

658.15(679) gent - 18

CHI
TES



Leasing como alternativa de financiamento em

Moçambique: Um estudo de caso

Felizardo António Justino Chiundiza

Universidade Eduardo Mondlane

Faculdade de Economia

Trabalho de Licenciatura em Gestão

Maputo, Julho de 2006

U. E. M. - ECONOMIA
R. E. 29719
DATA 26/09/06
AQUISIÇÃO afeta
COTA

DECLARAÇÃO DE HONRA

Declaro que este trabalho é da minha autoria e resulta de uma investigação.

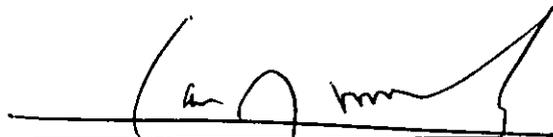
Esta é a primeira vez que o submeto para obter um grau numa instituição educacional.

Felizardo António Justino Chiundiza



APROVAÇÃO DO JÚRI

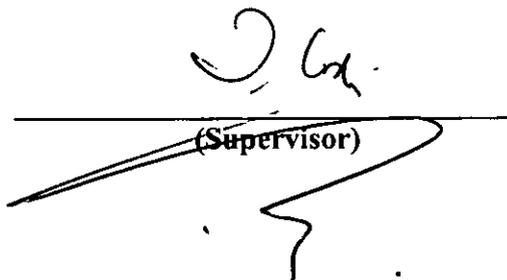
Este trabalho foi aprovado com a nota 12 valores no dia 06 de Julho de 2006 por nós, membros do júri examinador da Universidade Eduardo Mondlane.



(Presidente do Júri)



(Arguente)



(Supervisor)

AGRADECIMENTOS

Ao longo dos vários anos em que estive envolvido na formação tive a oportunidade de contar com a amizade e apoio de inúmeras pessoas que directa ou indirectamente, contribuíram para a concretização deste sonho.

Em primeiro lugar, desejo agradecer a todos que me ajudaram material e moralmente. Estou especialmente grato aos senhores: Francisco Poxes, Veloso Falaque, José Carlos, Raimundo Pacule, Osvaldo Malate, Dionísio de Alexandre, Jorge Mondlane, Célia Cabinda, Virgílio Santana e Sílvia António.

Devo também agradecer ao meu supervisor Dr. Jeremias Costa pelas valiosas sugestões e críticas que tanto contribuíram para o enriquecimento deste trabalho, apesar das inúmeras ocupações que sobre ele recaem.

Por último, não posso deixar de manifestar os meus agradecimentos aos meus pais António Justino e Francisca Vasco, as minhas irmãs Maria Ivone e Fernanda e a dona Benigna que partilharam comigo muitos sacrifícios para tornar este projecto uma realidade.

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho à dona Maria Benigna Mondlane pelo apoio prestado durante a minha formação.

Aos meus pais António Justino e Francisca Vasco por ter inculcado em mim a importância da educação e do trabalho árduo.

LISTA DE ABREVIATURAS

- ALD – Aluguer de longa duração
- BCI – Banco Comercial e de Investimentos
- BIM – Banco Internacional de Moçambique
- BR – Boletim da República
- FASB – Financial Accounting Standard Board
- IASC – International Accounting Standard Committee
- ICSF – Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras
- IRPC – Imposto sobre o rendimento de pessoas colectivas
- ISCTEM – Instituto Superior de Ciências e Tecnologias de Moçambique
- LAM – Linhas Aéreas de Moçambique
- LDA – Limitada
- MDB – Myers, Dill e Bautista
- MKT - Marketing
- NIC – Norma Internacional de Contabilidade
- NPV – Net present value
- RH – Recursos humanos
- SARL – Sociedade anónima de responsabilidade limitada
- TIR – Taxa interna de rendibilidade
- UEM – Universidade Eduardo Mondlane

LISTAS DE ANEXOS

- 1 – Mapa do serviço da dívida sobre o leasing
- 2 – Mapa do serviço da dívida sobre o empréstimo bancário
- 3 – Mapa sobre ALD

SUMÁRIO

O financiamento de activos fixos é feito recorrendo-se a capitais próprios ou capitais alheios (*leasing*, empréstimo bancário, empréstimo obrigacionista) ou ainda um misto dos dois. Quando a decisão de financiar os activos fixos é por via de capitais alheios, muitas vezes recorre-se ao empréstimo bancário ou *leasing*.

Com a globalização o sector financeiro ganhou outra dinâmica que é caracterizada pela entrada de novos operadores e introdução de novos instrumentos financeiros o que de certo modo alargou as fontes de financiamento para as empresas, embora os requisitos exigidos pela banca sejam muito pesados.

Os gestores financeiros devem decidir sobre a aquisição dos activos, a forma de financiamento e gestão dos recursos. Quando estas tarefas são bem realizadas, ajudam a maximizar o valor da empresa.

Com o presente trabalho pretende-se alargar os conhecimentos sobre o *leasing* para os gestores das empresas, accionistas e os demais interessados na informação financeira e fazer uma análise comparativa entre o *leasing* e o empréstimo bancário.

A abordagem teórica deste trabalho é o resultado de uma pesquisa bibliográfica e interpretação dos dados recolhidos em várias instituições da praça que termina com um estudo de caso.

Em conclusões apresentam-se os resultados da pesquisa efectuada e recomendam-se algumas questões consideradas chaves para que o *leasing* constitua uma verdadeira fonte alternativa de financiamento em Moçambique.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	1
Descrição do problema	2
Metodologia	2
Objectivos	3
Gerais	3
Específicos	3
Capitulo I: ENQUADRAMENTO TEÓRICO	4
1.1 Conceitos e breve resenha histórica	4
1.2 Tipos de Leasing	7
1.2.1 <i>Leasing</i> operacional	7
1.2.2 <i>Leasing</i> financeiro	9
1.3 Intervenientes do <i>leasing</i>	12
1.4 Impacto económico do <i>leasing</i>	16
1.5 Enquadramento fiscal do <i>leasing</i>	17
1.6 Modelos de avaliação do <i>leasing</i>	18
1.6.1 Modelo Vancil	19
1.6.2 Modelo MDB	20
1.6.3 Modelo Tradicional	21

1.7 Critérios de classificação	21
1.8 Razões para o recurso ao <i>leasing</i>	24
1.9 Empréstimo bancário	24
Capítulo II: O CASO DE MOÇAMBIQUE	27
2.1 Antecedentes	27
2.2 Caracterização do <i>leasing</i> vigente em Moçambique: O ALD	27
2.3 Período de vigência do contrato	28
2.4 Análise do risco	30
2.5 Pressupostos e critérios de avaliação	31
2.6 Contabilização do <i>leasing</i>	31
Capítulo III: ESTUDO DE CASO	35
3.1 Resenha histórica das LAM	35
3.2 Análise de dados	36
3.3 Análise comparativa entre o <i>leasing</i> o empréstimo bancário	40
Capítulo IV: CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	42
4.1 Conclusões	42
4.2 Recomendações	43
BIBLIOGRAFIA	44
Anexos	46

INTRODUÇÃO

Numa economia cada vez mais competitiva, a escolha de uma fonte de financiamento constitui uma das tarefas dos gestores das empresas. Uma empresa pode-se financiar por meio de capitais próprios, capitais alheios (empréstimo bancário, empréstimo obrigacionista e *leasing*) ou ainda o misto destes.

O *leasing* consiste no financiamento de curto, médio e longo prazos em que o locador concede ao locatário o usufruto de um bem, a tempo determinado e, por indicação deste, mediante o pagamento de um certo valor sob a forma de renda, o que é benéfico para as empresas, pois permite o uso alternativo dos fundos que outrora seriam aplicados na compra dos activos fixos.

Com este trabalho pretende-se contribuir para uma melhor compreensão e alargamento dos conhecimentos sobre o *leasing* como uma alternativa de financiamento em Moçambique e um instrumento potencial na redução dos custos operacionais e consequente libertação de liquidez.

Uma empresa pode alcançar bons resultados, se os gestores da mesma optarem pela melhor fonte de financiamento e gerir de forma transparente os recursos obtidos de forma a maximizar o valor da empresa.

O capítulo I do trabalho dedica-se sobre a conceitualização do *Leasing*, suas funções e implicações económicas e financeiras nas demonstrações financeiras das empresas.

No capítulo II faz-se uma abordagem sobre o *leasing* em Moçambique descrevendo-se os seus antecedentes e do ALD.

No capítulo III faz-se um estudo de caso e uma análise comparativa entre o *leasing* e o empréstimo bancário.

E finalmente no capítulo IV, apresentam-se as conclusões e recomendações.

Descrição do problema

Tradicionalmente as empresas recorrem a banca para o financiamento das suas actividades, nos últimos anos, o recurso ao *leasing* vem ganhando espaço. No presente trabalho pretende-se apresentar as razões que motivam as empresas a recorrerem o *leasing* como fonte alternativa de financiamento em detrimento de outras fontes de financiamento (empréstimo bancário e obrigacionista). Será sustentável a prática do *leasing* em Moçambique? Quais são as consequências que o *leasing* traz a nível económico e financeiro para as empresas?

Hipóteses

Este trabalho vai testar as seguintes hipóteses:

H1: Será o tempo despendido no acesso ao empréstimo bancário, um factor determinante nas decisões de escolha do *leasing* como fonte de financiamento?

Com esta hipótese pretende-se testar se o factor burocracia no acesso ao empréstimo bancário é determinante para o recurso ao *leasing*, na medida em algumas empresas optam pelo *leasing* onde os custos são muitos elevados se comparados com os do empréstimo bancário.

H2: O *leasing* apresenta maior impacto (fiscal, económico e financeiro) nas demonstrações financeiras das empresas.

Com esta hipótese pretende-se comparar a aquisição de bens através do empréstimo bancário e a alternativa *leasing*.

Devido a escassez de recursos financeiros, as empresas evitam mobilizar grandes volumes de capitais a curto prazo para a aquisição de activos fixos.

Metodologia

Este trabalho produziu-se com base em investigação descritiva, que se resume na recolha de dados, explicação, análise e interpretação dos fenómenos. A informação foi recolhida através de

pesquisa bibliográfica nas várias Bibliotecas e instituições como: ISCTEM, Instituto Superior Politécnico e Universitário (ISPU), UEM, Avis e BIM *Leasing*.

O trabalho apresenta um estudo de caso.

Objectivos

Gerais

“O objectivo geral é uma visão global e abrangente do tema. Relaciona-se com o conteúdo intrínseco, quer dos fenómenos e eventos, quer das ideias estudadas. Vincula-se directamente à própria significação da tese proposta pelo projecto” (Lakatos: 1985; 102)

Assim sendo, os objectivos gerais do presente trabalho são:

- Estudar a sustentabilidade do *Leasing* no contexto moçambicano como uma alternativa de fonte de financiamento de médio e longo prazos em relação a outras fontes de financiamento, especificamente o empréstimo bancário;
- Analisar o impacto do *leasing* nas demonstrações financeiras das empresas.

