

UNIMESP – CENTRO UNIVERSITÁRIO METROPOLITANO DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS
ESTÁGIO SUPERVISIONADO

Nome: Diego Valério

Nome: Kátia Helena

O LEASING NAS ORGANIZAÇÕES

Resumo

O *leasing* é um instrumento que permite as pessoas físicas e jurídicas a terem acesso a bens de última geração, sem que seja necessário adquiri-lo no final do contrato. As empresas residem na racionalização da produção e comercialização empresarial. A prática das atividades desenvolvidas pode ser observada no mundo todo, onde, visam contribuir para que aja um capital de giro maior. As operações de arrendamento mercantil se tornaram, nos países de economia avançada, uma das mais importantes fontes de capital. A decisão que envolve a compra ou arrendamento mercantil por parte de uma empresa é complexa, envolvendo disponibilidade de caixa, regulamentação do imposto de renda, além de inúmeros outros fatores. O crescimento da atividade de *leasing* resultou na associação desta com as atividades bancárias. Apesar de o *leasing* ter se tornado popular ultimamente, ele não é um conceito novo no mundo dos negócios. O arrendamento de fazendas e barcos já eram comuns entre os fenícios. Certamente, o arrendamento de bens de uso pessoal, tais como automóveis materiais de escritório e do mesmo gênero é um conceito recente.

Palavras – chave: arrendamento mercantil, arrendador, arrendatário.

INTRODUÇÃO

O **objetivo** do trabalho é mostrar o *leasing*, como uma alternativa muito importante para as empresas no mercado para o financiamento de itens contratados, classificados como ativo imobilizado, além de softwares e básicos aplicativos, e hardwares quando se trata de computadores por uma empresa ou pessoa física, tratando-se do *leasing*.

A **justificativa** é apresentar o *leasing* e toda a sua complexidade, de forma simple e dinâmica, torna-se preocupação constante ao longo do trabalho. Saber utilizar o *leasing*, como uma importante forma de financiamento, dentre as várias existentes, destacando-se as características desta técnica, assim como, considerar as vantagens e desvantagens ao se optar pelo *leasing*, torna-se fundamental para que a empresa tenha um custo mais baixo no financiamento, com isso obtenha vantagem na negociação junto ao mercado, hoje competitivo e globalizado.

A **metodologia** utilizado foi baseando-se em pesquisas feitas em livros e sendo assim, distribuimos o trabalho em quatro capítulos: Origem do *leasing*, *leasing* operacional, *leasing* financeiro, *leaseback* nas organizações. Começaremos a descrevendo a história do *leasing*. Em seguida tratamos da sua caracterização diferenciando de outros tipos de compra ou aluguel, ou seja, as definições para alguns tipos de *leasing*, mostraremos suas características, como o tipo de bem contratado, as prestações, contratos, garantias, rescisão de contratos, vantagens e desvantagens em optar por esta técnica. Enfim o trabalho conceitua, caracteriza e mostra as complexidades em se utilizar a técnica de *leasing*, sua importância para as empresas no mercado, hoje competitivo e globalizado.

Com o entendimento das causas da popularização do *leasing*, os arrendatários estarão preparados para negociar essas operações de forma a favorecer o máximo possível, e os arrendadores poderão gerar negócios lucrativos.

Certamente, o arrendamento de bens de uso pessoal, tais como automóveis materiais de escritório e do mesmo gênero é um conceito recente. Com o entendimento das causas da popularização do *leasing*, os arrendatários estarão preparados para negociar essas operações de forma a favorecer o

máximo possível, e os arrendadores poderão gerar negócios lucrativos.

A população desta operação se deve de uma sucessão de idéias de fatores, valendo destacar a percepção que acontece por partes dos homens de negócios que o uso de certo bem era muito mais importante para a geração de lucro, ou seja, o motivo de alavancagem e crescimento da operação de *leasing* é a vinculação de riqueza com o uso e não a propriedade.

No Brasil, o *leasing* esta crescendo de uma forma muito significativa. Muitos bancos já aderiram a esse serviço, principalmente na venda de veículos, para que possam ajudar aqueles que procuram pelo serviços, diminuindo assim seu custo, comparado a um financiamento como será explorado no artigo.

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Origem do *leasing*

Nos Estados Unidos, o *leasing* foi introduzido por volta de 1700, pelos colonos ingleses. 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, os mesmos deveriam ser adquiridos ou devolvidos.

