

O ARRENDAMENTO SIMPLES COMO PRODUTO BANCÁRIO E MELHOR ALTERNATIVA PARA A AQUISIÇÃO DE AERONAVES EXECUTIVAS

AUTOR

ALMIR FERREIRA DE SOUSA

Universidade de São Paulo

abrolhos@usp.br

RESUMO

O objetivo deste trabalho é apresentar o arrendamento simples, modalidade de *leasing* internacional operacional para a aquisição de aeronaves, ou simplesmente o *leasing* de aeronaves, com suas principais características, regras jurídicas e vantagens tributárias, definindo-o como a melhor alternativa para a aquisição de aeronaves executivas, além de apresentar-se como uma estrutura viável a ser ofertada pelos bancos dentro de suas carteiras de produtos. Neste artigo, passam-se em revista a tipologia, a teoria e a principal parte da legislação do arrendamento mercantil para, depois, configurar-se o *leasing* de aeronaves. Constatou-se ainda que, apesar da burocracia e da complexidade operacional, o arrendamento simples apresenta vantagens tão expressivas a empresas que dele fazem uso tais como, isenção de PIS e de COFINS na importação, alíquota zero de imposto de renda sobre a remessa de pagamentos, possibilidade de exoneração do ICMS, dentre outras, que compensam qualquer dificuldade na sua estruturação. Assim, é em função, justamente, desses benefícios, que tal opção passa a ser interessante para os bancos, pois abre espaço para que se obtenha uma remuneração suficiente, atendendo aos requisitos de rentabilidade exigidos por aquelas instituições financeiras. Em todo o texto os termos arrendamento simples e *leasing* de aeronaves serão utilizados sem distinção, como sinônimos.

ABSTRACT

The objective of this article is to present the international aircraft lease, a kind of operating cross-border lease, with its main features, rules and fiscal advantages, depicting it as the best alternative for the acquisition of executive aircrafts, besides of being a viable financial structure to be offered by the banks. In this article, we go through the theory and the main points of the Brazilian leasing legislation, and then present the international aircraft lease. It will be found that, in spite of all of its bureaucracy and its operational complexity, this kind of lease presents to its users many advantages, such as PIS and COFINS exemption, no withholding tax over the remittance of interest and the possibility of exonerating the ICMS, among others, which, in fact, are more than enough to off-set any difficulty in its structuring. It is exactly because of these benefits that this product can be of great interest to the banks, for it allow them to price it properly, achieving this way the profitability demanded by them in their transactions.

Palavra Chave: Arrendamento simples. , leasing brasileiro, leasing de aeronaves

INTRODUÇÃO

A história moderna do *leasing*, conforme relatada por vários autores e mais especificamente no site da Associação Brasileira das Empresas de Leasing (Abel - 2005) e por Arnaldo Rizzardo (1997), tem a sua real origem nos Estados Unidos, com a promulgação da *Lend and Lease Act*, lei norte-americana de empréstimos e arrendamentos, em 1941. Durante a década de 1950, mais precisamente em 1952 o *leasing* chega ao setor empresarial quando, conforme lembra Paes apud Rizzardo (1997): “[D.P. Boothe Junior] proprietário de uma grande empresa na Califórnia, e tendo recebido enorme encomenda, engendrou um sistema de arrendamento de bens de equipamentos, de maquinaria, sem o dispêndio de capital”. Desde a sua criação e expansão nos Estados Unidos até o seu desenvolvimento no mercado brasileiro, muito tempo se passou e diversas conquistas foram feitas no sentido de formalizar e definir o produto *leasing* como uma das melhores alternativas de financiamento para aquisição de ativo fixo pelas companhias. No Brasil, a modalidade do produto que mais se desenvolveu foi a do *leasing* financeiro, deixando uma carência enorme no mercado em função da ausência de oferta do *leasing* operacional. Desse modo, no intuito de ajudar a preencher parte dessa lacuna, este artigo discute e apresenta o arrendamento simples, uma forma de *leasing* operacional internacional, exclusivo para aquisição de aeronaves. Este produto é definido na seqüência deste trabalho como a melhor alternativa para as empresas que queiram incorporar aeronaves executivas no dia-a-dia de suas operações e no desenvolvimento de sua atividade econômica.

1. O MERCADO DE LEASING BRASILEIRO

O mercado de *leasing* começa a surgir no Brasil, de acordo com a história do produto relatada no site da Abel (2005), na década dos 60, quando algumas locadoras de equipamentos começaram a realizar operações semelhantes à referida prática, e os primeiros contratos foram realizados por uma pequena empresa de São Paulo, a Rent-a-Maq. Vários aspectos, no entanto, inibiram o desenvolvimento e a expansão do segmento, tais como: i.) ausência de legislação específica; ii.) indefinição sobre o tratamento tributário das operações; iii.) altos custos financeiros; e iv.) utilização de técnicas ineficientes e inadequadas.

Com a revolução de 1964, em função das crescentes expansões industrial e comercial, aliadas a uma apurada técnica financeira, o *leasing* começa a se desenvolver no mercado nacional. Mas é só em 12/09/74, com a promulgação da Lei 6.099, que esse tipo de operação é regulamentada e denominada "arrendamento mercantil". A partir desse momento, tal procedimento passa a ser praticado oficialmente no mercado financeiro.

