

L.E.A.S.I.N.G

INFORMATIVO DA ABEL - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE LEASING - ANO 22 - EDIÇÃO 158 - ABR/MAI 2002

Ilustração em óleo por Cícero

FINAME LEASING

Desembolsos crescentes

O Finame Leasing é hoje o produto que mais cresce no Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social-BNDES. Em 2001, o produto teve um crescimento de 123,5%

Pág. 6

EDITORIAL

O presidente da Abel, Antônio Borna, analisa a evolução do Finame Leasing nos exercícios financeiros do BNDES.

Pág. 2

NOVOS NEGÓCIOS

Levantamentos estatísticos da Abel registraram nos dois primeiros meses de 2002 – janeiro e fevereiro – um total de 19.685 novos contratos, no valor de R\$ 784,92 milhões.

Pág. 3

MERCADO

Empresas de arrendamento mercantil avaliam seu desempenho no primeiro bimestre de 2002 e traçam previsões otimistas até o encerramento do ano.

Pág. 8

ARRENDADORES

IBM Leasing mostra os segredos de seu bom desempenho no último ano. Carlos Eduardo Ribolla, diretor executivo, explica o perfil de cliente da IBM Brasil.

Pág. 8

ESTATÍSTICAS

O ranking das empresas de leasing, com volume de negócios e o valor presente da carteira nos meses de janeiro e fevereiro de 2002.

Pág. 11

A evolução do Finame Leasing

Os números divulgados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES sobre o desempenho do Finame Leasing no ano de 2001, tema de capa desta edição, nos revelam a sua importância e denotam o seu potencial promissor perante o mercado de arrendamento mercantil no brasileiro.

A circular nº 162 de 11/03/1998 da Agência Especial de Financiamento Industrial - Finame, decorrente de um profícuo trabalho em conjunto com a nossa associação, estabeleceu melhores condições para a implementação do produto, permitindo atender às condições básicas tanto do lado do arrendatário quanto dos provedores dos recursos, pois o arrendador deverá complementar o que faltar em razão de que a Finame não aporta 100% dos recursos.

Os números demons-



Antônio Borna
Presidente da Abel

tram nossa afirmativa, já anunciada em nossa edição de nº 147, de março e abril de 1998, quando destacamos: "O Finame Leasing deve resgatar antigos clientes, como uma opção competitiva". No ano de 1998, foram desembolsados R\$ 128,9 milhões, em 1999, R\$ 75,074 milhões, em 2000 R\$ 89,483 milhões e em 2001, com um crescimento de 123,5%, o significativo montante de R\$ 200,026 milhões.

Sensível à causa das empresas de leasing, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômi-

SENSÍVEL À CAUSA DAS EMPRESAS DE LEASING, O BNDES TEM TRABALHADO EM ESPÍRITO DE PARCERIA COM A ABEL, BUSCANDO APRIMORAR AS FORMAS OPERATIVAS E AS SITUAÇÕES QUE DECORRAM NO CURSO DO CONTRATO

co e Social - BNDES tem trabalhado em espírito de parceria com a Abel, buscando aprimorar as formas operativas e as situações que decorram no curso do contrato.

Sabemos, entretanto, que temos um caminho longo a percorrer e muito a fazer. Ainda pendente a desvantagem das empresas de arrendamento mercantil de capital estrangeiro, que não têm acesso à TJLP como indexador dos recursos, podendo apenas utilizar a Unidade Monetária do BNDES, resultado do valor médio

das cestas de moedas a ser aplicado aos contratos de leasing ou a moeda estrangeira. Sujeitas às variações cambiais, estas operações, por vezes, têm apresentado valores de correção inferiores aos da TJLP. Contudo, dada a possibilidade da desvalorização súbita da moeda nacional, esse modelo de correção não tem sido muito aceito pelos arrendatários.

Mas a Abel continua atenta a estas nuances e presente às propostas e estudos que possam minimizar esta condição, aprimorar o produto, bem como incentivar o ingresso de mais associadas dentre as 12 empresas que vêm praticando o Finame Leasing.

As perspectivas para o Finame Leasing continuam positivas, conforme anuncia o BNDES, devendo fechar o ano de 2002 com um índice de crescimento significativo, como ocorreu em 2001.

EXPEDIENTE



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA
DAS EMPRESAS DE LEASING

Leasing é uma publicação bimestral da Associação Brasileira das Empresas de Leasing - ABEL. Tiragem: 3.200 exemplares - Jornalista Responsável: Diva Borges - E-mail: diva.borges@conteudonet.com - Produção Editorial: BST Comunicação Ltda & Conteúdo Comunicação Empresarial. As opiniões expressas no conteúdo editorial do Leasing não representam, necessariamente, o ponto de vista da Abel. Sede da Abel - Rua Líbero Badaró, 377 - 19º andar - CEP 01009-906 - São Paulo - SP - Telefone (011) 3104-4846 - Fax (011) 3107-3121 - E-mail - abel@leasingabel.com.br

Diretoria Executiva da Abel Presidente - Antônio Borna, Vice-Presidente - Rafael Euclides de Campos Cardoso, Diretor Secretário - Márcio Campos da Silva, Diretor Tesoureiro - Carlos Eduardo Teixeira Pinheiro **Diretores:** Antônio Francisco de Lima Neto, Fernando Otávio Richter Guedes, Marco Ambrogio Crespi Bonomi, Rubens Bution, Vicente Rimoli Neto, Carlos Tafla (Diretor Executivo)

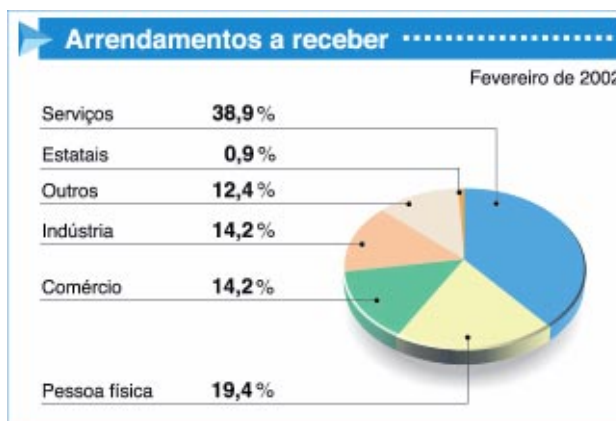
Acesse o site da Abel: www.leasingabel.com.br

