados satisfatórios. Elaborou-se um sistema de arrendamento de máquinas sem que houvesse grande dispêndio de capital por parte do arrendatário. A empresa iniciou com 20 mil dólares, e dez anos mais tarde seu capital já era de oito milhões de dólares.

O leasing financeiro difundiu-se por diversos países da Europa, como na França em 1957, na Inglaterra em 1960, na Itália e na Bélgica em 1963 e na Alemanha em 1965. No Brasil, segundo a autora, foi praticado pela primeira vez em 1967, com a sociedade Rent-a-Maq, criada por Carlos Maria Monteiro, embora só após a Lei n. 6099/74 tenha de fato logrado seu desenvolvimento.

Para Queiroz (1983, p. 96) não se tem uma data precisa do surgimento do arrendamento mercantil no Brasil. A regulamentação só veio em 1974, com a Lei n. 6.099.

Bulgarelli (1993, p. 484) comenta que a admissibilidade do leasing entre nós não decorreu somente da prática imitativa dos empresários em relação aos países desenvolvidos, mas sim do fato de que os autores que o estudaram se limitaram a fazer propaganda de suas vantagens, tendo se omitido a respeito de suas desvantagens.

O autor destaca que, embora os autores por ele mencionados não tenham apontado as desvantagens do leasing, elas existem, e é por esse motivo que ele salienta:

[...] ao lado das apregoadas vantagens do leasing, como disponibilidade de capital circulante pela sua não imobilização pelo empresário, custo menor dos equipamentos, financiamento total do valor do bem alocado, a possibilidade de compra do bem, computando as prestações pagas a título de locação, tem-se oposto uma série de desvantagens, como a obtenção de financiamentos a juros maiores, a utilização do autofinanciamento (como o aumento de capital) para a aquisição de equipamentos, a diminuição do crédito pela ausência de maiores garantias a serem oferecidas aos estabelecimentos bancários, e mais um sem-número delas, que, afinal, torna o leasing uma verdadeira falácia entre nós.

Bulgarelli (1993, p. 485) destaca dois aspectos da prática do leasing em um país subdesenvolvido como o nosso, quais sejam:

[...] de um lado está o crescente endividamento que acarreta às empresas que dele se utilizam para obter equipamentos, com o enfraquecimento de seu crédito perante as instituições financeiras, pois que, à medida que mais utilizam o leasing, menos bens próprios possuem integrando seu ativo; de outro lado, este o mais triste, está a transferência dos altos custos do leasing para o consumidor - através do aumento do preço dos produtos - que tem de arcar com esse ônus que, às vezes, torna-se até insuportável (sem contar também a quase inevitável submissão tecnológica que costuma acarretar).

Em 1974, com a promulgação da Lei n. 6.099, esse tipo de operação foi regulamentado, denominando-se "arrendamento mercantil", obedecendo às normas estabelecidas pelo Conselho Monetário Nacional, com controle e fiscalização

exercidos pelo Banco Central do Brasil. A partir desse momento passou a ser praticado oficialmente no mercado financeiro, tornando-se uma excelente alternativa para financiamentos de longo prazo e de alta flexibilidade, adequando-se ao fluxo de caixa e de investimentos, inclusive com carência.

A Lei n. 6.099, de 12/9/74, excluiu, no entanto, o leasing operacional, que propicia o contrato diretamente com o fabricante, de acordo com o seu art. 2º que explicita:

Não terá o tratamento previsto nesta lei o arrendamento de bens contratado entre pessoas jurídicas, direta ou indiretamente coligadas ou interdependentes, assim como o contratado com o próprio fabricante". Observa-se aqui, que neste tipo de leasing o contrato poderá ser rescindido a qualquer momento pelo arrendatário, mediante aviso prévio, fato esse não possível no leasing financeiro. PREVIDELLI, (1996, p. 47)

A evolução do leasing tem variado de um país para outro, dependendo de sua cultura, mas não se tem dúvida de sua expansão universal pelos benefícios fiscais que propicia, isentando as partes de obrigações tributárias, bem como de outros fatores, tais como: a não obsolescência dos equipamentos arrendados; a necessidade de obtenção de crédito; e a flexibilidade na adaptação das economias e na legislação dos diversos países.

Ultimamente, em face da criação dos vários mercados comuns entre países, como o Mercosul, Nafta e MCE, estuda-se a possibilidade da adoção de normas internacionais para o leasing. Porém, tais normas não foram ainda definidas. Só para citar um exemplo, o Mercosul dá tratamento diferenciado ao arrendamento mercantil, como se pode perceber a seguir.

As operações de arrendamento mercantil na Argentina, Paraguai e Uruguai obedecem aos mesmos princípios, diferenciados em operacional e financeiro. O operacional é considerado como despesa de aluguel para o período contábil; o financeiro é considerado contabilmente como compra de bens financiados. (PREVIDELLI 1996, p. 48).

No Brasil, ainda segundo Previdelli (1996, p. 48), não há essa segregação, sendo ambos tratados como operacional. Ou seja, na prática a grande maioria dos contratos de arrendamento mercantil, apesar de consistir em essência numa operação de financiamento, vem sendo contabilizada como operação de aluguel.

Para Previdelli (1996, p. 49), de acordo com as *Normas e Procedimentos Contábeis Norte-Americanas*, as operações de leasing financeiro são registradas no Ativo Imobilizado, tendo em contrapartida obrigações registradas no Passivo Circulante e no Exigível a Longo Prazo, na data e pelo valor da contratação do financiamento. Esse procedimento segue a essência da transação, de que efetivamente se trata, ou seja, de um financiamento do Ativo.

Da mesma forma recomendam as *Normas Internacionais de Contabilidade* que um leasing financeiro deve ser refletido no balanço do arrendatário pelo registro de um Ativo e um Passivo em valores iguais no início do *tease*, ficando sujeito à depreciação de acordo com a política adotada pela empresa para os ativos próprios. E o leasing operacional deve ser tratado como um contrato de aluguel, registrando os pagamentos efetuados em despesas de aluguéis para o período contábil.(PREVIDELLI(1996, p. 49)

Aqui se depara com um detalhe que precisa ser mais bem definido e adequado à sua essência: no Mercosul o Brasil é o único país a dar um tratamento contábil diferente, não acompanhando as práticas internacionais, que caminham rumo à harmonização.

2.2.1 CONCEITUAÇÃO

A Lei n. 6.099, de 12 de setembro de 1974, que dispõe sobre o tratamento tributário das operações de arrendamento mercantil e dá outras providências, conceitua o leasing no art. 1º, parágrafo único, segundo o qual:

Considera-se arrendamento mercantil, para os 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 desta.

Essa definição é falha, pois nela estão omitidos o caráter financeiro da operação e a cláusula irrevogável de tríplice opção, pela qual a sociedade arrendadora confere irrevogavelmente à arrendatária as seguintes opções:

continuação do contrato; sua resilição; aquisição dos bens arrendados pelo valor residual.

Existem diversas definições para o contrato de leasing. Segundo Mancuso (1978, p. 80), a melhor e mais completa foi formulada por Roberto Ruozi, segundo o qual:

O leasing é uma operação de financiamento a médio ou a longo prazo, calcada em um contrato de locação de bens móveis ou imóveis. Integra essa operação um intermediário financeiro, que intervém entre o produtor do bem objeto do contrato e a empresa que dele necessita, adquirindo do primeiro o referido bem e cedendo-o em locação à segunda, a qual se obriga, irremediavelmente, a pagar ao intermediário financeiro um determinado número de prestações periódicas, por conta de uma importância global, superior ao custo dos bens, cuja propriedade ao término do contrato, pode ser transferida a título oneroso, do intermediário financeiro à empresa locatária, por iniciativa dessa última.

O leasing tem sido definido como uma operação de ordem financeira, praticada por uma pessoa jurídica, denominada *arrendadora*, controlada pelo Banco Central do Brasil, constituída com o objetivo de arrendar bens móveis e imóveis, adquiridos de terceiros, com a finalidade de uso próprio da arrendatária, que poderá ser pessoa jurídica ou física. (Lei n. 6.099/74, art. 1º, parágrafo único).

Rolin (1974, p. 53) conceitua leasing como: "[...] uma operação de financiamento a médio e longo prazo, praticada por uma sociedade financeira e que tem como suporte jurídico um contrato de aluguel de coisas [...]"

Queiroz (1983, p. 97) pondera que:

[...] em sentido lato, poder-se-ia considerar o leasing um acordo mediante o qual uma empresa, necessitando utilizar determinado equipamento, veículo ou imóvel (terreno ou edificação), ao invés de comprar, consegue que uma empresa (locadora) adquira-o e loque-o à empresa interessada (locatária), por prazo determinado, findo o qual poderá a locatária optar entre a devolução do objeto do contrato, a renovação da locação ou a sua aquisição por compra e venda, pelo valor residual avençado no instrumento contratual [...].lease

Di Agustini (1995, p. 31) conceitua *leasing* como: "[...] um contrato através do qual a empresa de *leasing* confere à empresa arrendatária o direito de usar um ativo por determinado período de tempo, mediante o pagamento de prestações, sendo regido por cláusulas e tratamento legal específicos. [...]"

Conforme Zdanowicz (1985, p. 31): "O *leasing*, por se constituir em forma peculiar de arrendamento, tem suas raízes na Antiguidade, quando os primeiros arrendamentos distinguiam a propriedade do uso".

É importante observar que o instituto do *leasing* (arrendamento mercantil) até o advento da resolução 2.309/96, era regido pela resolução 980/84 e só permitia a contratação do arrendamento mercantil (*leasing*) com bens que servissem à atividade econômica da arrendatária, logo, àquela época não existia relação de consumo porque inexistiam os destinatários finais.

A norma antiga, resolução 980/84, estabelecia:

Art. 14 - As entidades arrendadoras, em suas operações com pessoas físicas, devem observar, ainda, as seguintes condições

:a) somente podem ser objeto de arrendamento bens que sirvam à atividade econômica da arrendatária; e

b) devem se restringir:

I - Aos setores agropecuário, agroindustrial e demais atividades rurais;

II - às firmas individuais;

III - aos profissionais liberais e trabalhadores autônomos.

A norma, à época, fez constar esta restrição porque a desatenção com estes princípios poderia fazer com que os estímulos fiscais, a garantia do investimento e a ganância dos empresários do setor, pudessem desvirtuar o objetivo deste instituto jurídico e usar o *leasing* financeiro como mero substituto do financiamento disseminando-o no comércio de bens duráveis.

Já em 1996, em face dos problemas de competição externa e dificuldade de mercado, o Banco Central do Brasil editou a resolução de nº 2.309/96, revogando as demais disposições administrativas a respeito de arrendamento mercantil e permitindo sua contratação com pessoas físicas ou jurídicas, sem qualquer restrição quando a necessidade do bem destinar-se à atividade econômica da arrendatária, resultando que o arrendamento também se estendeu aos consumidores. (Consumidor Brasil 2003).

Assim, pode-se concluir que o arrendamento mercantil, denominado *leasing* pelo uso e costume do jargão econômico, é uma operação financeira que se realiza entre duas pessoas jurídicas e, atualmente, com a participação de pessoas físicas, que tem por objetivo arrendar bens duráveis (móveis ou imóveis) adquiridos de terceiros (fornecedor) pela empresa financiadora (arrendadora), para uso de seu cliente (arrendatário), em sua atividade econômica.

Apesar de a legislação brasileira ter consagrado a denominação *arrendamento mercantil*, a sua denominação histórica e tradicional é *leasing*, acompanhando paralelamente as diversas expressões usadas nos diversos países onde existe o instituto.

Assim, pode-se concluir que *leasing* é um contrato de natureza econômica e financeira, no qual uma empresa loca a outrem um bem móvel ou imóvel, tendo como contrapartida o pagamento de um preço preestabelecido. Ao cessar o prazo de locação, o arrendatário pode optar entre a devolução do bem locado ou a aquisição pelo preço residual determinado no início do contrato.

Vê-se que o *leasing* compreende um feixe de diferentes obrigações, em relação às quais serão traçados maiores comentários quando do estudo de sua natureza jurídica, que é, aliás, tema dos mais polêmicos.

No momento, contudo, importa que fique claro o seguinte:

- o arrendante adquire os bens móveis ou imóveis agindo em seu nome e por conta própria;
- na compra desses bens, atende às especificações do arrendatário (verdadeira operação de financiamento);
- realizada a compra, esses bens são locados à arrendatária (relação de locação);
- a arrendatária arca, então, com o pagamento de prestações periódicas;
- o valor dessas prestações compreende: "aluguel, acrescido de taxa de lucro do senhor (arrendante), dos custos da operação e também do preço fracionado";
- ao final do contrato, o arrendatário tem três opções:
 - comprar os bens arrendados pelo valor residual;
 - renovar o arrendamento; ou
 - rescindir o contrato,

2.2.2 TIPOS DE LEASING

2.2.2.1 O *renting* e o *leasing* operacional

O *renting* tem suas origens na necessidade de adquirir aparelhos e ou máquinas sem, contudo, envolver grande aporte de capital. É, na verdade, uma espécie de locação de equipamentos com cláusula de prestação de serviços, com previsão de compra e a possibilidade de a qualquer momento rescindir o contrato, contanto que se faça um aviso prévio mínimo de 30 dias. O aluguel é estipulado de acordo com a utilização do bem locado, podendo-se incluir ou não a sua manutenção.. O arrendador é o fabricante ou o importador do equipamento, objeto do contrato de locação (DI AGUSTINI ,1995, p. 32).

Ainda segundo o mesmo autor, o *renting* possui traços inconfundíveis, que podem assim ser descritos:

- é uma locação de prestação de serviços, no sentido mais amplo das relações mercantis;
- têm-se dois sujeitos nessa relação: o locador, representado por uma empresa locadora, que pode ser o fabricante ou uma importadora; e o locatário, que pode ser uma empresa mercantil ou industrial;
- os equipamentos objeto da locação são bens muito bem definidos, como veículos, máquinas eletrônicas e fotocopiadoras;
- o locador é o responsável pelos riscos advindos do direito de propriedade, tais como a obsolescência, tecnologia e mercado;
- o mesmo equipamento pode ser locado por diversas vezes e a locatários diferentes;

- o arrendador, pelo fato de ser o proprietário do bem locado, tem por obrigação lançar esse bem em seu ativo imobilizado, fazendo a respectiva depreciação;
- o locatário, por sua vez, deverá deduzir como gastos operacionais os decorrentes dos pagamentos efetuados ao locador;
- o locador, em virtude de cláusula contratual, tem a obrigação de prestar assistência técnica ao locatário e oferecer treinamento dos operadores das máquinas e equipamentos, bem como proceder a pequenos reparos, manutenção, revisões periódicas, etc.

