

Fundação Faculdade de Direito da Bahia
Curso de Especialização em Direito Civil
Prof. Milton Tavares

**A DESCARACTERIZAÇÃO DO CONTRATO DE *LEASING* EM
VIRTUDE DO PAGAMENTO ANTECIPADO DO VALOR
RESIDUAL DE COMPRA DISSIMULADO PELO VRG – VALOR
RESIDUAL GARANTIDO**

Danilo Valverde Calasans
Salvador/BA
2004

SUMÁRIO

1. Conceito e Contornos do *Leasing*.
2. Formação Histórica e Atributos do Arrendamento Mercantil.
3. Modalidades de Arrendamento Mercantil.
4. Partes Componentes do Contrato de Arrendamento Mercantil.
5. Os Bens Passíveis de Arrendamento Mercantil.
6. O Arrendamento Mercantil e a Compra e Venda a Prestação.
7. Inadimplemento do Arrendatário e Ação Possessória.
8. Impossibilidade de Cobrança das Parcelas Vincendas.
9. Valor Residual de Compra e Valor Residual Garantido. Distinção.
10. Pactuação do Valor Residual Garantido. Inexistência de Nulidade.
11. Entendendo o Valor Residual Garantido. Os Benefícios de sua Pactuação.
12. A Descaracterização do Contrato de *Leasing* em Função do Pagamento Antecipado do Valor Residual de Compra.
13. A Inexistência de Descaracterização do Contrato de *Leasing* em Função do Pagamento Antecipado do VRG.
14. A Dissimulação do Valor Residual Pelo VRG. Descaracterização do *Leasing* na Hipótese de Pagamento Antecipado.
15. Os Efeitos da Descaracterização do Contrato de *Leasing* Para Compra e Venda à Prestação.
16. O Entendimento do STJ sobre a Antecipação do VRG.
17. Conclusão.
18. Referências Bibliográficas.

1. CONCEITO E CONTORNOS DO *LEASING*.

O *leasing* ou arrendamento mercantil, como também é usualmente conhecido o instituto no direito brasileiro, nos dizeres de Arnaldo Wald (RT 415/10), é o contrato através do 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 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”. Tavares Paes (1977, p.7) o conceitua como “um contrato mediante o qual uma pessoa jurídica que desejar utilizar determinado bem ou equipamento, por determinado lapso de tempo, o faz por intermédio de uma sociedade de financiamento, que adquire o aludido bem e lhe aluga. Terminado o prazo locativo, passa a optar entre a devolução do bem, a renovação da locação, ou a aquisição pelo preço residual fixado inicialmente”. Já a Lei 6.099, de 12 de setembro de 1974, alterada pela Lei 7.132, de 21 de outubro de 1983, numa caracterização menos precisa, o define como “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 própria desta”.

Assim, poderíamos definir o arrendamento mercantil como o contrato através do qual uma pessoa jurídica, na qualidade de arrendadora, adquire um bem por indicação de uma pessoa física ou jurídica, na qualidade de

arrendatária, locando-o em favor desta, que poderá, ao final do contrato, optar pela aquisição do bem, mediante o pagamento do preço previamente ajustado, pela sua devolução, ou pela renovação do contrato.

Da observância dos conceitos acima alinhavados, percebe-se que o *leasing* é um contrato que congrega diversos institutos jurídicos, a saber, locação, compra e venda, financiamento e mandato, assemelhando-se, embora não se confundindo, com a venda com reserva de domínio e com a alienação fiduciária em garantia. Arnaldo Rizzardo (1998, p. 21), observando o arrendamento mercantil sob o prisma econômico, leciona que “é uma alternativa de financiamento para aquisição de qualquer tipo de veículo, máquina ou equipamento de fabricação nacional ou estrangeira, novo ou usado, incluindo, também, financiamento de imóveis”.

O elemento “locação” está presente posto que o bem arrendado primeiramente é dado em locação, em função da qual são dirigidos os pagamentos para indenização do uso; o elemento “compra e venda” também salta aos olhos, pois ao arrendatário fica assegurada a possibilidade de, adimplidas todas as parcelas, adquirir o equipamento, abatendo o preço ou parte do preço antecipadamente pago; igualmente presente o elemento “financiamento”, na medida em que, através das prestações que vão sendo entregues, constata-se o adimplemento sucessivo do preço do bem, ou de parte dele; de igual forma, o elemento “mandato” também é constatado. Com efeito, o arrendante outorga ao arrendatário um mandato especial para conferir

o material adquirido, examinar as suas qualidades e características, já que não cabe à empresa de *leasing* definir as suas condições.

2. **FORMAÇÃO HISTÓRICA E ATRIBUTOS DO ARRENDAMENTO MERCANTIL.**

Muito embora o Direito antigo apresente alguns institutos afins ou mesmo similares, em verdade, o *leasing*, nos seus contornos atuais, conforme Rizzardo (1998), somente veio a tomar forma nos Estados Unidos da América nos meados do século XX, tendo como destacados marcos cronológicos o *Lend and Lease Act*, de 11/03/41 e o empreendimento idealizado em 1952 pelo empresário D. P. Boothe Jr., quando, sendo proprietário de uma fábrica de produtos alimentícios, ao receber uma grande encomenda do exército e não tendo disponibilidade financeira para adquirir os equipamentos necessários ao atendimento da demanda, decidiu obter em locação os bens de produção de que necessitava.

Segundo Rodolfo de Camargo Mancuso (1999, p. 25) “na verdade, em suas primeiras manifestações, o *leasing* não apresentava (ainda) caráter de operação financeira (*full payout lease*, *financial lease*), mas era o próprio titular do bem (*manufactures lessor*) que o locava diretamente ao arrendatário, antecipando, assim, a modalidade hoje conhecida como *self leasing*”.

Fincadas as raízes em terras americanas, o arrendamento mercantil teve ampla acolhida no cenário econômico e jurídico mundial. Aliás, não poderia ser

diferente, posto que o instituto é dotado de fatores propícios à sua implementação, dentre os quais, citados por Arnaldo Rizzardo (1998, p. 37), “os benefícios fiscais que possibilita, isentando as partes de obrigações tributárias; a necessidade na obtenção de crédito; a obsolescência dos equipamentos; a flexibilidade das fórmulas, com facilidade de adaptar-se às peculiaridades da economia e dos diplomas jurídicos dos povos; e a premência no fortalecimento e progresso técnico das empresas para favorecer a competição nos mercados”.

No Brasil, o *leasing* ganhou espaço na década de 60, mas somente em 1974 veio a ser regulamentado, através da Lei 6.099, que cuidou basicamente dos seus aspectos tributários, mas sem deixar, no entanto, de identificar alguns de seus atributos. Hoje, o instituto goza de largo prestígio, em face dos benefícios múltiplos acima listados, aos quais se acrescem, ainda segundo Rizzardo (1997), os seguintes:

- Dispensa de maiores garantias, já que o bem pertence ao próprio arrendante, fato que implica em uma menor taxa de juros em relação às demais espécies de financiamento existentes no mercado;
- Desnecessidade de imobilização do capital de giro, o que possibilita a sua transmutação em novos investimentos, tão necessários em um mercado cada vez mais competitivo;
- Não afetação da situação creditícia da Empresa, na medida em que não se inclui como débito no seu passivo, pois se trata de mero contrato de locação, que não consta no balanço como obrigação de pagar; e

- Possibilidade de dedução dos aluguéis no cálculo do imposto de renda, pois estes são considerados despesas operacionais, totalmente dedutíveis do lucro tributável.

3. MODALIDADES DE ARRENDAMENTO MERCANTIL.

Hoje a doutrina identifica a existência de quatro espécies de *leasing* ou arrendamento mercantil: *leasing* financeiro, *leasing* operacional, *lease-back* e *self-lease*.

O arrendamento mercantil financeiro, ou *financial lease*, ou ainda, *full payot lease*, é a espécie de arrendamento mercantil mais divulgada, que se confunde com o próprio conceito de *leasing*. É a modalidade tratada nesta monografia, através da qual, segundo Maria Helena Diniz (1996, vol. 2, p. 394) “o arrendador adquire de terceiro certos bens de produção (máquinas, equipamentos) com o intuito de entregá-los a uma empresa, para que, por prazo determinado, os utilize, mediante o pagamento de prestações pecuniárias periódicas, com o direito de optar entre a aquisição de sua propriedade, a devolução dos bens arrendados ao arrendador e a renovação do contrato”.