Mercado fecha 1º bimestre com R\$ 784,92 milhões em novos negócios

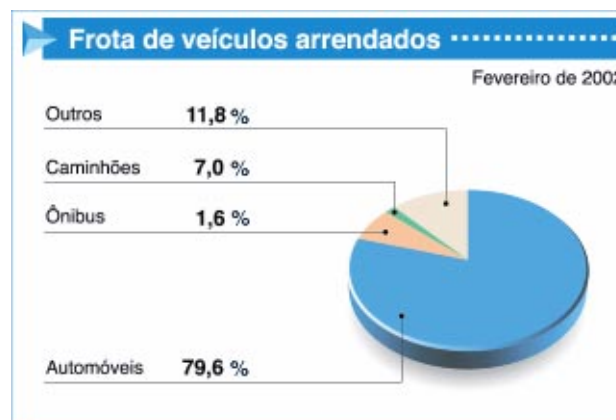
Levantamentos estatísticos da Abel registraram nos dois primeiros meses do ano um total de 19.685 novos contratos no valor de R\$ 784,92 milhões. Este número é 44,06% menor que o registrado no mesmo período do ano passado, quando foram realizadas 48.225 operações, no valor de R\$ 1,403 bilhão. O valor presente da carteira até fevereiro somava R\$ 11,085 bilhões, com um total de 690.013 contratos.

TIPOS DE BENS

Em tipos de bem, tiveram maior participação os Veículos e Afins, com 68,2% do total de bens arrendados. Em seguida vieram Máquinas e Equipamentos, com 17% e Equipamentos de Informática, que responderam por 8,2% do total de contratos. Essas porcentagens confirmam a tendência de crescimento dos bens de capital e equipamentos de informática no mercado de leasing, em contrapartida à queda que vêm apresentando Veículos e Afins. Os demais bens listados pelas estatísticas – Imóveis, Aeronaves, Instalações, Móveis e Utensílios, Embarcações e Outros Bens – representaram 6,6%. Cabe lembrar



Gráficos: Denise Defanti



que nesta parcela também está incluída a modalidade de leasing operacional.

VEÍCULOS E AFINS

Apesar da ligeira e consecutiva queda de participação no total de negócios de leasing, Veículos e Afins continuam sendo o grande filão do mercado. Do volume de negócios gerados por este setor até o mês de fevereiro, 79,6% são de automóveis de passeio. Caminhões representaram 7,0% dos negó-

cios e ônibus 1,6%. Outros veículos participaram com 11,8%.

Em unidades arrendadas, Veículos e Afins tiveram um crescimento de 2,2% de janeiro para fevereiro. No acumulado, a variação positiva entre os dois primeiros meses de 2002 foi de 0,35%. A variação é brusca se for considerado o mesmo período do ano passado, quando a quantidade de unidades arrendadas foi 76,71%

menor do que a do primeiro bimestre de 2001: 25.370 veículos no último ano, contra 5.907 em 2002.

SETORES DE ATIVIDADE

Na análise do perfil do arrendatário, outra tendência se confirma no mercado de leasing. Continua o aumento da participação do setor de Serviços em contrapartida ao decréscimo que vem apresentando há cerca de dois anos o grupo de arrendatários Pessoas Físicas. Os setores de Comércio e Indústria também têm sido impulsionados, registrando uma variação positiva entre 1 e 2 pontos percentuais no intervalo dos últimos seis meses.

INDEXADORES

As operações com parcelas pré-fixadas continuam tendo a preferência do arrendatário entre as opções de indexadores nos contratos de leasing. Elas foram escolhidas em 81% dos contratos no mês de fevereiro último. A TJLP foi adotada em 3,9% das operações, o Dólar em 1,8% e a TR em 0,1%. Outros indexadores foram escolhidos em 13,2% dos contratos. Entre eles está o CDI – Certificado de Depósito Interfinanceiro.

Arrendadoras traçam previsões otimistas para 2002

EMPRESAS DE LEASING AVALIAM DESEMPENHO NOS PRIMEIROS MESES DE 2002 E TRAÇAM EXPECTATIVAS POSITIVAS DE CRESCIMENTO

O **Dibens** apresentou uma discreta queda de 2,33% nos novos negócios no acumulado de janeiro e fevereiro. Entretanto, isoladamente, a pessoa jurídica cresceu 14%. Segundo o gerente de Marketing da empresa, Paulo Guzzardi, a evolução dos novos negócios, em especial no segmento de pessoa física, estará atrelada às consequências de uma eventual elevação da alíquota de IOF que incide sobre o CDC - Crédito Direto ao Consumidor. Uma melhor utilização do VRG nos contratos e, ainda, um acompanhamento da situação fiscal e financeira



Carlos Eduardo Pinheiro, diretor do BCN Leasing, acredita no incremento de 15% em novos negócios até a metade de 2002

da carteira poderão contribuir para esse crescimento, segundo Guzzardi. “Dependendo do comportamento desses fatores, o Dibens deve desenvolver ou não mecanismos de oferta do leasing, inclusive a migração da produção do CDC para o arrendamento mercantil”, afirmou Guzzardi, em uma análise conservadora para os novos negócios em 2002. A grande aposta do Dibens este ano fica por conta do Finame Leasing. A expectativa para o produto é de crescimento de 50% em relação ao desempenho do ano passado.