O *renting* não se confunde com o *leasing*, embora haja certas semelhanças, na medida em que ambos consistem em colocar à disposição de usuários máquinas ou equipamentos, mediante locação. Segundo Di Agustini (1995, p. 33), em geral, as empresas arrendatárias são associadas ou integrantes do mesmo grupo econômico do fabricante, que, para operar nessa modalidade, tem que satisfazer às seguintes condições:

- o fornecedor deve estar ligado à distribuição e ou comercialização do bem/equipamento; deve, ainda prestar, direta ou indiretamente, serviços adicionais de manutenção à empresa arrendatária;
- utiliza-se um valor residual maior que nas outras modalidades, a fim de minimizar o valor da prestação e propiciar melhores condições de substituição do bem ao término do contrato.

Em fevereiro de 1995 a Associação Brasileira das Empresas de *Leasing* (ABEL) enviou proposta ao Banco Central do Brasil para regulamentar a operação de *leasing* operacional, em que definia:

Considera-se arrendamento mercantil operacional a modalidade em que:
I - as contraprestações a serem pagas pela arrendatária contemplem o custo de arrendamento do bem arrendado e os serviços inerentes à colocação do bem à disposição da arrendatária, não podendo o total dos pagamentos da espécie ultrapassar 75% (setenta e cinco por cento) do custo do bem arrendado;
II - as despesas de manutenção, assistência técnica e serviços correlatos à operacionalidade do bem arrendado são de responsabilidade da arrendadora;
III - o preço para exercício da opção de compra é o valor de mercado do bem arrendado.

A Lei n. 6.099/74 nada dispunha a respeito do *leasing* operacional.

O *leasing* operacional não se confunde com o renting, que é uma locação. Neste a locação é efetuada pelo próprio fabricante do bem.

Segundo Mancuso (1978, p. 83), a operação no *leasing* operacional é procedida com bens adquiridos pelo locador a terceiros. É comumente utilizado para bens marcados pela obsolescência precoce, tais como: materiais eletrônicos, eletrodomésticos e automóveis.

O autor destacou, antes da vigência da Resolução Bacen n. 2.309/96, as seguintes características do leasing operacional:

- admite a possibilidade de o mesmo material ser alugado várias vezes a distintos locatários;
- considera o fato de o locador prestar serviços de manutenção da coisa locada;
- prevê a dispensabilidade de intervenção de instituição financeira;
- tem por objeto materiais mantidos em estoque pelo locador;
- prescinde da opção de compra;
- é rescindível pelo locatário a qualquer momento.

A Resolução do Bacen n. 2309/96 estabeleceu no art 7º, inciso V, que:

Os contratos de arrendamento mercantil devem ser formalizados por instrumento público ou particular, devendo conter, no mínimo, as especificações abaixo relacionadas:

[...] V - as condições para o exercício por parte da arrendatária do direito de optar pela renovação do contrato, pela devolução dos bens ou pela aquisição dos bens arrendados; [...].

Não tendo a Resolução discriminado a modalidade do arrendamento mercantil que deveria atender às especificações previstas no art 7º, o que se pode concluir é que, doravante, também no *leasing* operacional deve constar a opção de compra, o que toma tênue ou, talvez, mesmo inexistente hoje uma verdadeira distinção entre as modalidades financeira e operacional de arrendamento mercantil.

2.2.2.2 *Leasing* financeiro

Esse tipo de *leasing* é também denominado de *leasing* puro ou *leasing* propriamente dito. Nessa modalidade de arrendamento mercantil, o locador não é um fabricante ou importador de material ou equipamento, sendo que o objeto de arrendamento pode ser qualquer bem de investimento a que uma empresa esteja interessada em obter o uso, através de locação. (FIPECAFI, 1992)

É também denominado *leasing bancário*, porque tem como característica mais importante o fato de o financiamento ser feito por uma empresa financiadora (em geral, bancos). Acontece a aquisição de um bem ou equipamento pela empresa de *leasing*, a qual elabora um contrato com o interessado, que se transformará em locatário. LEÃO (1999, p. 84)

A diferença mais importante entre esse o *leasing* bancário e o *leasing* financeiro é que neste último o caráter de locação está implícito, sem que haja necessidade de cláusula de opção e com possibilidade de rescisão a qualquer tempo. Impera nessa forma de contrato o sentido de financiamento.

Segundo Leão (1999, p. 92), *leasing* financeiro a empresa arrendatária adquire o bem de acordo com as especificações do arrendatário, sem, contudo, apesar da compra, assumir o risco da obsolescência do bem. Esse risco é assumido pela empresa arrendatária, que deverá conservar e dar manutenção ao equipamento arrendado. Ao encerrar-se o prazo contratual, o arrendatário poderá optar pela compra do bem pelo valor residual, ou revendê-lo no mercado secundário.

O autor continua afirmando que o principal objetivo do *leasing* financeiro é assegurar o benefício fiscal, do qual usufruem arrendador e arrendatário, com as deduções do imposto de renda, que não são previstas no renting, cujo principal motivo de sua contratação é a venda de bens, com a prestação de serviços.

Há 20 anos essa forma de arrendamento se mostrava como um negócio em que era predominante a figura do intermediário, representado em geral por um corretor. Com o passar dos anos, as instituições bancárias passaram a dominar a

operação, seja diretamente ou por intermédio de subsidiárias. Ilustrando essa evolução, escreve Amold Waid *apud* Rizzardo (1996, p. 37)

Finalmente, surgiu o *leasing* bancário ou financeiro, quando a função do intermediário passou a ser exercida pelos bancos, que complementaram ou substituíram a atividade dos antigos corretores pelas sociedades de crédito ao consumidor ou *sales finance companies* passou-se, assim, do *leasing* industrial ou operacional ao *leasing* financeiro, forma mais requintada e fecunda, que domina o mundo há cerca de 20 anos". ("Da licitude da inclusão de correção cambial nas operações de arrendamento mercantil", *in* RT 591/18)

O *leasing* financeiro está hoje disciplinado pelo art. 5º da Resolução do Bacen n. 2.309/96, publicada no DOU de 29.9.96, p. 16.652, que disciplina e consolida as normas relativas às operações de arrendamento mercantil, nos seguintes termos:

Considera-se arrendamento mercantil financeiro a modalidade em que:

I - as contraprestações e demais pagamentos previstos no contrato, devidos pela arrendatária, sejam normalmente suficientes para que a arrendadora recupere o custo do bem arrendado durante o prazo contratual da operação e, adicionalmente, obtenha um retomo sobre os recursos investidos;

II - as despesas de manutenção, assistência técnica e serviços correlatos à operacionalidade do bem arrendado sejam de responsabilidade da arrendatária;

III - o preço para o exercício da opção de compra seja livremente pactuado, podendo ser, inclusive, o valor de mercado do bem arrendado.

No *leasing* financeiro é indispensável a presença de instituição financeira durante a operação de financiamento, sendo suas operações submetidas ao controle e à fiscalização do Banco Central do Brasil, segundo normas estabelecidas pelo Conselho Monetário Nacional.

A referida Resolução define também o arrendamento operacional, dispendo no art. 6º o seguinte:

Considera-se arrendamento mercantil operacional a modalidade em que:

I - as contraprestações a serem pagas pela arrendatária contemplem o custo de arrendamento do bem e os serviços inerentes à sua colocação à disposição da arrendatária, não podendo o total dos pagamentos da espécie ultrapassar 75%(setenta e cinco por cento) do custo do bem arrendado;

II - as despesas de manutenção, assistência técnica e serviços correlatos à operacionalidade do bem arrendado sejam de responsabilidade da arrendadora ou da arrendatária;

III - o preço para o exercício da opção de compra seja o valor de mercado do bem arrendado.

As operações de arrendamento mercantil operacional, nos termos do parágrafo único do art. 6º da Resolução n. 2309/96, são privativas dos bancos

múltiplos com carteira de arrendamento mercantil e das sociedades de arrendamento mercantil.

2.2.2.3 Lease-back

No período pós-Real as empresas brasileiras, em sua maioria endividadas, foram tomadas de surpresa quando o BACEN limitou o prazo das operações financeiras destinadas ao capital de giro e, paralelamente, elevou as taxa de juros. Para agravar a situação, a economia sofreu forte retração. Onde até então havia mercado para tudo que se produzisse passou a haver uma abertura total ao mercado externo. A partir daí os produtos importados, com melhor qualidade, invadiram a nossa economia, praticando preços bem menores (DUTRA ,1997, p.71).

Como consequência desses fatos as instituições financeiras sofreram com os problemas de inadimplência, ficando de "mãos atadas" por não poderem estender o prazo das operações, visando à adequação do fluxo de caixa dos devedores.

Essas instituições, em função de sua natureza de banco múltiplo (banco, corretora, operadora de *leasing*, etc.), viram-se forçadas a migrar da carteira comercial para a carteira de *leasing*. Nesta, o prazo mínimo é de 24 meses, caracterizando, em especial, o lease-back, por meio do qual teriam resolvido o problema de inadimplência ao mesmo tempo em que adequariam o fluxo de caixa dos clientes, bem como sairiam de uma operação praticamente sem garantia para uma situação de garantia real.

O lease-back, também denominado *leasing de retro*, caracteriza-se principalmente pelo fato de que o bem objeto de arrendamento pode fazer parte do ativo imobilizado da empresa arrendatária. Tal instrumento foi previsto originariamente pelo art. 9º da Lei n. 6.009/74, quando menciona as operações de arrendamento mercantil contratadas com o próprio vendedor do bem ou com pessoas jurídicas a ele vinculadas.

No entanto, segundo Rizzardo (1996, p. 235), a lei acima mencionada foi modificada pela Lei 7.132, de 26/10/1988, que preceitua:

As operações de arrendamento mercantil contratadas com o próprio vendedor do bem ou com pessoas jurídicas a ele vinculadas, mediante quaisquer das relações previstas no art.2º desta lei, poderão também ser realizadas por instituições financeiras, expressamente autorizadas pelo Conselho Monetário Nacional, que estabelecerá as condições para a realização das operações previstas neste artigo.

Parágrafo único. Nos casos deste artigo, o prejuízo decorrente da venda do bem não será dedutível na determinação do lucro real.

A Resolução n. 351/75 do BACEN, substituída pela Resolução n. 980, fez com que a atuação da instituição ficasse restrita aos Bancos de Desenvolvimento, às Caixas Econômicas e, em se tratando de bens imóveis, às sociedades de crédito imobiliário e associações de empréstimos e poupança.

Segundo Rizzardo (1996, p. 236), é por esse motivo que o lease-back é também denominado de *leasing imobiliário*, pois tem como objetivo evitar que uma empresa já proprietária de um imóvel e que tenha necessidade de ampliar suas instalações ou construir novas instalações imobilize uma parte muito grande de seu capital de giro. Assim, a construção ou ampliação é financiada pela empresa que adquire o bem, segundo projeto específico do vendedor locatário, que se compromete a ocupar o imóvel mediante locação e em longo prazo.

Ainda segundo o mesmo autor, não se pode deixar de aqui distinguir o lease-back do *leasing* imobiliário, pois este último pressupõe a existência de uma relação triangular em que o imóvel é adquirido ou construído pela empresa locadora para utilização pela locatária, constituindo-se entre ambos um contrato de arrendamento mercantil.

Para Rizzardo (1996, p. 236) as características dessa espécie de *leasing* podem ser identificadas por tratar-se de patrimônio imobiliário, no qual a transação poderá determinar um duplo pagamento de imposto imobiliário, ou seja, na primeira fase do processo, quando da venda para a arrendadora, e na segunda etapa, em que retorna o bem ao arrendatário.

Se o patrimônio é bem móvel ou equipamento, não há dupla incidência do Imposto de Circulação de Mercadorias (ICMS), visto que não se opera a circulação de mercadorias.

Se o arrendatário tornar-se insolvente e não saldar os aluguéis, a instituição arrendadora tem como garantia o próprio bem, o que evitará sua inclusão entre o ativo da massa falimentar.

Conforme Rizzardo (1996, p. 236), as relações encerram três combinações de vontades:

- a compra e venda, adquirindo a empresa que opera no *leasing*;
- o arrendamento em favor da vendedora, que se transforma em arrendatária; e
- o compromisso de venda ou transferência novamente à arrendatária, verificando-se o retorno do domínio e da posse direta da coisa.

Configura-se uma espécie de retrovenda. Nas palavras claras de Mancuso (1999, p. 84), "no final do contrato, a empresa vendedora-locatária poderá recomprar o bem, à semelhança da retrovenda".

A operação visa à consecução de capital de giro em favor da vendedora, que ficará com o equipamento, não existindo, pois, uma tradição real. Mas a consequência não é a desmobilização do patrimônio ou a descapitalização da firma arrendatária. As despesas de manutenção, seguro e ônus fiscais relativas à propriedade competem ao vendedor-locatário.

O tratamento fiscal, previsto pela Lei n. 6.099, beneficia com isenções tributárias o *leasing* financeiro. O art. 1.º da Resolução 980 conduz a esta conclusão:

As operações de arrendamento mercantil com o tratamento tributário previsto na Lei 6.099, de 12.9.74, com as alterações introduzidas pela Lei 7.132, de 26.10.83, somente podem ser realizadas por pessoas jurídicas que tenham como objeto principal de sua atividade a prática de operações de arrendamento mercantil e pelas instituições financeiras que, nos termos deste Regulamento, estiverem autorizadas a contratar operações de arrendamento com o próprio vendedor do bem ou com pessoas jurídicas a ele coligadas ou interdependentes.