Específicos

Segundo Lakatos (1985:102) “os objectivos específicos apresentam um carácter mais concreto. Têm função intermediária e instrumental permitindo, por um lado, atingir o objectivo geral e, por outro, aplicar este à situações particulares”.

Os objectivos específicos deste trabalho são:

- Avaliar o impacto do recurso ao *leasing* em relação ao empréstimo bancário.
- Analisar comparativamente o *leasing* e outras fontes de financiamento (empréstimo bancário e empréstimo obrigacionista).

Capítulo I: ENQUADRAMENTO TEÓRICO

1.1 Conceito e breve resenha histórica

Quando uma empresa pretende obter um bem pode fazer por meio de compra ou arrendamento.

Caso ela deseje comprar, deve pagar o preço de pronto pagamento ou entrar em acordo com o fornecedor do bem de forma a amortizar o valor em prestações. Na situação de arrendamento a empresa estará a utilizar o *leasing* como uma fonte de financiamento.

O *leasing* é uma palavra de origem inglesa, derivada do verbo “*to lease*”, que significa alugar ou arrendar.

Neste processo podem-se destacar algumas operações:

- A escolha do bem (objecto do *leasing*) pelo locatário, que pode ser uma sociedade, um profissional liberal, um organismo público ou um empresário em nome individual;
- Apresentação de uma proposta de financiamento pelo locatário ao locador, a análise da proposta e informação posterior sobre a sua decisão ao locatário e ao fornecedor;
- Aceitação das condições do locador pelo locatário e o preenchimento dos formulários entregues pelo locador;
- Encomenda do bem pelo locador conforme indicações do locatário, seguindo-se a comprovação da recepção do bem pelo locatário ao fornecedor desse bem. O fornecedor entrega os comprovativos ao locador, juntando a factura para o posterior pagamento;
- A liquidação da factura ao fornecedor pelo locador, ao mesmo tempo que o locatário paga a primeira prestação.

A ideia do *leasing* é fundamentada na concepção económica de ser facto propulsor de rendimentos para uma empresa é a utilização e não a propriedade de um bem. Portanto genericamente, o *leasing* pode ser explicado como um contrato cuja finalidade é a cessão do uso de bens de capital.

A origem do *leasing* pode encontrar-se em civilizações como a Egípcia (no terceiro milénio a.C., envolvendo terrenos, animais de trabalho e escravos) e a Suméria (2000 a.C.), embora a moderna locação financeira tenha nascido nos E.U.A (Martinho: 1990;12).

Efectivamente, as primeiras operações de *leasing*, ainda que sob uma forma rudimentar, surgiram no século XIX nos E.U.A., sendo levadas a cabo pelos departamentos comerciais e financeiros das empresas industriais, ou das suas filiais, que viram nesta modalidade uma via para a saída dos produtos, nomeadamente nos sectores da produção de material de transporte e de telecomunicações. (Martinho: 1990;12).

Há evidências de que antigamente o *leasing* serviu como fonte de financiamento, particularmente na Grécia onde o governo de Atenas concedia arrendamentos perpétuos das minas de propriedade do Estado e no código de Hamurabi na Babilónia (cerca de 1800 a.C.).

Não se pode dizer que a locação financeira possui uma origem historicamente exacta. Sendo certo que algumas das suas características se encontram já em tempos bem remotos, a verdade é que o *Leasing*, tal como é hoje conhecido e praticado, é muito diferente das figuras que o antecederam. (Pizarro: 2004; 9)

Segundo Martinho (1990:13), nos Estados Unidos da America, o *leasing* progrediu de forma tão rápida que, no prazo de 10 anos, chegaram a constituir-se cerca de 800 sociedades. Para este fenómeno contribuiu de maneira decisiva um conjunto de factores específicos da economia norte-americana. De entre esses factores, podem referir-se os seguintes:

- Um mercado de capitais a médio prazo restritivo e inacessível;
- Uma legislação fiscal relativamente limitativa em matéria de amortizações;

- Uma economia em expansão, que permitia elevadas margens de lucro e, simultaneamente, impunha uma rápida renovação dos equipamentos e um acompanhamento do progresso tecnológico.

O *Leasing* é baseado na concepção económica de que o facto gerador de rendimento para uma empresa é o uso e não a propriedade de um bem. Assim, em termos gerais, o *Leasing* pode ser definido como um acordo cujo fim é a concessão do uso de bens de capital, ou de qualquer outro componente do activo fixo de uma empresa, através de contrato de arrendamento, por um prazo determinado, findo o qual poderá o arrendatário optar entre a devolução do bem objecto de contrato, a renovação do arrendamento ou a sua aquisição pelo valor residual estabelecido no contrato (Samanez: 1991; 13).

O *leasing* ou arrendamento mercantil é um contrato pelo qual uma empresa cede a outra, por determinado período o direito de usar e obter rendimentos com bens de sua propriedade: automóveis, máquinas, equipamentos, enfim, qualquer bem cuja utilização seja capaz de gerar rendas e seja para uso próprio do arrendatário (www.leasingabel.com.br/estrutura/arrendamento-mercantil).

A Locação Financeira - é a operação de financiamento pela qual uma determinada entidade - a locadora - cede ao locatário, por um prazo de tempo determinado e em troca do pagamento de rendas periódicas, o direito de utilização de um bem. É dada ao locatário a possibilidade de compra desse mesmo bem, no final do contrato, mediante o pagamento de um valor residual (Pizarro: 2004; 27).

Pode-se dizer que o *leasing* - é o contrato pelo qual uma das partes se obriga, mediante retribuição, a ceder à outra o gozo temporário de uma coisa, móvel ou imóvel, adquirida ou construída por indicação desta, e que o locador poderá comprar, decorrido o prazo acordado, por um preço nele determinado ou determinável mediante simples aplicação dos critérios nele fixados.

Leasing/Contrato de locação financeira é o acto pelo qual uma das partes (o locador) se obriga, mediante retribuição (a renda), a conceder a outra (locatário) o gozo temporário de uma coisa,

móvel ou imóvel, adquirida ou construída por indicação do locatário, a qual poderá, ou não, ser afectada a um investimento produtivo ou a serviços de interesse económico ou social, e que o locatário poderá comprar, decorrido o período acordado por um preço determinado ou determinável, mediante simples aplicação de critérios fixados no contrato (Artigo 37 - Decreto Lei 56/2004 de 10 De Dezembro 2004).

1.2 Tipos de *Leasing*

Normalmente, distinguem-se dois tipos de *leasing*: o *leasing* operacional e o *leasing* financeiro que, além da forma normal, aparece com características especiais em operações, como *Lease-Back*, *Leasing* Imobiliário, *Leasing* Exportação, *Leasing* Importação (Samanez: 1991;15).

1.2.1- *Leasing* Operacional

É uma operação que envolve normalmente a locação de objectos móveis, por exemplo: automóveis, maquinaria , e muitas vezes de pequena duração . O locador pode ser o fabricante ou a empresa especializada neste tipo de serviços/empresa locadora a diversos clientes.

O *Leasing* operacional diferencia-se do *renting*, segundo Vidal Blanco citado por Martinho (1990:12), no uso de bens por prazo variável mediante o contrato preestabelecido, o pagamento de uma taxa de utilização, onde o proprietário se responsabiliza pela conservação do objecto alugado e em algumas vezes proporciona os meios humanos necessários para a exploração e os encargos se incluem na taxa de aluguer.

O *Leasing* operacional envolve objectos móveis, e muitas das vezes de curta duração, e pode ser cancelado à opção do locatário mediante o pagamento de uma indemnização ao locador pelo cancelamento do contrato. O locador assume a responsabilidade pela manutenção e reparos, seguros, taxas do bem arrendado, garantindo a sua perfeita manutenção do estado funcional do equipamento, podendo este ser locado a outra, caso não haja interesse pela renovação da locação ou pela aquisição.

No contexto Moçambicano, verificam-se operações semelhantes ao *leasing* como é o caso do ALD, praticado por empresas do *rent-a-car*, mas o *leasing* propriamente dito surge em 1994 através do Decreto número 45/94 de 12 de Outubro e o número 11/2001 de 20 de Março, ambos revogados pelo regulamento da Lei das ICSF aprovado pelo Decreto número 56/2004 de Dezembro de 2004.

O *leasing* operacional tem as seguintes características:

- As empresas em vez de investirem na aquisição do bem (equipamento, viaturas) que sofrem uma forte depreciação, celebram estes contratos de locação, canalizando os fundos que lhes eram destinados para investimentos que permitam potenciar a sua actividade.
- Inclusão da prestação de serviços operacionais inerentes ao bom desempenho do bem, e ainda de outros serviços complementares como: revisões, pagamento de taxas, portagens;
- O arrendador suporta os riscos decorrentes do direito de propriedade, sobretudo no que diz respeito à obsolescência tecnológica e às condições de comercialização no mercado de equipamentos usados;
- Devido ao prazo reduzido do contrato do *leasing* operacional relativamente ao período de duração do bem, muitas das vezes, o aluguer pago não corresponde a totalidade da amortização e aos juros decorrentes da aquisição do equipamento pela arrendadora, como ocorre no *Leasing* Financeiro. No final do contrato o bem poderá ser devolvido, realocado ou ainda a opção de compra de forma que o locador recupere o valor de aquisição e obtenha os lucros;
- O arrendamento operacional não envolve o locatário em compromissos irrevogáveis, forçando-o a continuar a arrendar um equipamento que não mais lhe interessa;

- O locatário tem o direito do usufruto do bem sendo que o locador detentor do bem até ao final do contrato, passando a propriedade do bem para o locatário, após o pagamento do valor residual;
- O aluguer pago durante o prazo contratual, muitas das vezes não corresponde ao valor da amortização e os juros inerentes a aquisição do bem pela empresa arrendadora, o que origina opção de compra e devolução do bem, no fim do contrato.

1.2.2-*Leasing* Financeiro

É uma operação financeira, em que uma empresa (o locador) adquire bens de capital segundo as especificações e para uso de outra o locatário. Esta (locatário) em contrapartida, se propõe a amortizar o preço do bem acrescido de juros, em contraprestações periódicas como se fossem alugueres, e no final do prazo, paga o valor residual da dívida ou devolução do bem.

O *leasing* financeiro apresenta as seguintes características:

- A intervenção de uma instituição financeira é fundamental, conferindo à operação um carácter eminentemente financeiro;
- Existência de um contrato básico irrevogável, cujo período é determinado pela vida economicamente útil do bem arrendado, que é, de alguma forma, mais curta que a esperada;
- O locatário é responsável pela administração do bem, arcando com despesas tributárias, manutenção, seguros e outros ónus, directamente relacionados com o bem;
- O locador recupera o valor do investimento durante a vigência do contrato; assim, o valor residual do bem para a opção de compra pode ter pequena relevância, configurando uma operação muito parecida a empréstimo para compra de activo fixo;

- Como é vinculado a uma operação financeira, o risco de obsolescência é assumido por ambos (locador e locatário), recaindo parte ou a quase a totalidade desse ónus sobre o locatário.