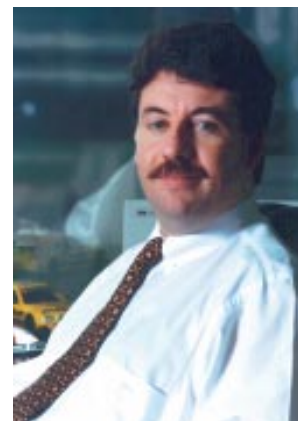
BCN LEASING

Também entre as maiores do ranking de empresas de leasing, o **BCN Leasing** apresentou um recuo nos novos negócios no primeiro bimestre de 2002, com total de R\$ 70,9 milhões em contratos. A redução foi de 36% se comparado com o mesmo período do último ano, quando foram fechados contratos da ordem de R\$ 111,6 milhões. Mas, a projeção da empresa de arrendamento mercantil

para o primeiro semestre deste ano é bastante positiva. Na opinião do diretor Carlos Eduardo Pinheiro, o BCN deverá incrementar em 15% seus novos negócios até a metade de 2002. “Para o segundo semestre, a expectativa é de que este crescimento se acentue ainda mais”, afirmou Pinheiro, destacando que a estratégia da empresa continuará focada na diversificação, tanto de segmentos como em tipos de equipamentos objeto de leasing.

DAIMLERCHRYSLER

Com foco na carteira jurídica e no segmento de veículos comerciais da marca Mercedes-Benz (caminhões e ônibus), a **DaimlerChrysler** também espera manter o mesmo desempenho de 2001. Nos dois primeiros meses, a empresa de leasing acumulou uma queda de 65%. “Tivemos um forte desempenho nesse mesmo período do ano passado; este ano esperamos um aquecimento do setor mais para a metade do ano”, analisa o gerente de Marketing, José Licciardi. Dedicada às vendas Mercedes Benz



“Esperamos um aquecimento do setor mais para a metade do ano”, prevê o gerente de marketing da DaimlerChrysler, José Licciardi.

e Chrysler, a **Daimler Leasing** apresentou um lucro de R\$ 31,6 milhões no ano passado, com crescimento no volume negociado da ordem de 19,9%, considerando os números de 2000. Este bom resultado deveu-se à melhora na qualidade de crédito da carteira, segundo Licciardi. Outro fator que impulsionou os negócios da DaimlerChrysler foi o Finame Leasing, que representou 41% dos negócios efetivados pela empresa em 2001.

BANESTES

O **Banestes** teve um recuo de 22,12% no volu-

me de novos negócios da empresa, que espera voltar a crescer a partir da segunda metade de 2002 e atingir um aumento de 25% até dezembro. Uma das estratégias para atingir essa marca está sendo a abertura de linhas de financiamento também para não clientes do Banco. A Banestes Leasing vinha operando apenas junto aos clientes da instituição financeira, conforme informou o gerente geral, Ronald Martins de Freitas. É meta também buscar convênios com concessionárias e agências de veículos para incrementar negócios no setor.

GUANABARA

Com forte atuação no mercado de ônibus e caminhões, a Carteira de Arrendamento Mercantil do Banco Guanabara espera crescer 30% em 2002. Se depender do desempenho dos primeiros meses do ano, o número deve se confirmar. O valor dos novos negócios foi 130% maior que no mesmo período do ano passado. Integrante de um grupo que detém uma das maiores concessionárias Mercedes-Benz do País (Guanabara Diesel), a Carteira de Arrendamento Mercantil do Banco Guanabara tem como principal nicho de mercado o transporte pesado, tanto de veículos novos como usados. Seu desempenho em 2000 e 2001 teve números conjugados com renegociações de passivos de contratos em dólar, o que veio trazer resultados positivos nesses exercícios. “Houve uma

evolução razoável, da ordem de 20%”, conta o diretor Roberto Leonardo Moreira. Isoladamente, os novos negócios não acompanharam esse crescimento. De 2000 para 2001 houve uma queda de 41,67%.

GM LEASING

Outra empresa de arrendamento mercantil a apresentar desempenho positivo no primeiro bimestre foi a **GM Leasing**. Foram R\$ 2,36 milhões em janeiro e fevereiro de 2001, contra R\$ 2,83 milhões em 2002. O índice de crescimento dos novos negócios foi de 19,45%. Este ritmo pretende ser mantido pela GM Leasing focando seus novos negócios na carteira de pessoas jurídicas. “Em parceria com a fábrica, pretendemos atuar no segmento de frotistas, onde acreditamos existir um bom potencial de vendas”, relata Felipe Herrera, diretor comercial da GM Leasing. A expectativa da empresa é encerrar o ano com crescimento real de 5% a 10% em novos negócios.



Felipe Herrera, diretor comercial da GM Leasing: expectativa de encerrar o ano com crescimento real de 5% a 10% nos novos negócios

CURSOS NA ABEL

MAIO

DIAS 16 E 17 (quinta e sexta-feira)

O Leasing no Brasil: "Aspectos Contábeis, Fiscais e Tributários"

Instrutor: Prof. João Domiraci Pაცეზ

Carga horária: 15 horas

Local: Sede da ABEL

DIA 22 (quarta-feira)

Formação de Preços em Operações de Leasing e Crédito

Instrutor: Prof. Walter Kirschner

Carga horária: 8 horas

Local: Sede da ABEL

JUNHO

DIA 12 (quarta-feira)

Modelo de Impacto Fiscal na Operação de Leasing

Instrutor: Prof. João Domiraci Pაცეზ

Carga horária: 8 horas

Local: Sede da ABEL

JULHO

DIAS 10 E 11 (quarta e quinta-feira)

O Leasing no Brasil: "Aspectos Contábeis, Fiscais e Tributários"

Instrutor: Prof. João Domiraci Pაცეზ

Carga horária: 15 horas

Local: Sede da ABEL

* Os cursos Abel podem ser oferecidos para turmas fechadas.

Cartilha do Leasing na internet

A cartilha da Abel sobre “Leasing Financeiro”, lançada no início do ano, já está disponível para download, em arquivo PDF, no site da entidade. O objetivo é esclarecer potenciais usuários de arrendamento mercantil, especialmente às pessoas físicas que vislumbram a compra de automóveis e computadores, sobre os aspectos básicos deste tipo de operação.