Os benefícios fiscais não serão concedidos, entretanto, se o vendedor, e posteriormente arrendatário, for o fabricante do bem, segundo prescreve o art. 2º da Lei 6.099 de 12/09/74: "Não terá o tratamento previsto nesta lei o arrendamento de bens contratados entre pessoas jurídicas direta ou indiretamente coligadas ou interdependentes, assim como o contratado com o próprio fabricante". A restrição é repetida no art. 33, "c", da Res. 90.

Os bens adquiridos por instituições financeiras para a prática de operações de arrendamento mercantil previstas neste tipo de arrendamento não são computados

para efeito de apuração dos limites de imobilização da instituição. Os limites, no *leasing* financeiro, conforme o art. 30 da Res. 980, não podem representar mais de 30% do patrimônio líquido da empresa. RIZZARDO, (1996, p. 41-42)

Di Agustini (1995, p. 35) resume de maneira clara as características desse tipo de *leasing*:

- liberação de capital de giro equivalente a praticamente 100% do valor do bem;
- lançamento da prestação do *leasing* como despesa operacional;
- redução do ativo imobilizado com possibilidade de redução da tributação sobre a receita decorrente do saldo credor da conta de correção monetária.
- opção de compra do bem ao final do contrato pelo valor residual;
- possibilidade de continuar utilizando, normalmente o bem como numa operação de *leasing* financeiro ou operacional.

Finalizando, o lease-back é uma forma de *leasing* financeiro em que o fornecedor do bem é o próprio arrendatário.

No lease back, o locatário vende o bem ao locador, passando a locá-lo, sendo possível se pactuar a denunciabilidade unilateral do contrato pelo locatário. Foi previsto no art. 9º da Lei n. 6.099/74.

Mancuso (1978, p. 86) salienta as seguintes características do lease back:

- compreende uma tradição ficta da coisa;
- a compradora é uma instituição financeira (art 9, parágrafo primeiro da Lei n 6.099/74);
- ocorrência de liberação de capital de giro, decorrente da alienação do ativo imobilizado;
- o fato de ser, comumente, utilizado em operações de vulto;
- a possibilidade de a vendedora arrendatária, ao final, vir a recomprar o bem;
- o preço a ser pago pelo comprador-locador é, normalmente, menor que o do valor corrente do bem;
- os contratos de venda e locação são coligados por "dependência recíproca", uma vez que "condicionam-se reciprocamente, em sua existência e validade, cada qual é a causa do outro";
- as despesas decorrentes de manutenção, seguro e ônus fiscais referentes à propriedade ficam por conta do vendedor-locatário.

Sale and Lease Back - o cliente atua como vendedor e ao mesmo tempo como arrendatário do bem. Esta modalidade é utilizada por empresas que desejam mudar o perfil de seu passivo, com uma operação saneadora; (Enciclopédia Digital, 2002)

2.2.2.4 Self-lease

É uma espécie de arrendamento mercantil contratado entre empresas integrantes de um mesmo grupo financeiro. Ou seja, o contrato mantém-se no âmbito das empresas coligadas, de tal forma que uma loca ou arrenda um determinado bem a outra com opção de aquisição.

A esse respeito, esclarece Celso Benjó, citado por Rizzardo, (1996,p. 43):

[...] O *self-leasing* é uma modalidade de *financial leasing* e pode, basicamente, assumir duas formas: na primeira, as partes contratantes estão vinculadas, ou seja, possuem um elo que lhes permite ser classificadas ora como sociedade controladora e controlada, ou mesmo como sociedades coligadas. Na segunda, é o próprio fabricante que assume o papel de financiador e utiliza o *leasing* como método de financiamento [...]

2.2.2.5 Financial self

Benjó, citado por Rizzardo (1996, p. 44), diferenciando *self-lease* de *financial self*, acrescenta que:

[...] neste último, o fabricante, o financiador que utiliza o *leasing* em suas operações e o locatário são pessoas distintas. Já no primeiro, em uma das formas, há um vínculo intersocietário entre o financiador e o lease; e em outra, o próprio fabricante promove o *leasing* de seus produtos [...] (cit. In: RF 274/18)

Essa modalidade de *leasing*, para efeito dos benefícios fiscais introduzidos pela Lei n. 6.099, não foi considerada pela legislação brasileira. É o que podemos observar da leitura do art. 2º, *in verbis*: "Não terá tratamento previsto entre pessoas jurídicas direta ou indiretamente coligadas ou interdependentes, assim como o contrato com o próprio fabricante". DI AGUSTINI(1995, p. 26).

Mas o que são empresas coligadas para o legislador? A Resolução 351, mais tarde substituída pela Resolução 980, do Banco Central, *apud* Rizzardo, (1996, p. 238) explicita que empresas coligadas são aquelas:

- a. em que a sociedade-arrendadora participe direta ou indiretamente, com mais de 10% do capital social;

- b. em que os diretores ou administradores da sociedade arrendadora e seus respectivos parentes até o terceiro grau, participe, em conjunto ou isoladamente, com mais de 20% do capital, direta ou indiretamente;
- c. em que acionistas com mais de 10% do capital da sociedade arrendadora participe com mais de 10% do capital, direta ou indiretamente;
- d. que participarem com mais 10% do capital da sociedade arrendadora, direta ou indiretamente;
- e. cujos diretores ou administradores e seus respectivos parentes, até o segundo grau participem, em conjunto ou isoladamente, de mais de 10% do capital da sociedade arrendadora, direta ou indiretamente;
- f. cujo acionista, com mais de 10% do capital, participe também do capital da sociedade arrendadora com 10% ou mais de seu capital, direta ou indiretamente;
- g. cujos membros da diretoria no todo ou em parte sejam os mesmos da sociedade arrendadora, ressalvados os cargos exercidos em órgãos colegiados, tais como Conselho de Administração ou semelhantes, previsto no estatuto ou regime interno da sociedade, desde que seus titulares não exerçam funções executivas, ouvido previamente o Banco Central.

Assim, como o financial self não está previsto na legislação brasileira, não há que se estender muito sobre o assunto.

2.2.2.6 Outros tipos de *leasing* utilizados no Brasil

No Brasil o *leasing* mais utilizado é o financeiro. Diversas outras formas foram autorizadas, porém não evoluíram por falta de regulamentação específica e mercado consumidor. Citam-se:

a) *Leasing* de importação

É um tipo de *leasing* regulamentado pelo Decreto-Lei n. 1.811/80, sujeito às normas da antiga Carteira de Comércio Exterior (CACEX). Consiste em um arrendamento feito por uma empresa de *leasing* estrangeira de um bem de capital produzido no exterior e que não possua similar fabricado no Brasil para uma arrendatária brasileira. DI AGUSTINI,(1995, p. 27).

b) *Leasing* de exportação

Trata-se do inverso do tipo anterior. Nesse caso é uma empresa de *leasing* brasileira que arrenda um bem produzido e adquirido no Brasil a empresas arrendatárias do exterior. Tal tipo de *leasing* foi previsto no art. 19 da Lei n. 6.099/74, porém até hoje não foi regulamentado. DI AGUSTINI,(1995, p. 27).

c) *Leasing* habitacional

Consiste de um projeto proposto pela Caixa Econômica Federal, visando permitir operações de *leasing* a pessoas físicas ou jurídicas que seriam arrendatárias de imóveis residenciais ou comerciais. DI AGUSTINI,(1995, p. 27)

Segundo informações da Caixa Econômica Federal, o projeto não foi operacionalizado.

d) *Leasing* agrícola

Trata-se de uma operação que tinha por objetivo o arrendamento mercantil a pessoas físicas e ou jurídicas, desde que agricultores, que atuariam como arrendatárias. DI AGUSTINI, (1995, p. 28)

e) *Leasing* para pessoa física

Instituído pela Lei n. 7.132/80, veio permitir a profissionais liberais, produtores rurais e trabalhadores autônomos arrendarem máquinas, veículos, equipamentos e implementos agrícolas.

Os arrendatários deveriam fornecer à empresa de *leasing* documentos exigidos pela Lei n. 7.132/80, tais como o Cadastro de Contribuinte Municipal (CCM) e última parcela paga do ISS, no caso de autônomos e profissionais liberais, Imposto Territorial Rural (ITR) e última declaração do Imposto de Renda (IR), no caso de produtores rurais. Entretanto, essa legislação foi recentemente alterada, permitindo a qualquer pessoa física obter financiamento para compra de bens móveis e imóveis mediante *leasing*. DI AGUSTINI,(1995, p. 28-9). Nesse caso, atualmente, conforme informações colhidas no Banco do Brasil S/A e no Banco Itaú S/A, os contratos de *leasing* podem ter a duração mínima de 24 meses e máxima de 36 meses, e sobre

os mesmos incidirão juros de 2,5% a.m. fixos. Se o arrendatário preferir optar pela pós-fixação, as prestações serão corrigidas pela TR e juros.

É interessante frisar que o financiamento a pessoas físicas mediante *leasing* transformou-se numa excelente opção por ser isento do imposto sobre operações financeiras (IOF), incidente em todas as operações de financiamento normas (*in O Estado de S. Paulo*, ed. 26.5.97, p.S2)

f) Subarrendamento

Tipo especial de *leasing* regulamentado pela Resolução n. 980/84 do Banco Central do Brasil em que empresas de *leasing* sediadas em outros países podem arrendar bens a empresas nacionais, que, em seguida, arrendam os mesmos bens a empresas arrendatárias estabelecidas no Brasil.

2.3 Operacionalização do *leasing*

2.3.1 Considerações preliminares

No território nacional são vários os aspectos que motivaram a regulamentação das operações de *leasing*. No entanto, o mais importante deles, certamente, consiste em transformar os gastos geradores de lucro inflacionário em despesas dedutíveis do Imposto de Renda, conforme o disposto no art. 235 do Regulamento do Imposto de Renda (RIR), que considera as prestações pagas ou creditadas por força do contrato de *leasing* como custo ou despesa operacional da empresa arrendatária.

Entretanto, esse aspecto hoje é irrelevante, uma vez que a correção monetária de balanços foi extinta, embora alguns setores da economia retrogradamente peçam a volta da correção monetária, considerando que, de acordo com as projeções, a inflação poderá atingir 5% ao ano na vigência do Plano Real e que ao término de dois ou três anos os demonstrativos financeiros das empresas já não mais refletirão a real posição patrimonial.

No Brasil o *leasing* é abordado na Lei n. 6.099, de 12 de setembro de 1974, que foi regulamentada pela Resolução 351/75 do Conselho Monetário Nacional. Entretanto, diversas outras fontes de legislação surgiram para, de uma maneira ou de outra, interferir na relação contratual de *leasing*. Entre elas, podem-se citar:

- resoluções, circulares e cartas-circulares do Banco Central do Brasil;
- decretos e leis federais complementares;
- portarias, pareceres normativos, pareceres, instruções normativas e atos declaratórios do Ministério da Fazenda;
- decretos legislativos do Senado Federal;
- resoluções do Ministério de Justiça;
- Código Comercial;
- Código de Defesa do Consumidor;
- leis das prefeituras municipais;
- deliberações e comunicados das Juntas Comerciais do Estados da Federação;
- instruções normativas e atos declaratórios da Receita Federal; e
- comunicados da Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

Pelo exposto, pode-se perceber a gama de legislação das várias esferas governamentais e legislativas que interferem na evolução contratual do *leasing* em nosso país.

2.3.2 Características operacionais do *leasing*

a) Espécies de bens

Os bens objeto de contrato de *leasing* são aqueles móveis e imóveis, de produção nacional ou estrangeira, adquiridos pela empresa arrendadora de acordo com as especificações e para uso da empresa arrendatária em sua atividade econômica. BLATT(1998, p. 29)

Assim, por exemplo, podem ser adquiridos por *leasing* os seguintes tipos de bens e serviços:

- ativo imobilizado;
- *hardware e software* básicos e aplicativos; e
- serviços ligados diretamente ao ativo imobilizado, como instalações, adequação e transportes.

b) Prazos do *leasing*

Fixam-se como prazo mínimo para a contratação de uma operação de *leasing*:

- dois anos para bens depreciables em até cinco anos;
- trinta e seis meses para os bens depreciables com prazo superior a cinco anos.

Na prática as empresas de *leasing* procuram operar com prazo máximo equivalente a 70% do tempo de vida de depreciação do bem, estabelecido pela legislação do Imposto de Renda, uma vez que ao comprar o bem a empresa imobilizará e, em seguida, o depreciará por um prazo acelerado em 30%. Blatt, (1998, p.30)

c) Valor residual

A obrigatoriedade contratual do valor de resíduo decorre da necessidade da opção de compra por parte do arrendatário, que terá direito de exercer essa opção pelo valor estipulado, expresso em porcentagem do valor de aquisição, o qual deverá ser pago à vista, no final do contrato ou junto com as prestações.

Para a empresa arrendatária a opção de pagamento do valor de resíduo juntamente com as prestações implica uma maior complexidade contábil porque:

- O *leasing* faculta à empresa arrendatária o direito de uso do ativo imobilizado pelo tempo determinado em contrato, sem contudo, obter o direito de posse, fato esse que impede a imobilização do bem no ato da contratação, fazendo com que a prestação seja registrada como despesa do período.

- Considerando que se trata de uma fração do valor do bem que dá à empresa arrendatária o direito de opção pela sua posse no encerramento do contrato, o valor residual se manifesta contabilmente num direito futuro. Precisa, então, ser registrado em separado da contraprestação, como ativo circulante ou realizável a longo prazo, dependendo do período de conversibilidade do direito, até um ano ou acima de um ano, respectivamente.

Caso haja interesse por parte das empresas contratantes, o valor residual poderá ser inferior a 1% do valor do bem. Nesse caso, estabelecer-se-á um valor simbólico, representado por uma unidade monetária: hoje, R\$ 1,00. BLATT(1998, p. 48)

O valor residual ideal é aquele que resulte em valor contábil residual igual a zero para a empresa arrendadora, já que um valor residual superior a zero poderá não otimizar as economias fiscais com Imposto de Renda, que a empresa poderá conseguir na operação. Porém, um valor residual inferior a zero trará um aumento do custo da operação causado pelo impacto fiscal proporcionado pela perda fiscal da empresa de *leasing*. DI AGUSTINI(1995, p. 32)

d) Prestações no *leasing*

Diversas são as maneiras de amortização do valor principal de um empréstimo no Brasil. Para o *leasing*, em geral, utiliza-se a tabela Price¹ para o cálculo do valor da prestação. Entretanto, alguns contratos também podem utilizar o sistema SAC² (Sistema de Amortizações Constante). É indispensável que o método de cálculo das prestações esteja inserido no contrato de *leasing*. DI AGUSTINI,(1995, p. 33).

