

Instituto Brasiliense de Direito Público
Pós-graduação *Lato Sensu* em Direito Tributário e Finanças
Públicas

Danielly Menenguci Teodoro Araujo

**A AMORTIZAÇÃO DO VALOR RESIDUAL GARANTIDO NAS
PARCELAS PERIÓDICAS DO CONTRATO DE *LEASING***

Brasília – DF
2011

Danielly Menenguci Teodoro Araujo

**A AMORTIZAÇÃO DO VALOR RESIDUAL GARANTIDO NAS
PARCELAS PERIÓDICAS DO CONTRATO DE *LEASING***

Monografia apresentada como requisito parcial à obtenção de título de Especialista em Direito Tributário e Finanças Públicas, no curso de Pós-graduação *Lato Sensu* do Instituto Brasiliense de Direito Público – IDP.

**Brasília - DF
2011**

DANIELLY MENENGUCI TEODORO ARAUJO

**A AMORTIZAÇÃO DO VALOR RESIDUAL GARANTIDO NAS
PARCELAS PERIÓDICAS DO CONTRATO DE *LEASING***

Monografia apresentada como requisito parcial à obtenção de título de Especialista em Direito Tributário e Finanças Públicas, no curso de Pós-graduação *Lato Sensu* do Instituto Brasiliense de Direito Público – IDP.

Aprovado pelos membros da banca examinadora em ___/___/____, com menção
_____(_____)

Banca Examinadora

Presidente: Prof.

Integrante: Prof.

Integrante: Prof.

RESUMO

O desenvolvimento deste trabalho visa a discussão a respeito da amortização do Valor Residual Garantido nas parcelas periódicas do contrato de *leasing*. Para alcançar este objetivo, é utilizada uma pesquisa bibliográfica. A obtenção dos elementos para embasamento do estudo é realizada através de livros, doutrinas, jurisprudências, legislação e artigos. A pesquisa proporciona como resultado a conclusão sobre se há ou não a descaracterização do contrato de *leasing* quando ocorre a amortização do VRG nas parcelas.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
1.1 JUSTIFICATIVA DO TEMA	12
1.2 DELIMITAÇÃO DO TEMA.....	12
1.3 FORMULAÇÃO DO PROBLEMA	13
1.4 OBJETIVOS	13
1.4.1 OBJETIVO GERAL	13
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	13
1.5 HIPÓTESES.....	13
1.6 METODOLOGIA.....	14
1.6.1 CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA	14
1.6.2 TÉCNICAS PARA COLETA DE DADOS.....	14
1.6.3 INSTRUMENTO PARA COLETA DE DADOS.....	14
1.7 APRESENTAÇÃO DO CONTEÚDO DAS PARTES DO TRABALHO	15
2 REFERENCIAL TEÓRICO	16
2.1 BREVE EVOLUÇÃO HISTÓRICA DO CONTRATO DE <i>LEASING</i>	16
2.1.1 FORMAÇÃO DO INSTITUTO NOS ESTADOS UNIDOS	16
2.1.2 No BRASIL	17
2.1.3 EXPANSÃO UNIVERSAL	18
2.2 TRATAMENTO LEGISLATIVO NO BRASIL	19
2.3 NATUREZA JURÍDICA DO CONTRATO DE <i>LEASING</i>	20
2.4 CONCEITO DO CONTRATO DE <i>LEASING</i>	22
2.5 CARACTERÍSTICAS E ELEMENTOS DO CONTRATO DE <i>LEASING</i>	24
2.5.1 CLASSIFICAÇÃO.....	24
2.5.2 AGENTES	24
2.5.3 BENS QUE PODEM SER CONTRATADOS.....	26
2.5.4 O PRAZO	27
2.5.5 AS PARCELAS PERIÓDICAS	27
2.5.6 O VALOR RESIDUAL.....	28
2.5.7 A OPÇÃO TRÍPLICE DO ARRENDATÁRIO	28
2.6 ESPÉCIES DE <i>LEASING</i>	29

2.7 A AMORTIZAÇÃO DO VALOR RESIDUAL NAS PARCELAS DO <i>LEASING</i>	30
2.7.1 POSICIONAMENTO JURISPRUDENCIAL	32
2.7.2 POSICIONAMENTO DO BANCO CENTRAL	33
2.7.3 POSICIONAMENTO LEGAL.....	34
3 CONCLUSÃO	36
4 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	37
ANEXO	
ANEXO A – PROJETO DE LEI Nº 3.298	40

1 INTRODUÇÃO

As filosofias econômicas que impulsionaram a Revolução Industrial no século XVIII praticamente não mais fazem parte da economia moderna.

O que se percebe recentemente é que o pensamento moderno consiste apenas em adquirir mais e melhores equipamentos em curto prazo, com vistas a manter a dinamização industrial e comercial.

Em contrapartida, alguns fenômenos e entraves se constatarem, tais como o obsolescimento precoce dos instrumentos de produção, a necessidade de renovação dos equipamentos, sem investimento excessivo, e o aumento no volume de bens produzidos.

Daí vem a necessidade e aceitação do Contrato de *Leasing*, também denominado Arrendamento Mercantil, cuja razão inspiradora situa-se na especialização da indústria, combinada com uma rápida reposição econômica do investimento e a renovação dos equipamentos independentemente de desembolso elevado de capital, o que, frisa-se, resolve de forma simples e objetiva a maioria dos entraves causados pelo modelo econômico moderno.

O contrato de *leasing* é disciplinado pela Lei Federal n. 6.099/74 e surgiu no Brasil como uma via importante para possibilitar ao empresariado e à indústria equipar-se com bens de alta tecnologia e eficiência, valendo-se de um leque de oportunidades que se adaptem a cada perfil empresarial. Assim, ao invés de as empresas investirem todo o seu capital na aquisição de um equipamento altamente dispendioso e que, devido ao acelerado avanço da tecnologia, pode se tornar rapidamente obsoleto, elas exclusivamente o arrendam.

Necessário se faz apresentar a característica fundamental do instituto *Leasing*, qual seja a tríplice escolha ao final do prazo estipulado. Findo o tempo de duração do contrato de Arrendamento Mercantil, o arrendatário possui três opções: a devolução

do bem, a renovação do contrato ou, ainda, tornar-se proprietário do móvel ou imóvel, mediante o pagamento de uma quantia complementar (Valor Residual Garantido – VRG).

Assim FRAN MARTINS (2002, p. 449) define de forma generalizada o Contrato de *leasing*:

O contrato, segundo o qual uma pessoa jurídica arrenda a uma pessoa física ou jurídica, por tempo determinado, um bem comprado pela primeira de acordo com as indicações da segunda, cabendo ao arrendatário a opção de adquirir o bem arrendado findo o contrato, mediante um preço residual previamente fixado.