A cartilha é resultado de um esforço conjunto das empresas associadas à Abel.

www.leasingabel.com.br

LEASING

Desembolsos do BNDES para Finame Leasing crescem 123,5%

O FINAME LEASING É AINDA UM PRODUTO MODESTO DENTRO DA LISTA DE PRODUTOS AUTOMÁTICOS DO BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. REPRESENTA PARCELA PEQUENA DO MONTANTE DE RECURSOS LIBERADOS ANUALMENTE PELO BNDES. ENTRETANTO, É O PRODUTO QUE MAIS CRESCE NO BANCO DE FOMENTO BRASILEIRO, SEGUNDO O SUPERINTENDENTE DA ÁREA DE PRODUTOS AUTOMÁTICOS, LUIZ ANTONIO ARAÚJO DANTAS.

A taxa de crescimento dos desembolsos do BNDES para o Finame Leasing em 2001 foi de 123,5%. Foram celebradas no último ano 1.369 operações intermediadas por 12 empresas e carteiras de arrendamento mercantil que, juntas, fizeram negócios da ordem de R\$ 200,026 milhões. Em 2000 foram 586 contratos e um volume de R\$ 89,483 milhões de recursos liberados. Se depender da vontade política do BNDES, garante o superintendente da Área de Produtos Automáticos, Luiz Antonio Araújo Dantas, o montante de recursos e o ritmo de crescimento não serão menores em 2002. Estima-se que este ano sejam liberados R\$ 450 milhões para o Finame Leasing.

As operações de arrendamento mercantil começaram a deslanchar no BNDES a partir de 1998. Relata Dantas que foi nessa época que o BNDES desenvolveu com a Abel um trabalho de ajuste da linha à realidade de mer-

cado. “A linha de leasing foi criada a quatro mãos, junto com a Abel, atendendo tanto aos preceitos do BNDES como ao que é o leasing hoje no mercado, não alterando muito seu conceito. Hoje o leasing aqui no BNDES tem características que outras linhas de financiamento não têm. Por exemplo, o vencimento no dia 1º e a utilização da tabela Price”, conta o superintendente.

OBJETIVOS E REGRAS

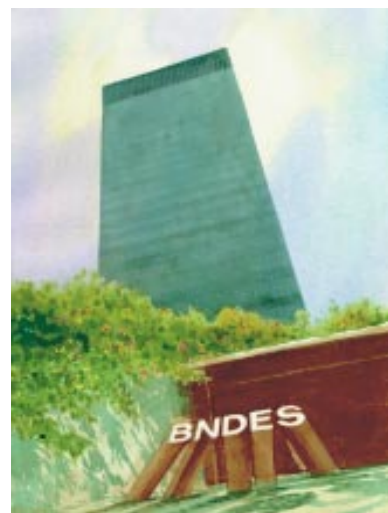
Com a missão de financiar a longo prazo os empreendimentos que contribuam para o desenvolvimento do País, o BNDES é classificado como uma instituição financeira pública federal vinculada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Seus recursos são provenientes de várias fontes, entre elas o FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador), PIS/Pasep, BIRD (Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento ou “Banco Mundial”) e BID

(Banco Interamericano de Desenvolvimento). No último ano, os ativos totais do banco somaram R\$ 112 bilhões, sendo apurado um lucro líquido de R\$ 802 milhões.

O custo do dinheiro para esses empreendedores é significativamente mais em conta do que o custo proporcionado pelo mercado financeiro convencional. Entretanto, para entrar nesse seleto grupo, o cliente BNDES deve se enquadrar rigidamente às suas regras.

Dentro da política de financiamento do banco, constam parâmetros bem

definidos de seus possíveis clientes, assim como fornecedores, agentes financeiros e fabricantes de bens que podem ser objeto de contratos de financiamento e leasing. No caso de clientes, é importante observar que são permitidas pessoas físicas exclusivamente no segmento de transporte autônomo de cargas. A grande parte, na verdade, constitui-se de pessoas jurídicas. Os critérios de triagem e credenciamento dos fornecedores também são específicos e podem ser esclarecidos em detalhe no site da instituição



Fachada da sede do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES no Rio de Janeiro

Ilustração: Cármino

(www.bndes.gov.br).

Neste endereço, qualquer cidadão comum, agente financeiro ou empresa de leasing, pode consultar a lista de bens passíveis de arrendamento/aquisição com recursos do BNDES. A procura pode ser feita por razão social, designação comercial do bem, por modelo/marca e por código. Vale ressaltar que os bens em questão devem ter índices de nacionalização iguais ou superiores a 60%.

PERFIL DO

ARRENDATÁRIO

A grande parte dos bens arrendados através do Finame Leasing, esclarece o superintendente do BNDES Luiz Antonio Dantas, é de veículos de transporte de carga e passageiros, máquinas industriais e bens de capital de um modo geral. Quem confirma este dado é o diretor do BCN Leasing, Carlos Pinheiro, empresa que lidera o ranking de intermediadoras do Finame Leasing, tendo gerenciado, em 2001, 43% do total de desembolsos do BNDES para esse fim, a maior parte com contratos de arrendamento de caminhões.

O valor médio das operações consolidadas pelas 12 empresas e carteiras de leasing devidamente cadastradas no BNDES no último ano foi de R\$ 146.111,00, um pouco inferior a 2000, que teve uma média de R\$ 152.701,36 por contrato. De acordo com estatísticas levantadas pelo BNDES, 58,9% das arrendatárias são médias e grandes empresas;

Luiz Antonio Araújo Dantas, superintendente da Área de Produtos Automáticos: "A linha de leasing foi criada a quatro mãos; junto com a Abel, fazendo-a atender tantos aos preceitos do BNDES como ao que é o leasing hoje no mercado; não alterando muito seu conceito".



Foto: Marcelo Carnaval

41,1%, micro e pequenas empresas. Quanto à localização, a maior parte dos contratos do Finame Leasing foi para a região Sudeste – 64,6%. A região Sul veio em seguida, com 22% do total de operações. As regiões Nordeste, Norte e Centro-Oeste ficaram com 6,4%, 5,1% e 1,7% respectivamente.