A Lei n.º 7.132, de 26/10/83, que altera a Lei nº 6.099 e dispõe sobre o tratamento tributário do arrendamento mercantil, em seu artigo primeiro, parágrafo único, definiu: "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 arrendatário, e que tenha por objeto o arrendamento de bens adquiridos pela arrendadora, segundo especificações do arrendatário e para uso próprio desta". Sendo, então, esta a definição legal do produto, cujo conceito principal deriva do fato da geração econômica produzida por um determinado bem, ser obtida em função de seu uso e de sua posse, e não de sua propriedade. Segundo Arnaldo Wald apud Rizzardo (1997), o *leasing*: “trata, 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 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”.

Desde a promulgação da Lei 6.099, o mercado de *leasing* passou por diferentes momentos até chegar ao estágio em que está atualmente. Houve um período no qual o desenvolvimento e a expansão foram a grande tônica deste segmento, sendo o produto largamente utilizado pela indústria brasileira. No entanto, o setor encontrou várias fases de estagnação e até mesmo encolhimento. Os últimos anos, em função da instabilidade econômica e dos altos custos financeiros praticados no País, não foram bons anos para a categoria, todavia, no ano passado houve uma grande recuperação. De acordo com Gavaça e Lopes (2005), em artigo publicado no Diário do Comércio: “O mercado de leasing brasileiro encerrou 2004 com R\$ 12,7 bilhões em novos negócios. O dobro em relação ao ano anterior, de R\$ 6 bilhões”. Segundo o mesmo artigo: “Desse total, pouco mais de 70% das operações são realizadas por empresas, que têm no leasing uma opção economicamente mais atraente do que nos empréstimos bancários”. A referência feita no artigo à atratividade econômica do produto decorre da vantagem fiscal do *leasing*, pois ele permite que as empresas deduzam o total dos pagamentos efetuados por meio das contraprestações do arrendamento, do cálculo do imposto de renda.

Embora o setor tenha crescido muito no ano passado e haja uma aposta de um crescimento adicional de 35% em 2005, conforme projeção do presidente da Abel, Antônio Bornia, existem ainda muitos aspectos que previnem que o crescimento seja ainda maior, dentre eles, segundo Russo, Guzman, Cury *et al.* (2004) : “[...], nota-se atualmente a ausência de norma que trate especificamente do leasing. Os termos aplicáveis às operações de leasing encontram-se, basicamente, estabelecidos por uma lei tributária de 1974 – a Lei nº 6.099 (conforme alterada) – e por normas emitidas pelo Banco Central, como a Resolução nº 2309/96”. Os autores continuam sua tese discutindo que a aprovação de uma única lei que tratasse exclusivamente do *leasing*, tipificando a operação, descrevendo seus termos e condições principais, listando as cláusulas contratuais básicas e, ainda, aproveitando algumas disposições das regras atualmente aplicáveis reduziria os riscos da operação e impulsionaria ainda mais essa alternativa no Brasil.

Outro aspecto fundamental para o desenvolvimento do produto no país é a ausência de oferta de *leasing* operacional, conforme Bornia apud Gavaça e Lopes (2005):

“Gostaríamos que se desenvolvesse no País o *leasing* operacional, que se vê no mundo inteiro. Hoje, o que se faz aqui, em mais de 90% dos negócios, é o *leasing* financeiro. Lá fora, é comum se fazer o arrendamento de um carro e dali dois anos ir na revenda trocar por um novo. Isso é um pouco do *leasing* operacional. E você não tem *leasing* operacional só para automóvel, tem para avião, navios, trens, para tudo. São bilhões e bilhões de dólares que circulam lá fora com o *leasing* operacional. No Brasil, não vemos isso”.

Portanto, é justamente no intuito de ajudar a preencher esse espaço vazio – sinalizado pela inexistência de oferta da modalidade de *leasing* operacional como alternativa para que as empresas possam se financiar quando adquirindo bens para sua produção ou relacionados a ela – que este artigo discute e apresenta o arrendamento simples.

Conforme será detalhado nas próximas seções, essa prática refere-se a uma forma de *leasing* operacional internacional, destinado à aquisição de aeronaves. Para que os conceitos fiquem claros e que a apresentação do produto arrendamento simples possa ser realizada sobre uma base conceitual bem determinada, a seguir são definidos os *leasings* financeiro e operacional.

1.1. IAS 17 – FORMA E SUBSTÂNCIA

Os Internacionais Accounting Standards (IAS), de acordo com Loyd (2004), são os padrões internacionais de contabilidade emitidos pelo órgão denominado International Accounting Standards Board (IASB), entidade independente estabelecida para definir e criar padrões contábeis para aplicação mundial. Em 1982 foi lançado o IAS 17, *Accounting for Leases*, que, depois, em 1997, foi revisto e chamado apenas de “IAS 17, *Leases*”, o qual traz o critério contábil internacional para o tratamento dessa operação. Segundo Loyd (2004): “De acordo com os padrões do IAS 17, o *leasing* financeiro é aquele que transfere substancialmente todos os riscos e recompensas advindos e incidentes sobre propriedade do bem para o arrendatário, e, eventualmente, a titularidade poderá ou não ser transferida para ele. O *leasing* operacional é aquele que não pode ser considerado financeiro”. A diferença entre o *leasing* financeiro e o operacional depende muito mais da substância da operação do que da forma do contrato. Muitos *leasings*, embora intitulados contratualmente como operacionais, poderiam ser, de fato, enquadrados como financeiros, caso a sua substância implicasse na transferência dos riscos da propriedade para o arrendatário. Já para a legislação brasileira, a distinção entre as duas modalidades pode ser efetuada por intermédio de alguns critérios e objetivos, conforme as definições apresentadas nas Resoluções n.º 2.309 e n.º 2.465, as quais procuram estar em linha com o IAS 17.