Como já dito acima, a possibilidade de opção no fim do prazo é elemento fundamental para a caracterização do contrato em questão. No entanto, tem se intensificado na prática a amortização desse preço residual (VRG) nas parcelas periódicas do *Leasing*, o que atrai para o início do contrato a escolha que deveria ser realizada apenas no final.

O objetivo do presente trabalho, portanto, é, além de elucidar pontos relevantes desse contrato moderno e importante para o bom desenvolvimento da economia na atualidade, discutir sobre a legalidade da prática comercial de amortização, ou antecipação, do valor residual e se esse costume descaracteriza ou não o contrato de *Leasing*.

1.1 JUSTIFICATIVA DO TEMA

Considerando o acelerado desenvolvimento da economia e a necessidade de resolução dos problemas resultantes desse crescimento, muito importante tornou-se a discussão a respeito dos contratos que facilitam a produção e a compra de bens pelas indústrias, a fim de atender à demanda e à exigência do mercado consumidor.

O contrato de *Leasing* oferece de forma prática a reposição de equipamentos industriais, dispensando a descapitalização excessiva por parte do arrendatário e contribui de forma abissal para o bom desenvolvimento da ordem industrial.

No entanto, o que tem ocorrido cada vez mais freqüentemente é a prática da amortização do Valor Residual Garantido nas parcelas do *Leasing*. Este exercício, entretanto, como já visto na parte introdutória deste trabalho, não condiz com as características do contrato em discussão, uma vez que a opção pela distribuição do VRG nas parcelas periódicas demonstra o desejo de compra por parte do arrendatário já no início do contrato, transformando o negócio em contrato de Compra e Venda a prazo.

Destarte, dada à atual relevância do tema na sociedade, é que esse trabalho se propõe ao estudo acerca da Amortização do VRG nas parcelas do contrato de *Leasing*.

1.2 DELIMITAÇÃO DO TEMA

O presente trabalho acadêmico tem como objetivo o estudo do contrato de *Leasing*, o qual está inserido na área de Direito Econômico, especificando a prática comercial de amortização do Valor Residual Garantido nas parcelas periódicas do referido Contrato.

1.3 FORMULAÇÃO DO PROBLEMA

A amortização do Valor Residual Garantido nas parcelas periódicas do Contrato de *Leasing* descaracteriza o mencionado contrato, transmutando-o em contrato de Compra e Venda a prazo?

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 OBJETIVO GERAL

Verificar se há ou não a descaracterização do Contrato de *Leasing* diante da prática comercial da distribuição do Valor Residual Garantido nas parcelas periódicas do Contrato.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analisar o Contrato de *Leasing*, sua história, características, peculiaridades e espécies;
- Identificar os fatores que ocasionaram o início da prática de amortização do Valor Residual Garantido;
- Levantar posições da Doutrina e Jurisprudência pátrias a respeito;
- Examinar o disposto na legislação pátria no que concerne ao tema proposto.

1.5 HIPÓTESES

O pagamento antecipado do Valor Residual Garantido, através de sua diluição eqüitativa nas parcelas do *Leasing*, tem como efeito o aniquilamento da principal característica do Arrendamento Mercantil, qual seja a liberdade de opção ao final do contrato. A razão do negócio desaparece quando o arrendatário paga, no curso do contrato, o valor total, uma vez que o *Leasing* objetiva principalmente o uso e gozo do bem por parte do arrendatário e não a sua compra. Em virtude disso, a natureza

jurídica do contrato em discussão é descaracterizada, transmutando-o em contrato de Compra e Venda a prazo.

1.6 METODOLOGIA

1.6.1 CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA

Trata-se de uma pesquisa Exploratória, uma vez que visa ao estudo profundo do assunto, proporcionando maiores informações sobre o tema proposto, através do esclarecimento das características do Contrato de *Leasing*, os fatores que contribuíram para o crescimento da prática do pagamento antecipado do Valor Residual Garantido e os posicionamentos da jurisprudência, doutrina e legislação pátrias, elucidando-os.

1.6.2 TÉCNICAS E FONTES PARA COLETA DE DADOS

Trata-se de uma pesquisa Bibliográfica que, consiste num estudo sistematizado desenvolvido com base em material publicado em livros, revistas, jornais, redes eletrônicas, isto é, material acessível ao público em geral. Através dessa pesquisa, objetiva-se conhecer as diferentes contribuições científicas disponíveis sobre o Contrato de *Leasing* e, principalmente, a prática da Amortização do VRG em suas parcelas.

1.6.3 INSTRUMENTO PARA COLETA DE DADOS

Para alcançar as respostas quanto ao tema proposto, será utilizado como instrumento de pesquisa a análise de documentos, tais como doutrinas, revistas, artigos de internet, jurisprudências e legislação pátrias.

1.7 APRESENTAÇÃO DO CONTEÚDO DAS PARTES DO TRABALHO

No primeiro capítulo está contida a Introdução, bem como os motivos que levaram à explanação deste tema, os objetivos a serem alcançados e a sistemática de elaboração do trabalho, com métodos, instrumentos e técnicas.

O segundo capítulo consiste no Referencial Teórico, que contém o desenvolvimento do assunto proposto, com breve evolução histórica, elucidações a respeito das características do elemento central do tema, qual seja o contrato de *Leasing*, e o fechamento da idéia proposta.

O terceiro capítulo é a Conclusão do trabalho, com a descrição dos objetivos alcançados e onde culminam todos os pontos levantados no decorrer da pesquisa.

O quarto, e último capítulo, contém as bibliografias utilizadas para desenvolvimento do trabalho, acompanhadas de seus respectivos autores.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 BREVE EVOLUÇÃO HISTÓRICA DO CONTRATO DE *LEASING*

2.1.1 FORMAÇÃO DO *LEASING* NOS ESTADOS UNIDOS

O Contrato de *Leasing* tornou-se conhecido nos Estados Unidos da América na década de 50. No entanto, em épocas anteriores, a partir da década de 20 do Século XX, algumas experiências sobre este ramo já haviam sido levadas a efeito, em negócios onde o locador era o próprio fabricante do equipamento, a assistência técnica seria prestada por aquele, a previsão de compra não era estabelecida, nem mesmo possuía natureza de operação financeira.

Algumas indústrias americanas são apontadas como pioneiras nesta espécie de atividade, como a IBM ('Internacional Bureau Machines'). Desenvolvia a função através de filiais interpostas, ou mediante o seu desdobramento em sociedades comerciais distintas, mas do mesmo grupo empresarial.