O *leasing* operacional, também conhecido como *renting*, implica numa locação de equipamentos, em geral bens de fácil colocação no mercado e que apresentam obsolescência precoce, na qual a locadora obriga-se a prestar

serviços de assistência técnica, prevendo-se, ainda, a opção de compra e a possibilidade de rescisão a qualquer tempo por parte do locatário.

O *lease-back*, em verdade, é um *leasing* de caráter financeiro, diferenciando-se apenas pela peculiaridade de que o bem arrendado é de propriedade do arrendatário, que o vende ao arrendante, para depois resgatá-lo em locação, podendo ser inserida cláusula de denunciabilidade unilateral do contrato por parte do locatário. Nos dizeres de José Wilson Nogueira de Queiroz (1974, p. 20), a vantagem desta modalidade de arrendamento mercantil consiste no fato de que “a locatária alienante converterá parte do seu imobilizado em dinheiro, enfrentando a falta de liquidez, e não perdendo, todavia, a disposição do bem que permanece em seu poder e posse, passando a pagar aluguéis, com a possibilidade de usufruir dos benefícios fiscais com a dedução a título de despesas operativas, na forma permitida pelo art. 11 da Lei 6.099/74”.

O *self-lease*, na realidade, engloba duas subespécies: em uma, empresas do mesmo grupo financeiro contratam entre si, assumindo as posições de vendedor, locador e locatário; na outra, o próprio fabricante do bem assume a função de locador. Sobre o tema, ensina Celso Benjó (1981, p. 18), citado por Rizzardo (1998, p. 51) e Mancuso (1999, p. 55): “O *self-leasing* é uma modalidade de *financial lease* e pode, basicamente, assumir duas formas: na primeira, as partes contratantes (*lessee and lessor*) estão vinculadas, ou seja, possuem um elo que lhes permite ser classificadas ora como sociedade controladora e controlada, ou mesmo como sociedades coligadas.

Na segunda, é o próprio fabricante que assume o papel de financiador e utiliza o *leasing* como método de financiamento”. Continua, ao distinguir esta modalidade do *leasing* financeiro, dizendo que “neste último, o fabricante, o financiador que utiliza o *leasing* em suas operações e o locatário são pessoas distintas. Já no primeiro, em uma de suas formas, há um vínculo intersocietário entre o financiador e o *lessee*; e em outra, o próprio fabricante promove o *leasing* de seus produtos”.

4. PARTES COMPONENTES DO CONTRATO DE ARRENDAMENTO MERCANTIL.

A relação oriunda do contrato de *leasing* financeiro pode ser caracterizada como triangular, ou seja, formada por três vértices: aquele que adquire o bem para locá-lo, ou arrendante; aquele que recebe o bem em locação, ou arrendatário; e aquele que fornece o bem.

O arrendador necessariamente terá de ser uma pessoa jurídica de natureza mercantil, constituída sob a forma de sociedade anônima, devidamente registrada e autorizada pelo BACEN – Banco Central do Brasil, nos termos do art. 3º da Res. 2.309/96. A empresa de arrendamento mercantil, para formalidade do registro e, por consequência, para poder operar, deverá possuir como objeto social exclusivo a prática de operações de *leasing*, ou então apresentar a centralização das operações em um departamento específico, com escrituração própria, de acordo com o art. 2º, § 2º, da Lei 6.099/74, que assim dispõe:

“Somente farão jus ao tratamento previsto nesta lei as operações realizadas ou por empresas arrendadoras que fizerem desta operação o objeto principal de sua atividade ou que centralizarem tais operações em um departamento especializado com escrituração própria”.

O *leasing*, apesar de ter nascido precipuamente para possibilitar às empresas o incremento de sua atividade industrial, difundiu-se tão rapidamente que se estendeu indistintamente para pessoas físicas e jurídicas na condição de arrendatárias, tornando-se um dos principais instrumentos de aquisição financiada de bens duráveis, desde o maquinário mais importante ao simples eletrodoméstico, ou seja, pode assumir a posição de arrendatário tanto a pessoa jurídica quanto a pessoa física.

O fornecedor via de regra será uma empresa, que processa e despacha a venda do bem, solicitada pelo arrendatário, com a autorização do arrendador. Será um terceiro, não integrando o contrato de *leasing* financeiro. Nas demais modalidades, se confundirá com uma das partes, como no *lease back*, em que o arrendatário vende o bem para o arrendador, mas permanece com o mesmo, não na condição de proprietário, mas na posição de locatário, com a simples posse direta, ou como no *leasing* operacional, em que o locador é o próprio fabricante do equipamento.

5. OS BENS PASSÍVEIS DE ARRENDAMENTO MERCANTIL.

Hoje não existem discussões mais profundas sobre quais os bens que podem ser objeto do contrato de *leasing*. O art. 11 da Res. 2.309/96 do Banco Central do Brasil admite para objeto do instituto qualquer espécie de bens, ao dispor:

“Podem ser objeto de arrendamento bens móveis, de produção nacional ou estrangeira, e bens imóveis adquiridos pela entidade arrendadora para fins de uso próprio da arrendatária, segundo as especificações desta”.

Ou seja, o ordenamento jurídico pátrio não impôs qualquer tipo de exigência de destinação, origem ou espécie, restando generalizada a utilização do arrendamento mercantil para a aquisição financiada de bens.

Por outro lado, o bem arrendado constitui-se na principal garantia da operação, na medida em que fica no domínio do arrendador, que poderá recuperar a sua posse na hipótese de inadimplência do arrendatário.

É mister salientar, ainda, que, não obstante vigorar no direito brasileiro o princípio de que o possuidor de boa-fé deve ser indenizado pelas benfeitorias úteis e necessárias, nos termos do art. 516 do anterior e do art. 1.219 do Código Civil em vigor, estes dispositivos não se aplicam ao contrato de

arrendamento mercantil, como nos ensina José Augusto Delgado (RF 269/91), citado por Arnaldo Rizzardo (1998,150) *in verbis*:

“... mesmo sendo a instituição financeira a proprietária da coisa, as eventuais benfeitorias (estas de qualquer espécie) se incorporam ao bem, sem que, por elas, possa o locatário financiado postular o direito ao pagamento de indenização. É evidente que aí se encontra outro ponto a demonstrar a absoluta peculiaridade do instituto e a sua posição autônoma em nosso Direito. De acordo com o art. 516, o *lessee* é um possuidor de boa-fé; com base em um contrato, porém, não se encontra abrangido pelo dispositivo mencionado que garante até o direito de retenção”.

Aceita-se, outrossim, que, ao expirar o contrato, e não exercendo o arrendatário a opção de compra ou de realizar uma nova operação, os melhoramentos realizados sejam retirados, desde que o bem não sofra desvalorização em vista do seu estado originário.

6. O ARRENDAMENTO MERCANTIL E A COMPRA E VENDA À PRESTAÇÃO.

Como visto acima, o contrato de *leasing* congrega em seu bojo vários institutos jurídicos, dentre os quais a compra e venda, mais especificamente aquela que se opera através do pagamento em prestações.

O contrato de compra e venda é aquele através do qual alguém, denominado vendedor, se obriga a transferir a propriedade de um bem a outrem, denominado comprador, mediante o pagamento de um preço ou, segundo Maria Helena Diniz (1996, vol. 1, p. 333), é aquele “em que uma pessoa (vendedor) se obriga a transferir a outra (comprador) o domínio de uma coisa corpórea ou incorpórea, mediante o pagamento de certo preço em dinheiro ou valor fiduciário correspondente”. A compra e venda será à prestação quando ficar ajustado que o pagamento do preço se operará mediante parcelas sucessivas e pré-estabelecidas.

Bem se vê, portanto, que, não obstante sejam institutos jurídicos distintos, *leasing* e compra e venda guardam estreita relação, podendo-se dizer que, para o arrendamento mercantil, a compra e venda é figura indissociável e até mesmo obrigatória.