1.2. LEASING FINANCEIRO

Conforme dispõe a Resolução n.º 2.309 de 28.08.96, que disciplina e consolida as normas relativas às operações de arrendamento mercantil, considera-se arrendamento mercantil financeiro a modalidade em que: i.) as contraprestações e demais pagamentos previstos no contrato, devidos pelo arrendatário, 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; ii.) as despesas de manutenção, assistência técnica e serviços correlatos à operacionalização do bem arrendado sejam de responsabilidade do arrendatário; iii.) o preço para o exercício da opção de compra seja livremente pactuado, podendo ser, inclusive, o valor de mercado do bem arrendado.

Desta forma, o *leasing* financeiro é a operação de arrendamento mercantil que transfere ao arrendatário substancialmente todos os riscos inerentes ao uso do bem arrendado, como obsolescência tecnológica e desgastes, dentre outros.

1.3. LEASING OPERACIONAL

De acordo com a Resolução n.º 2.465 de 1998, considera-se arrendamento mercantil operacional a modalidade em que: i.) as contraprestações a serem pagas pelo arrendatário contemplem o custo de arrendamento do bem e os serviços inerentes à sua disponibilidade ao arrendatário, não podendo o valor total dos pagamentos ultrapassar 90% (noventa por cento) do custo do bem arrendado; ii.) o prazo contratual seja inferior a 75% (setenta e cinco por cento) do prazo de vida útil econômica do bem; iii.) o preço para o exercício da opção de compra seja o valor de mercado do bem arrendado; iv.) não haja a previsão de pagamento de valor residual garantido.

1.4. LEASING INTERNACIONAL

Além da definição de financeiro e operacional, é fundamental se fazer a distinção entre *leasing* doméstico e internacional. Tal diferenciação será dada pela presença, da empresa arrendadora no mesmo país do arrendatário. A legislação do produto, embora não específica para o tema, cita e define o *leasing* internacional como sendo a modalidade de *leasing* em que a empresa arrendadora estrangeira adquire bens de terceiros e os arrenda a uma arrendatária brasileira.

O artigo 16 da Lei 6.099/64, alterado pela Lei 7.132/83, dispõe sobre o registro dessa espécie de *leasing* nos seguintes termos: "Art. 16 - Os contratos de arrendamento mercantil celebrados com entidades domiciliadas no exterior serão submetidos a registro no Banco Central do Brasil".

Já a disposição sobre os prazos está na Resolução 1.969/92: "Art. 1º. Os contratos de arrendamento mercantil entre uma entidade domiciliada no exterior e o arrendatário do bem no País, poderão ser celebrados pelos seguintes prazos mínimos: i.) 2 (dois) anos, quando a vida útil do bem for igual ou inferior a 5 (cinco) anos; ii.) 3 (três) anos, nos demais casos".

Por fim, em seu artigo 2º, a Resolução 1.969/92 acima citada dispõe sobre as mercadorias que podem ser arrendadas: "Poderão ser objeto de arrendamento: bens de capital, móveis e imóveis, novos ou usados, observando-se, quando couber, para seu ingresso no País, as normas que regem a importação".

2. O ARRENDAMENTO SIMPLES

Muito tem sido escrito e discutido sobre o *leasing* financeiro e, ultimamente, sobre o *leasing* operacional. Infelizmente, o Brasil ainda está no estágio inicial do desenvolvimento deste produto, e o mercado ainda não está preparado para ofertá-lo. A demanda existente, ainda muito pequena, concentra-se na área de Tecnologia e Telecomunicações, em que a obsolescência dos equipamentos é muito rápida e, portanto, a necessidade de substituição é enorme, tornando, assim, a possibilidade de devolução dos equipamentos ao final do contrato um fator-chave do negócio.

Os principais fatores para a pouca demanda do *leasing* operacional são o desconhecimento por parte das empresas, a falta de interesse e capacidade das instituições financeiras para ofertá-lo e, principalmente, como comenta Fernandes apud Rocha (2004): "a cultura da propriedade", fazendo uma referência à necessidade que os brasileiros ainda possuem de serem os proprietários dos bens. Embora o *leasing* operacional ainda não seja muito utilizado no país, já existe muito trabalho da Associação Brasileira das Empresas de *Leasing* (Abel) para o seu desenvolvimento e a sua divulgação.

