

A INTRODUÇÃO DO "LEASING" NO BRASIL

ARNOLDO WALD

SUMÁRIO: 1 — Atualidade do assunto. 2 — *Leasing* e produtividade. 3 — Noção básica. 4 — Histórico. 5 — Estrutura jurídica e econômica. 6 — Definição do *leasing*. 7 — Vantagens oferecidas pelo novo instituto. 8 — Regulamentação do *leasing* no Brasil. 9 — Aspectos fiscais. 10 — Campos próprios de aplicação.

Atualidade do assunto.

1. Nos últimos meses, o *leasing* tem merecido constantes referências por parte dos jornais, esclarecendo o noticiário econômico que os bancos pretendiam introduzi-lo no Brasil e que as primeiras sociedades especializadas no *leasing* já se tinham constituído, quiçá já estavam operando. A explicação sumária dada pela imprensa mencionava a necessidade de não imobilizar capitais importantes em máquinas, sugerindo aos industriais que alugassem os seus equipamentos em vez de comprá-los, evitando assim os problemas da obsolescência do material, que se têm tornado o grande desafio da era tecnológica. Mas, da leitura dos jornais não ficou bem claro ainda para os empresários brasileiros, mesmo os mais qualificados, — e muito menos, evidentemente, para o grande público — no que consiste o *leasing*, como surgiu, para que serve, quais as vantagens oferecidas e qual a posição do instituto no direito brasileiro. Não obstante a existência de uma recente monografia sobre a matéria e de alguns artigos anteriores, justifica-se, pois, a análise sumária do contrato de *leasing* para fixar os seus pontos fundamentais.

"Leasing" e produtividade.

2. Não há dúvida que o grande problema da nossa época é a produtividade. Talvez a idéia básica dominante nos países em vias de desenvolvimento consista em reconhecer que no momento o importante é aumentar a produtividade para, em seguida, melhorar a distribuição do bolo em fatias mais equitativas. Assim, a preocupação básica de todo o empresariado consiste na racionalização do seu trabalho para aumentar a produção, mediante uma administração adequada. A importância crescente do *management* e a indicação de que ocorreu a *managerial revolution* referida por Burnham constitui o grande desafio americano a que alude Servan Schreiber.

O problema da industrialização é, pois, decorrente de uma dificuldade de adequada administração e da falta de capitais para a modernização contínua do parque industrial. Assistimos, pois, à revolução permanente do equipamento que exige uma renovação, a fim de evitar que as atuais máquinas se tornem

obsoletas impedindo a dinamização das companhias. Esse problema que é geral se faz sentir mais diretamente em certos setores, que perderam a possibilidade de uma readaptação progressiva, como ocorreu no Brasil, num certo momento, no ramo de tecidos, que ficara por longo tempo com as técnicas já ultrapassadas do século passado e sofreu a crise decorrente dessa situação. Em outros campos, o avanço tecnológico é tão rápido que se torna difícil para o empresário acompanhar a velocidade das mudanças. É um pouco o que aconteceu, nos últimos anos, com referência aos computadores e no tocante aos próprios aviões de transporte.

Por outro lado, a manutenção de um razoável capital de giro para que a firma não sinta falta de liquidez impede, muitas vezes, o investimento necessário para a renovação contínua do equipamento. Surgiu, assim, a dificuldade de conciliar a manutenção do capital do giro com a aquisição de equipamento novo. Para solucionar tal problema é que a prática criou um novo instituto — o *leasing*.

Noção Básica.

3. O *leasing*, também denominado na França *crédit-bail* e na Inglaterra *hire-purchase* é um contrato pelo qual uma empresa, desejando utilizar determinado equipamento ou um certo imóvel, consegue que uma instituição financeira adquira o referido bem, alugando-o ao interessado por prazo certo, admitindo-se que, terminado o prazo locativo, o locatário possa optar entre a devolução do bem, a renovação da locação ou a compra pelo preço residual fixado no momento inicial do contrato. Trata-se, na realidade, de uma fórmula intermediária entre a compra e venda e a locação, exercendo função parecida com a da venda com reserva de domínio e com a alienação fiduciária, embora oferecendo ao utilizador do bem maior leque de alternativas no caso de não querer ficar com a propriedade do equipamento após um primeiro prazo de utilização.