Na década de 1950, a experiência consolidou-se junto ao setor empresarial, quando Boothe Jr., proprietário de uma fábrica de alimentos na Califórnia, necessitando atender um importante contrato de fornecimento firmado com o exército, e não possuindo equipamentos e disponibilidades suficientes para adquiri-los, resolveu alugá-los. No Brasil, na década de 60, empresas locadoras realizaram operações assemelhadas ao *leasing*, os primeiros contratos foram efetivados pela RENT-A-MAQ, uma pequena empresa independente localizada em São Paulo referentes ao arrendamento de máquinas de escrever. O setor ganhou impulso durante a década de 70, quando grupos financeiros internacionais e posteriormente nacionais decidiram concentrar-se na expansão das operações e começaram a divulgar os contratos através da rede de agências bancárias.

Pela inexistência de regulamentação específica, notadamente quanto aos

aspectos fiscais, houve dificuldade de expansão do setor. Outros fatores inibidores à implantação da nova idéia foram os altos custos financeiros e a aplicação de técnicas rudimentares. A partir da Revolução de 1964, em função da crescente expansão industrial e comercial, aliada a uma apurada técnica financeira, foi possível obter-se uma maior participação do *leasing* no mercado nacional.

Em 12/09/1974, com a promulgação da Lei 6.099, este tipo de operação foi regulamentada e denominada "Arrendamento Mercantil", obedecendo às normas estabelecidas pelo Conselho Monetário Nacional, com controle e fiscalização exercidos pelo Banco Central do Brasil, que define a lei como:

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. (RESENDE, 2001)

A partir deste 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 idéia do *leasing* é fundamentada na concepção econômica de que o fato propulsor de rendimentos para uma empresa é a utilização e não a propriedade de uma bem, ela é uma palavra de origem inglesa, derivada do verbo *to lease*, que significa aluguel. Portanto, genericamente, o *leasing* pode ser explicado como um contrato cuja finalidade é a cessão do uso de bens de capital, é um contrato pelo qual uma 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 e seja para uso próprio do arrendatário.

O arrendatário escolhe o bem, ajusta o preço, o prazo de entrega e demais características e ao assinar o contrato de arrendamento mercantil incumbe ao arrendador da tarefa de executar a compra. A propriedade é do arrendador e o

uso é do arrendatário.

A legislação brasileira define bem sua abrangência e o contrato tem características próprias para o uso de um bem, escolhido pelo arrendatário, agregando-se opções de compra, devolução ou renovação contratual, amplamente reconhecidas nas esferas judiciais, devendo ser observado o seguinte:

Considera-se arrendamento mercantil a operação realizada entre pessoas jurídicas, que tenha por objeto o arrendamento de bens adquiridos a terceiros pela arrendadora, para fins de uso próprio da arrendatária e que atendam às especificações desta:

- para pessoas físicas ou jurídicas, no papel de arrendatários;
- por instituições específicas (empresas de leasing, também chamadas de sociedades de arrendamento mercantil) no papel de arrendadoras e bancos múltiplos com carteira de arrendamento mercantil;
- para empresa de leasing que adquire o bem de um fornecedor (fabricante ou revendedor), escolhido de acordo com as especificações do cliente (arrendatário), com a finalidade exclusiva de arrendá-lo a este mesmo cliente.

Serão escriturados em conta especial do ativo imobilizado da arrendadora os bens destinados a arrendamento mercantil. (BLATT, 1998)

Leasing Operacional

O arrendamento mercantil operacional ou *leasing* operacional é uma operação privativa dos bancos múltiplos com carteira de arrendamento mercantil e das sociedades de arrendamento mercantil. O arrendamento operacional é, normalmente, um acordo contratual em que a arrendatária concorda em fazer pagamentos periódicos à arrendadora pelos serviços de um ativo que se encontra à sua disposição.

O *leasing* operacional é considerado como instrumento mercadológico. Envolve o arrendamento de objetos móveis, em especial, com duração de curto e médio prazos pela arrendatária. Assim, pode-se citar como exemplo de *leasing* operacional: as máquinas de xerox, serviços telefônicos, automóveis,

computadores, equipamentos pesados, etc.

Conhecido também como renting, expressa uma locação de instrumentos ou material, com cláusula de prestação de serviços, prevendo a opção de compra e a possibilidade de rescisão a qualquer tempo, desde que manifestada esta intenção com uma antecedência mínima razoável, em geral fixada em 30 dias.(BLATT, 1998)

O *renting*, ou também *rental*, portanto, envolve bens locados diretamente pelo industrial, ou importador, contendo a opção de compra no final do contrato.