Existe, no entanto, uma modalidade de *leasing* operacional, já utilizada há muito tempo no País, que traz inúmeras vantagens para quem dela se utiliza, e que, por sua especificidade, ainda é pouquíssimo conhecida pelo mercado. Trata-se do arrendamento simples, uma modalidade de *leasing* operacional viável apenas para aeronaves e embarcações, que a legislação trata com muita discrição e que não é ofertada no mercado financeiro por falta de estrutura dos bancos e das financeiras para viabilizá-la. Esta modalidade é muito utilizada pelas companhias aéreas para aquisição de sua frota de aeronaves comerciais e, na maioria das vezes, as empresas que ofertam este financiamento são americanas vinculadas, de alguma maneira, aos fabricantes, ou especializadas apenas neste tipo de operação. Uma empresa muito atuante neste setor e que tem presença nacional é a *GE Commercial Finance*, braço financeiro da *General Electric Corporation*.

Um dos obstáculos para a divulgação e expansão desta modalidade de financiamento é, como já mencionado acima, a falta de uma legislação específica para este tipo de arrendamento. Se o *leasing*

como produto financeiro já carece de legislação específica para ele, o que se dirá então de uma derivação específica desta estrutura e que tem aplicação restrita a apenas dois tipos de bens: aeronaves e embarcações?

Para se começar a entender as características do arrendamento simples, há que configurá-lo conforme as definições apresentadas no corpo deste trabalho, bem como também procurar seu embasamento legal na legislação pertinente. Primeiro, trata-se de um *leasing*, assim, suas características estão definidas na lei-mãe do produto, a Lei nº. 6.099, alterada pela Lei nº.7.132. Depois, detalha-se a definição para um *leasing* internacional e, portanto, deverá ser regido também pela Resolução nº. 1.969 de 1992. Adicionalmente, é um *leasing* operacional e, dessa maneira, deverá ser configurado de acordo com a Resolução nº. 2.309 de 1996. No entanto, esta legislação não é suficiente para fechar o conceito e as características do produto, é necessário também uma consulta e um estudo das seguintes leis, resoluções e circulares do Banco Central do Brasil: Lei 9.959/00; Resoluções 2.659/92, 2.302/96 e 2.337/96; e Circulares 2.249/92, 2.397/93 e, principalmente, 2.731/96.

Após uma análise cuidadosa da legislação apresentada, podem-se definir as principais características do arrendamento simples. Dentre as normas citadas, a que mais claramente trata dessa modalidade de financiamento é a Circular Nº 2.731 de 1996 do Banco Central, que institui e regulamenta o registro declaratório eletrônico de operações financeiras, módulo Registro de Operação Financeira (ROF), de que trata a Resolução nº 2.337, de 28.11.96. Seu Capítulo V intitula-se “Arrendamento simples/Aluguel de Equipamentos /Afretamentos de Embarcações”.

Os principais pontos estabelecidos nos artigos do referido capítulo e de toda a legislação pertinente são:

- a arrendadora no exterior arrenda o bem a um arrendatário no País;
- o prazo mínimo da operação é de três anos, pois aeronaves possuem vida útil contábil superior a cinco anos;
- existe a necessidade de obtenção de um Registro de Operação Financeira (ROF) junto ao Banco Central para formalizar a aprovação do financiamento;
- existe a necessidade de licenciamento de importação prévio à obtenção do ROF;
- ao final do contrato, a aeronave sai do País e é devolvida ao arrendador, portanto, não existe opção de compra para o arrendatário;
- alternativamente, ao final do contrato, existe a possibilidade de renovação do *leasing* por um prazo adicional, caso o arrendatário deseje continuar a utilizar a aeronave;
- no ROF, deverá ser definido um fluxo de pagamentos referentes apenas às parcelas do *leasing*, não podendo apresentar nenhuma menção a qualquer tipo de valor residual ou opção de compra;
- não se registram juros, taxas ou coeficientes de *leasing* no ROF, a operação é caracterizada apenas pelo fluxo de pagamentos a ser efetuado para o arrendador;
- a somatória de todo o fluxo de pagamentos não poderá exceder o valor do bem;
- cada pagamento deverá ser calculado de forma a manter uma proporção entre o saldo devedor do contrato e o prazo remanescente da operação;
- na prática, são apenas aceitos fluxos de amortização que sigam os sistemas Price (Francês) e SAC (amortização constante) de amortização do saldo devedor do contrato;
- o pagamento das parcelas do *leasing* será realizado pelo fechamento de câmbio junto à instituição autorizada para tal;

- o envio dos recursos para pagamento das parcelas do *leasing* deverá obedecer ao esquema de pagamentos emitido pelo Banco Central, de acordo com os dados do ROF, após a nacionalização completa do bem;
- não há a aceleração da depreciação do bem;
- as parcelas de pagamento do *leasing* poderão ser lançadas como despesa dedutível da base de cálculo de Imposto de Renda e Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL);
- a periodicidade dos pagamentos deverá ocorrer entre três e seis meses;
- não existe a possibilidade de se fazer um pagamento antecipado de parte do valor do bem para a arrendadora;
- é permitida a constituição de um depósito em garantia, o qual fica limitado a três parcelas do arrendamento;
- os recursos dados em garantia devem ser depositados junto a uma instituição financeira no exterior, em nome da arrendadora, e serão restituídos ou compensados no final da operação;
- o prazo da operação passa a contar a partir da data do Termo de Entrega e Aceitação ou do embarque dos bens;
- a titularidade do bem permanece com o arrendador durante todo o prazo da operação, sendo no final da operação devolvida a ele também a posse do bem;

Na legislação apresentada acima não se observam, no entanto, as características mais interessantes dessa modalidade de *leasing*: os aspectos tributários e fiscais, estabelecidos em outro conjunto de leis e normas, os quais vão se configurar como as principais vantagens do arrendamento simples.