Diferencia-se, entretanto, do financiamento tradicional (empréstimo bancário), devido a algumas características específicas: Durante o período de arrendamento, a propriedade do bem é do locador, enquanto a posse é do locatário dando-lhe benefícios fiscais, visto que o locatário vai deduzir como custo as contraprestações principalmente os juros. A qui pretende-se comparar a alternativa do *leasing* e o contrato de compra e venda de um activo imobilizado.

O *leasing* ao incluir as deduções fiscais decorrentes das variações monetárias de financiamento, faz com que os fluxos das duas alternativas sejam iguais.

- Durante o período do arrendamento a propriedade do bem é do locador, sendo o usufruto do bem do locatário;
- A operação proporciona vantagens fiscais ao locatário, uma vez que este pode deduzir como despesa a totalidade das contraprestações incluindo os juros;
- Não ser a contraprestação de arrendamento um simples aluguer, mas incluir a amortização do bem;

O *leasing* financeiro distingue-se do *leasing* operacional, na medida em que no *leasing* financeiro, o locador é uma sociedade de *leasing* e não uma empresa industrial, os serviços colaterais não são fornecidos, a empresa locadora tem um carácter financeiro e serve de intermediário entre o fornecedor do bem e o utilizador (locatário).

O *leasing* financeiro tem a sua origem na venda - aluguer, ou seja, o proprietário do bem é o locador financeiro, que assim, garante o crédito concedido na eventualidade de incumprimento por parte do locatário financeiro. Nesta modalidade de *leasing* os parâmetros da operação de financiamento encontram-se definidos à priori, nomeadamente o valor, a renda, o prazo e o valor residual para o exercício do direito de opção de compra.

Segundo a norma internacional de Contabilidade número 17, as situações que classificam o *leasing* como financeiro são:

O valor actual no início do contrato é igual ou superior que o valor do activo líquido de subsídios e de benefícios fiscais por investimento ao locador na altura independentemente da transferência da propriedade.

O *leasing* transfere a posse do activo para o locatário no final do contrato.

O prazo de locação corresponde à maior parte da vida útil do bem independentemente da transferência da propriedade.

Samanez (1991: 24-26) enumera que no Brasil existem as seguintes formas de *leasing* financeiro:

Leasing de bens móveis – são as operações que envolvem bens considerados como activos móveis tais como: veículos, equipamentos, computadores, instalações diversas, serviços (desde que agregados a bens objectos do arrendamento).

Leasing de bens imóveis (*leasing* imobiliário) – são as operações que envolvem terrenos ou terrenos com edificação de qualquer tipo. Podem ter como objecto terrenos com edificação concluída ou ainda em curso.

Sale and Lease-back

A sociedade locadora compra um bem a certa empresa e dá-o de imediato em locação a essa mesma empresa. Assiste-se a uma coincidência entre o fornecedor do bem e o locatário, ou seja o proprietário de um determinado bem financia -se à custa desse mesmo bem. Em regra, esta modalidade dá cobertura a meras operações de liquidez com vista à viabilização ou saneamento de empresas em má situação financeira mas, ainda, economicamente viáveis.

Leasing de importação – são as operações em que bens de capital novos ou usados, produzidos necessariamente no exterior, sem similar nacional, são arrendados a firmas domiciliadas no

Brasil, por empresas de *leasing*, ou autorizadas a praticá-lo, fabricantes ou fornecedores com sede no exterior.

Leasing para pessoas físicas – possibilita a prática de operações de *leasing* com pessoas físicas, porém basicamente para profissionais liberais com actuação no sector de serviços, visto que os benefícios fiscais da operação somente poderão ser realizados para as pessoas físicas tais como Motoristas autónomos, Médicos, Dentistas, Advogados.

Leasing Agrícola – possui as mesmas características do *leasing* para pessoa física, porém destina-se a produtores rurais. Para isso, a legislação abriu uma excepção, permitindo, neste caso, intervalos de pagamentos superiores a seis meses para adequar a operação às actividades agrícolas que de modo geral produzem receitas anuais.

Subarrendamento – permite que empresas do *leasing* domiciliadas no Brasil possam contratar operações de *leasing* com entidades no exterior, para subarrendar os bens a arrendatários no País. Isto permite que as pequenas e médias empresas possam ter acesso a equipamentos estrangeiros, mesmo sem estrutura de comercialização internacional. Nestes casos, a legislação brasileira permite que haja vínculo de coligação ou interdependência entre a entidade arrendadora no exterior e a arrendatária domiciliada no país.

1.3 Intervenientes do *Leasing*

Embora se caracterize a locação financeira como operação tripartida, os sujeitos do contrato de locação financeira são apenas dois: A sociedade locadora e o locatário utilizador do bem. O fornecedor é um intermediário dos dois.

Locador

O locador tem algumas obrigações a saber: adquirir ou mandar construir o bem a locar; examinar o gozo do bem para os fins a que se destina; vender o bem ao locatário, caso este esteja interessado.

Assistem-lhe os seguintes direitos:

1. Defender a integridade do bem;
2. Examinar o bem, sem prejuízo da actividade normal do locatário.

Locatário

O locatário deve cumprir as seguintes obrigações:

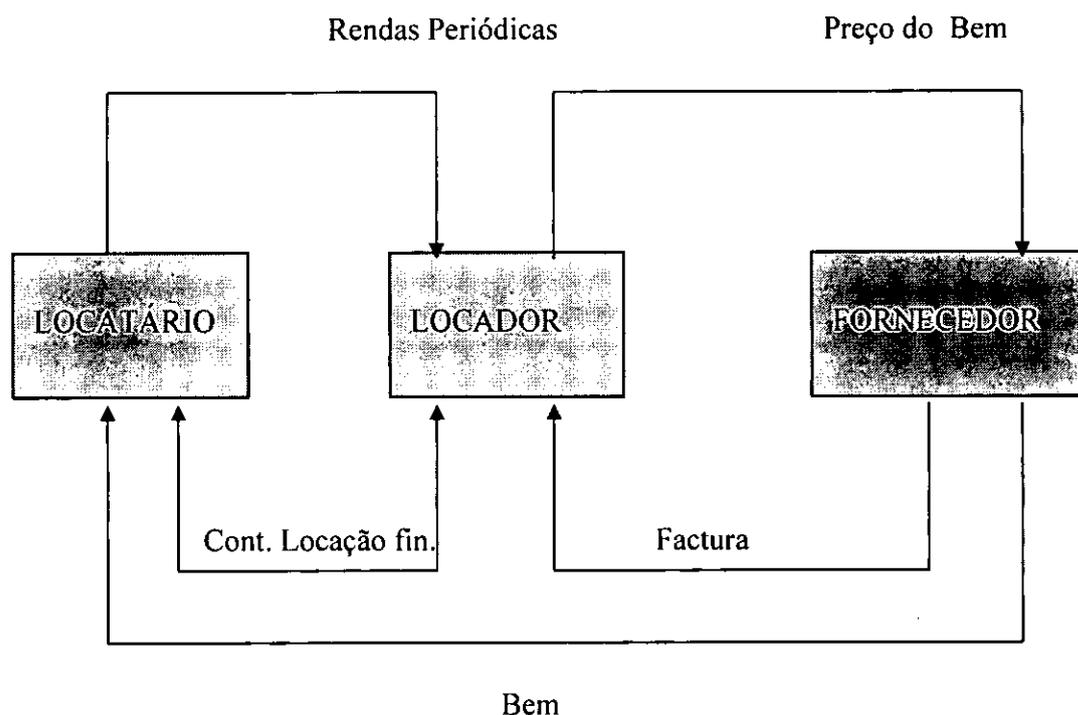
1. Pagar rendas e facultar o exame do bem locado;
2. Assegurar a conservação do bem e não fazer uma utilização imprudente;
3. Realizar as reparações, urgentes ou necessárias, bem como quaisquer obras ordenadas pela autoridade pública;
4. Efectuar o seguro do bem locado;
5. Restituir o bem locado, no final do contrato, em bom estado, salvo as deteriorações decorrentes da utilização normal, quando não opte pela sua aquisição.

E tem os seguintes direitos:

1. Escolher e usar o bem;
2. Defender a integridade do bem e o seu gozo, nos termos de direito;
3. Usar das acções processórias, mesmo contra o locador;
4. Onerar, total ou parcialmente, o seu direito, mediante a autorização expressa do locador;
5. Adquirir o bem locado, findo o contrato, pelo preço estipulado.

Fornecedor - muitas das vezes o fornecedor entrega o bem ao locatário e envia a factura ao locador. O locador para efectuar o pagamento deve ter a confirmação de que o locatário recebeu o bem.

Esquema de funcionamento do *leasing*: (Silva e Pereira, 2002:259)



Fonte: Adaptado de Silva e Pereira (2002:259)

Vantagens do *Leasing*

- O *leasing* constitui um novo meio de financiamento, mais adequado a operações de investimento, com vantagem em relação a muitas soluções clássicas (o empréstimo bancário).
- Financiamento integral do bem, isto é até 100%, dando ao locatário a possibilidade de manter os seus recursos de capital, e sem interferência da empresa locadora na actividade da locatária;

- A flexibilidade da estrutura do contrato e a tomada de decisão mais rápida do locador, por este deter os direitos de propriedade do bem financiado, o que permite a imediata utilização e rentabilização do bem a locar;
- A locação financeira não afecta a capacidade de endividamento do locatário em relação a outras fontes de financiamento;
- É um meio rápido e fácil de obter o financiamento, dada a sua simplicidade e adaptabilidade a todas as situações (pouca exigência processual, rapidez de apreciação);
- Não obstante a retenção dos direitos de propriedade do bem pelo locador durante o período do contrato de locação, o locatário tem o uso e o valor total do bem;
- Defende a empresa dos riscos de obsolescência técnica dos equipamentos;
- Evita, normalmente a constituição de garantias reais (fazem parte de garantias reais: hipoteca, penhor, aval e outras), evitando perdas de tempo e gastos.

Desvantagens do *leasing*

- Não fornece a propriedade do bem durante o período contratual, limitando em princípio a possibilidade de dispor do bem de locação antes do final do prazo do contrato.
- Tem um custo que em determinadas situações, é superior a outras formas de financiamento; a aplicação de taxas de juro superiores às dos empréstimos bancários e a possibilidade de indexação automática das rendas.

1.4 Impacto económico do *leasing*

O *leasing* pode exigir despesas fixas tão elevadas ou mesmos mais altas do que o empréstimo bancário, e as obrigações sob o *leasing* podem ser igualmente ou mais perigosas do ponto de vista de falência potencial.