O interesse básico dessa fórmula, que recai especialmente sobre bens de equipamento, consiste em permitir a montagem ou o reequipamento de uma fábrica ou a obtenção de um prédio novo para a mesma sem a imediata imobilização de importantes capitais próprios ou emprestados, substituindo-se as amortizações anuais, devidas no caso de compra, pelo pagamento do aluguel.

Numa época de dissociação crescente entre a propriedade e o controle e entre a titularidade e o uso e de aceleração do ritmo do tempo em progressões geométricas, mediante a introdução de novas tecnologias, o *leasing* se apresenta, em determinadas hipóteses, como uma solução financeira altamente construtiva que assegura ao industrial a utilização de novas máquinas sem obrigá-lo a adquiri-las definitivamente.

Histórico.

4. O *leasing* surgiu nos Estados Unidos nos anos de 1950 e foi introduzido na Europa na década de 1960. A revista *Fortune* conta que, em 1952, um certo Sr. Boothe Jr. era o proprietário de uma fábrica de gêneros alimen-

tícios na Califórnia. A fim de atender a um contrato importante de fornecimento que fez com o exército, sentiu a necessidade de obter máquinas especiais, que não quis comprar a fim de não reduzir as suas já reduzidas disponibilidades financeiras. Decidiu, então, obter as máquinas em locação e, posteriormente, aproveitou a sua experiência individual para criar uma empresa destinada a alugar equipamentos e, assim, surgiu a *US Leasing* que, em 1954, já faturava 3 milhões de dólares.

Nos Estados Unidos, as companhias de *leasing* se colocaram numa posição intermediária entre os bancos que operam a curto prazo e as companhias seguradoras que financiam ou investem a longo prazo. Tornou-se, pois, o *leasing*, na América do Norte, o instrumento do crédito a médio prazo (entre 3 e 7 anos) por excelência num país que não conhecia outras técnicas para tal faixa de financiamento e cuja legislação era muito rígida no tocante às depreciações de equipamento. Atualmente, o *leasing* representa nos Estados Unidos um movimento anual de quase 1 bilhão e meio de dólares, ou seja, de cerca de sete bilhões de cruzeiros. Calcula-se que no ano de 1970 deverá constituir entre 10 e 15% do total dos investimentos naquele país.

As companhias americanas admitiram não apenas o *leasing* interno, mas, também, o internacional, utilizando-o para financiamentos de usinas no exterior notadamente na Argentina e no Paquistão.

Na Europa, o *leasing* se implantou a partir de 1960, crescendo em progressões geométricas. Na França, as sociedades de *leasing* realizaram um movimento de 200 milhões de francos em 1963, alcançando 500 milhões em 1964, 700 em 1965, e devendo chegar em 1970 aos dois bilhões de francos. Também na Itália, na Alemanha e na Bélgica, o sucesso obtido foi estrondoso, obrigando, inclusive, o legislador a tomar medidas adequadas para que o instituto não viesse a sofrer distorções.

Estrutura jurídica e econômica.

5. A doutrina faz remontar a origem do *leasing* aos contratos internacionais da política de empréstimos e financiamento dos Estados Unidos em favor dos seus aliados, na luta contra o Eixo, em decorrência do *Lend Lease Act*, de 11 de março de 1941. Deve-se, todavia, evidentemente, distinguir as operações comerciais de rotina que atualmente estão sendo realizadas daquilo que foi, na época, uma ato eminentemente político. Mas, coube à lei norte-americana criar uma nova fórmula jurídica já agora utilizável, em dimensões distintas, pela iniciativa privada.

Não há dúvida que, mesmo antes de 1950, haviam numerosas locações de equipamentos, mas elas eram geralmente realizadas, pelos seus proprietários, sob a forma de locação de coisas com ou sem locação de serviços, não se caracterizando, ainda, como verdadeiras operações financeiras. Anteriormente, o produtor ou o comerciante de determinados artigos, admitia a locação dos mesmos sob a forma de *renting*, sem que se vislumbrasse uma operação de crédito como acontece atualmente nas locações de automóveis, máquinas Xerox e computadores sob formas, mais ou menos simples ou complexas abrangendo até o *time-sharing*. Ao contrário, no *leasing* há mais do que uma

locação, realizando-se, na realidade, básicamente uma operação financeira que consiste na simbiose da locação, do financiamento e da venda. Assim, ocorre que a instituição financeira não é inicialmente proprietária do equipamento mas vai adquiri-lo especialmente para entregá-lo em *leasing* ao interessado (empresa industrial), que o escolhe previamente de acordo com as suas especificações, num contato direto com o fornecedor.