2.1. ASPECTOS FISCAIS E TRIBUTÁRIOS

O arcabouço jurídico que delinea os principais aspectos tributários do arrendamento simples é determinado pelo seguinte conjunto de leis, decretos e resoluções: a incidência de I.R. sobre a remessa de juros e principal para o exterior é tratada, inicialmente, pelas Leis nº 9.481 e nº 9.532, ambas de 1997, e posteriormente definida pela Instrução Normativa SRF nº 252, de 3 de dezembro de 2002, publicada no DOU de 04.12.2002; o PIS e COFINS na importação são vistos nas Leis nº 10.865 e nº 10.925 e Decretos 5.171 e 5.268, todos de 2004; o Imposto de Importação (II) é abordado no Decreto 4.543 de 2002; sobre a incidência de ICMS existem vários pareceres jurídicos, mas não há nada definido em lei. Assim, seguem os principais aspectos tributários do arrendamento simples:

- PIS/COFINS sobre a Importação: nessa hipótese, haverá incidência de PIS/COFINS-Importação à alíquota zero (nos termos das Leis nº 10.865 e nº 10.925 e dos Decretos nº 5.171 e nº 5.268, todos de 2004) para a importação de aeronaves. Interessante notar que, muito embora a operação esteja sujeita à alíquota zero, o arrendatário poderá creditar-se dos valores relativos a tais contribuições (crédito presumido), nos termos do art. 15, IV, Lei nº 10.865, confirmada pela Lei nº 10.925/2004.
- ICMS: conforme entendimento do Superior Tribunal de Justiça (âmbito judicial), a importação de mercadorias mediante arrendamento mercantil (*leasing*) não caracteriza fato gerador do ICMS. Isso porque se entende que não há a transferência do domínio/propriedade do bem (não ocorrendo, portanto, a circulação jurídica da mercadoria), visto que a arrendadora permanece na titularidade do bem objeto da operação. Todavia, visando afastar a possibilidade de autuação por parte da Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo (esfera administrativa), recomenda-se que o arrendatário esteja amparado por medida judicial (liminar, tutela antecipada etc.) que reconheça a

não-incidência do ICMS na operação de qualquer modalidade de *leasing* internacional, principalmente no arrendamento simples.

- Imposto de Importação e Imposto sobre Produtos Industrializados: em relação ao Imposto de Importação ("II"), considera-se ocorrido seu fato gerador na entrada da mercadoria estrangeira no território aduaneiro (art. 72, Decreto nº 4.543/2002). No caso de aeronaves, esse imposto tem alíquota reduzida a zero. No que se refere ao Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), normalmente o fato gerador estará configurado no momento do desembarço aduaneiro da mercadoria/produto de procedência estrangeira, conforme estabelece o art. 34, I do RIPI. Ressalte-se que, nos termos do disposto no Regulamento Aduaneiro, a entrada em território aduaneiro de mercadorias objeto de arrendamento mercantil, contratadas com entidades arrendadoras domiciliadas no exterior, não se confunde com o Regime de Admissão Temporária, razão pela qual o II é exigido na sua integralidade. Do mesmo modo, o IPI, nos termos do art. 38 do RIPI, será exigido integralmente. No entanto, em se tratando de arrendamento simples, o que, para efeitos fiscais, pode ser comparado com um aluguel, a correlação com o Regime de Admissão Temporária é imediata e o pagamento do II é realizado proporcionalmente ao período no qual a aeronave permanecerá no país, isto é, ao prazo da operação.

- deverá haver incidência de ISS, a título de serviço no exterior, à mesma alíquota incidente nas operações locais (2%). Todavia, esta questão vem sendo muito contestada e uma análise mais detalhada sobre a incidência deste imposto deverá ser realizada no momento da estruturação da operação.

- de acordo com os Artigos 1º e 2º da Instrução Normativa SRF nº 252, de 3 de dezembro de 2002, que dispõem sobre a incidência do Imposto de Renda na fonte sobre rendimentos remetidos para pessoas jurídicas domiciliadas no exterior, sujeitam-se ao Imposto de Renda na Fonte, à alíquota zero, os rendimentos recebidos de fontes situadas no Brasil por pessoas jurídicas domiciliadas no exterior, na hipótese de remessa de receitas de arrendamentos de aeronaves estrangeiras, feitos por empresas, desde que tenham sido aprovados pelas autoridades competentes. Os rendimentos mencionados recebidos por pessoa jurídica domiciliada em país com tributação favorecida sujeitam-se ao Imposto de Renda na Fonte, à alíquota de 25%.