Para corrigir esse problema, o Conselho de Padrões de Contabilidade Financeira (FASB) emitiu um enunciado 13, o qual determina, para as empresas que entram em *leasing* financeiro devem reformular os seus balanços patrimoniais de forma a evidenciar o bem arrendado como um activo fixo e o valor presente dos pagamentos futuros de *leasing* como um passivo.

O enunciado 13 baseia-se na seguinte lógica: se uma empresa faz um contrato de *leasing* financeiro, sua obrigação de efectuar pagamentos das rendas é tão exigível como se ela tivesse contraído um empréstimo bancário. A falta de pagamentos das rendas pode causar a empresa à falência tão rapidamente quanto a falta de pagamento do capital e juros de um empréstimo. Portanto para todos os fins e propósitos, o *leasing* financeiro é idêntico a um empréstimo bancário, embora existam diferenças legais entre as duas fontes de financiamento. Quando a empresa contrata o *leasing* financeiro, aumenta o índice de endividamento e sua real estrutura de capital é modificada.

Em Moçambique e segundo o Decreto número 60/99, no *leasing* financeiro a empresa locatária deve registar no seu balanço o valor do imobilizado como sua propriedade em contrapartida, o financiamento deve-se registar no passivo. Desta forma, a empresa locadora tem a prerrogativa de registar as amortizações do exercício como um custo.

O locatário deve fazer o desdobramento das rendas (juro e amortização da dívida), onde o juro é aceite fiscalmente como um custo e a amortização da dívida que não é contabilizada para o cálculo da matéria tributável.

Existe uma restrição no capital circulante do devedor, isto é, o devedor deve manter um rácio mínimo de capital circulante resultante das negociações com o credor e no caso em o locatário não atinge o valor mínimo, o credor pode exigir o reembolso antecipado do valor em dívida.

O locatário não é permitido a pedir empréstimos em outras instituições de crédito utilizando como uma garantia o bem em locação financeira, esta situação faz com que o locador não venha a perder o valor em dívida no caso do locatário entrar em falência.

O *leasing* também cria restrições ao nível de combinações – o credor impõe ao devedor em aceitar que no período de financiamento, não deve fundir nem mudar de ramo de actividade e caso queira fazer, as alterações são aprovadas pelo credor.

Os factores que influenciam o custo na data do seu vencimento, o valor do empréstimo, o risco (de não honrar o seu compromisso) financeiro do devedor, as taxas de juro e por vezes a conjuntura económica do país. Neste caso, o financiamento de longo prazo é muito oneroso devido às incertezas que o futuro proporciona.

1.5 Enquadramento fiscal do *leasing*

A tributação fiscal do *leasing*, em cada país depende das características económicas nacionais, dos regimes de tributação vigentes e das modalidades do *leasing* adoptadas.

A tributação da actividade de locação financeira tem um grande impacto nas demonstrações financeiras (o lucro e o *cash flow*) tanto das empresas locadoras como das locatárias.

As sociedades de *leasing* em Moçambique estão sujeitas ao regime fiscal consagrado no Código de Impostos sobre Rendimentos, estando os lucros imputáveis a cada exercício sujeitos à incidência do IRPC.

As operações de *leasing* possuem características fiscais e tributárias muito específicas determinadas por lei e em seguida vai-se descrever a situação de cada interveniente (locador e locatário) da locação financeira.

1.5.1 Locador

No *leasing* financeiro o risco económico é suportado pelo locatário, isto é, o risco pela perda do bem e dos seus vícios é da responsabilidade do locatário, cabendo-lhe igualmente a respectiva conservação, manutenção e seguro. Embora juridicamente seja o proprietário do bem, o locador assume mais o carácter de financiador, pelo que não considera as amortizações desse mesmo bem como custo fiscal.

A parte da renda destinada a amortização da dívida não é aceite como custo ou perda do locatário, para efeitos de determinação da matéria colectável do IRPC.

1.5.2 Locatário

A empresa locatária regista o bem como imobilizado em contrapartida de uma conta de credores.

A renda é contabilizada da seguinte forma:

Amortização de capital - levado a essa mesma conta de credores, diminuindo o seu saldo.

Juro - considera-se como custos financeiros e são fiscalmente aceites.

O tratamento das reintegrações do exercício como as acumuladas é igual a qualquer bem. Este é amortizado de acordo com as tabelas em vigor no país ou região. Para a questão do IVA, são sujeitos à todas as operações que estiverem cobertas por essa legislação e regista-se conforme os casos.

1.6 Modelos de Avaliação do *Leasing*

Os modelos de avaliação do *leasing* dão informações sobre as implicações (económicas e financeiras) do *leasing* quando comparado com as outras fontes de financiamento (empréstimo bancário e empréstimo obrigacionista).

A avaliação do impacto (económico e financeiro) do *leasing* baseia-se na sua contribuição nos resultados operacionais e no nível de contribuição do valor presente dos *cash flows*.

1.6.1 Modelo Vancil

Este modelo foi um dos primeiros a ser desenvolvido e é a base para muitas pesquisas feitas no campo. O modelo Vancil, tenta avaliar a diferença entre as deduções fiscais decorrentes da compra do bem e aqueles providos pelo *leasing* financeiro. Quando a diferença é maior que a existente o valor presente das contraprestações e o preço de compra do bem, o *leasing* financeiro será superior à compra.

Este modelo tem dificuldades em escolher a taxa de actualização ou de desconto das contraprestações e para se ultrapassar este problema, o modelo recomenda o uso da taxa de juro corrigida (depois de deduzir o imposto).

O modelo Vancil supõe que o *leasing* financeiro desloca a capacidade de endividamento na mesma proporção que a capacidade de alavancagem da empresa.

Segundo Samanez (1991:65), o modelo Vancil também utiliza outras variáveis para a sua análise:

1. Custo líquido da alternativa do *leasing* (CLL) - corresponde a diferença entre o valor das contraprestações e o valor presente das deduções fiscais;

$$CLL = \sum_{t=1}^L \frac{P_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=2}^{L+1} \frac{(P_t - J_t) * T}{(1+r*(1-T))^t}$$

2. Custo líquido da alternativa "Compra"(CLC)- corresponde a diferença entre o valor do bem e valor presente das deduções fiscais.

$$CLC = C - \sum_{t=2}^{L+1} \frac{D_t * T}{(1+r*(1-T))^t}$$

Onde:

P_t = Contraprestação do *Leasing* no período t

T= Aliquota marginal de imposto de renda

r = taxa marginal de juro de mercado para a empresa

D_t = depreciação do activo no período t

Este modelo fundamenta-se no pressuposto de que, caso o bem seja comprado por meio de um financiamento, os juros inerentes a esta operação podem –se deduzir como custos financeiros e são aceites fiscalmente, e no caso em que o bem é comprado por meio de *leasing* as contraprestações são consideradas como custos e reduzirão a matéria colectável.

Este modelo super estima o empréstimo equivalente implícito no *leasing*, e esta situação, super estima os juros das contraprestações e à correspondente sub estimação das deduções fiscais decorrentes do *leasing*. A soma destes efeitos produz uma sub estimação no valor presente do *leasing* para o arrendatário.

1.6.2 O Modelo de MDB

“O modelo MDB foi desenvolvido considerando o objectivo de maximizar o valor do mercado da firma, com o cuidado de considerar as interacções entre as decisões de fazer o *Leasing* financeiro ou usar outros instrumentos de financiamento, tanto por parte do arrendatário como do arrendador. Aplica a metodologia de valor presente ajustado e fornece um método para a escolha entre o *leasing* financeiro e a compra financiada através de um empréstimo” (Samanez,1991:68).

O modelo MDB baseia-se no critério de avaliação financeira do valor presente dos fluxos financeiros do *leasing* e da compra financiada como sendo iguais, isto é, ao compararar - se os fluxos incrementais das alternativas, o risco diferencial é anulado.

Este modelo pressupõe que o valor residual do bem locado é igual a zero e no fim do contrato, o locatário vai ficar com o bem.

1.6.3 Modelo Tradicional

É um modelo muito usado que muitas das vezes acerta na escolha da alternativa a comparar com o *leasing* financeiro e peca ao colocar as duas alternativas na mesma base de comparação.

No modelo tradicional, o valor presente das contraprestações líquidas do *leasing*, é igual ao valor da operação. Este modelo faz a sua análise comparando as taxas de retornos das duas alternativas e é escolhida, a alternativa que tiver menor TIR.

Apontam-se como críticas, o uso da taxa interna de retorno é inadequado quando se estiver a comparar duas alternativas de investimentos mutuamente exclusivos ou dependentes, exige um fluxo diferencial calculado através da diferença entre ambas alternativas.

1.7 Critérios de classificação

Nem sempre é fácil classificar um *leasing* como operacional ou financeiro, podendo até acontecer que o locador e o locatário o classifiquem de maneira diferente. Assim, têm sido apresentados critérios suficientes e necessários para classificar um *leasing* financeiro, nomeadamente pelo FASB no seu regulamento número 13 e pelo IASC na sua Norma Internacional de Contabilidade número 17.

Segundo o FASB número 13 para o locatário será classificado como *leasing* financeiro aquele que apresente um dos seguintes critérios:

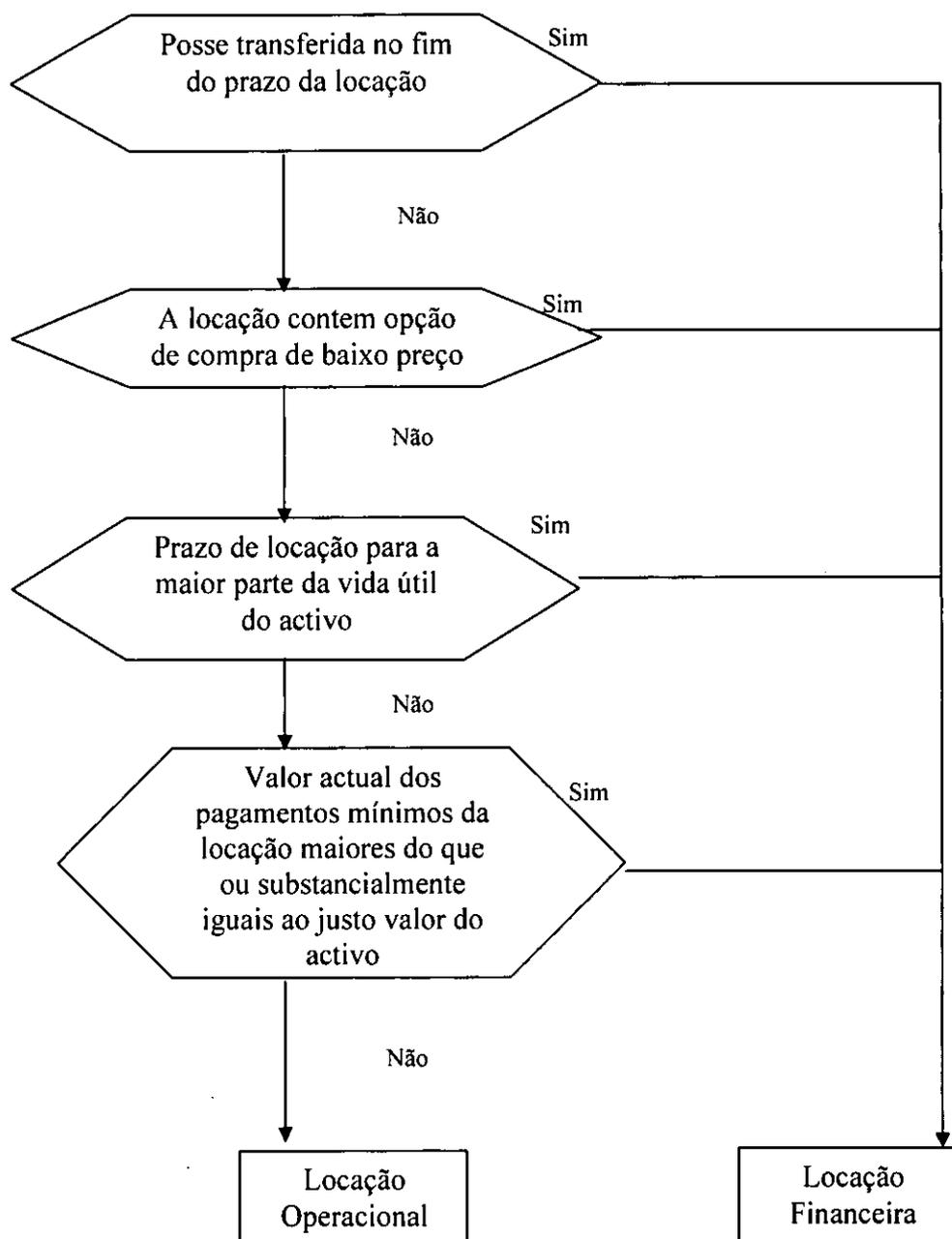
- a) O contrato contém uma opção de compra do bem, por um preço irrisório (valor residual)
- b) O período do *leasing* é igual ou superior a 75% da vida económica estimada do bem locado.

Segundo a NIC 17 algumas situações em que o *leasing* é classificado como financeiro:

- a) *Leasing* transfere a posse do activo para o locatário no final do seu prazo;

- b) O locatário tem a opção de comprar o activo a um preço julgado mais baixo que o justo valor à data em que a opção se torne exequível e que, no início do contrato, seja razoavelmente certo que a opção será exercida;
- c) O prazo de locação corresponde à maior parte da vida útil do activo, independentemente da transferência da propriedade;
- d) O valor actual, no início do contrato, dos pagamentos mínimos do leasing ou maior que o justo valor do activo líquido de subsídios e de créditos fiscais por investimento ao locador nesta altura, independentemente de transferência de propriedade.

Para orientação da interpretação da Declaração de Princípios desta Norma Internacional de Contabilidade 17, o Secretariado do IASC elaborou o seguinte fluxo grama.



Adaptado de Silva e Pereira (2002; 260)

1.8 Razões para o recurso ao *leasing*

- ✓ O *leasing* oferece flexibilidade operacional;
- ✓ O *leasing* não é necessariamente uma fonte de financiamento menos cara do que comprar, mas a flexibilidade operacional é muito vantajosa;
- ✓ O *leasing* é vantajoso para os elementos (objectos) de alta tecnologia que estão sujeitos a obsolescência tecnológica rápida e imprevisível;
- ✓ As empresas recorrem o *leasing* quando não estão seguras a respeito da procura dos seus produtos ou serviços e, assim sobre quanto tempo os equipamentos necessários;
- ✓ Algumas empresas acham o *leasing* financeiro vantajoso porque o arrendador é capaz dar fazer assistência técnica com condições técnicas favoráveis;

Há muitas outras razões que levam as empresas a optar pelo *leasing* em vez de comprá-lo. Essas razões por vezes são difíceis de quantificar, isto é, não podem ser facilmente incorporadas numa análise do valor líquido presente (NPV). Portanto, uma decisão segura do *leasing* deve começar com uma análise quantitativa e, então, factores qualitativos podem ser considerados antes da tomada de uma decisão final.

1.9 Empréstimo Bancário

1.9.1 Conceito e breve resenha histórica

O surgimento do crédito bancário está ligado à evolução dos povos e o surgimento da moeda como instrumento de trocas. Inicialmente as trocas eram directas (economia de escambo) e com o evoluir dos povos chegou se a fase de trocas de moeda cunhada com o ouro ou outros metais preciosos.

Por volta dos séculos XVI e XVII, os homens de negócios criaram novos métodos, onde foram criadas letras endossáveis e notas promissórias com o objectivo de facilitar as trocas e minimizar os riscos decorrentes de grandes transferências de metal precioso.

Em 1841, Lewis Tappan estabeleceu a primeira agência de crédito em New York, funcionando por mais de um século, quando, através de sucessivas fusões, acabou tornando-se a Dun & Bradstreet (Tavares;1988:13).

Tendo em conta a crescente expansão económica aliada ao desenvolvimento industrial, que consequentemente origina o consumo em massa e de bens duráveis, torna-se necessário o

desenvolvimento de sistemas de crédito que facilitam o acesso de empresas para a aquisição do equipamento e consumíveis para o desenvolvimento de suas actividades, bem como o acesso de singulares para a aquisição de bens que são de custo elevado. Crédito é uma palavra que deriva de *credare*: expressão latina que significa confiar ou acreditar (Tavares;1988:15).

Crédito é uma operação através da qual uma empresa, pessoa particular ou instituição especializada concede fundos ou bens a terceiros mediante certa confiança, contra apresentação de determinada garantia ou, ainda, mediante certas condições com o compromisso de restituir ao concedente num período previamente estabelecido.

De forma restrita pode-se definir crédito financeiro como “o contrato de mútuo oneroso, em que a coisa mutuada é dinheiro. Isto é, contrato pelo qual uma das partes cede à outra dinheiro, ficando o mutuário vinculado a duas obrigações: o juro e o reembolso do capital inicial” (Cadilhe e Soares;1988:224).

1.9.2 Crédito bancário

O crédito é a principal fonte de financiamento das actividades industriais, agrícolas, comerciais e de serviços. Os empréstimos bancários são obtidos pela utilização de linhas de crédito em instituições bancárias e podem ser directos ou indirectos.

Os empréstimos bancários directos envolvem a intervenção de duas instituições fundamentais: a empresa beneficiária do crédito e banco; os empréstimos bancários indirectos pressupõem, também uma óptica financeira, a intervenção de três entidades essenciais: a empresa compradora (beneficiária da dilatação do pagamento), a empresa vendedora (beneficiária do crédito) e o próprio banco (Menezes;1988:161). Os financiamentos de curto prazo por créditos bancários podem assumir as seguintes características:

- Desconto de títulos é uma operação de crédito em que o banco adquire os respectivos títulos (letras, extracto de facturas) ainda não vencidos contra a entrega do respectivo montante deduzidos os encargos bancários (juros, portes e comissões). Inclui-se aqui o desconto documentário, em que o banco concede ao exportador um crédito antecipado sobre o valor dos documentos representativos das mercadorias embarcadas (factura comercial, conhecimento de embarque) descontando a letra que os acompanha.
- Descobertos bancários que se concretizam através de livranças, e empréstimos em conta corrente.

Capítulo II: O CASO DE MOÇAMBIQUE

2.1 Antecedentes

No período anterior a independência, não existiam em Moçambique sociedades de locação financeira e também no período da economia centralizada não existiam estas sociedades devido a orientação política de concentração da economia e consequente nacionalização da banca e todas as instituições de crédito. Este cenário, não permitia que o sector bancário e financeiro se desenvolvesse. A viragem política e a promulgação da Constituição da República de 1990 ditaram transformações substanciais na economia, baseada na concorrência. As reformas nos sectores financeiros e bancários também se impunham. Com vista a regular as instituições de crédito foi aprovada a lei 28/91 de Dezembro. Foi nesta base que surgiu o *leasing* oficialmente em Moçambique através da publicação dos Decretos números 44/94 e 45/94 de 12 de Outubro.

Através do artigo 33 do regulamento da Lei das ICSF aprovado pelo Decreto número 56/2004 “número 2 do artigo 2 da Lei das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras, as sociedades de locação financeira podem, acessoriamente, alienar, ceder à exploração locar ou efectuar outros actos de administração de bens que lhes hajam sido restituídos, quer por motivo de resolução de um contrato de locação financeira, quer pelo não exercício pelo locatário do direito de adquirir o bem em causa”.

Segundo Manteiga (1999:34), “a actividade da locação financeira rege-se pelas normas aplicáveis ao conjunto das instituições de crédito que são sujeitas a supervisão e fiscalização do Banco de Moçambique. Este impõe uma restrição de entrada no negócio de *leasing* através do capital mínimo de 9 biliões de meticais e um volume de fundos próprios acima de 50%.”

2.2 Caracterização do *Leasing* vigente em Moçambique: O ALD

O ALD deriva do termo inglês “*Renting*” que significa alugar a longo –é um contrato de aluguer de médio e longo prazo em que uma das partes se obriga a facultar à outra o gozo de um bem, mediante o pagamento de uma retribuição.

Esta forma de financiamento assemelha-se em alguns aspectos ao *leasing* operacional. No nosso país, o sector dos transportes pratica com maior frequência esta modalidade de financiamento, onde os agentes das marcas de equipamentos e as empresas locadoras estão sempre em contacto de forma a oferecerem esses serviços.

Surge na segunda metade da década de 80, primeiro no mercado automóvel, mas a seguir em várias outras áreas. Praticada por empresas não constituídas como sociedades de locação financeira. É praticada essencialmente por empresas de *Rent-a-car* e empresas da comercialização de veículos automóveis (Duarte; 2001:168).

Está-se perante um contrato inominado (atípico) visto não corresponder a nenhuma espécie legalmente prevista, o legislador ainda não se decidiu pela sua específica regulamentação. A Jurisprudência tem entendido que o ALD configura um contrato de natureza especial, aplicáveis à locação simples, reguladas pelo Código Civil e ainda pelo diploma que regulamenta a "indústria" de *Rent-a-Car*.

Este tipo de contrato assemelha-se ao contrato de locação financeira, existindo também determinadas características que afastam as duas figuras. Estas características se resumem: Nos contratos, vigora o princípio da liberdade contratual; a opção de compra que é característica essencial do *leasing* financeiro não se encontra no ALD (esta situação não significa que o locatário não venha a adquirir o bem em causa).