7. INADIMPLENTO DO ARRENDATÁRIO E AÇÃO POSSESSÓRIA.

Com o inadimplemento do preço, resolve-se o contrato, obrigando-se o arrendatário à devolução do bem. Se esta devolução não for voluntária, já se pacificou o entendimento de que a medida judicial cabível é a ação de reintegração de posse. Com efeito, havendo o inadimplemento, a posse do locatário torna-se precária, viciada, contaminada de má-fé, fato que justifica o manejo do remédio possessório, inclusive com a concessão de liminar, na hipótese de se tratar de ação de força nova, ou seja, cuja ofensa date de menos de ano e dia, nos termos disciplinados pelo Código de Processo Civil:

“Art. 924. Regem o procedimento de manutenção e de reintegração de posse as normas da seção seguinte, quando intentado dentro e ano e dia da turbação ou do esbulho; passado esse prazo, será ordinário, não perdendo, contudo, o caráter possessório”.

.....

“Art. 928. Estando a petição inicial devidamente instruída, o juiz deferirá, sem ouvir o réu, a expedição do mandado liminar de manutenção ou reintegração; no caso contrário, determinará que o autor justifique previamente o alegado, citando-se o réu para comparecer à audiência que for designada”.

Eis, sobre o tema, lição de Paulo Restiffe Neto (1985, p. 7): “A lei é omissa, mesmo para as operações de bens móveis quanto às ações cabíveis ao locador para reaver o objeto do contrato, qualquer que seja o fundamento do término da relação de locação. A doutrina e a jurisprudência que se vêm formando em torno do instituto inclinaram-se para a ação de natureza possessória, por surpreenderem o esbulho caracterizado na retenção da posse sem justo título após a rescisão extrajudicial do contrato. Especificamente, a ação de reintegração de posse, com medida liminar quando, existente cláusula resolutória expressa, venham justificados os requisitos legais... Essa orientação supridora da omissão da lei vem abrindo caminhos à solução também do problema da retomada do objeto do contrato nas operações de *leasing* imobiliário. A via adequada é a genérica comum de natureza possessória, e não a ação de despejo própria das locações puras”.

Pelo simples inadimplemento do contrato, se dele constar cláusula resolutória expressa, ou mediante a notificação do arrendatário inadimplente, estará configurada a precariedade da posse, e dela passará a fluir o prazo de ano e dia para efeito da concessão ou não da medida liminar de reintegração.

Reintegrado à posse do arrendante pela via amigável ou judicial, o equipamento entra no ativo imobilizado pelo prazo máximo de dois anos, até quando o locador terá de aliená-lo ou promover novo *leasing* a terceiros, conforme Res. nº 2.309/96 do Banco Central do Brasil:

“Art. 14 É permitido à entidade arrendadora, nas hipóteses de devolução ou recuperação dos bens arrendados:

I – conservar os bens em seu ativo imobilizado, pelo prazo máximo de 2 (dois) anos;

II – alienar ou arrendar a terceiros os referidos bens”.

8. IMPOSSIBILIDADE DE COBRANÇA DAS PARCELAS VINCENDAS.

Importante questão se coloca em relação às obrigações financeiras do arrendatário da operação após a reintegração do bem na posse do arrendador: Continua o arrendatário obrigado a promover o pagamento das parcelas vincendas? Juristas de escol defendem a tese de que a obrigação permanece. Fran Martins (1990. p. 541) leciona: “Essa é outra característica do *leasing*: a obrigatoriedade do contrato no período determinado para a vigência do mesmo. Assim, todas as prestações pactuadas serão devidas, ainda mesmo que o

arrendatário queira dar fim ao contrato, devolvendo o bem à arrendadora antes de terminado o prazo contratual. Em virtude desse princípio, os contratos de *leasing* devem ser estudados em profundidade pelos arrendatários, pois, ao firmá-los, recebendo o bem arrendado, ficam com a obrigação de pagar, de modo convencionado, todas as prestações pactuadas”. No mesmo sentido, Orlando Gomes (1984, p. 527): “Rescindido abusivamente pelo tomador do *leasing*, terá ele de pagar ao concedente todas as prestações que completariam o cumprimento integral da obrigação do pagamento de aluguel” .

Vale lembrar, outrossim, que o arrendamento mercantil é contrato complexo, que tem na locação a sua causa principal, ou seja, o seu objeto primeiro é a fruição do bem pelo arrendatário mediante o pagamento de uma contraprestação mensal ao arrendante, independentemente da importância dos fatores financeiros e da compra e venda na operação. Como leciona Priscila Maria Correa da Fonseca (1990, p.101), “na realidade o *leasing* surge como uma modalidade de financiamento ao arrendatário, apenas quando exercida a opção, pois, caso contrário, estar-se-á diante de mera locação”. Demonstração da força do elemento locação no contrato de *leasing* é o fato de que os doutrinadores, de um modo geral, ora denominam o contratante “arrendatário”, ora o denominam “locatário”, ora denominam o contratado “arrendador”, ora o denominam “locador”.

Sendo a locação a principal figura do contrato de arrendamento mercantil, não há como se possibilitar ao arrendante a percepção das parcelas vincendas, posteriores à devolução do bem. Por outro lado, é de se garantir ao

locador o recebimento da multa contratual, se pactuada, e a sua reposição na condição em que se encontraria caso não tivesse ocorrido a inadimplência, mediante indenização por perdas e danos. Segundo Thomas Benes Felsberg (1994. p. 12), citando Cláudio Santos, “o arrendador pode cobrar todas as prestações vencidas e vincendas, além dos juros e multas pactuados e, se o valor do bem retomado posteriormente e vendido não for suficiente para repor seu capital e frutos, receber indenização correspondente *ou*, de início, reaver o bem, cobrar as prestações vencidas, os juros e as multas por força da mora, além das perdas e danos compensáveis pelo valor residual do bem, obtido na sua alienação. Retomar o bem, cobrar as prestações vencidas e vincendas, os juros e as multas pactuados ou alternativamente, não sendo previstas penas convencionais, pleitear indenização e vender o bem arrendado em seu prol é atitude incompatível com o direito”. Indo adiante, leciona: “Reconhecido esse postulado, a solução jurídica e justa para a questão em debate, ou seja, o que acontece com as partes após a devolução do bem arrendado em caso de inadimplência, torna-se simples e descomplicada: basta repor a arrendadora na situação econômica em que se encontraria caso não tivesse ocorrido a inadimplência. Nem mais, nem menos. Ou seja, tem a arrendadora o direito de recuperar o capital que investiu na operação, os encargos incorridos, e o lucro que tal operação lhe geraria caso não tivesse sido interrompida por culpa da arrendatária. Essa é a tradução para o *leasing* do princípio da responsabilidade contratual adotada pelo nosso direito privado e de toda a nossa tradição jurídica”.

Extirpando qualquer resquício de dúvida que pairasse sobre o tema, o STJ, instância máxima em matéria infraconstitucional, citado por Mancuso (1999, p. 223), no Resp nº 16.824-0/SP, 4ª T, j. 23.03.1993, Rel. o Min. Athos Gusmão Carneiro, assentou que a melhor solução “no caso de inadimplemento pelo arrendatário, será a de deferir ao arrendador a rescisão do contrato, a reintegração na posse do bem, o pagamento das prestações (corrigidas e com juros) vencidas até o momento da reintegração, mais a recomposição de eventuais danos decorrentes de uso anormal do bem e a imposição da multa contratualmente prevista. Nada mais. Quando o arrendante posteriormente vende o bem a terceiros, vende o que era seu. Se o vende por valor inferior, em consequência de o arrendatário haver feito do bem uso abusivo ou negligente, haverá o arrendador tal prejuízo do causador do dano, mas não a título de pagamento das prestações posteriores à reintegração” (RT 700/203).