Geralmente, no *leasing* operacional, os ativos arrendados têm uma vida útil superior ao prazo do arrendamento, tornando-se tecnologicamente obsoletos para um período mais longo.

Algumas regras devem ser seguidas na realização do *leasing* operacional: *as contraprestações a serem pagas pela arrendatária contemplem o custo de arrendamento do bem e os serviços inerentes a sua colocação a disposição da arrendatária, não podendo o valor presente dos pagamentos ultrapassar 90% (noventa por cento) do custo do bem; o prazo contratual seja inferior a 75% (setenta e cinco por cento) do prazo de vida útil econômica do bem; o preço para o exercício da opção de compra seja o valor de mercado do bem arrendado; prazo mínimo do contrato: 90 (noventa) dias; a manutenção, a assistência técnica e os serviços correlatos a operacionalidade do bem arrendado podem ser de responsabilidade da arrendadora ou da arrendatária; não haja previsão de pagamento de valor residual garantido (parcela do valor total do bem que dá ao arrendatário o direito de adquirir definitivamente o bem arrendado, após o prazo contratual, pode ser amortizado no final do contrato ou parcelado durante o prazo de vigência da operação, pode variar entre 1% e 95% do valor total do bem); pode ser realizado por pessoa física ou jurídica, na qualidade de arrendatárias.* (BLATT,1998)

O *leasing* operacional é representado por um contrato de curto ou médio prazos, em torno de dois a cinco anos. Os ativos arrendados, normalmente, tem uma vida útil superior ao prazo de arrendamento, tornando-se menos eficientes e tecnologicamente obsoletos se fossem arrendados por um período mais longo. É

usado por empresas que desejam testar a eficiência e a durabilidade dos bens, para mais tarde adquiri-los com toda a segurança.

Existem casos que o ativo arrendado fica com a arrendatária até o fim do contrato e às vezes é adquirido pela arrendatária. Nessa operação inclui-se as despesas financeiras e de manutenção, assim como a assistência técnica do equipamento arrendado, estando estes custos incluídos na contraprestações paga pela arrendatária.

Cumpre destacar que, o *leasing* de equipamentos industriais (operacional) está relacionado com as principais preocupações dos empresários que procuram em suas atividades econômicas obter ganhos de produtividade, tendo em vista a falta de capitais e a constante modernização empresarial, visando à maximização da riqueza dos acionistas e da satisfação dos consumidores.

Certos setores industriais, em que o avanço tecnológico é muito rápido, obriga as empresas a modernizarem-se para que possam utilizar o máximo as suas escalas de produção. O arrendamento mercantil de equipamentos industriais é uma forma de financiamento que permite o uso de um bem sem pagamento à vista. Sua meta principal é viabilizar que o arrendatário use o bem arrendado e não tenha risco com outros ativos de sua propriedade.

Uma característica importante do *leasing* operacional é a sua flexibilidade, pois ele pode ser comparado com um financiamento a longo prazo, tendo como garantia real o próprio bem arrendado. Assim, o arredamento operacional oferece maior segurança a arrendatária ao permitir que ela desista de um mau negócio antes do término do contrato de arrendamento mercantil.

Quanto aos aspecto do *leasing* operacional o equipamento arrendado pela empresa arrendadora, deve satisfazer no mínimos as condições disposta: o equipamento possui alto valor de renda no mercado secundário; a empresa presta serviços adicionais ao usuário, de assistência técnica em manutenção do bem, visando o seu perfeito funcionamento; o treinamento do operador é por conta do arrendador.

O bem arrendado não é totalmente amortizado, pois os pagamentos exigíveis neste contrato de arrendamento são insuficientes para cobrir o custo total

do equipamento. Nestes termos, o bem tem um valor positivo de mercado ao término do contrato, e a arrendadora poderá arrendá-lo outra vez ou vendê-lo por uma importância superior ao seu custo não recuperado. (RIZZARDO,2000)

Desta forma, o contrato de *leasing* operacional é estabelecido para um período consideravelmente menor do que a vida esperada do equipamento arrendado, e o arrendador procura recuperar seu custo através de novos contratos de *leasing*, ou quando da venda do equipamento arrendado, pois o bem arrendado representa um valor atrativo de mercado ao final do arrendamento.

As principais vantagens do *leasing* operacional são:

- flexibilidade na elaboração do contrato de arrendamento mercantil;
- permite à empresa utilizar os equipamentos mais poderosos;
- proporcionar um menor pagamento do imposto de renda;
- pode favorecer o crédito quando a empresa arrendatária habilitar-se a novos investimentos.