TAXAS & PRAZOS

A formação da taxa de juros das operações de Finame Leasing é feita com base no custo financeiro (TJLP ou Unidade Monetária do BNDES, baseada nos encargos da cesta de moedas), mais *spread*

básico do BNDES (4,5% para leasing) e mais *spread* da arrendadora, que tem sido negociado entre 3% e 4%, segundo Luiz Antonio Dantas. O nível de participação do BNDES no investimento é de 90%. A quase totalidade dos contratos utilizam-se do prazo máximo de 60 meses. Existem exceções tanto para o nível de participação como dos prazos; esses índices variam de acordo com a política de incentivos ou restrições do governo para determinados setores da economia. Essa informações são atualizadas por meio de cartas circulares expedidas pelo banco.

CREDENCIAMENTO NO BNDES

Estão credenciadas hoje junto ao BNDES para operar com seus recursos, 26 empresas de leasing. Entretanto, apenas 12 têm efetuado, com regularidade, contratos de Finame Leasing. A considerar o universo de 57 empresas de arrendamento mercantil associadas à Abel, Luiz Antonio Dantas acredita no grande potencial que o Finame Leasing ainda oferece como produto.

Apesar das restrições que a lei prevê para empresas de capital estrangeiro, o superintendente do BNDES aposta numa evolução do produto que, segundo ele, depende mais da divulgação interna entre as empresas arrendadoras do que do próprio BNDES. "Oferecemos, se necessário, treinamento para as equipes das empresas de leasing", esclarece. Essas solicitações, assim como informações sobre o Finame Leasing podem ser obtidas através do e-mail gesop@bndes.gov.br. Este atendimento via internet, assegura Dantas, funciona mesmo. "Em 24 horas a resposta chega", diz.

Desembolsos do Finame Leasing em 2001

Empresa	Valor	%	Nº Operações
BCN Leasing	86.109	43,05	570
Unibanco	36.206	18,10	23
Dibens	33.209	16,60	449
Safra	26.797	13,40	169
Bradesco	7.717	3,86	45
BB Leasing	3.185	1,59	48
BMG Leasing	2.246	1,12	23
Guanabara	1.471	0,74	12
Bancidade	1.178	0,59	6
Boncred	689	0,34	12
Leasing BMC	621	0,31	4
Finaustria	598	0,30	8
TOTAL	200.026	100%	1.368



Carlos Eduardo Ribolla, diretor executivo da IBM Leasing: negócios de R\$ 398 milhões em 2001

Poucos, mas valiosos contratos

IBM LEASING OCUPA SEXTA POSIÇÃO NO RANKING DO MERCADO

ARRENDADOR BRASILEIRO COM CARACTERÍSTICAS MUITO ESPECIAIS.

UMA DELAS É POSSUIR UM DOS MAIORES VALORES AGREGADOS POR CONTRATO: R\$ 518,28 MIL EM MÉDIA, SEGUNDO ESTATÍSTICAS DE NOVOS NEGÓCIOS REALIZADOS EM 2001.

ESSES DADOS TAMBÉM REVELARAM O DESEMPENHO SURPREENDENTE DA IBM LEASING FRENTE À REALIDADE ECONÔMICA MUNDIAL NO ANO QUE PASSOU. ELA CRESCER 27,15%.

A IBM Leasing do Brasil é uma empresa de arrendamento mercantil que foge ao perfil de mercado. Pelo menos em três grandes aspectos ela se diferencia do padrão de arrendador brasileiro. Primeiro, ela tem um cliente exclusivo – a IBM Brasil, uma das exceções entre empresas associadas à Abel, geralmente detentoras de carteiras com múltiplos clientes. Criada em 1991, a empresa é a única subsidiária da IBM na América Latina destinada a oferecer leasing para seus clientes.

Os contratos de leasing da IBM, o quarto maior valor agregado no ranking da Abel são, em sua maioria – 60% deles – indexados ao dólar. Esta porcentagem pode ser considerada surpreendente se considerada a média de 5% do volume de negócios registrada pelas estatísticas da Abel

no ano de 2001. Segundo Carlos Eduardo Ribolla, diretor executivo da IBM Leasing, isso se deve ao perfil de cliente: 100% pessoa jurídica, grande parte empresas multinacionais cujos negócios estão atrelados à moeda americana. Por esse motivo, a recente desvalorização sofrida pela moeda brasileira não prejudicou os negócios da IBM ou tampouco resultou em conflitos com arrendatários.

VRG NO FINAL

Outra particularidade interessante da IBM Leasing é o seu modelo de Valor Residual Garantido. Ele representa hoje um elemento de grande importância nos contratos efetivados e abandona o conceito tradicional em que seu valor muitas vezes é simbólico. O cálculo do VRG baseia-se no valor de venda do produto ao final do contrato e

não vislumbra necessariamente a opção de compra do equipamento no encerramento do leasing, apesar de grande parte dos clientes IBM ainda preferir este modelo. Essa projeção de valor é feita logo no início do contrato, em prática semelhante à dos contratos de leasing operacional. Sua cobrança também é sempre ao final do contrato, nunca diluída ou antecipada.

Essa nova prática da IBM vem associada à criação da Divisão de Remarketing da empresa. Ela é responsável pelo acondicionamento dos equipamentos usados e disponibilização dos mesmos para o mercado.

“Percebemos que existem no mercado brasileiro segmentos abertos ao consumo de equipamentos recondicionados”, conta Ribolla, informando que estes produtos também são ofertados com opção de leasing. Incentivados pelo Remarketing e, também, pela própria característica de obsolescência rápida do bem, objeto de leasing, é comum os arrendatários solicitarem alterações em seus contratos que permitam a substituição ou atualização dos equipamentos. Essa faculdade, percebe-se, é pouco utilizada também no mercado arrendador tradicional.

DESEMPENHO

A IBM Leasing encerrou 2001 com resultados que, do mesmo modo, fugiram à regra do mercado nacional. Apresentou crescimento da ordem de 27,15% em seus novos negócios, se comparado ao seu desempenho no ano anterior. Foram R\$ 398 milhões em 2001 (com 768 novos contratos), contra R\$ 313,94 milhões em 2000 (com 651 novos contratos). Esse índice surpreende seus *players*, que obtiveram uma queda da ordem de 15,92% em seus novos negócios no último ano. As projeções da IBM Leasing para 2002, entretanto, não se atrelam aos seus números de 2001. Segundo Ribolla, as metas da IBL são regidas pelos números de vendas da IBM mãe e, ainda, pela Divisão Global Financing, que responde por todas as modalidades de negócios a prazo da empresa – financiamento, aluguel e leasing (veja gráfico acima).