9. VALOR RESIDUAL DE COMPRA E VALOR RESIDUAL GARANTIDO. DISTINÇÃO.

Impera verdadeira balbúrdia legislativa, doutrinária e jurisprudencial no que toca à definição dos limites terminológicos do que sejam o valor residual e o valor residual garantido no contrato de arrendamento mercantil. Além das regras constantes da Lei nº 6.099/74 – vigente com as modificações introduzidas pela Lei nº 7.312/83 -, que disciplina basicamente os seus aspectos tributários, o arrendamento mercantil hoje é regulado pela Res. nº 2.309/96 do Banco Central do Brasil. A Lei nº 6.099/74, que está vigendo com

as modificações operadas pela Lei nº 7.132/83, faz menção à opção de compra nos art. 5º, 14 e 15, a seguir transcritos:

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

a).....;

b).....;

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.

.....

Art. 14 Não será dedutível, para fins de apuração do lucro tributável pelo Imposto de Renda, a diferença a menor entre o valor contábil residual do bem arrendado e o seu preço de venda, quando do exercício da opção de compra.

.....

Art. 15 Exercida a opção de compra pelo arrendatário, o bem integrará o ativo fixo do adquirente pelo seu custo de aquisição”.

A seu turno, o indigitado diploma legal somente faz alusão ao valor residual no seu art. 14, acima transcrito, que proíbe a dedução, “para fins de apuração do lucro tributável pelo imposto de renda, da diferença a menor entre o valor contábil residual do bem arrendado e o seu preço de venda, quando do exercício da opção de compra”.

Não restam dúvidas que, dada a sua própria natureza, é ínsita ao contrato de *leasing* a previsão de um valor residual de compra, sem o quê restaria inviável o exercício da respectiva opção, influenciando diretamente na equação financeira do negócio, que deve proporcionar o retorno do capital investido pelo arrendante, o reembolso de suas despesas e a obtenção do lucro inerente à operação. Inovando em relação à Lei 6099/74, a Res. n° 980/84 do Banco Central do Brasil, hoje revogada, recepcionou as Portarias n° 564/78 e n° 184/84 do Ministério da Fazenda, que criaram o valor residual garantido, ou, como é usualmente denominado, VRG, devido pelo arrendatário quando, ao final do contrato, não optar pela compra do bem. Com efeito, dispunha a extinta Res. n° 980/84:

“Art. 9º Os contratos de arrendamento mercantil devem ser formalizados por instrumento público ou particular, devendo constar obrigatoriamente, no mínimo, as especificações abaixo relacionadas:

.....

g) as despesas e os encargos adicionais que ficarem por conta da arrendatária ou da entidade arrendadora, admitindo-se:

I – a obrigação da arrendatária de pagar, no final do prazo de arrendamento, um valor residual garantido, sempre que optar pelo não exercício da opção de compra”.

A vigente Res. nº 2.309/96 do Banco Central do Brasil, substituta da Res. nº 980/84, também cuidou da disciplina do valor residual garantido, admitindo o seu pagamento antecipado, a teor do seu art. 7º, VII, a:

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

.....

VII) as despesas e os encargos adicionais, inclusive despesas de assistência técnica, manutenção e serviços inerentes à operacionalidade dos bens arrendados, admitindo-se, ainda, para o arrendamento mercantil financeiro:

a) a previsão de a arrendatária pagar valor residual garantido em qualquer momento durante a vigência do contrato, não caracterizando o pagamento do valor residual garantido o exercício da opção de compra”.

Destarte, é de se concluir que valor residual garantido e valor residual vinculado ao preço pela opção de compra, ou simplesmente preço da opção de compra, são elementos inconfundíveis, parecidos em essência, mas completamente distintos em suas finalidades.

Se de um lado o VRG visa à complementação do retorno do capital investido pelo arrendante na hipótese de o arrendatário optar pela devolução do bem ao final do contrato, de outro, o valor residual ou opção de compra tem

por finalidade a fixação do preço do bem na hipótese de o arrendatário optar pela sua aquisição definitiva.

Eis, sobre o tema, lição de Arnaldo Rizzardo (1998, p. 80): “Há uma distinção entre opção de compra e valor residual de garantia, ou o resíduo que sobra depois do pagamento de todas as prestações. A opção de compra é estabelecida em favor do arrendatário, não ocorrendo o mesmo quanto ao valor residual garantido, que é uma quantia mínima que deve receber o arrendador. A definição do valor residual garantido é dada por Jorge G. Cardoso: ‘O VRG (valor residual garantido) é, portanto, uma obrigação assumida pelo arrendatário, quando da contratação do arrendamento mercantil, no sentido de garantir que o arrendador receba, ao final do contrato, a quantia mínima final de liquidação do negócio, em caso de o arrendatário optar por não exercer seu direito de compra e, também, não desejar que o contrato seja prorrogado’”.

Desta forma, se ao final do contrato a opção do arrendatário for pela devolução do bem, o arrendante promoverá a sua venda. Se o valor obtido for inferior ao valor residual garantido estipulado, o locatário ficará obrigado pela diferença entre este e o valor da venda, tendo em vista que é da essência do arrendamento mercantil a recuperação, pelo arrendador, da totalidade do capital empregado na aquisição do bem arrendado, e ainda, a obtenção de um retorno sobre os recursos investidos. Segundo Jorge Cardoso (1993, p. 73/74), “o VRG opera nas hipóteses em que o arrendatário devolva o bem ao final do contrato, não renovando o arrendamento e nem exercendo a opção de compra. Em qualquer destes casos, o bem será vendido a terceiros e poderá obter valor

inferior ou superior ao *quantum* que arrendador e arrendatário acordaram como parcela final a ser recebida pelo primeiro ao término do arrendamento mercantil. Assim, se o valor obtido na venda for inferior ao *quantum* mínimo contratado, por força do VRG o arrendatário pagará a diferença. Se o preço de venda for superior a garantia terá sido desnecessária”.

Somente não concordamos com o pré-citado Autor quando afirma pura e simplesmente que “se o preço de venda for superior a garantia terá sido desnecessária”. Por questão de isonomia e equidade, afigura-se óbvio que se o valor obtido com a venda do bem for superior ao valor residual garantido, ficará o arrendante obrigado a repassar ao arrendatário a diferença, sob pena de enriquecimento sem causa.

Resta claro, portanto, que VRG e valor residual de compra são elementos absolutamente distintos, acarretando, por consequência, efeitos diversos no mundo jurídico. Muito embora nos pareça cristalina a distinção entre os dois institutos, é corriqueira a confusão sobre a sua definição, atribuindo-se ao VRG, muitas vezes por sagacidade das instituições arrendadoras, a função específica de valor residual, situação que desvirtua todo o contrato de arrendamento, eis que resta alterada a base financeira do negócio jurídico.

Segundo Oldoni (2002), aparentemente boa parte desta confusão foi gerada pela Portaria MF 564/78, que define o VRG, no item 2, como sendo "o preço contratualmente estipulado para exercício da opção de compra, ou valor

contratualmente garantido pela arrendatária como mínimo que será recebido pela arrendadora na venda a terceiros do bem arrendado, na hipótese de não ser exercida a opção de compra".

Destarte, ao definir o valor residual garantido, a indigitada Portaria do Ministério da Fazenda, atribui-lhe dupla função, quais sejam, a de estipular o preço da opção de compra, e a de assegurar um valor mínimo, na hipótese de decidir o arrendatário pela devolução do bem. Essa definição afigura-se superada, haja vista os termos da Resolução 2.309/96 do Banco Central do Brasil. Com efeito, o seu art. 7º, VII, "a", dispõe sobre a possibilidade "de a arrendatária pagar valor residual garantido em qualquer momento durante a vigência do contrato, não caracterizando o pagamento do valor residual garantido o exercício da opção de compra".

A seu turno, o art. 10 do mesmo regramento, dispõe que "a operação de arrendamento mercantil será considerada como de compra e venda à prestação se a opção de compra for exercida antes de decorrido o respectivo prazo mínimo estabelecido no artigo 8º deste Regulamento".

E mais, no art. 7º, VII, "b" da indigitada Resolução, consta a possibilidade de "reajuste do preço estabelecido para a opção de compra e o valor residual garantido". Torna-se clara, portanto, a existência de dois institutos, um específico para a opção de compra, que não pode ser cobrado antecipadamente, sob pena de descaracterizar o contrato, como adiante será

visto, e o valor residual garantido, com função definida e distinta do primeiro, podendo, inclusive, ser cobrado de forma antecipada.