No período em que o contrato do ALD estiver em vigor, o bem deve estar segurado e este seguro se for feito pelo locador, ele incluirá no valor das rendas ou debitará directamente ao locatário. O ALD não pode ser cancelado durante o período de vigência do contrato, sob pena do locatário pagar ou indemnizar ao locador pelos prejuízos que o cancelamento poderão provocar.

2.3 Período de vigência do contrato

De acordo com o Artigo 40 do Decreto Lei 56/04 publicado na I Série do BR número 48 de 10 Dezembro, a locação financeira de bens móveis -*Leasing* Mobiliário, o período mínimo de 1 ano

e seis meses (18 meses) ao máximo deve corresponder ao período presumível da utilização económica do bem.

A locação financeira de bens imóveis - *Leasing* Imobiliário período mínimo de 7 anos e não superior a 30 anos.

No *leasing* operacional ou ALD, geralmente, o prazo da locação financeira é igual ou ligeiramente superior a metade do tempo previsto. Os prazos mais comuns para os diversos tipos de equipamento (Martinho: 1990; 28): Computadores – 24 a 30 meses; Equipamento industrial – 42 a 48 meses; veículos pesados - 30/36/48 meses; veículos comerciais – 24 a 36 meses; equipamento hoteleiro – 48 meses; fotocopiadoras – 30 meses; telecopiadoras – 30 meses.

No ALD exige-se o pagamento de uma caução como uma garantia, esta situação elimina a vantagem proclamada por muitos autores de que o *leasing* financia a 100% o valor do investimento solicitado.

Os procedimentos do *leasing* operacional são os seguintes:

- Identificação das necessidades segundo Martinho, “a realização de uma operação de locação financeira pressupõe a existência de uma empresa, de um empresário em nome individual ou de um profissional liberal que tomam uma decisão de investimento e definem com clareza a configuração do bem de equipamento pretendido”.
- Identificada a necessidade, a empresa locatária apresenta o seu plano de investimento junto da instituição financeira (locador);
- Aceitação das condições do locador pelo locatário e o preenchimento dos formulários entregues pelo locador;
- Encomenda do bem pelo locador conforme indicações do locatário, seguindo-se a comprovação da recepção do bem pelo locatário ao fornecedor desse bem. O

fornecedor entrega os comprovativos ao locador, juntando a factura para o posterior pagamento;

- A liquidação da factura ao fornecedor pelo locador, ao mesmo tempo que o locatário paga a primeira prestação.

A tabela abaixo mostra a informação inerente a um contrato de ALD

2.4 Análise do risco

A empresa locadora depois de receber a proposta do locatário, deve proceder a uma análise do risco que se baseia em dois aspectos fundamentais:

2.4.1 Análise do Risco do Cliente

Esta análise procura estudar o locatário, de forma a obter um juízo sobre a proposta. E analisa-se o seguinte:

- Baseando-se na informação contabilística obtida, analisa-se a situação económico-financeira do locatário;
- Perspectivas do mercado onde o locatário se encontra a operar,
- Recolha de informações bancárias e comerciais sobre a empresa e os seus representantes.

A análise depende dos montantes envolvidos na operação, isto é, se o valor é pequeno de certeza que a análise não vai ser muito rigorosa.

2.4.2 Análise do Risco Material

Esta análise considera o bem pretendido em função do seu valor (maior ou menor) em estado de uso, o que permitirá uma maior ou menor segurança ou garantia na operação. Os elementos a considerar que podem aumentar a segurança de uma operação são: o bem é novo; o bem deve ser

facilmente transacionável em estado de uso; o fornecedor do bem deve ser uma pessoa idónea; se o bem vai ter uma boa assistência pós-venda.

2.5 Pressupostos e critérios de avaliação do ALD

2.5.1 Pressupostos de avaliação

O locatário em princípio não vai comprar o bem terminado o prazo de contrato, findo o contrato, deve devolver o bem em bom estado e receber o valor depositado como caução;

A duração do contrato normalmente é de 3 anos;

2.5.2 Critérios de avaliação do ALD

Os factores principais que concorrem para a avaliação do *leasing* operacional/ALD são:

- Avaliação técnica - procura-se avaliar as condições de fabrico do bem e este deve responder ao mínimo exigido;
- Avaliação financeira - tem a ver com aspectos financeiros nomeadamente o valor das rendas;
- Outros factores - aqui há muita subjectividade na avaliação de um determinado factor como por exemplo o prazo de assistência técnica.

2.6 Contabilização do *Leasing*

2.6.1 Problemática

A problemática contabilística se limita ao *leasing* financeiro, porquanto não há divergências quanto à contabilização do *leasing* operacional, admitindo-se que neste apenas se registem as

rendas, consideradas como proveitos pelo locador e como custos para o locatário (Silva e Pereira;2002:265).

A inscrição do valor dos bens locados no activo e do valor das rendas a pagar no passivo do balanço da empresa locatária vem justificada no official summary of Financial Accounting Standard Board número 13, pelo entendimento de que todo o *leasing* que transfere substancialmente todos os benefícios e risco da propriedade para o locatário deve ser contabilizado por este como uma aquisição de um activo e a assunção de uma responsabilidade e como venda pelo locador (Silva e Pereira:2002;265).

A NIC -Norma Internacional de contabilidade número 17 afirma que as transacções devem ser contabilizadas e apresentadas de conformidade com a sua essência (substância) e a sua realidade financeira e não apenas de acordo com a sua forma legal.

Se tais transacções não constarem do balanço do locatário, os recursos económicos e os valores dos compromissos da sua empresa achar-se-ão incompletos, impossibilitando uma análise correcta da sua situação. No *leasing* financeiro, deve - se registar no balanço do locatário tanto no activo como sob o aspecto da obrigação de satisfazer futuras rendas (incluem amortização do capital e os juros).

Estes organismos e todos os autores que defendem esta solução baseiam-se no princípio de que a contabilidade, para cumprir a sua função informativa, deve revelar todos os direitos e obrigações que resultam dos negócios jurídicos.

No entanto, alguns organismos e autores defendem o contrário, que o bem deve registar-se unicamente no património do locador e em consequência, o locatário apenas deve contabilizar o pagamento das rendas, sem prejuízo da movimentação de contas de ordem ou da inscrição de informações complementares no anexo às demonstrações financeiras.

Esta é a posição de Leaseurope - Federação Europeia das Associações de *Leasing*, manifestada em Sevilha no ano de 1983 e baseada nas seguintes razões:

1. A propriedade jurídica do bem pertence ao locador, apenas será transferido para o locatário em caso de compra;
2. Possibilidade de não haver simetria nas contabilidades do locador e do locatário, e, conseqüentemente, de aparecerem duplicados os activos numa informação macro - económica.
3. A propriedade económica, entendida como direito económico de utilizar o bem durante toda a sua vida estimada, é aqui uma ilusão, já que em certos casos o locador pode estabelecer limitações ao uso do bem.

Na escrita do Locador

Os activos detidos sob locação financeira são registados no balanço como créditos concedidos, pelo valor equivalente ao investimento líquido da locação financeira;

- As rendas são constituídas pelo proveito financeiro (juro) e pela amortização financeira do capital;
- O reconhecimento do resultado financeiro reflecte uma taxa de retorno periódica constante sobre o investimento líquido remanescente do locador.

Na escrita do Locatário

Os contratos de locação financeira são registados na data do seu início como activo (imobilizado) e passivo (créditos recebidos) pelo justo valor da propriedade locada, que é equivalente ao valor actual das rendas de locação vincendas;

As rendas são constituídas pelo encargo financeiro e pela amortização financeira do capital. Os encargos financeiros são imputados aos respectivos períodos durante o prazo de locação financeira, a fim de produzir uma taxa de juro periódica constante sobre o saldo remanescente do passivo para cada período; e

Os depósitos iniciais são registados no activo sendo diferidos ao longo da vida do contrato de *leasing* (na prática a maioria dos clientes de *leasing* tende a ignorar este depósito para efeitos contabilísticos. Em geral, o depósito inicial varia entre 10% a 30% do valor de financiamento directamente deduzido do montante a financiar).

Capítulo III: ESTUDO DO CASO

O estudo de caso vai complementar os objectivos deste trabalho, previamente definidos e vai analisar os custos, os efeitos fiscais e os fluxos de caixa associados as duas alternativas de financiamento (*leasing* e o empréstimo bancário). Os custos relevantes utilizados para a análise de cada alternativa de financiamento, são o juro e as reintegrações que se deduzem fiscalmente a taxa de 32% do IRPC. O estudo de caso foi feito na LAM.

3.1 Resenha histórica das LAM

A LAM sucede a DELTA (Direcção de Exploração dos Transportes Aéreos), criada em Agosto de 1936 como uma divisão dos Serviços dos Portos e Caminhos de Ferro de Moçambique.

Iniciou a sua actividade em 22 de Dezembro de 1937 com uma ligação entre as cidades de Lourenço Marques e Johannesburg, com uma frota composta de "*The Havilland Hornet Moths, Dragonflies e Dragon Rapids*".

Em Novembro de 1946 iniciaram-se Vôos para o Zimbabwe (então Rodésia), ligando as cidades da Beira e de Salisbury (actualmente Harare).

O serviço regional da Delta expandiu-se em 1964 com uma ligação entre Beira e Blantyre, no Malawi, e dois anos mais tarde ligando Maputo e Manzine, na vizinha Swazilândia.

Entre 1969 e 1973 entrou-se na era do jacto com a aquisição de 4 aeronaves Boeing 737-200. O 1º avião foi baptizado com o nome de "Moçambique" em Junho de 1970, e, em Janeiro do ano seguinte começou a fazer transporte de passageiros entre Lourenço Marques e Beira. Depois da independência de Moçambique, em 1975, a rede doméstica passou a ligar os principais pontos ao longo da costa. O serviço nacional estendeu-se a Johannesburg, Lusaka, Dar-es- Salaam, Manzini, Luanda e Maseru.

Em Dezembro de 1999 a LAM foi transformada numa sociedade anónima de responsabilidade limitada (S.A.R.L) com 80% do seu capital em poder do Governo de Moçambique e o remanescente detido pelos Gestores, técnicos e trabalhadores da empresa, que gerem as acções através de uma sociedade que para o efeito foi formada com a denominação de **Vintelam**.

Actualmente a sua rede de exploração abrange quase todas as capitais provinciais e também tem acordos com outros operadores para as rotas secundárias de Vilankulos, Cuamba, Lumbo e Nacala. A sua rede regional abrange as cidades de Johannesburg e Durban na Africa do Sul, Dar-es-Salaam na Tanzânia e Mayote nas ilhas Comores. A nível internacional a empresa detém os direitos de tráfego na rota Maputo-Lisboa-Maputo e opera em regime de Code-Share com a TAP-Air Portugal.

3.2 Análise dos dados

Antes de fazer a análise comparativa dos dados ou das opções de financiamento, vai-se falar resumidamente das várias formas de *leasing*.