¹ TABELA PRICE - Sistema de amortização onde as prestações são iguais e consecutivas, a partir do momento em que começam a ser amortizadas. As amortizações são crescentes e o valor dos juros decrescentes.

² SISTEMA SAC - Neste sistema as amortizações são iguais, o valor da prestação e dos juros é decrescente, pois este é incidente sobre o saldo devedor.

Para Di Agustini (1995, p. 33) o cálculo de prestação de *leasing* segundo o SAC faz com que o valor das prestações e o valor do juro incidente sejam amortizados e, portanto, decrescentes.

2.3.3 O *leasing* à luz da lei brasileira

É indiscutível que ao regulamentar as operações de *leasing* o legislador teve como objetivo principal transformar gastos geradores de lucro inflacionário em despesas dedutíveis do Imposto de Renda, além de ampliar o alcance do termo financiar, propiciando ao mercado mais uma opção de financiamento de longo prazo. ZDANOWICZ,(1985, p. 56)

2.3.3.1 Imposto de Renda (IR)

Na legislação brasileira, por intermédio de vários institutos legais, ficou a empresa de *leasing* autorizada a acelerar a depreciação do bem objeto do contrato em até 30% (trinta por cento) como se pode observar na Portaria MF n. 113, de 26/02/1988, quando preceitua:

1. No cálculo da quota de depreciação do bem objeto de arrendamento mercantil, o prazo de sua vida útil, normal, admissível, poderá ser reduzido em 30% (trinta por cento)...
4. A permissão de que trata o item 1 aplica-se, exclusivamente, à operação de arrendamento mercantil que tenha como arrendatária pessoa jurídica, e seja contratada por prazo equivalente a, no mínimo, 40% (quarenta por cento) do prazo, de vida útil, normal, do bem arrendado.
5. O disposto nesta Portaria aplica-se aos contratos celebrados a partir de sua vigência...

Dessa forma, a empresa arrendatária, mediante tal depreciação, consegue uma antecipação das despesas por meio de uma dedutibilidade maior do Imposto de Renda a pagar.

É importante observar que a empresa de *leasing* consegue um benefício fiscal com essa depreciação acelerada e, se for repassado, o valor da prestação a ser paga pelo arrendatário sofrerá aumento, pois para este a dedução maior não se traduz em antecipação de despesas, mas sim um encargo ou custo a mais da operação. A arrendatária, ao imobilizar o bem pelo valor residual, também não teria uma antecipação de despesas dedutíveis com o imposto.

O Imposto de Renda que incide sobre as operações de arrendamento mercantil é regulado pela legislação do Imposto de Renda, pela Lei n. 6.099/74 e pelas normas de correção monetária e de apuração de resultados estabelecidos pelo Ministério da Fazenda. ZDANOWICZ,(1985, p. 57)

A legislação do IR apresenta ainda diversos incentivos, na forma de deduções de parte do imposto a pagar e isenções, tais como:

a) Incentivos setoriais

Tais incentivos são direcionados a determinadas categorias de contribuintes com a finalidade de estimular empreendimentos selecionados de interesse setorial com a proteção de algumas classes de contribuintes, tais como:

- Embratur - incentivos ao turismo;
- Fundação Educar - incentivos para combater o analfabetismo; e
- IBDF - incentivos ao florestamento e reflorestamento.
- Sudepe - Incentivos programados para a pesca.

b) Incentivos regionais

São oferecidos a determinadas regiões subdesenvolvidas ou que estejam passando por condições específicas adversas e carentes de estímulos, com o objetivo de igualá-las às demais regiões que compõem as Unidades da Federação. É nessa classe de incentivos que o governo concede isenções fiscais a determinadas regiões, abrindo a possibilidade de investidores se interessarem por aquela área ou região.

Como exemplos desse tipo de incentivo podem-se mencionar as áreas abrangidas pela Superintendência para o Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE) e pela Superintendência para o Desenvolvimento da Amazônia (SUDAM).

Para tanto, foram criados pelo Governo Federal investimentos incentivados que, disciplinados pelo Decreto-Lei n. 1.376/74, transformaram-se nos seguintes fundos de investimentos fiscais:

- Fundo de Investimento da Amazônia (FINAM);
 - Fundo de Investimento do Nordeste (FINOR);
 - Fundo de Reflorestamento (FISSET);
 - Fundo de Recuperação do Espírito Santo (FUNRES).
- c) O Imposto de Renda nas empresas arrendatárias

Nos contratos de *leasing* as prestações de contratos podem ser consideradas como custo ou despesa operacional dedutível, desde que estejam de acordo com as normas da Lei n. 6.099/74 e com as alterações sofridas pela mesma *a posteriori*. No entanto, são vedadas as deduções de prestações para as operações de *leasing* que estejam em desacordo com a Lei n. 6.099/74 mas que estejam consolidadas na Lei n. 7.132/83. ZDANOWICZ,(1985, p. 57)

2.3.3.2 Imposto Sobre Produtos Industrializados (IPI)

Imposto federal incidente sobre produtos industrializados, o IPI, tem como geradores:

- o desembaraço aduaneiro de produtos procedentes de outros países; e
- saída de estabelecimento de importador de produtos industrializados, comerciante ou arrematante desses produtos.

Na legislação brasileira, além dos fatos geradores acima mencionados, destacam-se outras situações que podem gerar a incidência do imposto, como:

- a saída do produto do armazém geral ou de outro depositário, desde que situados na mesma Unidade da Federação do depositário;
- a saída da repartição que realizou o desembaraço ou alienação em relação aos produtos, que, por ordem expressa do importador ou do arrematante, foram enviados diretamente a terceiros; e
- início de consumo ou da industrialização do produto, desde que a industrialização deste se realize fora do estabelecimento industrial.

Consoante a regra geral de incidência do IPI, o mesmo deve ser aplicado sobre alguns bens adquiridos para *leasing*. Nesse caso, será considerado como custo do bem e, como tal, contabilizado no ativo imobilizado da empresa de *leasing*. No entanto, deve-se ressaltar que nas operações de *leasing* em si, o IPI não é incidente. Zdanowicz,(1985, p. 58)

2.3.3.3 Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços ICMS

Trata-se de um imposto de competência dos Estados da Federação. Como fatos geradores apresentam-se:

- a saída de mercadorias de estabelecimento comercial, industrial ou produtor;
- a entrada em estabelecimento comercial, industrial ou produtor de produtos importados do exterior pelo titular do estabelecimento; e
- o fornecimento de alimentos, bebidas e outras mercadorias em bares, cafés e estabelecimentos similares.

Pelo que se constata, as empresas de *leasing* não são contribuintes do ICMS, já que não se enquadram em nenhum dos casos acima mencionados. Apesar disso, algumas empresas de *leasing* podem ser consideradas como contribuintes facultativas do ICMS, com o objetivo único de facilitar a circulação dos bens arrendados.

Outra questão passou a suscitar dúvidas com relação à incidência do ICMS, em especial sobre as operações de safe lease-back, questão essa aventada nas Disposições Transitórias da Constituição Federal, em seu art. 41, que ressalta:

[...] reavaliarão todos os incentivos fiscais de natureza setorial em vigor, (...)considerar-se-ão revogados após dois anos, a partir da data da promulgação da Constituição, os incentivos que não forem confirmados por lei. (DI AGUSTINI, 1995, p. 35).

No entanto, decorridos os dois anos mencionados no texto constitucional, alguns estados passaram a interpretar que entre os incentivos revogados incluía-se a isenção prevista no Convênio n. 1/75, aplicável sobre os bens usados e que sejam vendidos após fazerem parte do ativo imobilizado das empresas, por pelo menos 12 meses. Assim, em consequência dessa revogação, as vendas efetuadas de bens móveis da empresa arrendatária para a empresa de *leasing*, nas operações de safe lease-back seriam passíveis de cobrança do ICMS. DI AUGUSTINI, (1995, p. 35)

2.3.3.4 Imposto sobre a Transmissão de Bens Imóveis (SISA)

De competência dos municípios, a SISA tem como fatos geradores, de acordo com o Código Tributário Nacional:

- transmissão, a qualquer título, da propriedade ou do domínio de bens imóveis, por natureza ou por cessão física, de acordo com a lei civil;
- transmissão, a qualquer título, de direitos reais sobre imóveis, exceto os direitos reais de garantia; e
- cessão de direitos relativos às transmissões mencionadas nos itens acima.

O SISA não é incidente sobre a transmissão de bens de direito quando:

- efetuada para sua incorporação de fusão de uma pessoa jurídica, em pagamento de capital nela subscrito;

- decorrente da incorporação de fusão de uma pessoa jurídica por outra ou com outra;
- sobre as transmissões, aos mesmos alienantes, dos bens e direitos adquiridos, conforme o item anterior, em decorrência de sua desincorporação do patrimônio da pessoa jurídica a que foram conferidos; e
- a aquisição de imóveis de desapropriação, quando feita por empresa pública ou empresa na qual o Estado tenha participação majoritária.

No caso específico de *leasing*, tanto para os arrendatários como para os arrendadores, o SISA é incidente na compra do bem, no caso de imóveis. ZDANOWICZ,(1985, p. 59)

2.3.3.5 Imposto sobre Serviços (ISS)

É também de competência municipal, porém previsto no art. 156 da Constituição Federal de 1988, que textua:

Art. 156. Compete aos Municípios instituir imposto sobre:

I - propriedade predial e territorial urbana.

II - transmissão 'inter-vivos', a qualquer título, por ato oneroso, de bens imóveis, por natureza ou acessão física, e dos direitos reais sobre imóveis, exceto de garantia, bem como cessão de direitos a sua aquisição;

III - vendas a varejo de combustíveis líquidos e gasosos, exceto óleo diesel;

IV - serviços de qualquer natureza, não compreendidos no art. 155, I, 'b' ...§4º Cabe à Lei Complementar:

I - Fixar as alíquotas máximas dos impostos previstos nos incisos III e IV. (Constituição da República Federativa do Brasil, de 5 de outubro de 1988, p. 95-96.)³

Como se pode observar, o texto constitucional não menciona o contrato de arrendamento mercantil como passível de incidência do ISS. Porém, os municípios tributam as prestações do *leasing* com o ISS, tomando como base legal o preceito do inciso IV do art. 156 da Constituição brasileira.

³ Operações essas relativas à circulação de mercadorias sobre prestação de serviço de transporte interestadual, intermunicipal e de comunicação, ainda que as operações e as prestações se iniciem no exterior.

A lei complementar mencionada no mesmo inciso é o Decreto-lei n. 406, de 31 de dezembro de 1968, que estabeleceu a incidência do ISS na prestação de serviços cuja natureza estaria prevista na lista de serviços elaborada pelo próprio decreto mencionado. É importante observar que os serviços mencionados na lista sujeitos ao ISS são aqueles cuja prestação envolva fornecimento de mercadorias.

Assim, o ISS incide sobre as prestações de *leasing* em razão de em condições inflacionárias a empresa arrendadora poder auferir um ganho proveniente do *floating*⁴ gerado pela possível diferença de prazos entre o pagamento da prestação com ISS incluso pela empresa de *leasing* e o recolhimento do ISS ao município), sendo normalmente pago juntamente com as prestações pela empresa arrendatária. Há, no entanto, o caso de a empresa de *leasing* e a empresa arrendatária estarem, ambas, localizadas na região da Superintendência da Zona Franca de Manaus, abrangendo os estados do Amazonas, Acre, Rondônia e o Território de Roraima, e, por esse motivo isentas do recolhimento desse imposto.

A Lei Complementar n. 56/87, que alterou a lista do Decreto-lei n.º 406/68, não deixa mais dúvidas quanto à incidência do ISS sobre o valor bruto das contraprestações do *leasing*. O texto foi alterado de "locação de bens móveis" para "locação de bens móveis, inclusive *leasing*".

O texto constitucional, no art. 156, e o Decreto-lei n. 406/68 estabelecem que a alíquota máxima a incidir sobre as operações de *leasing* é de 5%. Dessa forma, como a aplicação dessa alíquota é de competência exclusiva dos municípios, alguns destes, para atraírem investimentos, baixam as alíquotas para as empresas de *leasing* que ali se instalarem. ZDANOWICZ, (1985, p. 60)

⁴ FLOATING - flutuações.

CAPÍTULO 3 – PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 Caracterização da pesquisa

Esta seção tem como objetivo principal apresentar a metodologia utilizada para nortear a presente pesquisa. Inicialmente, é apresentado o delineamento da pesquisa no que se refere à metodologia utilizada para o levantamento e análise dos dados.

A presente pesquisa foi de natureza exploratória, dedutiva, descritiva e qualitativa. O método que a caracteriza é o estudo de caso.

Por ser um estudo de caso, ou seja, por analisar apenas uma parte dentro de um todo, que são algumas empresas paranaenses clientes do Banco do Estado do Paraná, a pesquisa é de natureza exploratória, dedutiva e qualitativa, pois analisada de forma intensiva a utilização do lease-back como fonte de capital de giro.

Conforme Lakatos (apud Pedro 2001 p 38), o método dedutivo divide o todo em partes, no sentido de se concentrar em conceitos não compreendidos no todo, mas que em partes é possível a compreensão do que está sendo analisado. Segundo Yin (apud Pedro 2001 p 39), um estudo de caso é, basicamente, uma pesquisa empírica que investiga um fenômeno contemporâneo no seu contexto de vida real, no qual os limites entre o fenômeno e o contexto não estão claramente definidos e no qual múltiplas fontes de evidência são utilizadas, por isso a justificativa da presente pesquisa.