Pelo exposto acima, a operação de arrendamento simples – tomando-se em conta as vantagens tributárias que apresenta – configura-se como a melhor alternativa para aquisição não somente de aeronaves comerciais, mas também de aeronaves executivas e helicópteros. Dessa forma, mesmo que haja a cobrança de taxas e juros adicionais nas operações de arrendamento simples, quando comparadas às de financiamento de importação ou de empréstimos internacionais, são considerados benefícios suficientes para compensar qualquer custo adicional que possa haver nestas operações: as reduções à zero das alíquotas de PIS, COFINS e Imposto de Renda na remessa de juros; a possibilidade de gerar créditos de PIS e COFINS sobre as contraprestações do *leasing* e de, por meio de liminar, isenção de cobrança do ICMS; pagamento do IPI relativo somente ao prazo em que a aeronave permanece no país. Para os bancos, existe aqui uma oportunidade de complementar a sua carteira de produtos, oferecendo uma alternativa rentável e sofisticada para seus clientes pessoa jurídica com potencial para adquirir aeronaves. Existe, assim, espaço para a geração de uma rentabilidade superior àquela obtida normalmente, pelo fato de a economia fiscal propiciada aos clientes possibilitar à instituição financeira cobrar uma taxa incremental.

2.2. ADEQUANDO A OPERAÇÃO À REALIDADE DOS AGENTES BRASILEIROS

Um ponto importante que surge quando se propõe a oferta do arrendamento simples pelos bancos e demais agentes financeiros atuantes no Brasil é o fato de a maior parte deles se utilizarem, para operações internacionais, de uma sucursal ou empresa do grupo situada em um país com tributação favorecida – “paraíso fiscal”. Normalmente, mesmo que existam outras empresas *off-shore* dentro do grupo, elas não estão preparadas em termos operacionais e de captação para efetuar operações internacionais. O aspecto negativo dessa situação é que, se o arrendamento simples for efetuado por instituição localizada em “paraíso fiscal”, haverá a incidência de imposto renda sobre a remessa das parcelas para pagamento do *leasing* à alíquota de 25%. Note que a alíquota incidirá sobre o total da parcela, pois não há a distinção entre juros e amortização do principal no registro efetuado junto ao Banco Central, procedimento executado somente em função do valor da parcela. Dessa maneira, toda a vantagem do produto se perde, que passa a não apresentar nenhum apelo comercial. A alternativa que se propõe é realizar a operação por veículo do grupo situado em um país sem tributação favorecida, o qual possua um propósito econômico para existir, ainda que este não tenha a capacidade operacional e a eficiência na captação de fundos para realizar a operação. Tal operação seria realizada com o envolvimento da sucursal normalmente utilizada para operações internacionais, mesmo que localizada em um “paraíso fiscal”. Os itens a seguir apresentam uma opção de como a operação poderia ser estruturada:

- a empresa situada fora do “paraíso fiscal” será a arrendadora;
- a arrendadora contrata os serviços – *agency agreement* – do veículo situado em país com tributação favorecida (empresa A), que é a empresa que normalmente realiza as operações de financiamento internacional do grupo. Dessa maneira, a questão operacional fica resolvida;
- no que se refere aos riscos e à captação de fundos, poderá ser firmado um contrato de participação entre as duas empresas – *participation agreement* –, pelo qual, uma vez realizada a operação, a arrendadora participa os créditos da operação à empresa A. Dessa forma, a empresa A passa a correr os riscos da operação e paga à arrendadora o preço justo pelos créditos do arrendamento, repondo o caixa da mesma. Com isso, resolve-se também o problema da captação e dos riscos envolvidos na operação.

2.3. O RISCO RESIDUAL E O VALOR DE MERCADO

Outro aspecto a ser trabalhado pelos agentes financeiros que objetivem ofertar o arrendamento simples diz respeito ao risco residual da operação. Esse risco advém do fato de o arrendatário não ter a opção de comprar o bem e, portanto, ter que devolvê-lo ao arrendador ao final da operação. Isso significa que o arrendador deverá encontrar um terceiro que tenha interesse em adquirir a aeronave, pelo menos pelo valor necessário para cobrir a parte do preço não pago pelo arrendatário durante o contrato de *leasing*, valor residual. Como poderá acontecer de essa venda não ser realizada ou de o valor obtido pela arrendadora não ser suficiente para cobrir o valor residual, existe, então, um risco adicional nesta estrutura, o qual deverá ser eliminado ou mitigado. Uma alternativa para esta situação é encontrar um terceiro que se interesse pela aquisição deste bem no final do contrato, mas que, de maneira antecipada, formalize esse interesse, assinando um contrato ou um compromisso de compra e venda futura da aeronave com a arrendadora no momento inicial da operação. Esse terceiro participante poderá ser o próprio fornecedor ou uma empresa que tenha algum tipo de relacionamento com o arrendatário e que, por isso, se interesse pela operação. Desta maneira, embora a forma do contrato

continue a ser a de um *leasing* operacional para o arrendatário, do ponto de vista do arrendador a substância do mesmo é de um *leasing* financeiro, pois o total do investimento inicial será recuperado até o final da operação. Adicionalmente, esse bem poderá ser vendido por esse terceiro para o arrendatário, caso este queira adquirir a aeronave, ocorrendo daí a importação definitiva do bem e incidência dos impostos de importação sobre o valor pago na aquisição definitiva do produto.

Vale ressaltar que o valor das aeronaves usadas se mantém com o tempo e que existe mercado secundário para aquelas. Os preços das aeronaves nos Estados Unidos são bem definidos e estão relacionados em um manual chamado *Blue Book*, o qual serve de referência para todo o mercado internacional. Assim, o risco total da operação de *leasing* é mitigado, pois o ativo objeto do arrendamento possui valor de mercado para fazer frente ao saldo devedor na maior parte do prazo do contrato. É possível, portanto, tratar o *leasing* de aeronaves como um *Asset Based Finance*, isto é, um financiamento com base no valor do ativo, o que reduz sensivelmente os riscos da operação.