Nestas formas originais, não aparecia a interferência de uma instituição financeira. Era o *leasing* industrial, ou o *leasing* operacional. Esta última expressão melhor se adapta pelo fato de que a operação vinha sendo utilizada não só pelos industriais, mas preferencialmente pelos distribuidores e importadores de equipamentos, atendendo à satisfação de uma necessidade manifesta, dirigida à modernização da indústria sem desvio de capital de giro. Tratava-se mais de uma locação com possibilidade de compra. Visava-se à substituição de material obsoleto por material moderno e atualizado.

Foi, entretanto, em 1952 que o *leasing* financeiro recebeu estrutura e normatização e teve aplicação concreta com sucesso, impulsionado por D. P. Boothe Junior, empresário, que, tendo recebido enorme encomenda, produziu um sistema de arrendamento de bens de equipamento sem dispêndio de capital.

Os Estados Unidos foram o país onde mais progrediu esta atividade comercial, o que se explica por alguns fatores, segundo Arnaldo Wald (apud RIZZARDO, 2000, p. 26):

Os motivos do sucesso do *leasing* nos Estados Unidos foram a ausência no país de um mercado de capitais para o crédito a médio prazo, uma tributação muito severa no tocante às depreciações, uma economia geralmente próspera com altas percentagens de lucro e a existência de empresas obrigadas a uma renovação contínua e rápida dos seus equipamentos diante do progresso tecnológico.

E assim, o *Leasing* tornou-se, na América do Norte, o instrumento de crédito a médio prazo por excelência, num país que não proporcionava outras técnicas para tal faixa de financiamento e que possuía legislação muito rígida no tocante às depreciações do equipamento.

2.1.2 NO BRASIL

No Brasil, não se tem uma data precisa da implantação do arrendamento mercantil. A regulamentação veio em 1974, através da Lei 6.099. Calcula-se, entretanto, que, desde a década de 60, negócios do tipo *leasing* eram realizados, particularmente nos grandes centros do Rio de Janeiro e São Paulo.

Com o diploma que deu forma ao arrendamento mercantil e o tornou viável em termos empresariais, foram regulados mais propriamente os aspectos tributários. Não foi propósito do legislador brasileiro desenvolver a estruturação do *leasing*, nem apontar sua natureza jurídica, ou classificar os tipos de empresas que podem atuar neste ramo.

Presentemente, o *leasing* vem tendo larga aceitação, difundindo-se em todos os setores da vida econômica, em vista das grandes vantagens que oferece, sobretudo quanto à dispensa de maiores garantias, já que o bem pertence à própria instituição arrendante.

2.1.3 EXPANSÃO UNIVERSAL

Em todas as partes do mundo rapidamente foi implantado o instituto, como demonstra Arnaldo Wald (apud RIZZARDO, 2000, p. 37):

Em alguns anos o *leasing* invadiu a Europa, a América Latina, e já, agora, da África, a Ásia, e a Inglaterra, França, Alemanha, Bélgica, Itália, Suíça, Escandinávia, Hungria, todas passaram a adotar o *leasing*, o mesmo acontecendo em Marrocos, na Tunísia e na África do Sul.

Como bem coloca Arnaldo Rizzardo (2000), alguns fatores, comuns a todos os países que aceitaram o sistema, influíram na rápida expansão, tais como: os benefícios fiscais que possibilita, isentando as partes de obrigações tributárias; a necessidade na obtenção de crédito; a obsolescência de equipamentos; a flexibilidade das fórmulas, com facilidade para adaptar-se às peculiaridades da economia e às leis dos países; a premência no fortalecimento e progresso técnico das empresas para favorecer a competição nos mercados.

Tantos fatores em comum entre os países certamente foram imprescindíveis para o desenvolvimento e expansão do *Leasing* pelo mundo, tornando-o um contrato conhecido e acessível ao público, como hoje se vê.

Ultimamente, inclusive, tem sido estudada a possibilidade de adoção de regras uniformes internacionais para o contrato de *leasing*.

2.2 TRATAMENTO LEGISLATIVO NO BRASIL

A legislação sobre *Leasing* no Brasil pode ser visualizada sob o seguinte aspecto:

- a) um núcleo principal, constituído pela Lei 6.099/74. No entanto, esta norma dirigiu-se exclusivamente ao tratamento tributário da relação contratual. No ano de 1983, foram diversas as alterações trazidas pela Lei 7.132, sendo a principal delas a permissão para utilização deste contrato por pessoa física como arrendatária, papel este que, antes, só poderia ser exercido por pessoas jurídicas. A figura da arrendadora continua sendo reservada, no entanto, apenas a estas últimas;

- b) uma normatização de natureza regulamentar, hoje, principalmente representada pela Resolução CMN nº 2.309/96 do Banco Central.

No decorrer deste trabalho utilizaremos alguns dispositivos constantes dessas normas e regulamento.

2.3 NATUREZA JURÍDICA DO CONTRATO DE *LEASING*

Em estreita síntese, *Leasing* significa contrato de locação com opção de compra pelo locatário.

No entanto, poderemos notar que o Arrendamento Mercantil é formado por um complexo de relações negociais, nas quais podem ser claramente identificados locação, promessa de compra e venda, mútuo e financiamento. Em algumas modalidades, existe, ainda, uma promessa unilateral de venda.

A locação, negócio que mais se aproxima das características do contrato em discussão, tem sua essência inserida nos contratos de "leasing", porém não é capaz de defini-lo como tal. O caráter locativo está na composição do contrato, pois a propriedade do bem é do arrendante, com a posse ao arrendatário, mediante pagamento de renda mensal.

A posição da doutrina é unânime ao localizar a locação na essência do contrato de *leasing*. Porém, faz-se necessário lembrar que, as parcelas cobradas como contraprestação nos contratos de arrendamento mercantil não estão compostas exclusivamente de caráter locativo. Seu valor é sempre além do que se poderia considerar como justo nos casos de locação. Nas contraprestações, em muitas vezes, estão embutidos parcelas de juros, depreciação, lucros da instituição e prestação de serviços, que fogem do âmbito da locação. Se fôssemos considerar uma locação pura e simples, o valor dado em contraprestação deveria conter apenas o aluguel do bem.

Dessa forma, não nos parece muito viável considerar que os valores pagos a título de contraprestação são aluguéis do bem. A locação apenas se insinua, mas não se concretiza, existe somente uma aproximação contratual.

A promessa de compra e venda, do mesmo modo, possui elementos em comum com o arrendamento mercantil, pelo fato de que neste o arrendador dá ao arrendatário a possibilidade de adquirir o bem, no aperfeiçoamento do contrato.

Com o mútuo, o contrato de *leasing* se assemelha por também se tratar de um “empréstimo” de caráter oneroso.

No financiamento, assim como no *leasing*, existe uma distribuição do valor do bem em parcelas periódicas e de execução diferida, porém não há opção de compra, pois esta já faz parte do objetivo final.