De um estudo de caso procuram-se obter quatro características GOODE & HATT (apud Pedro 2001 p. 19) :

a) dados que possuam amplitude, para que se possam conhecer os diversos aspectos que completam a totalidade do objeto de estudo;

b) dados de níveis abstratos ou puramente sociológicos, por meio dos quais se enfoca o objeto sob diversas óticas;

c) formação de índices e tipos comuns a todas as análises qualitativas, para uma melhor categorização dos componentes do objeto em estudo; e

d) interação numa dimensão de tempo, em que a preocupação é verificar sua compatibilidade com o processo para compor a situação atual do objeto de estudo.

Esses conceitos básicos estão presentes no estudo em questão, sendo que a primeira relaciona-se com a amplitude da utilização, por empresários da região Noroeste do Estado do Paraná, da linha lease-back, como fonte de capital de giro para financiar o capital de giro.

Foi analisada, de forma intensa, a utilização do lease-back como fonte de capital de giro por diversas empresas da região noroeste do Estado do Paraná na carteira do Banco do Estado do Paraná S/A, com sede no Estado do Paraná e que a partir de outubro/2000 deixou de ser estatal, passando à iniciativa privada. A presente pesquisa foi realizada em um período anterior à privatização.

O segundo conceito corresponde às estimativas abstratas ou sociológicas sobre a utilização de linhas de crédito, ao longo de um período, por parte do empresariado paranaense. Pois ao se considerar informações sobre a utilização de linhas de créditos perante instituições financeiras durante um certo período histórico, estas podem sofrer modificações. As informações sobre a quantidade de empresários que se utilizam as linhas de crédito em análise correspondem à terceira característica.

O quarto conceito representa a participação do empresário nas mudanças que poderão ocorrer com o novo cenário econômico nacional, pós-Plano Real.

3.2 Procedimentos

Os procedimentos metodológicos empreendidos para a realização deste trabalho consistiram de:

a) Efetuar um levantamento bibliográfico a respeito do *leasing*, suas várias formas práticas de utilização como fonte de financiamento, sua história e diferenciação com outras linhas de crédito, bem como sua operacionalização diferenciada no Brasil, enfatizando o lease-back como fonte central do presente estudo.

b) Realizar uma pesquisa de campo, com questionamento a empresários tomadores de crédito na instituição financeira do noroeste do Paraná.

c) Realizar uma pesquisa de campo, com questionamentos feitos a funcionários da instituição financeira do Noroeste do Paraná, que conheçam a rotina bancária e principalmente as operações de *leasing*.

3.3 Coleta de dados

Os dados foram coletados mediante três técnicas: entrevistas realizadas no mês de novembro de 2003, pesquisa documental realizada no mês de agosto de 1998 e observação não participante, onde foram realizadas as entrevistas no mês de novembro de 2002.

3.3.1 Entrevistas

Para a realização das entrevistas, a população a ser utilizada compõe-se de empresas de diversos setores, com sede na região Noroeste do estado do Paraná e que possuíam linhas de financiamentos em instituições financeiras, em especial o Banco do Estado do Paraná S/A, que conforme dados disponíveis no anexo, totalizam 45 empresas de um montante de 477 empresas.

A forma utilizada para a coleta de dados contemplou a utilização de um questionário, o qual foi encaminhado a 45 empresas. Deste total, 10 empresas autorizaram a entrevista.

As entrevistas foram aplicadas pelo próprio pesquisador com os proprietários das empresas, de pequeno e médio porte, a partir de um roteiro. A gravação em fita cassete foi autorizada somente por três dessas empresas.

As questões deste roteiro são apresentadas a seguir, acompanhadas de uma breve justificativa.

1) Quais as linhas de crédito que sua empresa utilizava antes do Plano Real? Por quê?

Objetivo: conhecer as linhas de crédito que as empresas utilizavam antes do Plano Real, se as utilizavam porque atendiam às suas necessidades de recursos ou por indicação dos gerentes das agências, visando comparar as respostas dos empresários com informações obtidas no referencial bibliográfico.

2) Quais as linhas de crédito que sua empresa passou a utilizar após o Plano Real? Por quê?

Objetivo: verificar se houve alterações na utilização de linhas de crédito pelas empresas antes e após o Plano Real e, em caso afirmativo, por que essas alterações aconteceram.

3) O que aconteceu com as taxas médias de juros antes e após o Plano Real?

Objetivo: confirmar na prática as afirmações de Dutra (1997) de que os juros sofreram elevação no período pós-Real.

4) Houve alterações nos prazos médios das operações bancárias antes e após o plano real? Se a resposta for positiva, a que você atribui esta alteração?

Objetivo: conhecer na prática o que ocorreu no período anterior e posterior ao Plano Real, em se tratando dos prazos das operações, e se os empresários conheciam os motivos ou responsáveis pelas alterações.

5) O Plano Real alterou sua margem de contribuição ou lucratividade dos seus produtos ou serviços?

Objetivo: extrair informações dos empresários relativas à possível redução de suas margens de contribuição dos produtos, motivadas principalmente pela concorrência com produtos importados, conforme relatado no referencial bibliográfico DUTRA(1997, p. 38)

6) Como estava seu índice de endividamento antes do Plano Real?

Objetivo: conhecer o comportamento das empresas entrevistadas antes do Plano Real, ou seja, no período inflacionário, para posterior comparação com o

período pós-Real.

7) Como era o comportamento de seu fluxo de caixa antes e após o Plano Real?

Objetivo: observar se houve mudanças comportamentais das empresas entrevistadas antes e após o Plano Real em relação à administração de seus fluxos de caixa, ou seja, pagamentos e recebimentos de curto prazo.

8) O que motivou você como empresário a utilizar o lease-back como linha de crédito?

Objetivo: identificar o grau de conhecimento dos empresários entrevistados com relação à operação de lease-back, se possuíam informações suficientes para decisão ou se foram orientados por terceiros para a tomada de decisão.

9) Quem o orientou a utilizar a linha de crédito *leasing*?

Objetivo: identificar os responsáveis pela orientação dos empresários quanto à utilização do *leasing* como linha de crédito, devido ao fato de o *leasing* ser uma operação pouco conhecida ou utilizada no Brasil, conforme dados divulgados pela Associação Brasileira das Empresas de *Leasing*.

Objetivo: verificar a influência dos gerentes de agências na migração das operações da carteira comercial do banco múltiplo para a carteira de *leasing*, como sendo também uma forma de evitar uma inadimplência em massa.

10) Quais são as conseqüências da utilização do *leasing* em sua empresa a curto e médio prazo?

Objetivo: identificar o que ocorreu com as empresas entrevistadas que se utilizaram do *leasing* para reequilibrar suas finanças. Procura saber na atualidade, já que o questionário foi respondido no mês de dezembro de 2002, se as empresas obtiveram sucesso ou fracasso na utilização do *leasing* como linha de crédito, para buscar a solvência das suas obrigações.

11) Você faria um *leasing* novamente em sua empresa?

Objetivo: identificar a aceitabilidade das operações de *leasing* pelos empresários entrevistados, já que 100% deles utilizaram a linha de crédito, e saber se continuariam ou não a utilizar esta modalidade de crédito.

Os dados apurados no questionário foram, então, analisados para que fosse identificada a posição de cada empresário a respeito das fontes de financiamento no período pós-Real, para apurar se eles tiveram dificuldades em buscar novas linhas. Por fim, de posse de todos os dados, realizou-se uma análise para apontar se as empresas utilizaram o lease-back como fonte de capital de giro para fazer frente a sua necessidade de caixa.

Foram realizadas também entrevistas com 4 funcionários do Banco do Estado do Paraná que tinham pleno conhecimento das operações de *leasing* realizadas pelos gerentes das agências. O roteiro utilizado nestas entrevistas é apresentado a seguir.

1) Qual era seu cargo e quanto tempo permaneceu na função?

Objetivo: conhecer o cargo e a função dos funcionários entrevistados, visando à obtenção do nível de conhecimento.

2) No cargo que exercia, você tinha acesso às informações do histórico das operações inadimplentes?

Objetivo: identificar a capacidade dos funcionários entrevistados em rastrear as operações inadimplentes desde a sua origem.

3) Tem conhecimento de quando foi efetuado o levantamento do histórico de operações inadimplentes nas agências e de quais eram as principais irregularidades?

Objetivo: levantar possíveis irregularidades nas operações inadimplentes das agências.

4) Em relação às operações de lease-back, o gerente tinha plena autoridade para realizar operações com alçada da própria agência?

Objetivo: identificar os procedimentos operacionais internos do Banco do Estado do Paraná, bem como as esferas de decisão relativas às operações de lease-back.

5) Qual era o procedimento para a realização de uma operação de lease-back?

Objetivo: identificar os procedimentos operacionais internos do Banco do Estado do Paraná, para o deferimento de uma operação enquadrada como lease-back.

6) Qual era o procedimento para a realização de uma operação de *leasing* normal?

Objetivo: identificar os procedimentos operacionais internos do Banco do Estado do Paraná para o deferimento de uma operação enquadrada como *leasing* normal.

7) É de seu conhecimento a realização de operações de lease-back com pessoas físicas, mesmo contrariando determinação legal?

Objetivo: conhecer possíveis irregularidades cometidas pelos gerentes das agências em operações de lease-back envolvendo pessoas físicas.

8) É de seu conhecimento os procedimentos operacionais utilizados pelos gerentes das agências quando da realização irregular de operações de lease-back envolvendo pessoas físicas?

Objetivo: identificar se existiam operações irregulares de lease-back para pessoas físicas e se estas informações eram de conhecimento de funcionários que não trabalhavam na agência.

3.3.2 Pesquisa documental

Efetou-se uma pesquisa documental no Banco do Estado do Paraná, por meio da análise dos relatórios internos. Pelo relatório interno BAM5141X, de

24/8/1998, pôde-se observar que a Superintendência Regional Paraná Noroeste, objeto do estudo, com sede na cidade de Maringá/PR tinha sob sua jurisdição a responsabilidade de 63 agências, espalhadas na região noroeste do Paraná.

Foram verificados no relatório : a quantidade de contratos vigentes, a quantidade de contratos em atraso, o valor total da carteira, bem como os valores de atraso e o índice percentual de inadimplência da superintendência e das agências individualmente.

Os dados apresentados no relatório mostram se realmente existia alta inadimplência quanto aos contratos de *leasing* do Banco do Estado do Paraná na região noroeste do Estado.

As agências do Banco do Estado do Paraná apresentadas no relatório que possuem localização geográfica no noroeste do Paraná são elas as seguintes: Campo Mourão, Cruzeiro do Oeste, Loanda, Maringá Centro, Paranavaí, Atalaia, Cruzeiro do Sul, Doutor Camargo, Floresta, Japurá, Cianorte, Paraíso do Norte, Nova Esperança, Paissandu, Umuarama, Nossa Senhora das Graças, Planaltina do Paraná, Nova Olímpia, Querência do Norte, Quinta do Sol, Boa Esperança, Santo Inácio, Tapira, Tuneiras do Oeste, Marialva, Pérola, Colorado, Astorga, Mandaguari, Itaguajé, Roncador, Rondon, Avenida Paraná – Maringá/PR, Nova Londrina, Peabiru, Agência Terra Boa, Agência Mamborê, Mariluz, Agência Iretama, São Carlos do Ivaí, Icaraíma, Moreira Sales, Agência Santa Fé, Avenida Mauá – Maringá/PR, Cidade Gaúcha, Tapejara, Santa Cruz do Monte Castelo, Diamante do Norte, Juranda, Engenheiro Beltrão, Jardim Alvorada – Maringá/PR, Flórida, Luiziana, Presidente Castelo Branco, Uniflor, Xambrê, Floraí, Ivaté, Sabáudia, Maringá Velho, Vila Operária – Maringá/PR, Mandaguaçu e Sarandi.

O presente relatório discrimina: o valor total de carteira de *leasing* por agência, a quantidade de contratos, o índice de inadimplência de cada agência, bem como a inadimplência total da Superintendência Regional Paraná Noroeste.

O relatório interno BAM49939, de 27/8/1998, que se refere à instituição financeira como um todo, onde o mesmo apresenta uma subdivisão de 7 superintendências regionais: Paraná Oeste, Paraná Norte, Paraná Noroeste, Paraná Centro, Matriz, Interestadual e Paraná Leste. Também, foi possível identificar: quais eram as superintendências regionais do Banco do Estado do Paraná; a quantidade

de contratos individualizados por superintendência; a quantidade total de contratos; a quantidade individualizada de contratos em atraso por superintendência, com seu respectivo índice percentual de atraso; e a quantidade total de contratos em atraso, com o índice percentual de inadimplência. Tudo isso permitiu extrair informações a respeito da carteira de *leasing* do Banestado.

Os dados coletados podem ser utilizados para comparar as operações de *leasing* no que se referem ao comportamento dos números das diversas regiões do estado do Paraná e outros estados, permitindo uma verificação de possíveis oscilações ou uniformidades.

3.3.3 Observação não participante

A observação não participante envolveu três operadores de *leasing* e dois gerentes de negócios lotados na Superintendência Regional Paraná Noroeste. Foi uma observação livre, que se desenvolveu inicialmente por intermédio de um operador, durante a entrevista realizada com os empresários, e, posteriormente, durante a vivência de todos os cinco funcionários no cargo que exerciam no Banco do Estado do Paraná, com observações realizadas na Superintendência Regional Paraná Noroeste e em visitas realizadas nas 63 agências jurisdicionadas.

Para Triviños (1987), a observação não participante é usada “na pesquisa qualitativa quando se deseja colocar em relevo a existência, a possibilidade de existência, de algum ou alguns traços específicos do fenômeno que se estuda, buscando a verificação de hipóteses”.

3.4 Análise dos dados

Os dados foram analisados com base nas respostas dos entrevistados, nos relatórios internos do Banestado e na experiência dos funcionários que vivenciaram a história do Banco do Estado do Paraná e a história das empresas paranaenses, clientes do Banco.

As percepções do pesquisador sobre as respostas dos entrevistados foram comparadas com o referencial teórico e com os resultados dos documentos internos, objetivando a uma análise realista e fundamentada.