Quanto as desvantagens do *leasing* operacional podem ser destacadas as seguintes:

- os desembolsos das contraprestações são apropriadas ao custo do produto final, que pode torná-lo muito alto para aquisição pelo consumidor final;
- o custo financeiro da operação de arrendamento é muito oneroso, o que poderá provocar situações difíceis para a empresa arrendatária.

Leasing Financeiro

O arrendamento mercantil financeiro ou *leasing* financeiro é uma operação privativa dos bancos múltiplos com carteira de arrendamento mercantil e das sociedades de arrendamento mercantil, é também conhecido como *financial leasing*. É essencialmente uma ferramenta de venda para fabricantes e distribuidores de máquinas e equipamentos, pois a empresa de leasing, pode proporcionar a eles assistência em programas de treinamento, estruturando sua força de vendas, auxiliando-os com técnicas de *marketing* na área de financiamentos, bem como fornecedores, uma venda feita através do *leasing* é certamente dinheiro à vista. Deve-se considerar ainda, que promover grandes

volumes de vendas ou vendas contínuas à vista, via empresas de *leasing*, torna-se mais fácil, uma vez que o cliente está ciente das vantagens do pagamento de contraprestações periódicas, ao invés de vultosos desembolsos iniciais, algumas vezes antes mesmo de entregar dos equipamentos adquiridos.

É a forma mais tradicional das operações feitas de arrendamento mercantil no Brasil, na qual uma operadora de *leasing* a pedido do interessado que no caso é o arrendatário solicita um bem ao arrendador, o arrendador comprar um bem de um determinado fornecedor especificado pelo arrendatário, o produto interessado.

O arrendador comprar o produto e o escritura no ativo imobilizado da sua empresa e fornece ao interessado, o arrendatário, perante um contrato de arrendamento mercantil financeiro, na qual será estipulado um valor para a utilização do produto, em cima desta remuneração estipulada no contrato será pago vários encargos sociais que são propostos, e este valor deverá ser um valor maior que os custos e as despesas ocorridas pela compra do produto.

A operação não pode, a principio ser cancelada por nenhuma das partes, e o risco de obsolescência do bem é assumido pelo arrendatário, pois este garante o preço mínimo de revenda (VRG –Valor Residual Garantido), independente do valor de mercado. (BLATT,1998)

Tem como característica a amortização integral do bem arrendado pelo arrendatário durante o contrato, e que no final do prazo do contrato, a empresa arrendatária tem a opção de adquirir o bem arrendado mediante o pagamento de um valor q foi estipulado livremente no início das negociações, podendo ser de 1% a 95% do custo do bem, ou optar pelo valor do mercado, ressaltando que este valor é excluído da base de cálculo das contraprestações.(RIZZARDO,2000)

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 retorno sobre os recursos investidos. As despesas de manutenção, assistência técnica, multas e serviços correlatos à operacionalidade do bem arrendado sejam de responsabilidade da arrendatária. O preço para o exercício da opção de compra seja livremente pactuado, podendo ser, inclusive, o

valor de mercado do bem arrendado. O prazo mínimo do contrato é de dois anos, para bens com vida útil igual ou inferior a cinco anos e de três anos para bens de vida útil acima de cinco anos. O valor das contraprestações é despesa operacional para as pessoas jurídicas tributadas pelo lucro real é portanto dedutíveis do lucro operacional para efeito do Imposto de Renda, desde que relacionados intrinsecamente com a produção ou comercialização dos bens e serviços. Há aceleração da depreciação (somente para pessoa jurídica).

Outras modalidades que fazem parte do *leasing* financeiro é o *leasing* imobiliário que é um arrendamento que visa à construção ou aquisição de imóveis. O *leasing* internacional que esta relacionado ao arrendamento de bens importados. O *leasing* agrícola que se destina para compra de equipamentos e implementos por produtores agrícolas (a periodicidade das contraprestações pode adequar-se ao ciclo produtivo do setor). O *Finame – Leasing* que é o arrendamento com bens finalizáveis, com recursos fornecidos pela *FINAME*. Os subarrendamentos que são as empresas de *leasing* domiciliadas no Brasil contratam operações de *leasing* no exterior para subarrendar o bem a arrendatários estabelecidos no Brasil.

Seus principal objetivo é obter os benefícios da operação de arrendamento ou financiamento, ou seja, arrendamento do equipamento de qualquer procedência, desde que a recompensa econômico-financeira da operação seja atrativa para ambas as partes envolvidas no contrato de arrendamento mercantil.