Se o VRG tivesse as duas funções que a Portaria MF 564/78 prevê, não teria a Resolução 2.309/96 se reportado aos dois institutos separadamente. No entendimento de Oldoni (2002), atribuir dupla função ao valor residual garantido seria outorgar ao arrendador o poder de escolha sobre que função atribuir-lhe, se a de valor mínimo ou se a de preço para opção de compra, apenas levando-se em conta a sua conveniência, o que é vedado por lei.

Em face do exposto, não restam dúvidas sobre a distinção entre VRG e valor residual, visando o primeiro à complementação do retorno do capital investido pelo arrendante na hipótese de o arrendatário optar pela devolução do bem ao final do contrato, e o segundo à fixação do preço na hipótese de o arrendatário optar pela aquisição definitiva do bem.

10. PACTUAÇÃO DO VALOR RESIDUAL GARANTIDO. INEXISTÊNCIA DE NULIDADE.

Autores de renome sustentam a nulidade da cláusula contratual que estabeleça a obrigação de o arrendatário pagar um valor residual na hipótese de abstenção do exercício da opção de compra. Sustentam, basicamente, a ilicitude do fato de que, a título de atualização da Lei nº 6.099/74, modificada pela Lei nº 7.132/83, preveja a Resolução nº 2.309/96 do Banco Central do Brasil a possibilidade de pactuação de um item contratual, o valor residual

garantido, sem previsão naquele instrumento normativo. Aduzem que, se a lei previu a incidência tão-somente de um único valor residual, a ser pago exclusivamente se exercida a opção de compra pelo arrendatário, o não exercício dessa faculdade jamais poderia ser tomado como motivo para um ônus financeiro diverso daquele previsto legalmente. A fixação de uma nova modalidade de valor residual por uma resolução violaria o art. 5º, II, da Constituição Federal, segundo o qual “ninguém será obrigado a fazer ou deixar de fazer alguma coisa senão em virtude de lei”, esta sim, o único instrumento legítimo para impor ou proibir condutas.

Nesta linha, leciona Rodolfo de Camargo Mancuso (1999, p. 154/155): “É dizer, não se justifica que, a pretexto de *atualização ou readequação* da norma positivada (no caso, as Leis 6.099/74 e 7.312/83), venha instituído, via regulamentar, um item contratual (o valor residual garantido), não previsto naqueles textos. Quando a norma se defasa no tempo, ou se sobrevêm novas necessidades, ou se no texto considerado foi omitido ponto importante, o *processus* normal, previsto constitucionalmente, é o da *alteração* legislativa da norma, para que se atenda, de um lado, a necessária *paridade da formas* (lei muda lei) e, de outro lado, porque cabe aos parlamentares, como detentores do *mandato popular*, aferir da conveniência e oportunidade de alteração das normas legais, enquanto comandos gerais, abstratos e impessoais. Tanto mais em se considerando que, pelo princípio da reserva legal (CF, art. 5º, II), as obrigações – positivas ou negativas – não de ter respaldo em *lei*, e não, originariamente, em regulamento”. Continua a seguir: “O *poder regulamentar*, em que pese ser importante e necessário, somente se legitima quando se

contém nos seus lindes próprios, que é o de *explicitar* a norma, atendo-se à extensão e compreensão dela mesma. No caso, se as leis de regência apenas previram *um único* valor residual a ser pago, cujo momento azado seria o do exercício da opção de compra pelo arrendatário, parece claro que jamais o *não-exercício* dessa faculdade poderia ser erigido em causa para um ônus financeiro diverso daquele previsto legalmente. Se a norma legal estabeleceu uma *facultas agendi*, um poder de agir – e não uma obrigação, segue-se que o *não-exercício* de uma faculdade não pode engendrar encargo algum, e é por isso que se encontra em nossa cultura jurídica o aforisma: “quem exerce direito não causa gravame”. Ao deliberar pela *não-aquisição* da coisa, ao final do contrato, o arrendatário exerce opção que, em termos de valor jurídico, é *equivalente* àquela pela qual poderia ter adquirido a coisa; se, neste último caso, só lhe poderia ser exigido o valor residual pré-fixado em contrato, não há justificativa para que, na hipótese anterior, lhe seja exigido, como um *plus*, o valor residual *garantido*. Para mais, o dito VRG, sendo aferível a partir de cálculos e diligências laborados *pelo arrendante* (e, portanto, *pro domo sua*), para depois ser exigido do arrendatário, aproxima-se de uma *condição potestativa*, modalidade vedada pelo direito das obrigações: CC arts. 115, 2^a parte, e 1.125; CDC – Lei 8.078/90 – art. 51, X”.

Analisando o tema, é de fácil constatação o equívoco dos juristas que assim pensam em torno da matéria. Se de um lado a Lei nº 6.099/74 estabelece a possibilidade de ajuste de um valor residual para a hipótese de opção de compra do bem ao final do contrato, de outro queda-se silente no que

toca à possibilidade de convenção de um valor residual para a hipótese de devolução do bem arrendado.

É insito ao ordenamento jurídico pátrio o princípio de que “aquilo que não está juridicamente proibido, está juridicamente permitido”. Ora, em nenhum dos seus dispositivos a indigitada Lei, ou mesmo qualquer outro regramento da ordem jurídica nacional, estabelece explícita ou implicitamente a proibição de ajuste do pagamento de um valor residual se o arrendatário, ao final do contrato, optar pela devolução do bem arrendado. Pelo contrário, o regramento posterior à Lei 6.099/74, ainda que integrado por normas infralegais, é uníssono quanto à possibilidade de pactuação do VRG. Deveras, tanto as Portarias nº 564/78 e nº 184/84 do Ministério da Fazenda, acolhidas pela Resolução nº 980/84 do Banco Central do Brasil, quanto a Resolução nº 2.309/96 da mesma Instituição, substitutiva da Resolução nº 980/94, são no sentido expresso e inequívoco de admissão do ajuste de um valor residual em vista do não exercício da opção de compra.

De outra parte, importa salientar que o ajuste do VRG em valor irrisório não desnatura o contrato de *leasing*. Eis, sobre o tema, a lição de Adriano Blatt (1998, p. 91): “Os dispositivos legais de regência do arrendamento mercantil levam a concluir que a fixação do valor residual garantido mínimo é uma das características possíveis do arrendamento mercantil financeiro praticado no país. A par disso, verifica-se que inexistente na lei qualquer dispositivo sobre a proporção do valor residual garantido devendo, pois, ser observado, neste

particular, o princípio basilar de direito que orienta no sentido de que onde a lei não restringe é defeso ao seu intérprete restringir".

Assim, não obstante as opiniões de peso em contrário, entendemos ser plenamente possível a pactuação do valor residual garantido, sendo indiferente à eficácia do contrato o montante que lhe é atribuído.

11. ENTENDENDO O VALOR RESIDUAL GARANTIDO. OS BENEFÍCIOS DE SUA PACTUAÇÃO.

Decidindo o arrendatário pela devolução do bem ao final do contrato, o arrendante poderá conservá-lo "em seu ativo imobilizado pelo prazo máximo de 2 anos", ou aliená-lo ou arrendá-lo a terceiro, nos termos do art. 14 da Resolução 2.309/96, ou seja, em verdade o arrendante terá que vender o bem devolvido ou promover um novo arrendamento no prazo máximo de 02 (dois) anos.

A finalidade do valor residual garantido apresenta-se justamente na hipótese de venda do bem a terceiro, ao assegurar ao arrendador um valor mínimo.

Para elucidar a função do VRG, tomemos emprestados os exemplos e a lição apresentados por Fabiano Oldoni (2002):

“Se o VRG ajustado para pagamento no final do contrato for de 1.000 unidades e a venda do bem alcançar as 1.000 unidades, as partes estão quites; se a venda alcançar 800 unidades, o Arrendatário deverá pagar, ao Arrendador, a diferença de 200 unidades; e, por fim, se o valor obtido com a venda ultrapassar as 1.000 unidades, deve o excedente ser repassado ao Arrendatário.