CAPÍTULO 4 ESTUDO DE CASO

4.1 O Banco do Estado do Paraná S/A

Conforme dados divulgados pelo Banestado *apud* Pedro (p. 41), com a adesão do estado do Paraná ao convênio de Taubaté, no final da década de 1920, a instituição do Paraná entrou no sistema de exportação do café. Porém, naquela época, o estado não tinha um banco que fosse genuinamente paranaense. Conforme dados divulgados pelo próprio Banco do Estado do Paraná, um grupo de bancos paulistas, gaúchos e europeus que atuavam na região norte do estado provocava uma desenfreada evasão de rendas. Ao mesmo tempo, o norte era desvinculado do sul e a ligação com a capital, Curitiba, era frágil. Toda a produção agrícola ia para São Paulo.

Diante desta realidade, um dos primeiros atos do novo governo do presidente do Paraná, Afonso Alves de Camargo, e de seu secretário da Fazenda, Lysímaco Ferreira da Costa, foi decretar a criação de um banco para estancar a evasão de rendas e apoiar a economia estadual. Assim, em 28 de novembro de 1928, o banco abria as portas de sua sede e primeira agência.

A instituição foi ampliando sua atuação em vários municípios do estado, primeiramente em cidades da região norte, como Jacarezinho, Andirá, Bandeirantes e Cambará, até atingir quase todos os seus 399 municípios.

O Banestado estruturou-se sob forma de banco múltiplo. Passou a atuar também no mercado varejista, sendo a principal empresa investidora do Conglomerado Financeiro Banestado, que congrega 11 empresas que participam de vários segmentos empresariais, como: *leasing*, reflorestadora, câmbio, seguros, habitação e mercado de capitais.

Obedecendo a uma política definida pelo Governo Federal e apoiada pelo Governo do Estado do Paraná, no sentido de definir o novo papel do estado e acelerar o processo de privatização das empresas públicas, a partir de junho de

1998, o Banco do Estado do Paraná S/A iniciou seu processo de saneamento financeiro, com recursos oriundos do Banco Central do Brasil.

Essa formatação e esse processo de saneamento culminaram com a privatização da estatal, em 17 de outubro de 2000, por meio da venda pública de ações.

4.2 BANESTADO *LEASING* S/A – Arrendamento Mercantil

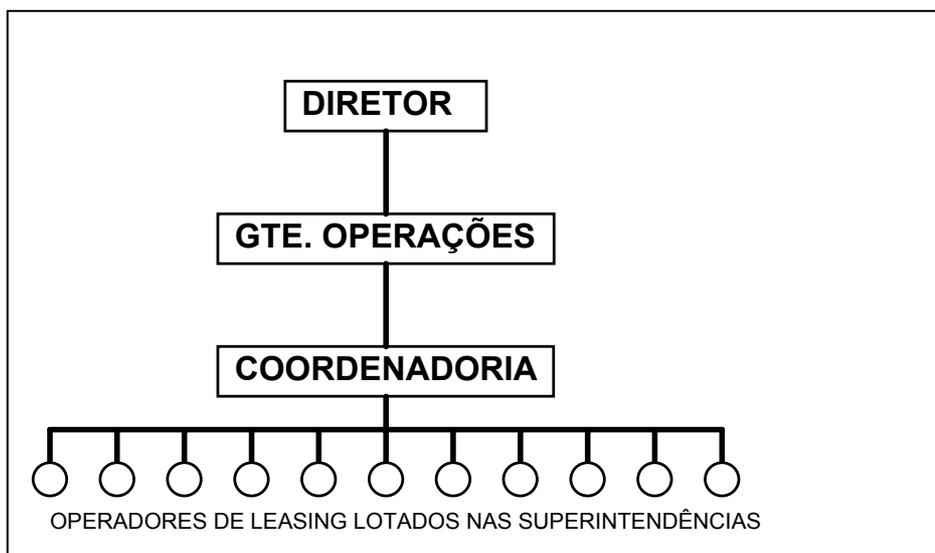
Conforme dados divulgados pelo site do Banestado, a Banestado *Leasing* S/A – Arrendamento Mercantil já em 1998 mantinha sede na Rua Emiliano Pernetá, 680, 6º, 7º, 8º e 10º andares, no centro comercial Emiliano Pernetá, na cidade de Curitiba, estado do Paraná. Participava do conglomerado financeiro do Banco do Estado do Paraná S/A. Juntamente com o banco múltiplo, foi privatizada em 17 de outubro de 2000. Na época possuía representantes em todo o Estado do Paraná, sediados em cidades pólo do estado, tais como: Curitiba, Ponta Grossa, Maringá, Londrina, Umuarama, Cascavel, Foz do Iguaçu, Pato Branco e Santo Antonio da Platina, além de sedes interestaduais nos estados de Santa Catarina, Rio Grande do Sul e São Paulo. Esses representantes eram denominados de *operadores de Leasing*, os quais eram os responsáveis pela carteira de *leasing* sob sua jurisdição.

Ocupou por diversas vezes o primeiro lugar no *ranking* brasileiro de aplicações, divulgado mensalmente pela Associação Brasileira das Empresas de *Leasing*, superando empresas de destaque nacional, como Bradesco *Leasing* e Itaú *Leasing*.

Atuou de forma bastante agressiva no período de transição (após o Plano Real) e absorveu operações problemáticas oriundas da carteira comercial do Banco do Estado do Paraná, transformando-as em operações de lease-back, visando amparar com garantias reais operações até então desprovidas de garantias.

Sua estrutura de operação tinha a seguinte configuração:

ESTRUTURA DE PRODUÇÃO COM OPERADOR DE *LEASING* NA REDE



Fonte: Relatório interno do Banestado

Figura 4.1: Organograma operacional da carteira de *leasing*

No banco múltiplo, como visto, profissionais das agências trabalham com todos os tipos de operação de crédito para atender os seus clientes.

O *leasing* é um produto com particularidades próprias, exigindo de conhecimento técnico apurado das pessoas que o operam. Desta forma, as agências sempre apresentam algumas dificuldades na apresentação e venda do produto na rede.

Para suprir tais deficiências, o ideal seria criar na estrutura de produção a figura do operador de *leasing*.

Considerando que o banco tem diversas agências espalhadas por várias regiões do país, em certas localidades estratégicas deveria existir uma superintendência ou regional que tivesse por finalidade supervisionar e orientar as agências no desempenho de seus serviços. Nelas deveria haver um núcleo de produção, onde deveria ficar alocado o operador de *leasing*, cujas principais funções seriam:

- . fazer a apresentação e divulgação do produto junto às agências, clientes e fornecedores;

- . auxiliar os profissionais de negócios das agências quando solicitado a dar orientação técnica e apoio no fechamento dos negócios; e

- . elaborar no Núcleo de Produção (Superintendência ou Regional), os pareceres técnicos da viabilidade do negócio, a fim de embasar seus superiores na aprovação do crédito quando da sua competência.

Os operadores estariam diretamente subordinados a um coordenador operacional, o qual estaria lotado na Empresa de Leasing do grupo, na Gerência de Departamento de Operações.

Os coordenadores teriam por função acompanhar as atividades, bem como supervisionar o desempenho dos operadores de leasing, além de orientá-los a cumprir as diretrizes traçadas pela empresa de leasing.

4.3 A pesquisa documental

Conforme relatado por Dutra (1997), o Governo Federal, por intermédio do Banco Central do Brasil, em 1994, aumentou a taxa de juros e reduziu os prazos de operações financeiras destinadas a capital de giro. A economia sofreu forte retração, provocada principalmente pela abertura do mercado externo. Os produtos nacionais passaram a sofrer a concorrência de seus similares produzidos no exterior, de preços menores e qualidade superior.

Os empresários, em sua maioria endividados, não conseguiam administrar seus fluxos de caixa de maneira que pudessem cumprir com os compromissos assumidos, desencadeando uma inadimplência histórica.

As instituições financeiras – em nosso caso, banco múltiplo (banco, corretora, operadora de *leasing*, etc.) – inicialmente renegociavam as operações nos mesmos moldes que as operações anteriores, ou seja: conta garantida, reestruturada em conta garantida, desconto de duplicatas, reformada em da queda nas desconto de duplicatas, porém com taxas de juros mais elevadas e com prazo de vencimento inferior ao contratado anteriormente.

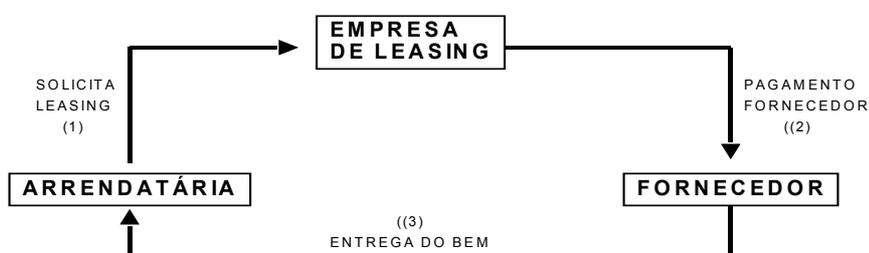
Como citado por Dutra (1997, p.69), as empresas reduziram sua lucratividade em razão pela redução em suas vendas, motivada principalmente pela concorrência externa. Reduzindo suas receitas e aumentando suas despesas financeiras, as reformas realizadas nas operações novamente não eram cumpridas. Começaram as demandas judiciais por parte das instituições financeiras. Passado algum tempo, percebeu-se que não era a melhor solução, pois demandas judiciais geravam custos e o prazo previsto para o recebimento era longo.

Como o problema não se restringia apenas a uma instituição financeira, o Banestado se viu forçado a realizar a única operação de crédito que podia adequar a necessidade de fluxo de caixa de seus clientes, o *leasing*, já que como banco múltiplo (banco, corretora, operadora de *leasing*, etc.) possuía a Banestado *Leasing* S/A. — Arrendamento Mercantil, e com ela a possibilidade de realizar operação de *leasing*.

A lei n. 7132, de 26/10/88 (*apud* Rizzardo, p. 235), estabelece que as instituições financeiras também podem realizar operações de lease-back.

No lease-back a característica principal está no fato de o próprio vendedor do bem se tornar também arrendatário, não existindo a terceira pessoa, ou seja, o fornecedor.

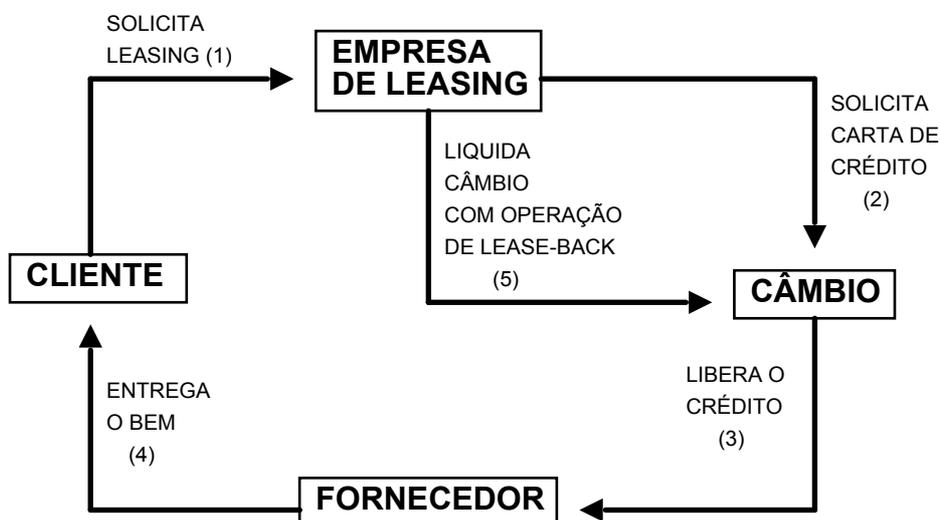
Em uma operação de *leasing* normal observa-se a existência de no mínimo três pessoas, conforme demonstrativo abaixo:



Fonte: Relatório interno Banestado

Figura 4.2: Fluxo de operação de *leasing* normal

Existe também o lease-back, que vem a atender a necessidade do cliente quando ele efetua a compra de um bem importado. Ocorre da seguinte maneira:

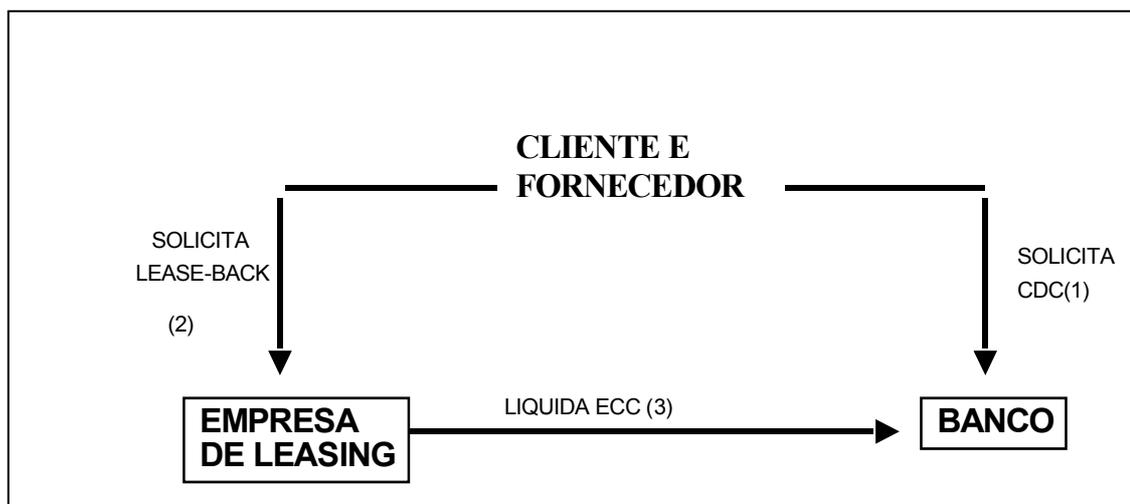


Fonte: Relatório Interno do Banestado

Figura 4.3: Fluxo de operação de lease-back envolvendo operação de câmbio

Conforme relatório interno banestado (1996), adiantamento de contrato de câmbio (ACC) é realizado quando a arrendatária necessita adquirir um bem importado e utilizar o leasing nacional. A forma encontrada para atender o interesse do cliente consiste em realizar o ACC e, em seguida, o lease-back, liquidando o câmbio.