Por todo o exposto, concluímos que se trata de contrato atípico misto, por possuir natureza de diversos contratos e se valer de conceitos de vários outros.

Paulo Restiffe Neto (apud RIZZARDO, 2000, p. 21) abrangeu perfeitamente os elementos componentes, ao ver no instituto uma operação financeira,

que tem na locação a médio prazo a sua essência, com a eventualidade de transformar-se ao final em venda, em que as importâncias pagas a título de aluguel passam a constituir parte do pagamento do preço estimado, segundo as conveniências do locatário, isto é, o aluguel converte-se em amortização de dívida que, ao final, pode surgir da efetivação de compra e venda desde o início possibilitada na opção franqueada ao locatário.

2.4 CONCEITO DO CONTRATO DE *LEASING*

Desde seu surgimento, o contrato de *leasing*, também comumente chamado “arrendamento mercantil” pela jurisprudência e doutrina brasileiras, recebeu diversas definições.

A primeira definição, no entanto, a merecer destaque, é a trazida pela Lei 6.099/79 (Lei do Arrendamento Mercantil), no parágrafo único do seu artigo 1º:

Art 1º - ...

Parágrafo único - Considera-se arrendamento mercantil, para os efeitos desta Lei, o negócio jurídico realizado entre pessoa jurídica, na qualidade de arrendadora, e pessoa física ou jurídica, na qualidade de arrendatária, e que tenha por objeto o arrendamento de bens adquiridos pela arrendadora, segundo especificações da arrendatária e para uso próprio desta.

Esta redação foi trazida pela Lei nº 7.132/83, que passou a considerar a pessoa física legitimada a atuar como arrendatária.

Existem, ainda, definições doutrinárias:

Segundo José Wilson Nogueira de QUEIROZ (apud RIZZARDO, 2000, p. 19) trata-se de:

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

Para Arnaldo Wald (apud RIZZARDO, 2000, p. 19), trata-se de 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.

Muito embora os conceitos doutrinários utilizados considerem legitimadas a atuar como arrendatárias apenas pessoas jurídicas, vale ressaltar, desde já, que, assim como dita a Lei especial sobre o tema, pessoas físicas podem adquirir um bem por contrato de *leasing*, inclusive, recebendo o mesmo tratamento dado a empresas e indústrias.

No entanto, como a pretensão é focar neste tipo de arrendamento mercantil, qual seja o realizado entre pessoas jurídicas, será utilizado este último conceito como parâmetro, uma vez que ele define de forma abrangente o contrato de *leasing*, estando embutidas em seu texto todas as peculiaridades deste negócio, sobre as quais passamos a falar mais especificamente agora.

2.5 CARACTERÍSTICAS E ELEMENTOS DO CONTRATO DE *LEASING*

2.5.1 CLASSIFICAÇÃO

Trata-se de contrato bilateral, sinalagmático, oneroso, comutativo, por tempo determinado, de execução diferida e *intuitu personae*.

Bilateral por gerar obrigações para ambos os contratantes. Sinalagmático, pelo fato de tais obrigações serem recíprocas. Oneroso, porque ambos os contraentes obtêm proveito, ao qual, porém, corresponde um sacrifício. Comutativo porque é composto de prestações certas, determinadas e equivalentes entre os sujeitos. É de execução diferida, porque oferece a tríplice escolha a final. É também contrato por tempo determinado, porque o prazo é item obrigatório do negócio. E, por fim, trata-se de contrato *intuitu personae*, porque os contratantes têm em mira a figura recíproca de outra parte, mormente a arrendatária, somente podendo contratar *leasing* quem a lei autorizar.

Além destas características, importante ressaltar que o contrato de *leasing* é chamado solene porque exige forma determinada, devendo ser escrito e preencher requisitos legais.

2.5.2 AGENTES

O contrato de *leasing* tradicional envolve três agentes: o arrendante ou arrendador, o arrendatário e o fornecedor do bem.

O **arrendante** ou arrendador é a empresa de *leasing*, de atuação financeira, com objetivo assim expresso nos estatutos sociais, conforme nosso Direito, que se encarrega de arrendar o bem ao arrendatário. Ressalte-se que a empresa de *leasing* deve ter autorização do Banco Central do Brasil (BACEN) para funcionamento e está sob fiscalização dessa autarquia. Para uma empresa atuar no ramo do arrendamento mercantil, terá que apresentar a seguinte constituição:

- Pessoa Jurídica Mercantil: Somente podem realizar operações de arrendamento mercantil pessoas jurídicas que tenham como objeto principal de sua atividade a prática de operações de arrendamento e as instituições financeiras que estejam autorizadas a contratar operação de arrendamento com o próprio vendedor do bem ou com pessoas jurídicas a ele coligadas ou interdependentes.
- Pessoa Jurídica com forma de sociedade anônima: Outra exigência é que a forma da sociedade deve ser anônima, devendo constar de sua denominação social a expressão “Arrendamento Mercantil”.
- Proibição da pessoa física como arrendadora: Nesta regra, incluem-se também as pessoas jurídicas não registradas no Banco Central do Brasil.
- Autorização do Banco Central do Brasil: É condição primordial para operar na atividade, por força do artigo 3º, da Resolução 2.309 do BACEN, que assim preleciona:

Art. 3º: A constituição e o funcionamento das pessoas jurídicas que tenham como objeto principal de sua atividade a prática de operações de arrendamento mercantil dependem de autorização do Banco Central do Brasil.

O **arrendatário** é o sujeito que, tendo necessidade de um bem móvel ou imóvel, dele se utiliza sob esta modalidade de contrato.

O *leasing* destina-se preferencialmente a pessoas jurídicas, como empresas privadas nacionais e estrangeiras ou empresas estatais e autárquicas. No entanto, a Resolução 2.309 do BACEN, em seu artigo 12, consolidou a hipótese de operações de arrendamento entre pessoas jurídicas e físicas. Não que antes fosse proibido o arrendamento com pessoas físicas. Simplesmente não lhes eram dados alguns auxílios fiscais, gozados pelas pessoas jurídicas.

Não existem regras específicas para as pessoas jurídicas que figuram como arrendatárias no contrato de *leasing*. Qualquer sociedade mercantil poderá locar o bem posto à disposição do interessado, desde que ofereça idoneidade financeira e demonstre condições de desenvolver a atividade proporcionada pelo equipamento.

Último agente do Contrato de *leasing*, o **fornecedor**, é o terceiro envolvido no negócio. Trata-se do alienante do bem encomendado pelo arrendatário ao arrendante. Na maioria das vezes, é ele quem toma iniciativa de encaminhar eventuais compradores à companhia arrendadora, para providenciarem o contrato.