Em um primeiro momento, o entendimento acerca da utilidade do VRG parece ser difícil. Porém, se observado com atenção, percebe-se que o objetivo único do Valor Residual Garantido é assegurar ao Arrendador um valor mínimo na venda do bem a terceiro, caso o Arrendatário opte pela sua devolução. E é esta dificuldade de compreender a finalidade do VRG que leva o Arrendamento Mercantil Financeiro a ser interpretado de forma equivocada.

Observe-se estes dois exemplos, levando em conta que o VRG tenha sido estipulado em 1.000 unidades: 1) O VRG é pago de uma só vez no fim do contrato: na venda do bem a terceiro, se o preço alcançado for igual ao VRG, as partes estão quites; se o preço for de 800 unidades, menor, portanto, que o VRG, o Arrendatário deverá pagar a diferença de 200 unidades; se o preço da venda for de 1.200 unidades, maior que o VRG, o Arrendador restituirá o excedente de 200 unidades ao Arrendatário. 2) O VRG é pago de forma antecipada ou diluída nas contraprestações: na venda do bem a terceiro, se o preço alcançado for igual ou superior ao VRG, os valores antecipados a este título serão devolvidos ao Arrendatário, ficando o Arrendador com o valor da venda; se o valor da venda for menor que o VRG, por exemplo 800 unidades, o

Arrendador fica com o valor do VRG, que é de 1.000 unidades e devolve o arrecadado na venda ao Arrendatário”.

Os benefícios do *leasing*, mais especificamente os de natureza tributária e contábil, foram introduzidos no País pela Lei 6.099/74, cujo art. 11 determina que "serão considerados como custo ou despesa operacional da pessoa jurídica arrendatária as contraprestações pagas ou creditadas por força do contrato de arrendamento mercantil". Ou seja, não incide imposto de renda sobre o montante pago pelo arrendatário em virtude da locação do bem, haja vista ser considerado despesa dedutível do lucro tributável, implicando, por consequência, numa menor tributação em relação a outros negócios jurídicos afins, como uma compra e venda financiada, por exemplo. De outra parte, conforme Blatt (1998), ao não ser contabilizado como passivo exigível do arrendatário, o arrendamento mercantil implica numa melhor apresentação dos seus índices econômicos e financeiros, não alterando os níveis de liquidez e de endividamento do arrendatário.

Já em relação às instituições arrendantes, o art. 12 da sobredita Lei estipula que "serão admitidas como custos das pessoas jurídicas arrendadoras as cotas de depreciação do preço de aquisição de bem arrecadado, calculadas de acordo com a vida útil do bem". De igual forma, o art. 13 do mesmo normativo legal dispõe que "nos casos de operações de vendas de bens que tenham sido objeto de arrendamento mercantil, o saldo não depreciado será admitido como custo para efeito de apuração do lucro tributável pelo Imposto de Renda", ou seja, o saldo não depreciado, representado justamente pelo

valor residual garantido, será encarado como custo do arrendante e, por consequência, isento do imposto de renda.

Se de um lado o arrendatário não paga imposto de renda sobre o montante despendido a título de locação, de outro terá de pagá-lo sobre o VRG e sobre o preço da opção de compra. Já o arrendador tem isenção de imposto de renda em relação à depreciação do bem e ao saldo não depreciado, ou seja, ao valor residual garantido. Por outro lado, paga o indigitado tributo sobre as prestações percebidas a título de locação e sobre o valor recebido em função da opção de compra.

12. A DESCARACTERIZAÇÃO DO CONTRATO DE *LEASING* EM FUNÇÃO DO PAGAMENTO ANTECIPADO DO VALOR RESIDUAL DE COMPRA.

O art. 11, § 1º da Lei nº 6.099/74, alterada pela Lei nº 7.132/83, consigna que:

“Art. 11

§ 1º - A aquisição pelo arrendatário de bens arrendados em desacordo com as disposições desta Lei será considerada operação de compra e venda à prestação.”

Por outro lado, o art. 5º, alíneas “c” e “d”, do mesmo regramento legal, dispõe expressamente, *in verbis*:

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

a).....

b).....

c) opção de compra ou renovação do contrato, como faculdade do arrendatário;

d) Preço para opção de compra ou critério para sua fixação, quando for estipulada esta cláusula”.

Como já visto, o arrendamento mercantil financeiro representa um negócio jurídico através do qual uma pessoa jurídica (arrendante), normalmente uma instituição financeira, adquire um bem por indicação de uma pessoa física ou jurídica (arrendatário), locando-o em favor desta, que poderá, ao final do contrato, optar pela sua aquisição, mediante o pagamento de um preço antecipadamente ajustado, pela sua devolução, ou pela renovação do contrato. É uma figura heterogênea de contrato, contendo características de financiamento, de compra e venda e de locação, tendo por característica intrínseca e essencial, nos termos do art. 5º, alínea “c”, da Lei nº 6.099/74, a tríplice opção do arrendatário de renovar o contrato, adquirir o bem ou devolvê-lo ao arrendador.

Assim, no decorrer do contrato, o arrendatário se compromete a pagar, via de regra, prestações mensais ao arrendante como retribuição pelo uso da coisa, facultando-se àquele, ao final, adquirir o bem arrendado, mediante o

pagamento de um preço residual, necessário para que a propriedade do bem seja consolidada em suas mãos.

Partindo do princípio de que a opção de compra ao final do contrato é um direito potestativo do arrendatário, o pagamento antecipado do valor residual inviabiliza o seu exercício, de modo a desfigurar e transformar o *leasing* em contrato de compra e venda a prazo, conforme art. 11, § 1º, da Lei nº 6.099, de 12.09.74, pois invariavelmente, ao final do contrato, o arrendatário se torna proprietário do bem, sem qualquer possibilidade de devolvê-lo, ou mesmo de renovar o contrato. O que é opção por força de Lei passa a ser obrigação por força de contrato.

Com o pagamento do valor residual no decorrer do contrato, o arrendamento mercantil fica sem causa, ou seja, desaparece a razão do negócio, na medida em que, conforme Rizzardo (1998), o fim precípua do *leasing* financeiro é o financiamento de investimentos produtivos e não a compra e venda, sendo que exatamente a existência de uma promessa unilateral de venda por parte do arrendador serve para diferenciá-lo dos institutos da locação e da venda a prestação. O pagamento antecipado do valor residual enseja, outrossim, uma incompatibilidade com uma das causas econômicas do *leasing*, qual seja, a conveniência do arrendatário de não imobilizar ativos, possibilitando-lhe dispor de capital de giro. Com efeito, há simplesmente o desembolso de todos os valores, inclusive da parcela equivalente à compra, antes do término do contrato, tal qual na compra e venda à prestação.

De outro lado, conforme o Min. Ruy Rosado, citado pelo Rel. Min. Milton Luiz Pereira no EResp. 213.828/RS, Corte Especial do STJ, j. em 07.05.2003, publicado no DJ de 29/09/2003, p. 135, o arrendatário é prejudicado com a inclusão na prestação mensal da parcela correspondente ao valor residual, pois desembolsa antecipadamente aquilo que pagaria apenas no caso de exercer, ao término do contrato, uma das três opções conferidas por lei. E isso lhe pode ser ainda mais caro se for levado em consideração que tal parcela serve para compor o valor da prestação mensal, sobre o qual incidirão juros e outros acréscimos. A inadimplência, a seu turno, resultante do não pagamento da prestação mensal assim composta, traria graves reflexos na economia do contrato, com possibilidade de perda da posse do bem pelo arrendatário, embora uma parte do valor não pago constitua cobrança antecipada do que somente seria exigível ao final.

A antecipação do valor residual disfarça o financiamento, induzindo o arrendatário a ficar com o bem, livrando a instituição financeira de permanecer com o domínio do bem usado e, na prática, impossibilitando a renovação do contrato, tendo em vista que o arrendatário já terá pago tudo, inclusive o valor de compra que só deveria ocorrer ao final do contrato.