Já na operação de lease-back, que ocorreu com muita freqüência na instituição financeira objeto do presente estudo, não existe a figura do fornecedor. O próprio arrendatário também é o fornecedor do bem, conforme demonstrado na figura abaixo:



Fonte: Relatório interno do Banestado

Figura 4.4: Fluxo de operação de lease-back

Neste exemplo hipotético o cliente, inicialmente, realiza uma operação de CDC com a instituição financeira. Como elevaram-se as taxas de juros e reduziram-se os prazos das operações, o cliente não tem como honrar a operação em seu vencimento. Desta forma, possuindo um bem qualquer de seu ativo imobilizado, vende-o à empresa arrendadora. Realiza-se, então, uma operação de lease-back. Com o valor da venda liquida o ECC e continua utilizando o bem, agora pagando as contraprestações do arrendamento.

Para o devedor (empresário), a principal vantagem é a possibilidade de adequação do fluxo de caixa em operação de longo prazo (mínimo 24 meses). Em decorrência do lease-back, ele continua utilizando o bem que lhe produz receita. Para a instituição financeira, a vantagem é agregar uma garantia real a uma operação até então desfigurada de garantia e com dificuldade de liquidez. Continua, dessa forma, realizando receita, com juros praticados no contrato de *leasing*, e mantém a fidelização do cliente.

Porém, mesmo com todas essas medidas, após quatro anos de implantação do Plano Real, observa-se que os empresários e a instituição financeira ainda não tinham resolvido seus problemas, conforme dados internos do banco, no relatório BAM5141X, páginas 5 e 6, de 24 de agosto de 1998. Ou seja, mais de quatro anos após o Plano Real, a Superintendência Regional Paraná Noroeste do Banestado, com 63 agências sob sua jurisdição, apresentava as seguintes informações: carteira total de operações de *leasing* no montante de R\$:37.201.935,34; 477 contratos

ativos; 256 contratos, totalizando R\$:20.798.163,61, atrasados, caracterizando uma inadimplência de 55,90%, índice recorde na instituição financeira objeto de estudo e inadmissível administrativamente.

Os dados não eram muito diferentes das demais superintendências, sendo que a Banestado *Leasing S/A*, no relatório BAM49939, de 27 de agosto de 1998, apresentava as seguintes informações: 5661 contratos ativos; 3047 contratos em atraso; índice de inadimplência de 53,82% sobre o número de contratos. Evidencia-se, dessa forma, desta forma, que não era um problema localizado somente na região noroeste do estado do Paraná.

4.4 As funções de um operador

Em 1996 o Banco do Estado do Paraná S/A realizou concurso interno para contratar 17 operadores de *leasing*, que ficariam subordinados diretamente à Banestado *Leasing S/A* – Arrendamento Mercantil, empresa do conglomerado Banestado.

Após a realização de uma prova técnica, os selecionados foram submetidos a uma dinâmica de grupo e a uma entrevista com o gerente de divisão e uma psicóloga. Na seqüência, os aprovados passaram por um treinamento assustador, compreendendo uma carga horária que ia das 8h às 23h, sem descanso semanal, ou seja, de segunda-feira a segunda-feira, com duração de 360h, num período de um mês.

O Banco do Estado do Paraná investiu valor aproximado de dez mil dólares em cada profissional que participava do curso, pois a função exigia qualificação técnica profunda.

Pretendia-se que os funcionários selecionados exercessem a função de operadores, ou seja, que realizassem a análise da viabilidade econômico-financeira de operações novas, trabalhassem na busca de novos clientes e expandissem o mercado em suas respectivas áreas de atuação. Ficariam todos lotados nas Superintendências Regionais.

O operador de *leasing* detinha conhecimento de todo o processo operacional envolvendo a carteira de *leasing* e possuía um controle por meio de relatórios diários em que podiam acompanhar as evoluções de todas as agências da Superintendência na qual atuava.

Na prática o que aconteceu foi que os funcionários deixaram de trabalhar na área operacional para atuarem 80% de seu tempo na recuperação de crédito, buscando soluções para os contratos inadimplentes, que aumentavam dia a dia.

A observação mais citada na agência eera a de que o gerente direcionava uma operação com problemas na área comercial (supercheque, conta garantida, ECC, etc.) para uma operação de lease-back, estratégia esta que visava à dilação do prazo da operação para que ficasse compatível com a capacidade de pagamento do cliente e ainda melhorava sua garantia, pois normalmente na carteira comercial, não existia garantia real respaldando a operação. Tais fatos foram comprovados por meio de levantamentos históricos de operações inadimplentes feitas por inspetores internos do Banco do Estado do Paraná.

O operador deixou de ter metas operacionais e passou a ter metas de recuperação de crédito, o que veio a mudar o perfil da função.

CAPÍTULO 5. ANÁLISE DOS DADOS COLETADOS

5.1 Considerações gerais

Conforme relatado na metodologia do presente trabalho, o objetivo principal consistiu em analisar as modificações ocorridas na economia após o Plano Real e as conseqüências para as empresas e instituições financeiras do noroeste do Paraná, de acordo com Dutra (1997), além da migração de grande parte das operações financeiras para o lease-back, uma das únicas fontes de financiamento de capital de giro que restaram na época.

5.2 A percepção dos empresários

A pesquisa sobre o levantamento das linhas de créditos que as empresas utilizavam antes do Plano Real, implantado em meados de 1994, e sobre as justificativas para a utilização destas linhas revelou o seguinte: 7 empresas das 10 entrevistadas utilizavam o supercheque, desconto de duplicatas, ECC capital de giro e conta garantida; 1, supercheque, desconto de duplicatas e ECC financiamento de veículo; e 2, supercheque, Finame e conta garantida. Com relação às justificativas, todas as empresas responderam que utilizavam as respectivas linhas de crédito por serem as únicas que sua agência bancária tinha a oferecer naquele momento.

No que diz respeito à utilização de linhas de crédito no período pós Plano Real e à justificativa para tal, 2 empresas responderam que utilizavam supercheque, hot money e *leasing*; 2, supercheque, desconto de duplicatas, financiamento de veículo e *leasing*; e 6, supercheque e *leasing*. Observa-se que em todas as respostas os entrevistados utilizavam o *leasing* como opção de empréstimo.

Sobre as taxas de juros médias praticadas tanto antes como após o Plano Real, todas as empresas entrevistadas responderam que houve uma grande

elevação das taxas de juros após o Plano Real, sem mencionar o que isto representava em termos quantitativos.

Questionados sobre a ocorrência de alterações dos prazos médios das operações antes e após o Plano Real, e em ocorrendo, a que atribuíam tais alterações, todos os empresários responderam que houve alteração dos prazos das operações, com redução drástica nos prazos. Três não souberam nominar os responsáveis por essas alterações nos prazos; 2 responsabilizaram os bancos pela redução dos prazos; e 5 disseram que o responsável foi o governo, por meio das determinações do Banco Central do Brasil.

Questionados sobre se o Plano Real alterou ou não a margem de contribuição e a lucratividade das empresas em seus produtos ou serviços, 2 empresas responderam que não houve alterações; e 8, que houve alteração em sua margem de contribuição e lucratividade, reduzindo seus lucros.

Com relação ao nível de endividamento em que as empresas se encontravam antes do Plano Real, 2 responderam que consideravam baixo o nível de endividamento de sua empresa; 1, que não houve alteração no endividamento da empresa antes e após o Plano Real; e 7, que suas empresas estavam altamente endividadas antes do Plano Real. Isso é muito significativo, pois a ciranda financeira muitas vezes cobria o grau de endividamento das empresas.

Sobre o comportamento de fluxo de caixa das empresas antes e após o Plano Real, 1 respondeu que não houve qualquer alteração antes e após o Plano Real; 2 que tinham necessidade de capital de giro antes do Plano Real, porém recorriam aos bancos e eram prontamente atendidos, o que não ocorreu após a implantação do Plano Real, pois com as mudanças os empresários tiveram dificuldades em conseguir atender às suas necessidades de capital de giro; 1, que tinha dificuldades antes do Plano e que depois dele ficou inadimplente com as instituições financeiras; e 6, que tiveram muitas dificuldades em conseguir crédito com prazos e taxas compatíveis com as suas necessidades de recursos, tornando-se inadimplentes.

Com relação ao ponto central da presente pesquisa, que é a utilização do *leasing-back* como fonte de capital de giro, 1 empresa respondeu que conhecia esta linha de crédito, percebida por ela como a que melhor atendia às suas

necessidades; e 9, que foi a única opção que lhes restaram para tentar adequar seus fluxos de caixa e sobreviver.

Na mesma linha de raciocínio, ao efetuar o levantamento para identificar quem orientou os empresários a utilizar o *leasing-back* como fonte de capital de giro, encontrou-se que 1 respondeu que tinha conhecimento, pois havia sido orientado pelo próprio contador da empresa; 1, que foi orientado por um consultor terceirizado; e 8 que foram orientados pelos respectivos gerentes dos bancos onde mantinham movimentação de conta corrente.

Com relação às conseqüências da utilização do *leasing* nas empresas entrevistadas, 2 empresas responderam que equilibraram seus fluxos de caixa a curto e médio prazo; 5 que atendeu às suas necessidades de caixa a curto prazo, porém a médio prazo ficaram inadimplentes e foram executados judicialmente; e 3 que a curto prazo atendeu às suas necessidades, mas que a médio prazo tiveram problemas de inadimplência, fizeram renegociações dos contratos e conseguiram honrar com os compromissos.

Ao serem indagados sobre a possibilidade de efetuarem nova operação de *leasing*, 1 empresa respondeu que faria se tivesse uma taxa de juros compatível; 4, que jamais voltariam a fazer uma operação de *leasing*; e 5, que fariam, porém preferem outra linha de crédito.

Observa-se pela revisão bibliográfica realizada no presente estudo que o Brasil passou por um período de adaptação às mudanças ocorridas na economia e que tais mudanças afetaram políticas internas das empresas brasileiras em relação ao processo produtivo e à política de capital de giro, gerando necessidades de recursos com maior prazo para poderem se adequar à nova realidade econômica.

Em relação à pergunta sobre as linhas de crédito que passaram a ser utilizadas após o Plano Real, encontrou-se que 100% dos entrevistados estavam utilizando o *leasing* como opção de empréstimo, o que demonstra claramente que o *leasing* no período pós-Real passou a ser a principal fonte de financiamento de capital de giro das empresas com endividamento, sendo a alternativa mais viável com relação à adequação de caixa.

Quanto às taxas de juros praticadas após o Plano Real, houve unanimidade de que verificou-se aumento, porém os entrevistados não souberam quantificar esse aumento, informando apenas que foi grande a elevação, reforçando a hipótese de que a grande parte dos empresários foi tomada de surpresa com o início do plano econômico. Em relação às alterações verificadas nas taxas de juros, alegaram que isso elevou seus custos financeiros, frustrando seus planejamentos. E, em consequência da abertura do mercado externo, conforme Dutra (1997), a competitividade vem a reduzir as margens de contribuição dos produtos, o que, conseqüentemente, diminui a liquidez.

A questão de número 4 trata dos prazos médios das operações bancárias antes e após o Plano Real. Todas as empresas demonstraram que houve redução drástica dos prazos das operações após o Plano Real, evidenciando, em conjunto à questão relatada anteriormente, que as mudanças ocorridas nesse período vieram reforçar o problema de liquidez das empresas, pois redução de prazos mais redução das margens de contribuição e elevação dos juros resultam em inadimplência.

Quando questionados a respeito do motivo que as levaram a utilizar o lease-back como linha de crédito, ponto chave desta pesquisa, 1 empresa afirmou ter conhecimento desta linha de crédito e que por isso a utilizou; 9, porém, que foi a única opção que restou para a adequação de seus fluxos de caixa.

Sobre a questão 8, que procura conhecer de quem partiu a orientação para utilização da linha de crédito *leasing*, 1 empresa respondeu que recebeu orientação do contador da empresa; 1, que recebeu orientação de um consultor terceirizado; e 8, que foram orientadas pelos próprios gerentes da instituição financeira na qual mantinham conta corrente.

As respostas às duas questões anteriores evidenciam claramente que o lease-back foi a única alternativa encontrada pelas empresas para a adequação do seu fluxo de caixa e que a orientação partiu dos gerentes das próprias agências bancárias, visando evitar uma inadimplência histórica da carteira comercial. Tentou-se alongar o prazo para possibilitar ao cliente uma readequação de sua estrutura de capital de giro e, conseqüentemente, atrelado a esse fato, agregar uma garantia real à operação, que até então, na grande maioria dos casos, estava desprovida de garantia real para uma futura execução judicial.

Por fim, ao interrogar os empresários sobre as conseqüências da utilização do *leasing* na empresa a curto e médio prazo, 2 empresas responderam que equilibraram seus fluxos de caixa a curto e médio prazo; 5, que a curto prazo resolveram seus problemas de caixa, porém a médio prazo ficaram inadimplentes e foram executados judicialmente; e 3, que a curto prazo suas necessidades foram atendidas e que a médio prazo tiveram problemas de inadimplência, renegociaram os contratos e conseguiram, por fim, honrar seus compromissos.

A resposta dos entrevistados à pergunta acima vem reforçar que as estratégias adotadas pelas instituições financeiras estavam corretas, pois obtiveram 50% de resultado positivo, o que, comparado à inadimplência gerada na carteira de *leasing*, conforme relatado no Capítulo 4, fonte extraída de documentos internos do Banco de 21.8.1998, demonstra uma inadimplência de 54,05% sobre todos os contratos da carteira, evidenciando que se não fossem adotadas as posturas de migração de carteira de empréstimos a instituição financeira em questão, teria algo próximo de 100% de inadimplência em sua carteira comercial.

Dessa maneira, analisando a opinião dos clientes na amostragem, pode-se observar que o lease-back foi uma importante fonte de crédito utilizada pelas empresas do noroeste do Paraná para poderem se adequar às mudanças na economia e continuarem sobrevivendo.