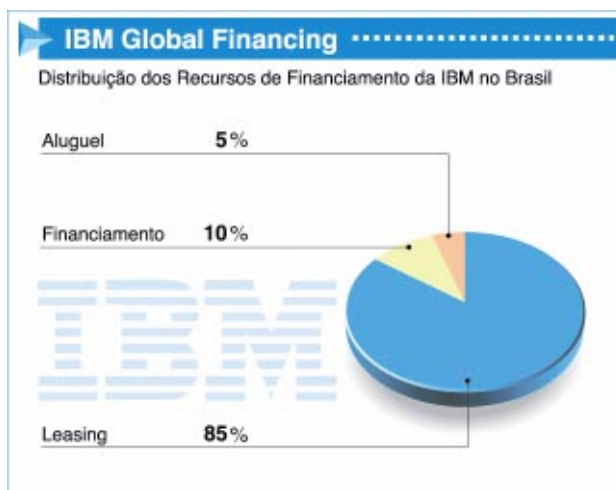


Gráfico: Denise DeBerti

“Nosso termômetro é o hardware. De todo o hardware que a IBM ‘mãe’ vender, queremos financiar 40%”, prevê Ribolla, lembrando que em 2001 o índice de participação do leasing foi de 36%. E para alcançar esse objetivo o diretor executivo da IBM Leasing está desenvolvendo um trabalho de educação interna, na busca do estreitamento das relações entre Vendas IBM e Vendas IBL. “Hoje estamos não apenas suportando o financiamento, mas também alavancando negócios”, afirma o diretor sa-

lientando que o grande diferencial da IBL frente aos seus concorrentes é conhecer o objeto de leasing e poder oferecer solução financeira completa. Isso significa que cada contrato é pensado junto ao cliente, ganhando características próprias. “A IBM hoje oferece soluções ‘taylor made’ tanto em produtos e serviços, como na parte financeira do negócio”, esclarece o diretor, destacando a possibilidade de oferecer contratos com contraprestações mais atrativas.

ESTRUTURA

A IBM Leasing Brasil emprega 90 funcionários

numa estrutura dividida entre os prédios de São Paulo e Rio de Janeiro, onde a empresa americana mantém sua matriz, no bairro de Botafogo. Está alocada na capital carioca a maior parte do *back office*: Finanças, Operações e Crédito. Em São Paulo, onde está concentrada a maior parte dos clientes, funcionam os setores de Vendas e Remarketing (com controle de inventário e recondição e venda de usados).

APRENDENDO COM A MATRIZ

Carlos Eduardo Ribolla está à frente da IBL desde o ano passado. O diretor executivo pertencia à área de vendas convencional da IBM, ou seja, de hardware, software e serviços. Depois de uma temporada no Global Financing dos Estados Unidos, Ribolla voltou para assumir a subsidiária IBL que no ano passado, entre aluguel, financiamento e leasing de produtos IBM, atingiu a marca dos R\$ 450 milhões.

Maiores médias por contrato

(Dados Abel - 2001)

Empresa	Valor Médio dos Contratos
1 Finaustria	R\$ 962,17 mil
2 El Camino	R\$ 659,10 mil
3 Industrial	R\$ 580,08 mil
4 IBM Leasing	R\$ 518,28 mil
5 CIT	R\$ 263,01 mil
6 Inter American Express	R\$ 253,26 mil
7 Citibank	R\$ 253,19 mil
8 CCF	R\$ 217,04 mil
9 BIC	R\$ 164,28 mil
10 BBV	R\$ 153,19 mil



IBM Leasing: contratos de alto valor agregado

Felalease promove encontro na Costa Rica



Santiago Otero, Antônio Bornia, Carlos Ortiz Zamora e José Ignacio Lejárraga

A Federação Latino-Americana de Leasing - Felalease reuniu-se em 18 de março, na Costa Rica. O encontro, no Hotel San José Marriott, na capital San José, foi presidido por Antônio Bornia, presidente da Felalease, e coordenado pela Sociedad Costarricense de Arrendadoras. Coube à secretária da Felalease, cuja sede hoje é o Brasil, a atualização da posição financeira e dos relatórios estatísticos e de atividades da entidade. Na oportunidade, foi demonstrado o novo site da Federação, com dados estatísticos do mercado de leasing na América Latina. Foram apresentadas, ainda, palestras sobre o leasing internacional no Brasil (*Carlos Tafla*) e as diferenças e semelhanças dos aspectos fiscais e contábeis das operações de leasing na Argentina, Brasil, Colômbia e México (*Daniel Hernandez*). Entre os participantes convidados, esteve o presidente da Associação Mexicana de Arrendamento Puro, Gabriel Moreno Sánchez, que reúne as empresas de leasing operacional daquele País.



Pedro Larrain Ibáñez, Oscar de Osma Berckemeyer, Santiago Otero, Daniel Hernandez Galindo, Antônio Bornia, Angela Bigueur, Claudia Quiñónez de Hirlemann, Carlos Ortiz Zamora, Erick Montero Pochet

A próxima reunião ordinária da Felalease está programada para 2002, em Cartagena, na Colômbia.

PRESENTES AO ENCONTRO

Participaram do encontro os seguintes representantes: Angela Bigueur, gerente geral da empresa Arrinsa (*El Salvador*); Antônio Bornia, presidente da Felalease (*Brasil*); Blanca Luz de Chavez, subgerente da Comercial Administradora S.A. (*Guatemala*); Carlos E. Ortiz Zamora, diretor da Felalease (*Costa Rica*); Carlos Tafla, diretor executivo da Felalease (*Brasil*); Claudia Quiñónez de Hirlemann, presidenta da Arrinsa (*El Salvador*); Daniel Hernandez Galindo - diretor da Felalease (*Colômbia*); Erick Montero Pochet, subgerente da Arrendadora Interfin, S.A. (*Costa Rica*); Gabriel Moreno Sánchez, presidente da Associação Mexicana de Empresas de Arrendamento Puro (*México*); Hugo Paguaga, vice-presidente da Finarca e José Ignacio Lejárraga, diretor Executivo da Comercial Administradora S.A. (*Guatemala*); Oscar de Osma Berckemeyer, diretor da Felalease (*Peru*); Pedro Larrain, vice-presidente da Felalease (*Chile*).