Há, na realidade, na operação três agentes: o produtor do equipamento, a empresa industrial que vai utilizá-lo e a instituição financeira que vai realizar a operação de *leasing*. O contrato inicial é feito entre fornecedor e empresa industrial que fixam as condições do negócio. Em seguida, em vez de ser realizada a aquisição pela empresa industrial, a compra é efetuada pela instituição financeira que por sua vez aluga o bem à empresa industrial, oferecendo-lhe opções para a compra ou a renovação do contrato. Na realidade, o sistema se aproxima do existente na alienação fiduciária, na qual o fornecedor faz uma venda ao consumidor que, de imediato, no mesmo instrumento, aliena fiduciariamente o bem à instituição financeira. Na alienação fiduciária, pago o total do débito pelo consumidor, a venda fictícia ou fiduciária se resolve e o adquirente real se torna proprietário pleno sem qualquer ônus. No *leasing*, o usuário não adquire inicialmente a propriedade, tornando-se simples locatário com uma opção para a eventual compra do equipamento no fim do prazo contratual.

Várias legislações regulamentaram de modo específico o contrato de *leasing*, estabelecendo normas próprias para a sua realização e execução. Assim, por exemplo, a França tratou deste contrato que denominou *crédit-bail* (crédito-locação) na Lei de 2 de julho de 1966, complementada pela ordenação de 28-9-1967. Outros diplomas sobre a matéria foram promulgados em diversos países nos últimos anos.

Podemos, assim, afirmar que, no direito estrangeiro, a operação de *leasing* deixou de ser uma locação com peculiaridades que a transformariam em contrato atípico ou em contrato misto de locação de coisa e serviço para tornar-se um contrato nôvo típico.

Na realidade, o *leasing* se destaca tanto da compra e venda como da locação, do mesmo modo que o crédito direto ao consumidor se dissociou da venda típica em virtude da introdução em nosso direito da alienação fiduciária.

Definição do "leasing"

6. O *leasing* norte-americano, *crédit-bail* dos franceses *hire-purchase* dos ingleses, *locazione finanziaria* dos italianos reflete na sua própria denominação nas várias línguas a presença de uma locação vinculada a uma operação financeira.

Já se definiu o *leasing* como uma locação a médio prazo de bens de equipamento e essa definição foi julgada inadequada, restritiva e insuficiente.

Efetivamente, como vimos, o *leasing* é uma locação, mas não é apenas uma locação, pois há no caso a simbiose do contrato locativo com uma operação de financiamento e, eventualmente, uma opção para renovação do contrato ou aquisição do bem pelo preço residual, ou seja, o preço de venda inicial acres-

cido do custo financeiro, descontadas as prestações locativas anteriormente pagas.

Acresce que existe uma conjugação no *leasing* entre a compra da mercadoria pela empresa financeira e a locação feita ao locatário. A compra foi feita com a finalidade de oferecer à cliente determinado o bem em locação. Assim, os dois contratos formam uma estrutura única complexa e a jurisprudência os considera como contratos conexos com repercussões recíprocas.

Finalmente, não se trata, na hipótese, de simples locação de coisas. Na realidade, os aluguéis são mais altos que os existentes na locação comum, pois visam garantir, em prazo contratual determinado, a amortização do preço do equipamento acrescido dos custos administrativos e financeiros e do lucro da companhia de *leasing*.

Por outro lado, os riscos do bem alugado correm exclusivamente por conta do locatário, afastando-se outros princípios que regem a locação de coisas. Tal posição se explica por ser o locador um simples financiador, que adquiriu o equipamento desejado pelo locatário de acordo com as indicações do mesmo. Assim é normal que os riscos do funcionamento e da manutenção do equipamento não recaiam sobre o financiador, mas sejam um ônus ou do fornecedor ou do próprio locatário, conforme a convenção das partes, subrogando-se, na realidade, o locatário nos direitos do adquirente-locador contra o vendedor dos bens.