5.3 A percepção dos operadores

O presente estudo de caso propõe-se a realizar uma análise dos fatos ocorridos com empresas paranaenses, mais especificamente aquelas localizadas na região noroeste do Paraná, que operavam com uma instituição financeira paranaense. Após a análise dos resultados da pesquisa, necessário se faz compará-los com o referencial teórico, com o objetivo de confirmar ou não um fato econômico histórico e recente do Brasil, ou seja, uma inadimplência recorde ocorrida na grande maioria das instituições financeiras brasileiras.

Dutra (1997), conforme já exposto no Capítulo 2, afirma que o período pós-Real foi de extrema dificuldade para grande parte das empresas brasileiras. Pôde-se

perceber, conforme dados colhidos na presente pesquisa, que na região noroeste do Paraná não foi diferente.

O Banco Central do Brasil, como medida econômica para conter a inflação, reduziu os prazos de operação e aumentou as taxas de juros. Arelada à abertura do mercado externo, essa iniciativa tornou os produtos importados mais atraentes, possibilitando uma verdadeira invasão no mercado brasileiro e uma competição direta com os produtos industrializados no Brasil, causando uma retração de demanda significativa. Segundo Dutra,(1997) isso veio comprometer diretamente a liquidez das empresas brasileiras, principalmente aquelas que possuíam alto índice de endividamento.

Como citado no Capítulo 3, o dia-a-dia dos operadores de *leasing* deixou de relacionar-se à análise de novas operações para ser dedicado em 80% do tempo à recuperação de crédito dos contratos inadimplentes.

Foram realizados comitês de recuperação de crédito na Superintendência Regional, alguns deles realizados em agências estratégicas da região noroeste do Paraná, visando facilitar a locomoção dos devedores.

Em negociações realizadas com devedores, observava-se que a operação de *leasing* inadimplente tinha origem em outras operações da carteira comercial e que a tentativa de reestruturar a administração financeira das empresas apoiava-se na orientação dos gerentes das agências no sentido de migrar para o lease-back.

A grande parte dos empresários que realizavam negociações de contratos de *leasing* inadimplentes não tinha conhecimento de princípios administrativos, possuíam pouca escolaridade e desinformação em relação a questões econômicas, comprometendo ainda mais a solvência de suas empresas.

Existiram contratos de *leasing* que foram renegociados por cinco ou seis vezes num período de quatro anos, em que recálculos visando recuperar somente o custo do dinheiro eram realizados, e mesmo assim as empresas não conseguiam liquidar as operações.

Vários contratos também foram quitados com a devolução do bem objeto do *leasing*, inclusive com prejuízos, pois uma execução judicial somente iria encarecer o contrato e nada mais restava a ser penhorado das empresas devedoras.

Foi um período de extrema dificuldade financeira para as empresas que se encontravam endividadas. Até questões emocionais puderam ser presenciadas, cenas de pessoas que perderam tudo o que construíram durante suas vidas não conseguiam conter suas emoções, e nada podia ser feito, pois a política de recuperação de crédito do Banestado não atendia às necessidades dos empresários devedores.

Logicamente que houve situações de solvência das empresas em que a dilação dos prazos possibilitou a reabilitação. Estas aprenderam a lição e se tornaram mais fortes econômica e financeiramente.

5.4 Análise dos relatórios e das informações dos operadores

A inadimplência média da Banestado *Leasing S/A* – Arrendamento Mercantil oscilava entre 2% e 3% em épocas normais, conforme informações dos operadores de *leasing*.

Observam-se nos relatórios BAM5141X, de 24/8/1998, e BAM49939, de 27/8/1998, inadimplências de 55,90% e 53,82%, respectivamente. A primeira refere-se à Superintendência Regional Paraná Noroeste, objeto do nosso estudo; a segunda, à inadimplência por contratos da Banestado *Leasing S/A* – Arrendamento Mercantil, envolvendo todas as Superintendências Regionais.

Confrontando as experiências dos operadores, as respostas dos empresários aos questionários e os relatórios internos do Banco, as informações convergem para uma inadimplência assustadora dos contratos de *leasing* no período de 1998. Ou seja, quatro anos após a implantação do Plano Real, as operações que migraram de carteira — da carteira comercial para a carteira de *leasing* — registravam uma inadimplência inaceitável para uma instituição financeira que deseja fazer frente às suas despesas operacionais e *fundind* (custo de captação do dinheiro no mercado financeiro).

Pela experiência do operador de *leasing*, observou-se que as empresas inadimplentes tiveram que renegociar por várias vezes seus contratos de

arrendamento e que ao final de 2000, ou seja, seis anos e meio após a implantação do Plano Real e que conseguiram equacionar seus problemas de caixa. Ainda segundo a experiência dos operadores, no período da pesquisa (novembro de 2002) havia empresários que ainda tinham problemas de inadimplência com a instituição financeira. Algumas foram solucionadas judicialmente, em que os bens objeto do arrendamento foram reintegrados ou vendidos, mas outras continuam pendentes.

CAPÍTULO 6 – CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

6.1 Conclusões

A primeira conclusão a que se pode chegar ao final deste estudo é que os empresários da região noroeste do Paraná são possuidores de extrema criatividade e de notável capacidade de adaptação e flexibilidade diante dos mais adversos obstáculos administrativos. Prova disto foram as mudanças ocorridas na economia, que obrigaram os empresários a se adaptarem rapidamente.

Tem-se como objetivo geral deste trabalho realizar uma análise sobre o *lease-back* como sendo uma das principais fontes de financiamento das empresas brasileiras no período pós-Real, sua utilização prática e as poucas alternativas que restaram como fontes de financiamento mediante a produção de um estudo de caso.

Entende-se que o objetivo proposto foi alcançado, na medida em que confirmou a operação financeira do *lease-back* como fonte alternativa de financiamento no período pós-Real.

Chegou-se à conclusão de que as empresas utilizaram o *lease-back* como fonte de financiamento, orientadas, em sua grande maioria, pelos gerentes das agências, visando principalmente dilatar o prazo das operações para adequação dos seus fluxos de caixa, podendo desta forma honrar com seus compromissos financeiros.

Comparando a percepção dos empresários com o referencial teórico e os resultados, observou-se que existe uma convergência entre as afirmações do referencial teórico, principalmente relativas às afirmações de Dutra (1997), de que os prazos de operações reduziram, elevaram-se as taxas de juros e aumentou a competitividade, ocasionada principalmente pela concorrência externa. Observou-se pelas respostas aos questionários que as afirmações do autor realmente se concretizaram na prática, resultando daí a migração das operações da carteira comercial do Banestado para o *lease-back*.

Questionaram-se os empresários sobre as operações financeiras antes e após o Plano Real. A maioria das respostas evidenciou que as operações de *lease-back* caracterizam-se como uma das principais fontes de financiamento após o Plano Real, os empresários questionados migraram para operações de *lease-back*, o que veio a ser confirmado também a partir das respostas dos operadores, e por fim através dos dados expostos nos relatórios internos.

Ficou evidente que os principais motivos que levaram as empresas a utilizarem o *lease-back* foi a redução dos prazos das operações de crédito atrelada a elevação das taxas de juros e conseqüente redução das receitas, motivada pela redução de consumo e concorrência externa com produtos importados., evidenciado na revisão bibliográfica, principalmente através de Dutra (1997), como também através das respostas dos questionários dos empresários e operadores e pelos dados expostos nos relatórios internos apresentados.

Analisando os objetivos específicos sobre as vantagens e resultados da utilização do *lease-back* pela empresas pôde confirmar-se quando das respostas dos empresários que 50% dos entrevistados conseguiram seu equilíbrio financeiro no curto prazo, porém a longo prazo tiveram problemas e não conseguiram se manter no mercado, já os demais, ou seja, 50% conseguiram se reequilibrar financeiramente, demonstrando claramente que o *lese-back* foi vantajoso para as empresas.

Realizou-se exaustiva revisão bibliográfica a respeito da operação de *leasing*, suas várias formas práticas de utilização como fonte de financiamento, sua história e diferenciação com outras linhas de crédito, bem como sua operacionalização diferenciada no Brasil, enfatizando o *lease-back* como fonte central do presente estudo.

A revisão bibliográfica, realizada no Capítulo 2, proporcionou uma visão das várias linhas de crédito existentes como fontes de financiamento , com ênfase maior dedicada ao *leasing*. Isso permite uma comparação entre as diversas linhas de crédito, bem como a aplicabilidade prática do *leasing*, uma linha de crédito pouco conhecida e utilizada no Brasil, concluindo ser muito útil às empresas brasileiras, devido à sua flexibilidade operacional.

Identificou-se o Banco do Estado do Paraná como a instituição financeira paranaense a ser estudada, contemplando o levantamento de sua história, seu sistema operacional e sua carteira de *leasing*.

Com os dados e as informações fornecidas pela empresa analisada, tornou-se possível realizar o estudo de caso, o que permitiu uma comparação prática de parte recente da história do Brasil, ocorrida no período pós-Real, comparando os dados encontrados mediante a pesquisa com o referencial teórico, no levantamento bibliográfico, o que vem a confirmar a utilização do *lease-back* como uma das principais fontes de financiamento no período pós-Real.

A aplicação de um questionário para identificar as opiniões de empresas que se utilizavam de linhas de crédito antes e após o Plano Real, permitiu obter uma visão realista dos fatos ocorridos. A pesquisa foi realizada em novembro de 2003, concentrando-se na amostragem de dez empresas da região noroeste do Paraná que operavam na modalidade de *leasing*, em diversos ramos de atividade.

Desta forma, foi possível buscar subsídios suficientes para dar suporte à presente análise e auxílio ao embasamento teórico-empírico do presente estudo de caso.

6.2 Recomendações para novos estudos

Não se tem a pretensão de que este trabalho esgote aqui a possibilidade de abertura de novas linhas de pesquisa relativas ao estudo de caso em questão. Pelo contrário, devem-se abrir novas possibilidades de aprofundamento sobre as abordagens de temas como:

a) Promover uma análise mais detalhada sobre a possibilidade de as instituições financeiras contrariarem as determinações legais que envolvem o tema *leasing*, determinadas pelo Banco Central do Brasil.

b) Criar uma abordagem sobre o comportamento das empresas brasileiras após ocorrerem modificações abruptas na economia.

c) Verificar a possibilidade de os contratos de lease-back estarem disfarçados de *leasing* normal, contrariando determinações legais e normativas do Banco Central do Brasil.

d) Examinar os contratos de lease-back realizados com pessoas físicas, o que contraria as determinações legais e normativas do Banco Central do Brasil.

e) Realizar uma abordagem detalhada sobre as operações de *leasing*, enfatizando sua flexibilidade de adaptabilidade às necessidades das empresas brasileiras.

REFERÊNCIAS

- ABEL-Associação Brasileira de Empresas de Leasing. **Dados Estatísticos**. Disponível em WWW.leasingabel.com.br. 25/04/2003.
- BANESTADO-Arrendamento Mercantil. **Relatório nr. 49939**. 27/08/1998.
- BANESTADO-Arrendamento Mercantil **Relatório nr.5141-X**. 24.08.1998
- BLATT, Adriano. **Leasing uma abordagem prática**. São Paulo: Qualitymark, 1998.
- BNDES-Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social. **Linhas de Crédito**. Disponível em www.bndes.gov.br. 23/04/2003.
- BRIGHAM, Eugene F. HOUSTON, Joel F. **Fundamentos da moderna administração financeira**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.
- BULGARELLI, Waldírio. **Contratos mercantis**. São Paulo: Atlas, 1993.
- CONSUMIDOR BRASIL- Relação Leasing Consumo. Disponível em www.consumidorbrasil.com.br. 29/12/2003.
- ENCICLOPÉDIA DIGITAL – Leasing Arrendamento Mercantil. Disponível em www.encyclopedia.com.br 29/12/2003.
- DI AGUSTINI, Carlos Alberto. **Leasing**. São Paulo: Atlas, 1995.
- DUTRA, Itamar. **Leasing: perdas e danos**. São Paulo: Solivros, 1997.
- FERREIRA, Antônio Ademir *et al.* **Gestão Empresarial**. São Paulo: Pioneira, 1999.
- FONSECA, Priscila Maria Pereira Corrêa da. **O contrato de "leasing"**. In: **Novos contratos empresariais**. Coord.: BITTAR, Carlos Alberto. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1990.
- IBRACON. **Princípios contábeis**. São Paulo: Editora Atlas, 1995.
- _____. **Leasing**. 2. ed. São Paulo: ERT, 1999
- MANCUSO, Rodolfo de Camargo. **Apontamentos sobre o contrato de leasing**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1978.
- MARTINS, Alejandro e LUNA, Paulo. **Apostila de administração de capital de giro: um enfoque empresarial**. PPGE: UFSC, 1997.
- MARTINS, Fran. **Contratos e obrigações comerciais**. Editora Forense. 1997
- O ESTADO de S.Paulo, ed. 26.05.97, p.S2.
- PEDRO, Luis Antonio **A Contribuição de intranet para a construção do conhecimento-Uma análise em um empresa do setor financeiro paranaense, baseado no modelo de Nonaka e Takeuchi**. Dissertação de mestrado . PPGE UFSC 16.07.2001.
- PREVIDELLI, José de Jesus **Mudanças organizacionais em empresas multinacionais**. Estudo exploratório das EBIM's Empresas Brasileiras Internacionalizadas no Mercosul. (Tese de doutorado). São Paulo: FEA/USP. 1996.

QUEIROZ, José Wilson Nogueira de. **Arrendamento mercantil: *leasing***. 2 ed. Rio de Janeiro: Forense, 1983. 257p.

RIZZARDO, Arnaldo, ***Leasing***: arrendamento mercantil no direito brasileiro. 2 ed. São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais, 1996. 254p.

ROLIN, Serge, **Teoria e prática do *leasing***. Fortaleza : Imprensa Universitária do Ceará, 1974, 196p.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de crédito**: concessão e gerência de empréstimos. São Paulo: Atlas, 2000.

ZDANOWICS José Eduardo. ***Leasing* arrendamento mercantil**: legislação básica. Porto Alegre: D. C. Luzzatto Editores, 1988.

_____. ***Leasing***: arrendamento mercantil. Porto Alegre: D.C.Luzzatto Editores, 1985.