Caracteriza-se por um contrato médio e longo prazos, que procura abarcar a maior parte da vida útil do ativo, em que a arrendadora adquire o objeto de arrendamento de acordo com as especificações da arrendatária, e em contrapartida recebe uma remuneração adequada sobre o capital investido, na forma de contraprestação.

As principais características do *leasing* financeiro são: não há compromisso contratual da prestação de assistência técnica por parte de arrendadora; sempre há a participação de uma instituição financeira nesta modalidade de arrendamento mercantil; as despesas com treinamento, reparos e manutenção do bem correm por conta da arrendatária; outra característica específica do *leasing*

financeiro é que as contraprestações poderão ser maiores do que os custos do bem arrendado pela arrendadora.

A operação de arrendamento financeiro ocorre da seguinte forma: inicialmente a empresa que necessita de determinado equipamento procura a empresa produtora do bem, estabelecendo um acordo de compra e venda; em seguida, ao invés de adquirir o equipamento por meio de recursos próprios ou por financiamento, ela solicita à empresa de leasing que o compre e simultaneamente o arrenda. Neste momento estabelece-se o contrato de arrendamento mercantil entre a arrendadora e a arrendatária.

Nas decisões de contratar a operação através do *leasing* financeiro, há um risco que deve ser considerado: a incerteza do retorno do investimento, estimado pelo fluxo de caixa projetado.

As principais decisões financeiras envolvidas no *leasing* estão relacionadas com os seguintes fatores: decidir se o equipamento deve ou não ser adquirido, usando o preço à vista e o custo de oportunidade do investimento da empresa; descontar os futuros pagamentos do leasing ao custo de oportunidade de financiamento, a fim de determinar o preço de compra equivalente; eliminar a despesa de juros inserida em cada contraprestação paga de arrendamento; subtrair o valor atual da dedução da depreciação equivalente.

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

Entre os principais aspectos que chamam a atenção nos contratos de *leasing* financeiro é o custo do arrendamento, pois nele estão inseridos os custos financeiros, administrativos, taxas, seguro, correção monetária, margem de lucro do arrendador e outras despesas que podem surgir. Assim, as variáveis que influenciam no custo de um contrato de arrendamento financeiro, encontramos o crédito da arrendatária e o grau de facilidade com que a propriedade arrendada pode ser transferível a outrem.

No contrato de *leasing* financeiro deve ser especificados os deveres e os direitos do arrendador e do arrendatário. Os principais elementos são: a duração do arrendamento; o valor e a data dos pagamentos das contraprestações; no final do contrato original, as opções de renovação, devolução ou compra do bem; especificação das partes que se responsabilizarão com as despesas de manutenção, seguro, conserto.

Os tipos de contratos estão intimamente ligados às características. Os arrendamentos financeiros estão divididos em duas espécies:

1) Arrendamento com manutenção: quando o arrendador é responsável pela manutenção e seguro do equipamento, que geralmente são feitos a curto prazo. Estes contratos são comuns em arrendamentos de veículos e de equipamentos especializados;

2) Arrendamento sem manutenção: o arrendatário é o responsável por todas as despesas. Este tipo de contrato identifica-se a longo prazo e do tipo venda-arrendamento em retorno.

Quando à duração do contrato, geralmente está ligada à vida econômica do bem arrendado e com a depreciação do mesmo. Ao final do contrato a arrendatária tem três opções no *leasing* financeiro: comprar o bem arrendado pelo valor estabelecido no contrato, tendo como referência o valor residual garantido; renovar o contrato por mais um período; devolver o bem ao arrendador, e neste caso, de acordo com o tipo de contrato firmado que pode ser *closed-end lease* ou *net lease* e *open end lease*.

Existem algumas vantagens e desvantagens a serem consideradas:

Vantagens para os arrendatários:

Vantagens no financiamento de acesso fácil e de rápida análise a decisão; simplicidade na transmissão processual; rapidez na entrega do bem e liquidação ao fornecedor; rendas de valor significativamente inferior às prestações de outros produtos financeiros; condições contratuais claras e financeiramente transparentes; operações de médio ou longo prazo sem constituição de garantias reais; permite aos arrendatários aperfeiçoarem os seus orçamentos e dedicarem as suas linhas de crédito para outros investimentos produtivos, fornecendo

simultaneamente um meio para promover e garantir ambientes de renovação tecnológicas o que contribui decididamente para o crescimento da empresa.