No fim do contrato, três possibilidades são geralmente previstas: a compra pelo locatário, a renovação da locação ou a simples restituição do bem ao proprietário locador, mas nada impede que outras fórmulas sejam estabelecidas entre as partes.

Também o papel do fabricante não deve nem pode ser esquecido, pois se integra na relação do *leasing*. Produtor de equipamento é geralmente ele que toma a iniciativa de encaminhar os seus eventuais compradores à companhia de *leasing* para realizar a fase financeira da operação. Para ele o *leasing* constitui um meio de ampliar o mercado consumidor de equipamentos, dando condições para comprar determinadas máquinas àqueles que, normalmente, não teriam dinheiro nem crédito nas formas tradicionais para realizar tal aquisição.

Vantagens oferecidas pelo "leasing"

7. Enquanto as fórmulas normais de crédito a médio prazo pressupõem sempre a utilização de uma parte de capital próprio do mutuário, o *leasing* oferece ao cliente uma fórmula de financiamento integral na qual ele pode adquirir equipamentos sem qualquer investimento próprio, pagando o valor da máquina com o produto do trabalho da mesma. Acresce que a contratação do *leasing*, em termos gerais, não afeta a situação creditícia do industrial pois não se inclui como débito no seu passivo, tratando-se de mero contrato de locação, que não consta no balanço como obrigação a pagar.

Acresce que a razão básica do sucesso do *leasing* tanto nos Estados Unidos, como na Europa, é a flexibilidade das empresas financeiras que o concedem com grande rapidez, sem as delongas que se apresentam em outras fórmulas de crédito. Desde que o bem tenha rentabilidade para assegurar as amorti-

zações, a operação de *leasing* é factível independentemente, em tese, de outras garantias e da própria posição financeira do industrial desejoso de adquirir o equipamento. A possibilidade de decisões imediatas para tal forma de financiamento em oposição à burocracia de alguns órgãos oficiais faz com que, muitas vezes, em contratos que devem ser firmados de imediato o empresário chegue a preferir o *leasing*, embora mais oneroso, a outras formas de crédito mais baratas, mas tão rígidas ou tardias que podem implicar no desinteresse da parte.

Nos Estados Unidos, o sucesso do *leasing* também se explicou por motivos de ordem fiscal que não existiram, todavia, com a mesma intensidade na Europa. Ao contrário, no Velho Mundo foi necessário uma reformulação da legislação fiscal para permitir a generalização do *leasing*.

Não sendo uma solução universal para todos os casos, o *leasing* pelo seu alto custo operacional se recomenda em determinadas hipóteses, como por exemplo, as seguintes:

a) quando uma empresa jovem e dinâmica, com amplo desenvolvimento tecnológico que lhe garante uma alta rentabilidade, não tem o capital necessário para desenvolver a sua atividade ou prefere não utilizar para tal fim o seu capital de giro;

b) quando uma empresa deve equipar-se de modo especial para atender a um contrato excepcional, de grandes dimensões, cujo lucro cobrirá o encargo das prestações locativas;

c) quando a empresa ou determinada filial da mesma já utilizou todo o seu orçamento anual de investimento, e sente a inadiável necessidade de completar o seu programa de equipamento;

d) quando uma pequena ou média empresa pretende substituir material corrente, tendo dificuldade em atender às exigências da administração para a concessão do financiamento pelos órgãos especializados;

e) quando uma empresa se vê diante da necessidade de se expandir, de se mudar ou de se descentralizar, abrindo novos campos de atividade em curto prazo, sem ter fundos próprios ou crédito bancário para atender à situação criada.

Em síntese, o *leasing* se apresenta como operação interessante para todas as empresas que tenham boa rentabilidade sem que possam recorrer a outras modalidades de financiamento a prazo médio, seja pelo fato de já terem esgotado as suas fontes normais de crédito, seja por falta de garantias adequadas a oferecer aos credores.

Necessidade de regulamentação.