Rafael Cardoso passa a representar Abel no Conselho de Recursos do SFN

O vice-presidente da Abel, Rafael Euclydes de Campos Cardoso, é novamente membro suplente do Conselho de Recursos do Sistema Financeiro Nacional - CRSFN. Ele foi nomeado em março para o cargo. Esta não é a primeira vez que Cardoso assume esta missão. Ele também ocupou o cargo de conselheiro suplente em 1996.

O Conselho é um órgão destinado a julgar, em última instância, os recursos interpostos das



decisões relativas às penalidades administrativas aplicadas às instituições financeiras pelo Banco Central do Brasil, pela Comissão de Valores Mobiliários

e pela Secretaria de Comércio Exterior.

O conselho é formado por oito representantes: Ministério da Fazenda, Banco Central do Brasil, Secretaria de Comércio Exterior, Comissão de Valores Mobiliários e quatro representantes de entidades de classe dos mercados financeiro, de câmbio, de capitais estrangeiros e de crédito rural e industrial. Os componentes, com competência reconhecida e especializados em assuntos relativos a esses mercados, cumprem mandato de dois

anos. Cabe a esse grupo de representantes, em caráter irrevogável, arquivar os recursos ou determinar multas pecuniárias, a inabilitação temporária das atividades ou advertir as empresas infratoras do sistema financeiro nacional envolvidas em processos administrativos. Em abril, a sessão do CRSFN teve uma pauta com 56 recursos. Essas sessões são itinerantes entre as sedes do BC: Brasília, Porto Alegre, São Paulo e Rio de Janeiro.

Evolução do Valor Presente da Carteira e Quantidade de Contratos Ativos no Ano de 2002

	JANEIRO DE 2002				FEVEREIRO DE 2002			
	R\$ (M)	US\$ (M)	CONTRATOS.	PART.%	R\$ (M)	US\$ (M)	CONTRATOS.	PART.%
1 - Itauleasing	1.152.965	476.767	173.037	10,2	1.139.440	485.240	170.685	10,3
2 - Safra	1.067.711	441.513	51.376	9,5	1.051.192	447.659	51.567	9,5
3 - BCN	982.930	406.455	17.355	8,7	972.074	413.966	16.904	8,8
4 - IBM Leasing	876.111	362.284	779	7,8	879.128	374.384	769	7,9
5 - Sudameris	546.681	226.060	27.261	4,8	531.315	226.265	26.254	4,8
6 - Unibanco	538.782	222.794	45.212	4,8	520.919	221.838	43.920	4,7
7 - Volkswagen	519.928	214.997	34.972	4,6	515.586	219.566	34.533	4,7
8 - Bradesco	526.758	217.822	28.293	4,7	507.414	216.086	28.435	4,6
9 - DaimlerChrysler	501.393	207.333	8.831	4,4	481.671	205.123	8.416	4,3
10 - BankBoston	392.275	162.211	3.585	3,5	435.791	185.585	3.447	3,9
11 - BB Leasing	354.886	146.750	29.058	3,1	346.108	147.393	28.665	3,1
12 - Santander	326.716	135.102	36.032	2,9	299.869	127.702	34.456	2,7
13 - Citibank	261.988	108.336	3.057	2,3	258.571	110.115	3.050	2,3
14 - Banespa	204.618	84.612	16.918	1,8	204.618	87.138	16.918	1,8
15 - Fiat Leasing	223.034	92.228	24.080	2,0	214.187	91.213	22.570	1,9
16 - Hewlett Packard	216.174	89.391	2.215	1,9	209.983	89.423	2.215	1,9
17 - Dibens	207.989	86.006	18.352	1,8	204.026	86.886	17.286	1,8
18 - Lloyds	198.494	82.080	9.803	1,8	192.268	81.879	9.443	1,7
19 - Finasa	175.859	72.720	9.666	1,6	174.238	74.201	9.363	1,6
20 - Alfa	181.483	75.046	7.341	1,6	169.847	72.331	5.885	1,5
21 - BBV Leasing	163.302	67.528	3.632	1,4	165.088	70.304	3.557	1,5
22 - HSBC	166.941	69.032	8.105	1,5	162.098	69.031	7.747	1,5
23 - Ford	156.506	64.717	7.697	1,4	148.823	63.377	7.612	1,3
24 - Continental	150.402	62.193	35.036	1,3	137.300	58.470	32.187	1,2
25 - Panamericano	136.169	56.308	30.891	1,2	136.169	57.989	30.891	1,2
26 - Compaq Financial	134.881	55.775	1.031	1,2	130.359	55.514	840	1,2
27 - BV Leasing	99.241	41.038	12.237	0,9	94.056	40.055	11.509	0,8
28 - Finautria	91.760	37.944	22.179	0,8	84.255	35.881	20.990	0,8
29 - Banrisul	80.226	33.175	3.304	0,7	80.228	34.166	3.545	0,7
30 - Cit Brasil	73.569	30.422	260	0,7	73.569	31.330	260	0,7
31 - GM Leasing	70.253	29.051	9.593	0,6	66.334	28.249	8.993	0,6
32 - Inter American Express	69.840	28.880	249	0,6	65.926	28.075	232	0,6
33 - Sistema	65.913	27.256	2.495	0,6	65.913	28.070	2.495	0,6
34 - BancoCidade	64.175	26.537	2.565	0,6	63.479	27.033	1.741	0,6
35 - BMW	47.247	19.537	1.479	0,4	47.247	20.121	1.479	0,4
36 - Mercantil do Brasil	46.303	19.147	2.191	0,4	46.303	19.719	2.191	0,4
37 - Boavista	41.949	17.346	3.000	0,4	39.022	16.618	2.802	0,4
38 - BMG	27.386	11.324	7.686	0,2	26.861	11.439	7.599	0,2
39 - Banestes	20.156	8.335	2.201	0,2	20.173	8.591	2.219	0,2
40 - BMC	17.382	7.188	305	0,2	16.803	7.156	255	0,2
41 - Banco Guanabara	17.532	7.250	93	0,2	16.652	7.091	87	0,2
42 - BIC	16.030	6.629	103	0,1	16.030	6.827	103	0,1
43 - Industrial do Brasil	16.464	6.808	74	0,1	15.950	6.792	72	0,1
44 - Toyota	16.206	6.701	1.074	0,1	15.151	6.452	1.033	0,1
45 - Banestado	13.586	5.618	132	0,1	12.911	5.498	125	0,1
46 - Sogeral	7.389	3.055	41	0,1	7.389	3.147	41	0,1
47 - Fibra	5.339	2.208	2.227	0,0	5.339	2.274	2.227	0,0
48 - BTM Leasing	5.193	2.147	85	0,0	5.193	2.211	85	0,0
49 - Zogbi	4.379	1.811	779	0,0	4.161	1.772	757	0,0
50 - BRB	3.292	1.361	129	0,0	3.292	1.402	129	0,0
51 - Banco AGF S/A	2.993	1.238	1.364	0,0	2.993	1.275	1.364	0,0
52 - BESC	1.466	606	10	0,0	1.393	593	10	0,0
53 - Honda	595	246	46	0,0	595	253	46	0,0
54 - BGN	32	13	2	0,0	32	14	2	0,0
55 - NorChem	26	11	7	0,0	26	11	7	0,0
Total	11.290.898	4.668.940	709.525	100,00	11.085.358	4.720.789	690.013	100,00