Por outro lado, a Res. 2.309/96 do Banco Central do Brasil é enfática ao estabelecer em seu art. 10 que “a operação de arrendamento mercantil será considerada como de compra e venda a prestação se a opção de compra for exercida antes de decorrido o respectivo prazo mínimo estabelecido no artigo

8º deste Regulamento”, que para os “bens com vida útil igual ou inferior a 5 (cinco) anos” é de “2 (dois) anos, compreendidos entre a data de entrega dos bens à arrendatária, consubstanciada em termo de aceitação e recebimento dos bens, e a data de vencimento da última contraprestação” e de 3 (anos), observada esta mesma definição de prazo, “para o arrendamento de outros bens”. Ou seja, se o valor residual é pago antecipadamente, igual caminho segue o exercício da opção de compra, transformando, por conseqüência, o *leasing* em contrato de compra e venda à prestação.

Por todos os argumentos acima expostos, nos parece claro que o pagamento antecipado do valor residual retira do arrendatário a alternativa de optar pela compra do bem ao final do contrato, suprimindo-lhe direito de natureza potestativa conferido pelo art. 5º, alínea “c”, da Lei nº 6.099/74, transmudando, por conseqüência, o contrato de *leasing* em contrato de compra e venda a prestação, nos termos do art. 11, § 1º, do mesmo diploma legal.

13. A INEXISTÊNCIA DE DESCARACTERIZAÇÃO DO CONTRATO DE LEASING EM FUNÇÃO DO PAGAMENTO ANTECIPADO DO VRG.

A seu turno, é de fácil constatação o fato de que a antecipação do pagamento do VRG não desnatura o contrato de leasing. Com efeito, o VRG visa à complementação do retorno do capital investido pelo arrendante na hipótese de o arrendatário optar pela devolução do bem ao final do contrato, levando-se em conta que é da essência do arrendamento mercantil a recuperação, pelo arrendador, da totalidade do capital empregado na aquisição

do bem arrendado, e ainda, a obtenção de um retorno sobre os recursos investidos. Como definido por Jorge G. Cardoso (1993, p 73), “é, portanto, uma obrigação assumida pelo arrendatário, quando da contratação do arrendamento mercantil, no sentido de garantir que o arrendador receba, ao final do contrato, a quantia mínima final de liquidação do negócio, em caso de o arrendatário optar por não exercer seu direito de compra e, também, não desejar que o contrato seja prorrogado”.

Ao contrário do que acontece em relação ao valor residual de compra, o pagamento antecipado do VRG não retira do arrendatário nem a opção de adquirir o bem, nem a opção de renovar o contrato, faculdades que lhe são conferidas pelo art. 5º, alínea “c”, da Lei nº 6.099/74.

O art. 7º, VII, "a", da resolução 2.309/96 é cristalino ao estabelecer a possibilidade “de a arrendatária pagar valor residual garantido em qualquer momento durante a vigência do contrato, não caracterizando o pagamento do valor residual garantido o exercício da opção de compra”.

É este o entendimento de Adriano Blatt (1998, p. 99): "Inexiste, ainda, norma proibitiva para a constituição do fundo de resgate de valor residual, prevalecendo a liberdade contratual assegurada às partes, além do que, há regulamentação legal que formaliza a antecipação do valor residual; em suma, a constituição do fundo de resgate de valor residual em nada afeta a validade do contrato de arrendamento mercantil, nem justifica a sua descaracterização e conseqüente transformação em compra e venda para fins fiscais".

De outra parte, a Portaria nº 3 da Secretaria de Direito Econômico confirma a possibilidade de antecipação do VRG, ao declarar, através de sua cláusula 15^a, a abusividade das cláusulas que "estabeleçam, em contrato de arrendamento mercantil (leasing), a exigência do pagamento antecipado do Valor Residual Garantido (VRG), sem previsão de devolução desse montante, corrigido monetariamente, se não exercida a opção de compra do bem".

Desta forma, não há que se falar em transmutação do arrendamento mercantil em compra e venda a prestação em face do pagamento antecipado do VRG.

14. A DISSIMULAÇÃO DO VALOR RESIDUAL PELO VRG. DESCARACTERIZAÇÃO DO LEASING NA HIPÓTESE DE PAGAMENTO ANTECIPADO.

Em face da sua absoluta distinção, o VRG e o valor residual devem ser tratados de forma diferenciada pelo instrumento contratual do *leasing* financeiro, o qual deve estabelecer um montante específico para o VRG, que garanta ao arrendante o retorno do capital investido, e outro para o valor residual, fixado para a hipótese do exercício da opção de compra pelo arrendatário ao término do contrato.

Ocorre que, segundo Fabiano Oldoni (2002), principalmente em decorrência do espírito de emulação das instituições arrendantes, se tornou

prática rotineira de mercado a estipulação de um valor único para o VRG e para o valor residual, este último denominado em regra “opção de compra”. Enquanto este valor único é cobrado antecipadamente, em uma única parcela ou embutido nas prestações, atribui-se o nome de VRG. Já ao final do contrato é denominado de opção de compra.

Ou seja, ao término da vigência do contrato, se a opção do arrendatário for pela compra do bem, converte-se o que já foi pago antecipadamente a título de VRG em valor residual, usualmente denominado “opção de compra”. Ocorre, então, uma dissimulação do valor residual pelo VRG. Destarte, o valor previamente ajustado para a opção de compra, que deveria ser pago somente ao fim do contrato, sob pena de sua conversão em compra e venda à prestação, é quitado antecipadamente, sob a denominação de VRG.

Tomemos de empréstimo os exemplos de Oldoni (2002), extraídos, respectivamente, do Contrato de Arrendamento Mercantil Financeiro do BCN Leasing Arrendamento Mercantil S/A e do Contrato de Arrendamento Mercantil Financeiro de Ford Leasing S/A Arrendamento Mercantil:

"Cláusula 11 – Do preço da Opção de Compra – Caso, ao término do Contrato, a Arrendatária opte pela compra dos bens, o Preço da Opção de Compra, descrito no subitem 2.11, devidamente atualizado pelo índice de atualização estabelecido neste Contrato, será pago juntamente com a última contraprestação do arrendamento. Caso a Arrendatária já tenha efetuado o pagamento do Valor Residual Garantido, previsto na

Cláusula 9 supra (pagamento no fim do contrato), ou na forma prevista pela Cláusula 10 (pagamento antecipado), este será automaticamente convertido em preço da opção de Compra".

.....

"Cláusula 14 – (...) o VRG é o referencial para o exercício de qualquer das opções possíveis ao encerramento do contrato. Cláusula 17 – Desde que encerrado o prazo do contrato, V. S^a. poderão comprar o (s) bem (ns) arrendado (s) ao preço equivalente ao VRG (...)"

Ainda segundo Oldoni (2002), como o VRG não é referencial para as opções do contrato, mas exclusivamente garantia do arrendador de recebimento de um valor mínimo para a hipótese de venda do bem ao seu final, não pode um valor corresponder, em um primeiro momento, ao valor residual garantido e posteriormente, ao término do contrato, ser transformado em valor residual para efeito do exercício da opção de compra.

Ao adotar este procedimento, o arrendador, via de regra, tem por objetivo violar o sistema tributário, mas termina por impor ao arrendatário a compra do bem, mesmo porque não tem interesse de mantê-lo em seu patrimônio, retirando-lhe (do arrendatário), por consequência, as alternativas que lhe são conferidas pelo art. 5^o da Lei 6.099/74, quais sejam, a devolução do bem arrendado ou a renovação do contrato.

Nos termos do art. 12 da Lei 6.099/74, enquanto sobre o VRG incide imposto de renda para o arrendador, como acima visto, não ocorre o mesmo

em relação ao valor residual, incidindo sobre esta parcela o indigitado tributo. Destarte, burla-se o fisco, pois, para que não incida imposto de renda, o valor único é qualificado como VRG, porém, ao término do contrato, como num passe de mágica, passa-se a ser denominado “opção de compra”.

Como, em termos práticos, o valor de compra já foi pago no decorrer do contrato a título de “VRG”, o fisco acaba sendo fraudado, posto que nenhum outro recibo é emitido, “até porque todos já foram emitidos e pagos pelo Arrendatário e uma nova emissão representaria duplicidade, com evidentes problemas contábeis e de caixa para a empresa arrendadora”, conforme Fabiano Oldoni (2002).