A figura do fornecedor varia de acordo com a modalidade de *leasing*, conforme veremos no tópico 2.6, que trata das espécies. No *leasing* tradicional, o fornecedor assume o tradicional papel de terceiro vendedor do bem que será objeto do contrato. Já no *lease back* o fornecedor é o próprio arrendatário, que sendo proprietário do bem, o vende para o arrendador, para depois locá-lo. A intenção é transformar o bem em capital de giro, a fim de fazer circular riqueza.

Conveniente, então, notar que a relação trilateral – locador, fornecedor e locatário – se restringe ao *leasing* tradicional.

Quanto à necessidade ou não de o fornecedor ser pessoa jurídica, assim brilhantemente leciona Luiz MÉLEGA (apud RIZZARDO, 2000, p. 117): “pode ser ou não uma pessoa jurídica, mas na prática há de ser, pelo menos, uma firma individual, ou pessoa jurídica equiparada”.

2.5.3 BENS QUE PODEM SER CONTRATADOS

A única regra exigida quanto aos bens que podem ser objeto deste contrato é que eles sejam infungíveis, móveis ou imóveis, e possuam individualidade própria, de modo que não permitam substituições por outros da mesma qualidade e igual quantidade.

As coisas fungíveis não se prestam para servir de objeto de arrendamento mercantil justamente por não permitirem a exata individualização no contrato, que deve conter todas as especificações do equipamento, como o tipo de bem, a marca, a finalidade, o ano de fabricação, a proveniência, a cor, as dimensões, o número de série, e outros dados pertinentes.

2.5.4 O PRAZO

A duração do contrato se estende, em geral, de dois a cinco anos, admitindo maior elasticidade quando se tratar de bens imóveis. No entanto, esta não é a maior peculiaridade do arrendamento mercantil quanto ao prazo. A maior delas é a indispensabilidade da fixação de seu termo final, pois, do contrário, não ficaria permitida a opção de compra.

Quanto ao prazo, assim dispõe a Resolução 2.309 do Banco Central, em seu artigo 8º:

Art 8º: Os contratos devem estabelecer os seguintes prazos mínimos de arrendamento:

I – para o arrendamento mercantil financeiro:

a) 2 (dois) anos, compreendidos entre a data da entrega dos bens à arrendatária, consubstanciada em termo de aceitação e recebimento dos bens, e a data de vencimento da última contraprestação, quando se tratar de arrendamento de bens com vida útil igual ou inferior a 5 (cinco) anos;

b) 3 (três) anos, observada a definição do prazo constante da alínea anterior, para o arrendamento de outros bens;

II – para o arrendamento mercantil operacional, 90 (noventa) dias.

Em resumo, no arrendamento mercantil tradicional, o prazo não será inferior a vinte e quatro ou trinta e seis meses. Não foram estabelecidas restrições acima desses períodos de tempo. Para fixação, desde que respeitados os limites mínimos, leva-se em conta a vida útil do bem arrendado e observa-se a possibilidade de recuperação integral do capital investido, com certa margem de lucro.

2.5.5 AS PARCELAS PERIÓDICAS

Após a descrição dos bens que podem ser objeto deste contrato e as regras quanto ao seu prazo de duração, passa-se ao estudo da sistemática do pagamento das parcelas periódicas pagas pelo arrendatário ao arrendador pelo uso do bem.

O valor da prestação não exprime somente a remuneração do dinheiro, mas também a depreciação do equipamento. Daí o motivo porque as parcelas no contrato de arrendamento costumam ser bem maiores do que o de um contrato simples de locação, o que, inexoravelmente, induz à opção de compra ao final.

Os períodos de espaço e tempo para satisfação das prestações serão fixados conforme a vontade dos contraentes. Poderão ser mensais, bimestrais, trimestrais ou semestrais. Permite-se exceder esses limites apenas nos casos de operações que beneficiem atividades rurais, quando é possível estender-se em prazo não superior a um ano.

2.5.6 O VALOR RESIDUAL

Juntamente com a fixação do valor das parcelas, fixa-se também o Valor Residual Garantido (VRG). O VRG consiste no valor fixo que o arrendatário terá que pagar se, no fim do contrato, ele optar pela compra do bem. Então, além das parcelas já pagas, através do pagamento do Valor Residual fixado no início do contrato, o bem passa a ser seu.

2.5.7 A OPÇÃO TRÍPLICE DO ARRENDATÁRIO

Esta é a característica principal que torna o contrato de *leasing* um contrato diferenciado.

Concluído o tempo de duração estipulado para o contrato o arrendatário possui três opções: a devolução do bem ao arrendador, a renovação do contrato por mais um período de tempo ou a compra do bem, através do pagamento do Valor Residual Garantido.

2.6 ESPÉCIES DE LEASING

Para este trabalho, importante se faz destacar, dentre as diversas modalidades: *leasing tradicional*; *lease back* e *self lease*.

O *leasing tradicional*, também chamado *financeiro*, envolve três sujeitos: o arrendante, o arrendatário e o fornecedor, com cláusula possibilitando a tríplice escolha ao locatário, ou seja, a compra do bem pelo valor residual, a renovação do contrato ou a devolução do bem. Em princípio, o arrendante não pode pôr fim ao contrato antes do termo. É a modalidade mais utilizada em nosso país. Nessa operação, uma instituição financeira adquire determinado bem, móvel ou imóvel, e o cede para o uso, ao arrendatário, mantendo, porém, a propriedade. É contrato por tempo determinado, cuja contraprestação é feita em pagamentos periódicos pelo arrendatário, o qual, ao final, poderá optar pela compra do bem, por sua devolução ou pela renovação do contrato. O arrendador será sempre uma empresa ligada ao sistema financeiro.

O *lease back*, funciona como o arrendamento clássico, mas prescinde da figura do fornecedor, uma vez que o objeto do contrato já pertence ao locatário. Este vende o bem ao locador, para depois tomá-lo em *leasing*. Pela Resolução CMN nº 2.309 do Banco Central do Brasil, essa modalidade somente está disponível para arrendatários pessoas jurídicas. O objetivo desta modalidade é perfeitamente analisado por Neide Aparecida de Fátima Resende (apud VENOSA, 2006, p. 575):

“O objetivo é permitir aos empresários a transformação de seus ativos fixos em capital de giro, obtendo dinheiro efetivo para desenvolver sua atividade e, através da produção, obter uma renda que lhes permita a aquisição desses ativos novamente”.

O *self lease* é contrato realizado entre empresas coligadas ou do mesmo grupo. Esta modalidade de *leasing* é vedada pelo nosso ordenamento jurídico. Tal vedação, que objetiva evitar fraudes contra a ordem econômica, encontra-se na Lei 6.099/74, em seu artigo 2º, que assim doutrina: “Não terá o tratamento previsto nesta Lei o arrendamento de bens contratado entre pessoas jurídicas direta ou indiretamente coligadas ou interdependentes, assim como o contratado com o próprio fabricante”.