(*) Refere-se ao Valor do último mês informado

Data: 05.04.2002

Novos Negócios em Reais (Milhões) e Quantidade de Contratos Emitidos no Ano de 2002

	JANEIRO							FEVEREIRO							ACUMULADO	
	DOLAR	TR	PRÉ	TJLP	OUTROS	TOTAL	CONTRAT.	DOLAR	TR	PRÉ	TJLP	OUTROS	TOTAL	CONTRAT.	TOTAL (R\$)	CONTRATO
1 - Safra	470		73.267		11.150	84.887	1.814	3.866		71.593		9.664	85.123	1.681	170.010	3.495
2 - Itauleasing		360	51.381		7.185	58.926	2.342		95	41.897		9.365	51.357	2.069	110.283	4.411
3 - BCN			23.464	11.792		35.256	356			22.512	9.762	3.413	35.687	330	70.943	686
4 - Volkswagen			29.652			29.652	624			26.301			26.301	549	55.953	1.173
5 - Sudameris			22.103			22.103	264			20.262			20.262	263	42.364	527
6 - Bradesco			14.133	780		14.913	331			22.624	612		23.236	342	38.149	673
7 - BankBoston	362		5.361		14.575	20.298	65	1.202		2.040		12.973	16.215	63	36.513	128
8 - BB Leasing		11	15.663		91	15.765	513		29	11.506		21	11.556	424	27.321	937
9 - Unibanco			12.879			12.879	433			10.718			10.718	379	23.597	812
10 - Dibens			8.077	3.976		12.053	144			7.843	3.259		11.102	130	23.155	274
11 - Panamericano					13.259	13.259	1.955					9.301	9.301	1.335	22.560	3.290
12 - BBV Leasing			13.634			13.634	85			7.599			7.599	71	21.233	156
13 - DaimlerChrysler			8.366			8.366	75			10.863			10.863	91	19.229	166
14 - Finasa			6.734			6.734	123			6.682			6.682	139	13.416	262
15 - Hewlett Packard	727		8.387			9.114	71	83		3.874			3.957	49	13.071	120
16 - Ford			1.173			1.173	37			11.641			11.641	30	12.814	67
17 - Santander			4.608			4.608	94			5.611			5.611	96	10.219	190
18 - Citibank			2.395			2.395	14	3.465		3.308			6.773	19	9.168	33
19 - Fiat Leasing			3.485			3.485	258			4.442			4.442	261	7.927	519
20 - HSBC	190		2.692			2.882	45	111		4.682		46	4.839	53	7.721	98
21 - BancoCidade			3.188		1.099	4.287	35			2.532		440	2.972	27	7.259	62
22 - Lloyds			2.406			2.406	175			2.657			2.657	167	5.063	342
23 - Alfa					3.279	3.279	36			1.443		277	1.720	22	4.999	58
24 - IBM Leasing	2.809		910		119	3.838	17	829		142		115	1.086	20	4.924	37
25 - Banrisul					2.514	2.514	371			2.335			2.335	229	4.849	600
26 - Mercantil do Brasil			3.710		90	3.800	42						0		3.800	42
27 - Compaq Financial			429			429	5			3.185			3.185	13	3.614	18
28 - GM Leasing			958			958	40			847		1.321	2.168	29	3.126	69
29 - Banestes			1.073			1.073	66			1.733			1.733	63	2.806	129
30 - BV Leasing			1.283			1.283	95			1.505			1.505	96	2.788	191
31 - Banespa			2.596			2.596	56						0		2.596	56
32 - Continental			499			499	21			600			600	15	1.099	36
33 - BMG			237			237	4			484			484	4	721	8
34 - Finaustria						0					669		669	2	669	2
35 - Industrial do Brasil					376	376	3						0		376	3
36 - Toyota			192			192	3			102			102	3	294	6
37 - InterAmerican Express			130			130	1	3					3	1	133	2
38 - Banco Guanabara						0				115			115	1	115	1
39 - Zogbi			69			69	3						0		69	3
40 - BMC						0				59			59	3	59	3
41 - Honda			28			28	1						0		28	1
42 - Banco AGF S/A						0							0		0	0
TOTAL	4.558	371	325.163	16.548	53.737	400.377	10.617	9.559	124	313.736	14.302	46.936	384.658	9.069	784.920	19.685

(*) Valores obtidos do Relatório Simplificado sem distribuição por moeda
Data: 05.04.2002