3. O FLUXO CONTRATUAL E DOCUMENTAL

A documentação de um arrendamento simples é extensa e complexa. Os contratos são longos e com vários anexos que tratam das diversas autorizações e formalizações necessárias para a correta documentação da operação. Devido aos instrumentos serem firmados com uma arrendadora estrangeira, toda a documentação é preparada em inglês. Contudo, como os contratos devem ser apresentados às autoridades brasileiras competentes (Bacen; COTAC etc.), deverão estar acompanhados de tradução juramentada. Os poderes dos procuradores da arrendadora deverão estar evidenciados por procuração devidamente registrada no consulado brasileiro mais próximo da sede social da arrendadora. Dentre os principais documentos necessários para formalizar a estrutura conforme proposta deste trabalho destacam-se: Contrato de *leasing* (*lease agreement*) – entre arrendadora e arrendatário, em inglês e traduzido por tradutor juramentado; Contrato de Compra e Venda Futura (*purchase and sale commitment*) – entre arrendadora e terceiro interessado em adquirir o bem ao final do contrato; Contrato de Prestação de Serviços (*agency agreement*) – entre arrendadora e outra entidade do mesmo grupo que tenha capacidade de operacionalizar a transação; Contrato de Participação (*participation agreement*) – entre a arrendadora e a unidade que assumirá os riscos e dará os recursos para a operação; Contrato de Compra e Venda da Aeronave (*purchase agreement*) – entre a arrendadora e o fornecedor; Procurações (*power of attorney*) dos signatários da arrendadora devidamente registradas e traduzidas por tradutor juramentado; Apólice de seguros com cobertura (*house-to-house*) – para traslado –, e total, casco e reta – para operação da aeronave no Brasil.

3.1. AS AUTORIZAÇÕES GOVERNAMENTAIS NECESSÁRIAS

Um aspecto crucial na estruturação de um arrendamento simples é a obtenção de todas as licenças e autorizações governamentais para efetivação da operação e importação da aeronave. Como o bem a ser importado é uma aeronave, são necessárias aprovações prévias dos órgãos brasileiros de aviação civil para que o processo do *leasing* possa ser iniciado. Para a obtenção destes documentos é fundamental que na estruturação da operação as instituições estejam amparadas por um despachante especializado no mercado de aviação. No Brasil existem algumas empresas com muita experiência no mercado de aviação – por exemplo, a Fênix Assessoria –, as quais, trabalhando com o arrendador, poderão se encarregar de todo o processo de licenciamento junto às autoridades brasileiras.

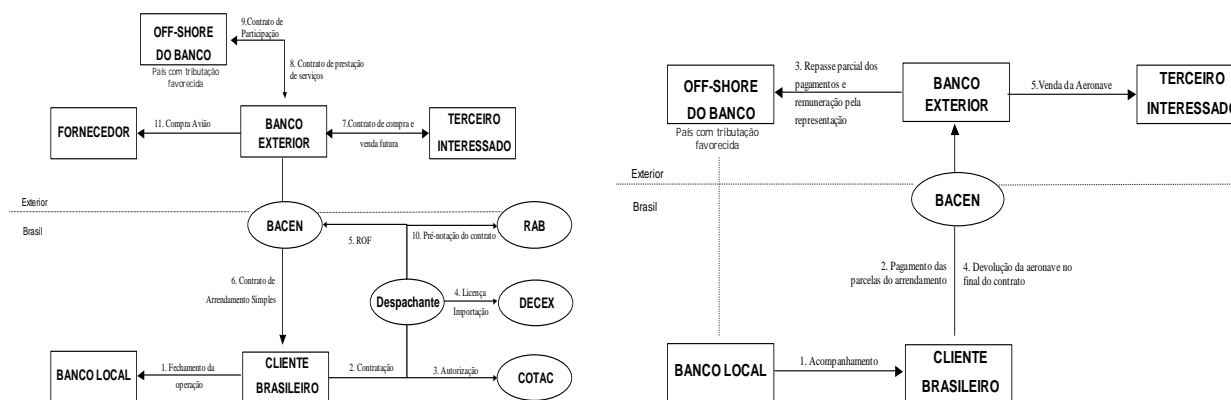
Todas as aeronaves devem ser registradas no Registro Aeronáutico Brasileiro (RAB), de acordo com Rizzardo (1997), conforme artigos 72, 73, 74, 77, 106, 109, 114 e outros dispositivos do Código Brasileiro de Aeronáutica, introduzido pela Lei nº. 7.565 de 1986. Pelo artigo 116, considera-se proprietário da aeronave a pessoa natural que a tiver inscrito em seu nome no Registro Aeronáutico Brasileiro, mediante instrumento público ou particular, judicial ou extrajudicial. Como pelo contrato de *leasing*, a propriedade permanece em nome da arrendadora, a qual consigna a exploração pelo arrendatário, é fundamental que a arrendadora efetue a matrícula no RAB, na forma do Código Brasileiro de Aeronáutica, conforme lembra Rizzardo (1997), como meio de provar a manutenção da propriedade da aeronave. O mesmo artigo define que, caso o registro seja efetivado por quem não seja o proprietário, em tal documento deverá constar o nome do proprietário e a averbação do seu expresse mandato ou consentimento. Assim, fica claro que o arrendamento depende de matrícula e inscrição, de fato, é a inscrição que determina o cancelamento da matrícula original no caso de aeronaves estrangeiras. Da mesma maneira, é necessária a inscrição do contrato de arrendamento no RAB para que a empresa receba o certificado de aeronavegabilidade e a autorização para traslado da aeronave do exterior para o país. No entanto, antes de se chegar à inscrição no RAB, várias autorizações e licenças são necessárias, conforme o que é apresentado a seguir:

i) como condições precedentes ao traslado da aeronave: aprovação prévia para importação pela autoridade aeronáutica brasileira, por meio da autorização da Coordenadoria de Transporte Aéreo Civil (COTAC); obtenção da Licença de Importação do DECEX; aprovação da operação pelo Banco Central por intermédio de emissão do ROF; pré-notação do contrato no RAB e obtenção da autorização de traslado (*ferry flight authorization*);

ii) condições subsequentes: Certificado de Registro do DAC, com cancelamento da matrícula estrangeira e obtenção de matrícula brasileira; Certificado de Aeronavegabilidade do DAC, autorização para operação da aeronave no País; e Declaração de Importação (DI), documento comprobatório do processo de nacionalização e desembaraço aduaneiro.

Vale ressaltar que só após o registro do contrato de *leasing* assinado e traduzido junto ao RAB que o valor da aeronave deverá ser pago pela arrendadora ao fornecedor.

4. O FLUXO ESQUEMÁTICO – Contratação, autorizações e documentação / pagamento e Liquidação



5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

No presente trabalho foram apresentadas as principais características do *leasing* de aeronaves, seu embasamento jurídico e tributário, bem como uma alternativa para a estruturação do produto que viabiliza a sua realização no mercado financeiro brasileiro.

De acordo com a proposta deste artigo, o *leasing* de aeronaves deveria ser estruturado como um *leasing* internacional sem opção de compra no final, realizado diretamente pela arrendadora – situada em país sem tributação favorecida – para o arrendatário no Brasil. Ao final da operação, caso o arrendatário não quisesse renovar o *leasing*, a aeronave seria devolvida para o arrendador, o qual, em função de um contrato firmado com outro de *leasing* no início da operação, faria a venda da aeronave por seu valor residual para um terceiro interessado. Dessa maneira, embora o *leasing* fosse operacional do ponto de vista do cliente, sob a ótica da arrendadora seria considerado financeiro, pois eliminaria o risco residual do equipamento. Dentre as vantagens proporcionadas por esta proposta, estaria o financiamento de longo prazo, o pagamento pelo uso do bem enquanto este fosse de interesse da empresa, isenção de PIS e COFINS na importação, geração de créditos de PIS e COFINS sobre o pagamento das parcelas, isenção de Imposto de Renda na remessa das parcelas, possível suspensão do ICMS e pagamento proporcional do IPI ao tempo que a aeronave permanecer no país. Foi constatado que, embora haja uma relativa complexidade na sua realização, devido à burocracia necessária para a sua correta formalização e documentação, as vantagens trazidas a seus usuários, bem como a seus ofertantes, são mais do que suficientes para compensar e para caracterizar o produto como a primeira alternativa a ser pensada quando do planejamento de aquisição de aeronaves executivas por empresas brasileiras.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE LEASING. Arrendamento Mercantil, Histórico do Leasing. Disponível em:
http://www.leasingabel.com.br/estrutura/arrendamento_mercantil.asp?str=histórico>. Acesso em: 26/05/2005.
1. Amembal, Sudhir P. *International Leasing – The Complete Guide*. 1.ed. Salt Lake City: Amembal & Associates, 2000. p. 5-35.
 2. Boobyear, Chris. *Leasing and Asset Finance – The Comprehensive Guide for Practitioners*. 4.ed. [S.I.:s.n.], 2003. p.309-341.
 3. Bufoni, A.; Marques, J.A. *O BOM, O MAU E O FEIO NO ARRENDAMENTO MERCANTIL: NORMAS E PRÁTICAS CONTÁBEIS*. Caderno Temática Contábil e Balanços. Rio de Janeiro: IOB - Informações Objetivas, 3a. sem. de outubro, pp.1-10, 2002.
 4. Felsberg, T. *Law and Regulation*. The World Leasing Yearbook. Inglaterra: Euromoney Institutional Investor. v.21, p.131-135, 2000.
 5. Gavaça, A.; Lopes, R. *Mercado se rende ao leasing - O leasing é um bom meio de aquisição para as empresas por causa dos prazos dilatados*. Diário do Comércio, São Paulo, 22 abr. 2005.
 6. Lima, A.; Di Augsutini, C. *Leasing Operacional: estratégias mercadológica e econômico-financeira*. 1.ed. Rio de Janeiro: FGV, 2001. 141p.
 7. Loyd, Sue. *International Accounting Standards Board*. The World Leasing Yearbook. Inglaterra: Euromoney Institutional Investor, v.25, p. 39-42, 2004.
 8. Rizzardo, A. *Leasing: arrendamento mercantil no direito brasileiro*. 3.ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1997. 301 p.