2.7 AMORTIZAÇÃO DO VALOR RESIDUAL NAS PARCELAS DO *LEASING*

Como pudemos ver nos pontos anteriores, quando o contrato de *leasing* atinge seu termo final, o arrendatário tem o direito de escolher entre as três opções seguintes: devolver o bem ao arrendador, renovar o contrato ou, ainda, comprar o bem pagando o Valor Residual Garantido.

No entanto, conforme o contrato de arrendamento mercantil foi se expandindo e tornando-se conhecido, as empresas começaram a adequá-lo as suas conveniências e o que passou a acontecer com muita frequência e, por isso, vem gerando grandes discussões, tanto doutrinárias quanto jurisprudenciais, é a amortização desse Valor Residual Garantido nas parcelas periódicas pagas pelo arrendatário ao arrendador pelo uso do bem contratado.

Quando a amortização acontece, findo o contrato, o arrendatário já toma o bem para si como seu, uma vez que todo o valor por ele devido já foi quitado.

Alguns fatores levaram as empresas operadoras do *Leasing*, sobretudo em casos de alienação de automóveis, a desvirtuarem a natureza do referido contrato, inserindo a amortização, ou a antecipação, do VRG nas parcelas periódicas. Dentre esses fatores, podemos destacar as facilidades tributárias que o contrato de arrendamento mercantil recebe da legislação pátria.

As operações de arrendamento mercantil, por exemplo, não se sujeitam ao pagamento do ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços), mesmo na hipótese de venda dos bens pela arrendadora em decorrência do exercício da opção de compra pela arrendatária. Além do ICMS, nas operações de *leasing* não incide o IOF (Imposto sobre Operações Financeiras).

Para gozar da isenção do pagamento desses dois impostos em suas operações, as empresas passaram a disfarçar o contrato de Compra e Venda, revestindo-o da aparência do *leasing*.

Tal prática, todavia, faz com que a opção tríplice do arrendatário, que só deveria ser exercida no fim do contrato, seja praticada no início do negócio, desaparecendo, portanto, uma característica essencial para a existência do *leasing*: a opção trina.

Assim leciona José Wilson Nogueira de Queiroz (apud MANCUSO, 2002, p. 190): “É, pois, o exercício de opção de compra do bem objeto do contrato, valendo o locatário da promessa unilateral do locador, que constitui ponto essencial do *leasing*.”

Assim como Queiroz, Fábio Konder Comparato (apud. MANCUSO, 2002, p. 190) também se posiciona em desfavor à amortização do VRG nas parcelas periódicas. Assim ele ensina:

A verdadeira causa, o escopo permanente do negócio, em todos os casos, é justamente essa alternativa deixada à escolha do arrendatário. É ela que diferencia substancialmente o *leasing* de todos os demais negócios típicos. É a sua diferença específica.

Muito embora acreditemos que a amortização ou a antecipação do VRG descaracterize o contrato de *leasing*, importante salientar que existem doutrinadores que se posicionam em corrente contrária.

Dentre os que acreditam que a amortização ou antecipação do Valor Residual Garantido em nada altera a configuração do contrato de arrendamento mercantil estão José Francisco L. de Miranda Leão (apud VENOSA, 2006, p. 577) e Ives Gandra da Silva Martins (apud. MANCUSO, 2002, p. 194).

Para Leão:

constata-se que se trata de ato perfeitamente lícito, uma vez que não causa dano nem a indivíduos, nem à coletividade ou à sociedade. Não há razão, então, para anatemizar as antecipações do valor residual, sob o falso argumento de que, presentes elas, o contra ‘virará’ outra coisa e as conseqüências jurídicas dele não poderão mais ser as nele mesmo previstas.

Para Martins, “não há na operação mencionada (amortização do valor residual) qualquer elemento descaracterizador”.

2.7.1 POSICIONAMENTO JURISPRUDENCIAL

Por se tratar de contrato atípico, sem pormenorização no Código Civil, o *leasing* sempre teve sobre si certa nebulosidade em relação a determinados aspectos. Assim é que várias de suas características são de construção jurisprudencial.

Durante muito tempo, o posicionamento do Superior Tribunal de Justiça (STJ) foi o de que nos contratos de *leasing* nos quais o arrendatário pagava o valor residual embutido nas prestações do arrendamento, ficava caracterizada a compra e venda a prazo. Desta feita, mesmo que no contrato entre as partes houvesse disposição de que ali se configurava arrendamento mercantil, haveria, em verdade, uma compra e venda.

O posicionamento descrito acima foi, inclusive, sumulado pelo STJ através da Súmula 263, segundo a qual os contratos de *leasing* que prevêem a cobrança antecipada do Valor Residual Garantido (VRG) ficam descaracterizados. Assim dita a citada decisão:

STJ Súmula nº 263 - 08/05/2002 - DJ 20.05.2002 -

Cobrança Antecipada do Valor Residual - Contrato de Arrendamento Mercantil - Compra e Venda a Prestação

A cobrança antecipada do valor residual (VRG) descaracteriza o contrato de arrendamento mercantil, transformando-o em compra e venda à prestação.

Podemos perceber o posicionamento do STJ no acórdão abaixo mencionado, trazido por Sílvio de Salvo Venosa (2006, p. 579), no qual o valor residual garantido deveria servir apenas para a opção de compra a final:

a antecipação do VRG é sinal claro de descaracterização do *leasing* por implicar no desaparecimento da figura da promessa unilateral de venda e da respectiva opção, porque imposta a obrigação de compra desde o início da execução do contrato ao arrendatário. Antes de se descaracterizar a natureza contratual do arrendamento mercantil, está se reconhecendo a abusividade da cláusula que prevê o pagamento antecipado do VRG – integrado e incorporado ao valor mensal das prestações -, sem que seja exigido, simultaneamente, o cumprimento da

obrigação pelo arrendante, havendo desequilíbrio contratual, porque uma das partes é mais onerada sem a devida contraprestação, e sem a necessária correlação entre obrigação e direito (STJ – Rec. Esp. 237.230 – RS – j. em 19-12-2000 – DJ 12-03-2001).

O que o relator quis dizer é que a antecipação do Valor Residual Garantido, além de descaracterizar o negócio jurídico, torna o arrendador figura privilegiada na relação, uma vez que, ele recebe o valor integral devido pelo bem, mas o arrendatário não pode desempenhar direitos inerentes ao exercício da propriedade, uma vez que não é proprietário da coisa, mas apenas possuidor.