A LAM dispõe de duas fontes de financiamento nomeadamente: *leasing* e o empréstimo bancário e o *leasing* está dividido em operacional e financeiro. O *leasing* financeiro é geralmente para viaturas, enquanto que o *leasing* operacional é para aviões. Segundo o senhor doutor Helder (Contabilidade Análítica e Marketing), o *leasing* tem um peso de 17% nas fontes de financiamento.

Por se tratar de uma empresa em que o estado detém maior parte das acções e que os serviços prestados por esta empresa são vitais à sociedade civil, se a empresa tiver um plano de investimento, o governo avaliza o pedido de empréstimo.

A empresa adquiriu em Janeiro de 2004, 4 viaturas em locação financeira nas seguintes condições:

- O valor global =97.150,00USD
- A vida útil do bem = 3 anos
- O custo de capital é de 16.32%. Esta taxa é resultante da seguinte fórmula: $\text{Custo de Capital} = 24\% * (1 - 32\%)$
- O valor residual do bem é estimado em 1.943,00USD que corresponde a 2% do valor do contrato.
- O juro é a taxa efectiva anual de 24%
- O imposto (IRPC) é na ordem de 32%

A fórmula para o cálculo das rendas é:

$$R(0) = PMT * \frac{[1 - (1+i)^{-n}]}{i}$$

Onde:

R é o valor da dívida;

PMT é o valor da renda composta pela amortização da dívida e o respectivo juro;

n é a vida útil do empréstimo

i é a taxa de juro

Tratando-se de *leasing* financeiro, a empresa tem direito de inscrever no seu activo as viaturas adquiridas e no fim de cada exercício deve registar as amortizações das mesmas usando as taxas de amortização em vigor no país (Portaria 20817 de 27 de Janeiro de 1968).

Tabela 1: Mapa do serviço da dívida do *leasing*

Descrição	ano 0	ano1	ano2	ano3
Dívida inicial	97.150	69.880	38.152	1.235
Prestação (a)	40.035	40.035	40.035	
Juros anuais (a)	12.765	8.306	3.118	
Quota Capital (a)	27.270	31.728	36.917	
Dívida no fim	69.880	38.152	1.235	1.235

Fonte: Demonstrações Financeiras da LAM

(a) Representa o somatório dos valores mensais constantes do anexo 1

Os *cash flows* actualizados e acumulados são apresentados na tabela abaixo:

Tabela 2: Fluxos de caixas associados ao *leasing*

Descrição	ano 0	ano1	ano2	ano3
Renda anual (a)	-40.035	-40.035	-40.035	0
Juros anuais (a)	12.765	8.306	3.118	0
Valor Residual				-1.943
Reintegração das viaturas (e)		24.288	24.288	24.288
Efeito fiscal do juro (b)		4.085	2.658	998
Efeito fiscal das reintegrações (c)		7.772	7.772	7.772
Cash out flow (d)	-40.035	-28.178	-29.605	6.827
Factor de actualização	1	0.8597	0.7391	0.6354
<i>Cash flows</i> actualizados	-40.035	-24225	-21.882	4.338
<i>Cash flows</i> acumulados	-40.035	-64.260	-86.142	-81.803

- (a) A renda anual resulta da soma das rendas mensais
- (b) Resulta do produto entre 32% e o juro anual
- (c) Resulta do produto entre 32% e amortização anual
- (d) É o somatório da renda anual, efeito fiscal do juro e das amortizações e o valor residual
- (e) Este valor foi calculado segundo a portaria 20817

No fim do contrato, caso a empresa pretenda adquirir o activo fixo, deverá desembolsar 1.943 USD e é por esta razão que o valor residual aparece reflectido no cálculo dos fluxos de caixa. Os fluxos de caixas (saídas) do recurso ao *leasing* usando a taxa de actualização de 16.32% são de 81.803 USD.

Se a empresa financiar a aquisição das viaturas recorrendo ao empréstimo bancário, também pode deduzir fiscalmente os juros e as amortizações (usando as taxas constantes da Portaria 20817).

Tabela 3: Mapa do serviço da dívida do empréstimo bancário

Descrição	ano 0	ano1	ano2	ano3
Divida inicial	97.150	97.150	69.880	38.152
Prestação (a)		44.354	44.354	44.354
Juros anuais (a)		18.641	12.465	4.806
Quota Capital (a)		25.713	31.889	39.548
Dívida no fim	97.150	69.880	38.152	0

(a) Representa o somatorio dos valores mensais constantes do anexo 2

Para o cálculo dos fluxos de caixa associados ao empréstimo bancário, considera-se como saída a prestação anual que inclui os juros e a amortização do capital em dívida os custos de manutenção; e as entradas correspondem aos efeitos fiscais de juro e das reintegrações e dos custos de manutenção.

Os *cash flows* actualizados e acumulados resultantes do empréstimo bancário são apresentados na tabela abaixo:

Tabela 4: Fluxos de caixas associados ao empréstimo bancário

Descrição	ano 0	ano1	ano2	ano3
Prestação anual (a)		-44.354	-44.354	-44.354
Juros anuais (a)		18.641	12.465	4.806
Valor Residual				0
Reintegração das viaturas (e)		24.288	24.288	24.288
Efeito fiscal do juro (b)		5.965	3.989	1.538
Efeito fiscal das reintegrações (c)		7.772	7.772	7.772
Cash out flow (d)		-30.617	-32.593	-35.044
Factor de actualização		0.8597	0.7391	0.6354
Cash flows actualizados		-26.321	-24.089	-22.267
Cash flows acumulados		-26.321	-50.410	-72.677

(a) A prestação anual resulta da soma das prestações mensais.

(b) Resulta do produto entre 32% e o juro anual.

(c) Resulta do produto entre 32% e amortização anual.

(d) É o somatório da prestação anual, efeito fiscal do juro e das amortizações.

(e) Este valor foi calculado segundo a potaria 20817

As saídas de caixas do empréstimo bancário, usando a mesma taxa de actualização (16.32%), totalizam 72.677 USD, o que quer dizer que a empresa se recorresse a esta fonte de financiamento teria que desembolsar este montante na aquisição das viaturas.

Se a empresa pretender obter as viaturas por via aluguer de longa duração que é praticado pela Avis Moçambique, só teria o direito de uso e no fim do contrato (3 anos), as viaturas devem ser devolvidas e o contrato funciona da seguinte maneira:

- Pagamento de uma caução que representa 20% do contrato;
- O valor residual representa 30% do contrato;
- IVA a taxa de 17% que incide sobre as rendas,
- O contrato tem a duração de 3 anos
- O valor total do contrato sem IVA é igual a 96.750,00USD
- A taxa acordada é de 14,2% anual efectiva;
- As rendas não são dedutíveis fiscalmente.

Tabela 5: Fluxos de caixas associados ao ALD (Ver anexo 3)

Descrição	ano 0	ano1	ano2	ano3
Prestação anual sem IVA (a)		36.187	36.187	36.187
IVA a taxa 17% (b)		6.152	6.152	6.152
Valor do contrato	96.750			
Renda anual com IVA (c)		42.339	42.339	42.339
Factor de actualização		0.9118	0.8314	0.7581
Cash flows actualizados		38.605	35.201	32.097
Cash flows acumulados		38.605	73.806	105.903

(a) A prestação anual resulta da soma das prestações mensais.

(b) Resulta do produto entre 17% e a renda anual.

(c) Resulta da soma entre a renda anual e o IVA

Por esta forma de financiamento (*leasing* operacional/ALD), a empresa desembolsaria 105.903 USD, esta importância é muito elevada comparativamente ao *leasing* financeiro e o empréstimo bancário.

3.3 Análise comparativa entre o *leasing* e o empréstimo bancário

A análise dos dados da empresa em estudo mostra que o recurso ao *leasing* proporciona maiores saídas de caixa (*cash out flow*) comparativamente ao empréstimo bancário, pois o recurso ao crédito bancário cria uma poupança de 9.126 USD (81.803-72.677).

Tabela 6: Síntese dos *cash Flows*

Descrição	Leasing	Empréstimo bancário
Prestação/Renda actualizada	-104.042	-99.094
Juros actualizados	22.210	31.541
Valor residual actualizado	-1.235	
Reintegrações das viaturas	24.288	24.288
Efeito fiscal do juro actualizado	6.110	9.053
Efeito fiscal das reintegrações	17.364	17.364
Cash flow actualizado (a)	-81.803	-72.677

a) Resulta do somatório da renda anual, efeito fiscal do juro e das amortizações e do valor residual.

Capítulo IV: CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

4.1 Conclusões

O *leasing* apresenta algumas vantagens comparativamente a outras fontes de financiamento, tanto do ponto de vista económico como do ponto de vista financeiro. Existem muitos factores (como por exemplo, pouca burocracia) que motivam as empresas à recorrerem a o *leasing* como uma fonte alternativa de financiamento de médio e longo prazo.

A vantagem do *leasing* financeiro mencionada de que proporciona um financiamento de 100% do investimento exigido, o que não se verifica no empréstimo bancário devido a exigência por parte do credor para que o devedor participe no valor do financiamento, não se verifica no aluguer de longa duração praticado em Moçambique. No aluguer de longa duração exige-se o pagamento de uma caução na assinatura do contrato e o locador ao devolver não paga juro.

Do estudo efectuado conclui-se que a primeira hipótese (flexibilidade operacional do *leasing* em relação ao empréstimo bancário em Moçambique), incentiva as empresas e aos particulares a recorrerem ao *leasing* como uma alternativa de financiamento, embora os custos inerentes a esta opção de financiamento sejam elevados.

Do estudo de caso, constatou-se que o *leasing* é muito dispendioso relativamente ao empréstimo bancário. Esta situação põe em causa a segunda hipótese (de que o *leasing* proporciona maior impacto nas demonstrações financeiras).

Deste trabalho pode-se concluir que em Moçambique, o número de indivíduos ou instituições que vão recorrendo ao aluguer de longa duração é cada vez mais crescente devido a flexibilidade que esta modalidade oferece relativamente a outras fontes de financiamento.

Da entrevista efectuada a alguns gestores financeiros, chegou-se a conclusão de que o recurso ao *leasing* deve-se a falta de alternativas de financiamento e também o recurso a esta fonte de financiamento permite que as empresas aloquem os fundos que seriam desembolsados na aquisição de activos fixos em outros investimentos.

4.2 Recomendações:

Em Moçambique ainda não existe uma legislação específica sobre o aluguer de longa duração, o que de certa forma pode criar transtornos tanto ao locador como ao locatário, é de recomendar as autoridades moçambicanas a criar uma legislação que regule essa actividade, visto que está cada vez mais a ganhar um espaço na economia.

O governo deve estar atento às instituições que praticam a locação financeira de forma a evitar que elas ganhem um ascendente sobre as empresas por elas financiadas e um poder financeiro relevante, impondo-lhes transparência na sua actividade.