Vantagens de reduzir o custo de propriedade: começar com um contrato de *leasing* personalizado para as necessidades tecnológicas e financeiras específicas da empresa; integrar os serviços associados de suporte e de gestão de ativos abrangidos por um único contrato de leasing, reduzindo os processos administrativos e os custos de gestão durante o ciclo de vida útil.

Vantagens na conservação de capital: o *leasing* não implica qualquer pagamento inicial.

Vantagens das linhas de crédito existentes: o *leasing* proporcionou uma nova fonte de crédito para necessidades presentes e futuras.

Vantagens de financiamento a 100%: o *leasing* permite financiar o investimento total de uma aquisição.

Vantagens orçamentais: o *leasing* garante um pagamento mensal fixo durante o prazo do contrato.

Vantagens fiscais: as despesas pagas pela contraprestação de bens de arrendamento mercantil podem ser dedutíveis do lucro tributado da empresa do arrendatário, seguindo a legislação pertinente da região (somente são tributada a dedutibilidade mercantil na produção do bem ou serviço), as contraprestações tende estar inclusa no custo do produto, são custos ou despesas operacionais.

Vantagens contábeis: referente à vida útil do bem pode ser depreciada mais rapidamente do que o normal do bem, isso se chama depreciação acelerada, a alíquota de depreciação pode chegar até 30% a mais do que o normal e pode ser repassada esta depreciação para o arrendador e o arrendatário.

O *leasing* não pode ser contabilizado no passivo exigível a longo prazo deve ser contabilizado no passivo circulante do arrendatário ele não se caracteriza com uma dívida a longo prazo pois o bem pode ser de posse da empresa no final do contrato tornando a posse do bem definitiva da empresa. Isso ajuda a empresa tornando ela em uma empresa saudável reduzindo os índices de endividamento, pois os mesmos são avaliados nas contas de longo prazo tornando o balanço patrimonial apresentável para possíveis financiamentos.

Vantagens Financeiras: ao optar pelo arrendamento mercantil o preço de aquisição do bem é exclusivamente do arrendador ficando o arrendatário com um produto exclusivamente novo pagando parcelas que ocasionam certo conforto para o arrendatário, os serviços adicionais como remoção ou outras coisas são inclusas na parcela. Como o arrendatário não direciona o seu dinheiro para compra do bem ele tem mais capital para investir em matérias-primas, estoques e mão-de-obra. Prazos mais longos são as características do leasing. Impostos, taxas, seguros, fretes podem ser incluídos no custo de arrendamento.

Vantagens do leasing para os fornecedores bens: Recebimento de 100% do valor do bem, quando a venda é a vista por parte do arrendador.

Vantagens para os fornecedores de bens:

Disponibilidade de uma fonte de financiamento de longo prazo para a venda de seus produtos sem utilizar o seu próprio capital de giro. Recebimento 100% do valor do bem, quando da venda à vista para o arrendador. Aumento no prazo de financiamento oferecido para seus arrendatários sem pressionar seu capital de giro. Maior penetração junto a seu mercado, por dispor de financiamento de longo prazo. Transferência total para uma instituição financeira do custo e do trabalho de carregar uma carteira de financiamento de longo prazo. Liberar-se do risco da obrigação de manter condições financeiras de longo prazo oferecidas para seus arrendatários, uma vez que a maioria das empresas oferece financiamentos que não possuem cláusulas de flutuação de taxa (taxa fixa). Obter os benefícios anteriormente descritos, sem ter custos, uma vez que a receita do arrendador (*spread*) é cobrada da arrendatária.

O custo final pode ser mais barato no *leasing*, mas convém lembrar das desvantagens deste contrato em relação ao financiamento comum. Primeiro, a instituição financeira pode retomar o bem facilmente em caso de inadimplência. Isso porque o bem fica no nome da arrendadora e não da arrendatária, facilitando a reintegração de posse.

No caso de desistência do contrato de leasing, o arrendatário não tem direito a devolução de qualquer valor, porque se trata de um aluguel. E ainda tem que pagar o restante da dívida. No caso de financiamentos, quando o bem é

executado em garantia, se seu valor é suficiente para pagar a dívida e sobra alguma coisa, o inadimplente ainda recebe esta diferença.

Nos financiamentos, o comprador pode fazer a quitação antecipada, tendo direito até ao desconto dos juros sobre as prestações devedoras. No *leasing*, este procedimento encarece o valor a pagar, porque a operação de arrendamento é anulada e recalculada como financiamento. Esta mudança tem efeitos fiscais que ampliam a dívida, como cobrança adicional de Imposto de Renda e troca de ISS (Imposto Sobre Serviços) por IOF (Imposto sobre Operações Financeiras).