No entanto, tendo em vista o grande número de ações judiciais pleiteando respostas a respeito dessa prática, no ano de 2004 o mesmo Superior Tribunal de Justiça uniformizou todas as decisões concernentes ao tema com um entendimento diametralmente oposto, o que ocasionou o cancelamento da mencionada Súmula nº 263. Através da nova Súmula nº 293, o STJ fixou que deve vigorar o princípio da livre convenção entre as partes, que rege o direito privado. Assim, o valor residual pode ser cobrado a qualquer momento sem descaracterizar o *leasing*.

STJ Súmula nº 293 - 05/05/2004 - DJ 13.05.2004

Cobrança Antecipada - Valor Residual Garantido - Contrato de Arrendamento Mercantil

A cobrança antecipada do valor residual garantido (VRG) não descaracteriza o contrato de arrendamento mercantil”.

Esta decisão sumulada, apesar de não vinculante, padronizou os acórdãos dos outros tribunais desde então, tornando a questão, no âmbito judicial, novamente pacificada.

2.7.2 POSICIONAMENTO DO BANCO CENTRAL

O Banco Central do Brasil, autarquia federal, vinculada ao Ministério da Fazenda, que tem por missão assegurar a estabilidade do poder de compra da moeda, sendo também responsável por manter um sistema financeiro sólido e eficiente, se posicionou a respeito do arrendamento mercantil e da possibilidade da amortização do Valor Residual Garantido nas parcelas do contrato. Assim ele afirma:

O contrato de arrendamento mercantil tem prazos mínimos descritos no artigo 8º do Regulamento anexo à Resolução CMN 2.309, de 1996. Se a liquidação for feita antes desses prazos mínimos, a operação perde as características de arrendamento mercantil e passa a ser enquadrada como uma operação de compra e venda à prestação, implicando custos adicionais tanto para o arrendatário (o cliente) quanto para a arrendante (a empresa de leasing).

O direito à opção pela compra do bem só é adquirido ao final do prazo estabelecido no contrato de arrendamento mercantil. Por isso, não é aplicável a faculdade de o cliente quitar e adquirir o bem antecipadamente. No entanto, é admitida, desde que esteja prevista no contrato, a transferência dos direitos e obrigações a terceiros, mediante acordo com a empresa arrendadora.

Como órgão da Administração Pública, o Banco Central do Brasil considerou a amortização do VRG elemento descaracterizador do contrato de *leasing*, uma vez que altera a natureza deste contrato, violando uma de suas principais características: a opção tríplice ao final.

2.7.3 POSICIONAMENTO LEGAL

O artigo 5º da Lei 6.099/74 prevê que os contratos de arrendamento mercantil conterão, ou seja, deverão conter algumas disposições. Assim discorre o citado artigo:

Art 5º Os contratos de arrendamento mercantil conterão as seguintes disposições:

- a) prazo do contrato;
- b) valor de cada contraprestação por períodos determinados, não superiores a um semestre;
- c) **opção de compra ou renovação de contrato, como faculdade do arrendatário;**
- d) preço para opção de compra ou critério para sua fixação, quando for estipulada esta cláusula.

Reafirmando essa dicção legal, o artigo 7º da Resolução do Banco Central nº 2.309/96, ao enunciar as especificações que os contratos de arrendamento mercantil deverão, no mínimo, conter, menciona:

Art. 7º Os contratos de arrendamento mercantil devem ser formalizados por instrumento público ou particular, devendo conter, no mínimo, as especificações abaixo relacionadas:

...

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

VI - a concessão a arrendatária de opção de compra dos bens arrendados, devendo ser estabelecido o preço para seu exercício ou critério utilizável na sua fixação;

...

A mesma Resolução, em seu artigo 33, reza: “As operações que se realizarem em desacordo com as disposições deste Regulamento não se caracterizam como de arrendamento mercantil”.

Fazendo uma relação entre os artigos supracitados, coligimos que a cláusula de escolha entre as três opções no fim do contrato é o elemento caracterizador do negócio e, portanto, a amortização do VRG nas parcelas periódicas fere de morte o arrendamento mercantil, transformando-o em um negócio comum de compra e venda.

O que tais dispositivos legais visaram impedir é que o Contrato de *leasing* seja alterado em sua natureza. Apesar de não determinar que a tríplice escolha deva ser exercida apenas no final, a interpretação leva a crer que a prática da amortização do VRG é rejeitada pela Lei, pois, no início do contrato o arrendatário pode ainda não saber se desejará renová-lo, devolver o bem ou exercer o seu direito de compra.

Pelo fato de a Lei nº 6.099/73 ter-se focado apenas em aspectos tributários do contrato de *leasing* e, portanto, nada ter dito a respeito da possibilidade de amortização ou antecipação do VRG, corre, atualmente, no Congresso Nacional, em caráter conclusivo, o Projeto de Lei de nº 3.982/08, proposto pela Deputada Federal Elcione Barbalho (Partido do Movimento Democrático Brasileiro – PMDB/PA), que determina que o arrendamento mercantil seja descaracterizado e passe a ser considerado contrato de compra e venda em parcelas quando houver pagamento antecipado do Valor Residual Garantido.

Com esse Projeto, a deputada Elcione objetiva combater essa prática das instituições financeiras de diluir o VRG entre as prestações do *leasing*. Esse valor só poderá ser cobrado ao término do compromisso e não antecipadamente e também a opção de compra só será possível ao final do contrato.

3 CONCLUSÃO

O Contrato de Leasing, que surgiu como uma das soluções para o rápido obsolescimento dos equipamentos industriais devido à aceleração do desenvolvimento industrial-tecnológico, com o passar do tempo foi sendo alterado em sua natureza no ponto que diz respeito à tríplice opção dada ao arrendatário ao final do contrato.

As empresas arrendadoras, para gozar dos benefícios fiscais concedidos aos contratos de arrendamento mercantil, começaram a revestir o contrato de compra e venda da aparência de *leasing*, permitindo a amortização do Valor Residual Garantido nas parcelas periódicas do negócio.

A amortização do Valor Residual Garantido, contudo, retira do arrendamento mercantil a sua principal característica, qual seja a opção que o arrendatário tem de, no fim do contrato, exercer a tríplice opção: devolver o bem, renovar o contrato ou adquirir o objeto do contrato pagando por ele o VRG previamente fixado.

Impossível ignorar a importância do princípio da livre convenção entre as partes. No entanto, a liberdade contratual deve respeitar as peculiaridades e características dos contratos. O correto é adequar a pretensão a um contrato correspondente e não adequar o contrato à pretensão que se busca, procurando atender as suas próprias conveniências, em detrimento do respeito aos tipos contratuais. Além disso, essa alteração no contrato de *leasing* beneficia apenas uma das partes – o arrendador -, enquanto o arrendatário paga muito mais por um bem e ainda perde a opção que lhe é de direito ao final.