As exigências do Banco de Moçambique são extremamente pesadas, principalmente o capital mínimo exigido. É de recomendar ao Banco de Moçambique a reduzir o capital social mínimo de forma a aumentar as empresas de *leasing*, e esta situação melhora a oferta e a qualidade dos serviços.

Para o caso de ALD em que se paga uma caução que só é devolvida no fim do contrato, deve-se encontrar um meio termo de forma a remunerar ao locatário porque imobiliza o seu dinheiro, enquanto que o locador pode fazer a aplicação deste mesmo dinheiro.

BIBLIOGRAFIA

AMARAL, A. (1996) – Financiamento e Crédito Bancário; ISGB; Lisboa.

BASTARDO, Carlos (1995) – Instrumentos Financeiros; Texto Editora; Lisboa.

BREALEY, R., MYERS, S (1988) – Principles of corporate finance International Edition.
Singapore: McGraw-Hill.

BRIGHAM, Eugene F. (2001) - Administração Financeira; Atlas S.A; São Paulo

CADILHE, M e Soares C (1988) –Lições de Matemática Financeira; Asa; Porto.

DUARTE, R. Pinto (2001) - Escritos sobre Leasing e Factoring; Principia, Lisboa.

FASB (1973) - Financial Accounting Standard Board, EUA.

IASC (International Accounting Standard Committee) - 2000; London

KPMG (2002) – Pesquisa sobre o Sector Bancário em Moçambique; Maputo

LAKATOS, Eva Maria (1985) – Metodologia de Trabalho Científico; 1ª Edição; São Paulo;
Editora atlas.

MANTEIGA, J (1999) – Avaliação do Leasing em Moçambique; Faculdade de Economia;
Maputo

Moçambique (Conselho de Ministros).1994 – Decreto número 44/1994 de 12 de Outubro.
Maputo. Imprensa Nacional. BR número 41.

Moçambique (Conselho de Ministros).2004 – Decreto número 56/2004 de 10 de Dezembro.
Maputo. Imprensa Nacional. BR número 48.

PIZARRO, S (2004) - O Contrato de Locação Financeira; Livraria Almeida.

Portaria número 20817 de 27 de Janeiro de 1968 – Lourenço Marques

Relatório do volume de negócios da Avis de 2004; Maputo

Relatório Financeiro das LAM de 2004; Maputo

RODRIGUES, Miguel Tavares; MARTINHO, Rui M. Leão (1990)- Leasing uma opção de Financiamento; Lisboa; Texto Editora.

SAMANEZ, Carlos Patrício (1991) - Leasing: Análise e Avaliação; São Paulo: Editora Atlas S.A.

SILVA F., PEREIRA J (2002) - Contabilidade das Sociedades; Plátano Editora

www.leasingabel.com.br/estrutura/arrendamento-mercantil (acessado em 25 de Novembro de 2005).

Da entrevista efectuada (em 9 de Junho de 2006) ao senhor Tayob do Millenium Bim *leasing*, o sector dos transportes utiliza mais a alternativa *leasing* e a instituição tem como potencial concorrente a Avis Moçambique que se dedica ao aluguer de longa duração. E ainda de acordo com o senhor Tayob, o sector da agricultura é o mais arriscado, por isso, o Millenium Bim não aposta nele.

O recurso ao aluguer de longa de duração/ *leasing* operacional é mais oneroso, visto que, com esta alternativa a empresa desembolsa um valor maior em relação ao *leasing* financeiro e o empréstimo bancário.

A fonte de financiamento menos onerosa é empréstimo bancário, mas devido a outros factores (não de ordem económica ou financeira), as empresas ou particulares vão procurando outras fontes alternativas para financiarem as suas actividades.

Tabela 7: Síntese comparativa entre o empréstimo bancário e o *leasing*

Condições e custos	Empréstimo bancário	<i>Leasing</i>
1. Tempo da tomada de decisão	30 dias no máximo	30 dias no máximo
2. Exigência de garantias	Sim	Sim
3. Período da renda	Variável	Variável
4. Períodos de deferimento	Variável	Dois a três meses
5. Montantes de financiamento	Ilimitados	De 10.000 a 375.000 USD
6. Participação mínima	20%	10%
7. Prazos de financiamento	Variável	Até 4 anos
8. Despesas de preparo	1% do financiamento	1.5% do financiamento

Anexo 1: Mapa do serviço de dívida do leasing

Ordem das Rendas	Data de Vencimento	Valor em Dívida	Juros	Amortização do Capital	PMT (Capital e juro)
1	25/01/2004	95.916,43	1.218,14	2.118,10	3.336,24
2	25/02/2004	93.798,33	1.191,24	2.145,00	3.336,24
3	25/03/2004	91.653,33	1.164,00	2.172,24	3.336,24
4	25/04/2004	89.481,08	1.136,41	2.199,83	3.336,24
5	25/05/2004	87.281,25	1.108,47	2.227,77	3.336,24
6	25/06/2004	85.053,49	1.080,18	2.256,06	3.336,24
7	25/07/2004	82.797,43	1.051,53	2.284,71	3.336,24
8	25/08/2004	80.512,71	1.022,51	2.313,73	3.336,24
9	25/09/2004	78.198,98	993,13	2.343,11	3.336,24
10	25/10/2004	75.855,87	963,37	2.372,87	3.336,24
11	25/11/2004	73.483,00	933,23	2.403,01	3.336,24
12	25/12/2004	71.080,00	902,72	2.433,52	3.336,24
13	25/01/2005	68.646,47	871,81	2.464,43	3.336,24
14	25/02/2005	66.182,04	840,51	2.495,73	3.336,24
15	25/03/2005	63.686,31	808,82	2.527,42	3.336,24
16	25/04/2005	61.158,89	776,72	2.559,52	3.336,24
17	25/05/2005	58.599,37	744,21	2.592,03	3.336,24
18	25/06/2005	56.007,34	711,29	2.624,95	3.336,24
19	25/07/2005	53.382,39	677,96	2.658,28	3.336,24
20	25/08/2005	50.724,11	644,20	2.692,04	3.336,24
21	25/09/2005	48.032,07	610,01	2.726,23	3.336,24
22	25/10/2005	45.305,83	575,38	2.760,86	3.336,24
23	25/11/2005	42.544,98	540,32	2.795,92	3.336,24
24	25/12/2005	39.749,06	504,81	2.831,43	3.336,24
25	25/01/2006	36.917,63	468,85	2.867,39	3.336,24
26	25/02/2006	34.050,24	432,44	2.903,80	3.336,24
27	25/03/2006	31.146,44	395,56	2.940,68	3.336,24
28	25/04/2006	28.205,76	358,21	2.978,03	3.336,24
29	25/05/2006	25.227,74	320,39	3.015,85	3.336,24
30	25/06/2006	22.211,89	282,09	3.054,15	3.336,24
31	25/07/2006	19.157,74	243,30	3.092,94	3.336,24
32	25/08/2006	16.064,80	204,02	3.132,22	3.336,24
33	25/09/2006	12.932,59	164,24	3.172,00	3.336,24
34	25/10/2006	9.760,59	123,96	3.212,28	3.336,24
35	25/11/2006	6.548,31	83,16	3.253,08	3.336,24
36	25/12/2006	3.295,23	41,85	3.294,39	3.336,24

Anexo 2 Mapa do serviço da dívida do empréstimo bancário

Ordem das Rendas	Data de Vencimento	Valor em Dívida	Juros	Amortização do Capital	PMT (Capital e juro)
1	25/01/2004	97.150,00	1.758,42	1.937,73	3.696,14
2	25/02/2004	95.212,28	1.723,34	1.972,80	3.696,14
3	25/03/2004	93.239,48	1.687,63	2.008,51	3.696,14
4	25/04/2004	91.230,97	1.651,28	2.044,86	3.696,14
5	25/05/2004	89.186,11	1.614,27	2.081,87	3.696,14
6	25/06/2004	87.104,24	1.576,59	2.119,55	3.696,14
7	25/07/2004	84.984,69	1.538,22	2.157,92	3.696,14
8	25/08/2004	82.826,77	1.499,16	2.196,98	3.696,14
9	25/09/2004	80.629,80	1.459,40	2.236,74	3.696,14
10	25/10/2004	78.393,05	1.418,91	2.277,23	3.696,14
11	25/11/2004	76.115,83	1.377,70	2.318,44	3.696,14
12	25/12/2004	73.797,39	1.335,73	2.360,41	3.696,14
13	25/01/2005	71.436,98	1.293,01	2.403,13	3.696,14
14	25/02/2005	69.033,85	1.249,51	2.446,63	3.696,14
15	25/03/2005	66.587,22	1.205,23	2.490,91	3.696,14
16	25/04/2005	64.096,31	1.160,14	2.536,00	3.696,14
17	25/05/2005	61.560,31	1.114,24	2.581,90	3.696,14
18	25/06/2005	58.978,41	1.067,51	2.628,63	3.696,14
19	25/07/2005	56.349,78	1.019,93	2.676,21	3.696,14
20	25/08/2005	53.673,57	971,49	2.724,65	3.696,14
21	25/09/2005	50.948,93	922,18	2.773,96	3.696,14
22	25/10/2005	48.174,96	871,97	2.824,17	3.696,14
23	25/11/2005	45.350,79	820,85	2.875,29	3.696,14
24	25/12/2005	42.475,50	768,81	2.927,33	3.696,14
25	25/01/2006	39.548,16	715,82	2.980,32	3.696,14
26	25/02/2006	36.567,85	661,88	3.034,26	3.696,14
27	25/03/2006	33.533,58	606,96	3.089,18	3.696,14
28	25/04/2006	30.444,40	551,04	3.145,10	3.696,14
29	25/05/2006	27.299,30	494,12	3.202,02	3.696,14
30	25/06/2006	24.097,28	436,16	3.259,98	3.696,14
31	25/07/2006	20.837,30	377,16	3.318,98	3.696,14
32	25/08/2006	17.518,32	317,08	3.379,06	3.696,14
33	25/09/2006	14.139,26	255,92	3.440,22	3.696,14
34	25/10/2006	10.699,04	193,65	3.502,49	3.696,14
35	25/11/2006	7.196,55	130,26	3.565,88	3.696,14
36	25/12/2006	3.630,67	65,72	3.630,42	3.696,14

Anexo 3: Serviços de ALD com manutenção

ALD com manutenção	Toyota Corrola 1300 GLE (AI, A/C, RT, PS,)
Quilometragem	90000
Meses de aluguer	36
Custo das viaturas s/ IVA	96.750,00
Down Payment	0,00
Valor residual	29.025,00
Aluguer mensal	3.016,00
IVA	512,70
Total aluguer com IVA	3.528,70
Seguro anual	5.805,00
Taxa de administração de seguro	200,00
Taxa excesso quilometragem	0,24

Onde:

AI - Alarme e imobilizador

A/C - Ar condicionado

RT - Radio e leitor de cassetes

PS - Direcção assistida