Desvantagens para as pessoas físicas: A legislação que ampara o arrendamento mercantil não cede nenhum tipo de benefício ou crédito para as pessoas físicas.

O contrato de leasing não é rescindível, a não ser em algumas situações previstas pelo Banco Central, como já descrito. (BLATT, 1998)

Como o bem não pertence ao profissional que está utilizando não poderá ser dado como garantia para outras operações. Apenas poderá ser feita em 24 ou 36 vezes.

Leaseback

São as operações de arrendamento mercantil contratadas com o próprio vendedor ou com pessoas a ele coligadas ou interdependentes, a empresa vende um bem de sua propriedade à empresa de leasing e simultaneamente o arrenda, esta operação apenas esta disponível para pessoas jurídicas.

Tais operações somente podem ser contratadas na modalidade de arrendamento mercantil financeiro, aplicando-se as mesmas condições pertinentes a tal modalidade de arrendamento. (REZENDE,2001)

Os bancos múltiplos com carteira de investimento, de desenvolvimento, de créditos imobiliários, os bancos de investimento, os bancos de desenvolvimento, as caixas econômicas e as sociedades de crédito imobiliário também podem realizar estas operações.

Esta é uma maneira simples e rápida de uma empresa obter um capital de giro de longo prazo vendendo um bem do seu ativo, sem necessariamente perder

o uso do mesmo.

Sua finalidade é liberar o capital de giro, que esteja financiando ativos imobilizados: a boa prática financeira ensina que ativos de longo prazo de maturação devem ser financiados com recursos de longo prazo, proporcionando estabilidade e lucratividade às empresas. Corrigir e alongar o perfil de endividamento de curto para longo prazo. Saneamento fiscal e planejamento tributário, utilizando-se das vantagens contábeis e fiscais de leasing para bens anteriormente incorporados ao ativo imobilizado da empresa.

Sobre a origem do bem, como foi mencionado, o vendedor é um fornecedor, ainda que eventualmente ele venha a ser o arrendatário.

Um bem a ser vendido por uma entidade, dentro do seu ativo, pode ter sido classificado no Ativo Circulante, no Ativo Realizável a Longo Prazo ou no Ativo Permanente. De uma forma mais específica, este bem a ser vendido pode estar classificado em: Ativo Circulante (estoques), Ativo Realizável a Longo Prazo (bens classificados neste grupo), Ativo Permanente (investimentos, imobilizado e diferido).

Uma vez que o legislador fez menção à indedutibilidade da dedução do lucro tributário do prejuízo apurado na venda do bem destinado a leaseback, subentende-se que a classificação de vendedor do bem para fins de leaseback só faz sentido quando estiver se referindo a bens originados no Ativo Permanente, descartando, portanto, a possibilidade de os bens terem sido originados no Ativo Circulante ou no Ativo Realizável a Longo Prazo para serem objeto de operação. (BLATT,1998)

O bem a ser vendido para fins do *leaseback* deve ter objeto de avaliação preliminar, para que seja aferido seu valor de mercado. Baseado neste valor, em geral o arrendador, dentro de uma boa técnica de concessão de crédito, faz uma subavaliação e toma este valor como referência para contratação do arrendamento.

A diferença entre o valor de avaliação e o custo de aquisição do arrendador resguarda, até certo ponto, o arrendador de diversos riscos, tais como: perda de valor do mercado do bem, depreciação, iliquidez na colocação do bem no

mercado secundário em caso de reintegração de posse do bem arrendado, oscilações do valor de mercado do bem em relação ao saldo de devedor contratual.

As operações de *leaseback* tem suas vantagens.

Em relação ao vendedor, o arrendatário no leaseback pode não ser a mesma entidade, mas sim pessoas jurídicas coligadas ou interdependentes. Usualmente as figuras do vendedor e do arrendatário se confundem em uma só, passando esse a usufruir das vantagens atribuídas tanto ao vendedor quanto ao arrendatário.

Vantagem financeira: reforço de caixa para capital de giro da empresa, para fazer novos investimentos, etc.

Vantagem contábil: ao vender o bem integrante de seu ativo permanente imobilizado, há uma melhora nos índices de estrutura do vendedor. Esta melhora pode eventualmente facilitar a obtenção futura de créditos por parte da entidade que vender o bem.

Vantagem fiscal: dentro de determinadas condições legais, as contraprestações decorrentes de uma operação de leaseback podem ser dedutíveis para fins fiscais.

Em relação ao arrendatário, tem-se a mesma definição em relação ao vendedor.