8. No direito brasileiro, inexistente qualquer regulamentação sobre a matéria. O princípio geral do direito das obrigações é no sentido de admitir toda operação desde que não haja texto legal que a proíba. A autonomia da vontade e a atipicidade dos contratos que dominam o direito comercial justificariam, pois, a introdução do *leasing* no Brasil sem necessidade de qualquer legislação específica sobre a matéria.

Ocorre, todavia, que o *leasing* não é um simples contrato comercial atípico, mas implica na realização de uma operação financeira de aplicação de recursos

financeiros. Assim sendo, as empresas de *leasing* são, na realidade, instituições financeiras nos precisos termos do art. 17 da Lei n.º 4.595, de 31-12-1964, só podendo funcionar no país mediante autorização prévia do Banco Central.

Cabe, outrossim, ao Conselho Monetário Nacional disciplinar o mercado financeiro que é fiscalizado pelo Banco Central. Assim sendo, não deve o *leasing*, pela sua própria natureza, e pela função que exerce, deixar de ser considerado como operação financeira e, sendo operação financeira, necessita de uma regulamentação prévia das autoridades competentes para evitar abusos e distorções, assegurando-se o controle da administração sobre o mercado financeiro. Enquanto tal regulamentação não surgir, as operações de *leasing* poderão ser consideradas discutíveis e as sociedades especializadas não merecerão a confiança do público. Cabe, pois, ao Banco Central baixar normas sobre o novo instituto, como fez o ano passado em relação à alienação fiduciária, evitando dúvidas e dissipando um clima de insegurança e favorecendo a implantação de nova e fecunda técnica para o desenvolvimento do crédito a médio prazo.

Problemas Fiscais.

9. Os aspectos fiscais do *leasing* também deveriam merecer a atenção das autoridades tributárias. Como já assinalamos, há, na realidade, uma operação financeira realizada por instituição financeira, embora sob a forma inicial de locação de equipamento. Trata-se de saber se prevalecerá o aspecto material da operação, incidindo o imposto sobre operações financeiras na forma do Decreto-lei n.º 914, de 1969, ou se se dará prevalência à forma do negócio, incidindo somente o imposto de serviço pelo fato de tratar-se de locação de móveis (item 52 da lista de serviços a que alude o Decreto-lei n.º 834, de 8-9-1969).

Também na hipótese de venda pelo preço residual do bem no fim do contrato de locação, a incidência do ICM poderá oferecer determinadas dificuldades, pois o fisco poderá pretender que, na realidade, o preço do equipamento é composto pelo valor dos aluguéis já anteriormente pagos acrescido do preço residual. Tal situação justifica que haja um tratamento especial da matéria no campo tributário, a fim de facilitar a sua introdução no direito pátrio, fixando-se normas especiais para o caso como, aliás, ocorreu em relação à alienação fiduciária.

Para fins de imposto de renda, é preciso adequar os prazos de duração do *leasing* aos prazos legalmente estabelecidos para a amortização contábil do equipamento.

De qualquer modo, verifica-se que diante de um instituto novo, impõe-se um reexame da legislação fiscal e a adaptação do direito ao fato, de modo a permitir a introdução do novo instituto.

Campos próprios de aplicação.

10. Há setores industriais que fornecem um campo privilegiado ao *leasing*. É o caso dos automóveis, dos vagões, dos *containers*, dos aviões em relação

aos quais o *leasing* permite uma renovação constante da frota, com a substituição do material à medida que cai em obsolescência. No exterior, determinadas firmas de *leasing* se especializaram nesses setores operacionais, permitindo assim um grande desenvolvimento da produção e a constante modernização do equipamento.

O *leasing* imobiliário, técnica adequada para garantir, sem desembolso de capital, a construção de sede para os grandes *magazins*, supermercados e hotéis, também necessitaria de uma regulamentação própria para que a jurisprudência não o confundisse com a locação de imóveis, excluindo-se, necessariamente, a aplicação de legislação sobre inquilinato e a lei de luvas. Talvez pudesse constituir o *leasing* imobiliário uma nova fórmula de mobilização de recursos de particulares para a solução de certos problemas de construção em relação aos quais continuam a faltar os capitais necessários.