Ao extrair a peculiaridade do contrato de *leasing*, este é grosseiramente descaracterizado, perdendo a sua natureza jurídica de contrato atípico misto, passando a ser um mero contrato de compra e venda a parcelas e, como tal, deveria sujeitar-se às regras do contrato de compra e venda dispostas no Código Civil Brasileiro.

4 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1 BECKER, Rodrigo Frantz. A descaracterização do leasing pelo pagamento antecipado do valor residual. **Jus Navigandi**, Teresina, ano 6, n. 57, jul. 2002. Disponível em: <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=3032>>. Acesso em: 3 mar. 2008.

2 BERGER, Pablo. Contrato de Leasing: antecipação do Valor Residual Garantido e a Súmula 293 do STJ. **Jus Navigandi**, Teresina, ano 9, n. 760, Ago. 2005. Disponível em: <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=7108>>. Acesso em: 3 mar. 2008.

3 BRASIL. Lei nº 6.099/74, de 12 de setembro de 1974.

4 BRASIL. Projeto de Lei nº 3.982/08, de 12 de novembro de 2008. Disponível: <<http://www2.camara.gov.br/internet/homeagencia/materias.html?pk=128358>>. Acesso em: 15. nov. 2008.

5 BRASIL. Resolução nº 2.309 do Banco Central, de 28 de agosto de 1996.

6 BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Súmula nº 263. In: 22/05/2002.

7 BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Súmula nº 293. In: 13/05/2004.

8 CARRO, Angélica. Contratos de Leasing. **Jus Navigandi**. Teresina, ano 1, n. 10, Abr. 1997. Disponível em: < <http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=626>>. Acesso em: 4 nov. 2008.

9 FREITAS, Newton. **Arrendamento Mercantil**. Disponível em: <http://www.newton.freitas.nom.br/artigos.asp?cod=348>. Acesso em : 15. nov. 2008.

10 GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro: Contratos e Atos Unilaterais**. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

11 _____. **Direito Civil Brasileiro: Direito das Coisas**. 3.ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

12 MANCUSO, RODOLFO DE CAMARGO. **Leasing**. 3. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002.

13 MARTINS, Fran. **Contratos e Obrigações Comerciais**. 15. Ed. Rio de Janeiro: Forense, 2002.

14 RIZZARDO, Arnaldo. **Leasing: Arrendamento mercantil no Direito brasileiro**. 4. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2000.

15 VENOSA, Sílvio de Salvo. **Direito Civil**: contratos em espécie. 6. Ed. São Paulo: Atlas, 2006.

16 WALD, Arnaldo. **Direito das Obrigações**: Teoria Geral das Obrigações e Contratos civis e comerciais. 15. Ed. São Paulo: Malheiros Editores, 2001.

17 ZANFORLIN, Rita Albuquerque; LEITE, Adriano Pugliesi; RAMEH, Carlos. Não descaracterização do contrato de leasing pelo pagamento antecipado do Valor Residual Garantido (VRG): implicações da nova interpretação jurisprudencial. **Ibmec Direito**. São Paulo, ano 1, jan. 2008. Disponível em: <<http://arquivos.ibmecsp.edu.br/hotsite/lawnews/edicao02/dez04.asp>>. Acesso em: 15. nov. 2008.

ANEXO

ANEXO A – PROJETO DE LEI Nº 3.298

12 de Novembro de 2008

Deputada Federal Elcione Barbalho (PMDB – PA)

Determina que o contrato de arrendamento mercantil seja descaracterizado quando ocorrer pagamento antecipado do valor residual garantido.

O Congresso Nacional decreta:

Art. 1º Esta lei determina que o contrato de arrendamento mercantil seja descaracterizado, passando a ser considerado contrato de compra e venda em parcelas, quando ocorrer pagamento antecipado do valor residual garantido.

Art. 2º O artigo 11 da Lei nº 6.099, de 1974, passa a vigorar acrescido do seguinte parágrafo:

“§ 5º O pagamento antecipado do valor residual garantido descaracteriza o contrato de arrendamento mercantil, que passará a ser considerados, para todos os fins de direito, contrato de compra e venda em parcelas.”

Art. 3º Esta lei entra em vigor na data de sua publicação.

JUSTIFICAÇÃO

O projeto de lei que apresento à consideração da Câmara dos Deputados visa a determinar que o contrato de arrendamento mercantil, ou leasing, passe a ser considerado contrato de compra e venda em parcelas, quando o valor residual e garantido – VRG for pago antecipadamente.

O leasing é contrato pelo qual uma pessoa jurídica cede o uso de um ou mais bens (veículos, máquinas, equipamentos, etc.), mediante pagamento de prestações periódicas, sendo usual que, ao fim do contrato, o arrendatário tenha opção de compra desses bens. Desta definição decorre que se trata, na verdade, de espécie de “aluguel”, caracterizado por mera cessão de uso – não de uma compra definitiva. Ao arrendatário, todavia, é possível, ao final do contrato, adquirir o bem, desde que pague o valor residual.

Ocorre que as instituições financeiras deliberadamente desvirtuaram o instituto, ao diluir o VRG entre as prestações do leasing. Assim, o que era faculdade tornou-se

obrigação, pois o cliente é obrigado a adquirir o bem. Na verdade, a natureza do contrato é transformada: temos verdadeira compra e venda a prestações.

Mas, a par disso, as financeiras lançam mão de ação reintegratória de posse, quando do inadimplemento de alguma prestação – o que não seria cabível face a contrato de compra e venda.

O Superior Tribunal de Justiça, ao longo de muito tempo, assim entendeu a questão. Tal entendimento chegou a ser transformar em súmula: a de número 263: “Súmula 263 – A cobrança antecipada do valor residual (VRG) descaracteriza o contrato de arrendamento mercantil, transformando-o em compra e venda a prestação.”

Surpreendentemente, no entanto, o STJ deu virada de cento e oitenta graus, revogando a súmula e editando outra, a de número 293, de cunho diametralmente oposto. Esse posicionamento, é claro, foi muito comemorado pelas financeiras.

Hoje, o quadro que temos é confuso, pois juizes de 1ª e 2º instância, nos Estados, não seguem essa Súmula 293, por considerá-la verdadeira aberração jurídica.

A par disso, temos que levar em conta que a função legislativa pertence a nós, membros do Congresso Nacional. Ao publicar a Súmula 293, o STJ como que legislou, modificando entendimento anterior.

Somos nós que devemos legislar. E ao explicitarmos, no texto legal, em que condições será descaracterizado o contrato de leasing, estaremos cumprindo a função para a qual fomos eleitos.

Sendo assim, conto com o apoio dos membros desta Casa, no sentido da aprovação desta proposição.

Sala das Sessões, em de de 2008.

Deputada ELCIONE BARBALHO