Vantagem financeira: o arrendatário fica bem disponível para o uso, não sendo necessário dispor de capital para sua aquisição.

Vantagem fiscal: o arrendatário gera despesas que podem reduzir os lucros contábil e fiscal ou aumentar os prejuízos contábil e fiscal.

Os objetivos do *leaseback* são de reforçar o caixa do vendedor, diminuir o imposto a pagar do arrendatário, melhorar a aparência de estrutura contábil-patrimonial do vendedor, contornar contingenciamentos governamentais do Conselho Monetário Nacional do Banco Central com relação à possibilidade de contratação de operações de arrendamento mercantil de determinado tipos de bem, reforçar a garantia de operações de créditos concedidos por grupos financeiros.

Algumas características devem ser consideradas no *leaseback* em relação à questão financeira, que é denominado como um financiamento de longo prazo para empresas que necessitam de capital de giro para novos investimentos, e em relação à questão fiscal, que é denominada como uma operação que visa criar despesas que possam reduzir o lucro sujeito à tributação.

O *leaseback* pode ser uma boa opção, quando o arrendatário necessita adquirir um bem elegível ao arrendamento, segundo a legislação. Quando o arrendatário conta com necessidades de capital de giro. Quando é uma empresa sujeita a limites legais de imobilização. Quando o arrendatário conta com previsão de elevado imposto de renda a pagar. Proporciona à empresa redução de impostos de renda a pagar uma vez que acarreta geração de despesas operacionais para o arrendatário.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Observou-se através das abordagens deste artigo que somente as organizações financeiras são capazes de colocarem o *leasing* em prática. Apesar de haver alguns métodos e ferramentas, passíveis de utilização para atender as necessidades de uma pessoa física ou pessoa jurídica. Acredita-se antes disso, que é preciso que dissemine a cultura do arrendamento mercantil.

É através do arrendamento mercantil operacional, que as contraprestações pagas pela arrendatária à arrendadora podem ser inferiores ao custo inicial do ativo arrendado pago por ela. Já que o *leasing* operacional é feito normalmente, para um período inferior à vida útil do bem arrendado, a arrendadora espera ser capaz de vender o ativo por um valor superior a seu custo não recuperado, quando o contrato terminar. O custo não recuperado implica que o custo original do bem arrendado para a arrendadora, mais os encargos financeiros incorridos, menos os custos recuperados através das contraprestações recebidas da arrendatária, resulta num investimento ao fim do arrendamento que pode ser menor ao valor de mercado do bem no período de arrendamento.

O *leasing* operacional prevê o arrendamento do equipamento, porém o seu propósito é a divisão dos riscos de propriedade, enquanto que o *leasing* financeiro

é visto como o método de arrendamento em que o arrendador estará garantido da recuperação do investimento durante o contrato do bem arrendado.

O arrendamento financeiro reluta em aceitar as responsabilidades pela manutenção e reparos do ativo arrendado; o período básico no arrendamento financeiro difere do operacional, enquanto este é de curto prazo, aquele é de longo prazo; o arrendador financeiro prefere, como período principal ao arrendamento, a vida econômica do ativo ou cobrar, do arrendatário, a maior parte do seu custo durante o período do contrato. O arrendamento de frotas de veículos pode ser uma exceção à regra, porém, na maioria dos casos, o arrendador evita em se preocupar com a venda de veículos usados oferecendo-os, vantajosamente, ao arrendatário. Ainda que sejam ativos de venda fácil, o arrendador não incorre em prejuízos, porque as amortizações e o juro já foram recuperados no contrato inicial.

Já o *leaseback* é praticado por empresas com o imobilizado alto, que os vende a uma arrendadora sob a condição de continuarem a utilizá-los.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BLATT, Adriano. *Leasing uma abordagem prática*. Rio de Janeiro. QualityMark Editora, 1998.

BERVIAN, Pedro Alcino; **CERVO**, Amado Luiz. *Metodologia Científica*. São Paulo. Pearson Prentice Hall, 2002.

RIZZARDO, Arnaldo. *Leasing Arrendamento Mercantil no Direito Brasileiro*. São Paulo. Editora Revista dos Tribunais, 2000.

RESENDE, Neide Aparecida de Fátima. *O Leasing Financeiro no Código de Defesa do Consumidor*. São Paulo. Editora Saraiva, 2001.

SANTOS, Tony Tytan Esdras Dos. *Vantagens Competitiva do Leasing*. Trabalho de Conclusão de Curso da Universidade de Santo Amaro, 2004.