Ou seja, de uma “tacada só” o arrendante burla o fisco, ao deixar de recolher imposto de renda sobre o valor residual, e engessa o arrendatário, a quem não resta outra alternativa senão “optar” pela aquisição do bem, uma vez que os valores já foram antecipadamente pagos.

Assim, quando o valor residual de compra vier dissimulado pelo VRG, o contrato de arrendamento mercantil financeiro ficará descaracterizado, convertendo-se automaticamente em contrato de compra e venda a prazo, nos termos do art. 11, §1º, Lei nº 6.099/74.

15. OS EFEITOS DA DESCARACTERIZAÇÃO DO CONTRATO DE LEASING PARA COMPRA E VENDA À PRESTAÇÃO.

A descaracterização do contrato de *leasing* para compra e venda a prazo opera diversos efeitos no mundo jurídico, em geral prejudiciais ao arrendador e ao arrendatário.

Prejudica a instituição arrendadora, na medida em que lhe retira a possibilidade de adotar o remédio processual da reintegração de posse na hipótese de inadimplemento contratual por parte do arrendatário. Com a descaracterização do contrato de *leasing* para simples compra e venda, tem que recorrer à ação de cobrança, ou, no máximo, à ação de execução, remédios processuais muito mais burocráticos do que a reintegração de posse, principalmente quando se tratar de ação de força nova, cuja ofensa date de menos de ano e dia, quando será cabível a concessão de medida liminar.

A descaracterização do *leasing* prejudica, também, e principalmente, o arrendatário, cuja situação creditória será afetada, na medida em que terá que incluir a operação como débito no seu passivo, constando no balanço como obrigação de pagar, pois deixará de ser mero contrato de locação para estes fins. O arrendatário será prejudicado, também, haja vista que não poderá mais deduzir os aluguéis no cálculo do imposto de renda, pois estes não mais serão considerados despesas operacionais, que antes eram totalmente dedutíveis do lucro tributável.

Mas, não obstante os claros malefícios que são trazidos pela descaracterização do contrato de arrendamento mercantil, é praxe hoje que os arrendatários aleguem a sua transmudação para compra e venda a prestações através da propositura de ação declaratória ou através de contestação à ação reintegratória de posse, fato que não deixa de causar estranheza, tão bem definida pelo Min. César Asfor Rocha em seu voto no julgamento do EResp. 213.828/RS, Corte Especial do STJ, j. em 07.05.2003, publicado no DJ de 29/09/2003, p. 135, que deram uma guinada completa no entendimento do STJ sobre a matéria, *in verbis*:

“Não posso deixar de manifestar o meu espanto com a iniciativa dos arrendatários, que se encontram na posição da ora embargada, de postularem pela descaracterização do contrato de *leasing*, como se dá no presente feito.

É que, a teor no disposto no *caput* do art. 11 da Lei n. 6.099/74, "*serão consideradas como custo ou despesa operacional da pessoa jurídica arrendatária as contraprestações pagas ou creditadas por força do contrato de arrendamento mercantil*".

Vale dizer que a pretensão da arrendatária, de querer descaracterizar o contrato de *leasing* posto em análise, importa em sua própria renúncia ao benefício fiscal que ela terá em lançar como "*custo ou despesa operacional... as contraprestações pagas ou creditadas por força do contrato de arrendamento mercantil*."

Fico, então, a me perguntar, sem encontrar resposta saudável e convincente, qual a motivação que impulsiona as arrendatárias a se

lançarem nesses pleitos, se imensos prejuízos sofrerão no campo fiscal, caso vingue a sua tese”.

16. O ENTENDIMENTO DO STJ SOBRE A ANTECIPAÇÃO DO VRG.

A descaracterização ou não do contrato de arrendamento mercantil em decorrência do pagamento antecipado do valor residual garantido é objeto de acalorados debates, tanto no âmbito doutrinário, quanto no âmbito da jurisprudência, especialmente na mais alta instância em matéria infraconstitucional, a saber, o Superior Tribunal de Justiça.

Inicialmente, cumpre salientar que os Ministros do STJ de um modo geral vêm atribuindo ao VRG a dupla função que lhe é conferida pelo item 2 da Portaria MF 564/78, qual seja, a de estipular o preço da opção de compra, e a de assegurar um valor mínimo ao arrendador, na hipótese de decidir o arrendatário pela devolução do bem. Assim, quando enfrentam a matéria o fazem considerando o valor residual de compra como se estivesse embutido no VRG.

Pois bem, a discussão sobre a descaracterização ou não do contrato de arrendamento mercantil financeiro em função do pagamento antecipado do VRG parecia superada quando foi editada a súmula nº 263 do STJ, que assim consignava:

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

Ocorre que, não muito tempo depois da edição da referida súmula, a Corte Especial do STJ deu uma guinada de 180 (cento e oitenta) graus no seu entendimento, quando, no julgamento do EResp. 213.828/RS, Corte Especial do STJ, j. em 07.05.2003, publicado no DJ de 29/09/2003, p. 135, estabeleceu:

“ARRENDAMENTO MERCANTIL. LEASING. ANTECIPAÇÃO DO PAGAMENTO DO VALOR RESIDUAL GARANTIDO. DESCARACTERIZAÇÃO DA NATUREZA CONTRATUAL PARA COMPRA E VENDA À PRESTAÇÃO. LEI 6.099/94, ART. 11, § 1º. NÃO OCORRÊNCIA. AFASTAMENTO DA SÚMULA 263/STJ.

1.O pagamento adiantado do Valor Residual Garantido- VRG não implica necessariamente antecipação da opção de compra, posto subsistirem as opções de devolução do bem ou prorrogação do contrato. Pelo que não descaracteriza o contrato de leasing para compra e venda à prestação.

2.Como as normas de regência não proíbem a antecipação do pagamento da VRG que, inclusive, pode ser de efetivo interesse do arrendatário, deve prevalecer o princípio da livre convenção entre as partes.

3.Afastamento da aplicação da Súmula 263/STJ.

4. Embargos de Divergência acolhidos”.

Este novo entendimento do Superior Tribunal de Justiça foi alcançado após acalorados debates e sua fundamentação pode ser resumida em trecho do voto do Senhor Ministro Carlos Alberto Menezes no Recurso Especial que deu origem aos indigitados Embargos de Divergência, citado pelo Relator Senhor Ministro Milton Luiz Pereira no seu voto, *in verbis*:

“Na hipótese dos autos, segundo o Acórdão, o contrato prevê o pagamento do VRG parceladamente, junto com as prestações do contrato.

O valor residual, segundo define a Portaria nº 56478-MF, inciso 2, é 'o preço contratual estipulado para o exercício da opção de compra ou valor contratualmente garantido pela arrendatária como mínimo que será recebido pela arrendadora na venda a terceiros do bem arrendado na hipótese de não ser exercida a opção de compra'.

O contrato, então, encontra-se em perfeita consonância com a Portaria nº 56478-MF, inciso 2. Basta agora, perquirir sobre os efeitos do recebimento antecipado do Valor Residual Garantido (VRG) sobre a natureza do leasing.

O recolhimento do VRG ao longo do contrato, entendo, não obriga o arrendatário a adquirir o bem. Findo o prazo do leasing, poderá o arrendatário não se manifestar favoravelmente à opção de compra, direito que lhe assiste, a teor da Lei nº 6.099/74, art. 5º, alínea c. Quanto às importâncias adiantadas a título de Valor Residual Garantido,

equiparado ao valor da opção de compra, deverá o arrendatário entrar em acerto com a instituição financeira segundo as normas legais pertinentes e o contrato acaso decida não optar pela compra do bem.

Nem se diga que o arrendatário, na hipótese de adiantamento do VRG, sofra prejuízo irreparável. Ao final do contrato, mesmo que não seja efetuado o referido adiantamento, deverá pagar à arrendadora a diferença entre o VRG e o valor obtido da venda do bem a terceiros, quando este for inferior àquele. Optando, entretanto, pela compra, já terá quitado a importância necessária, não precisando desembolsar qualquer valor.

Não há no caso presente, por outro lado, infringência a qualquer regra da Lei nº 6.099/74, que não veda, expressamente, o recebimento antecipado do valor da opção de compra, assim, esse fato, por si só, não caracteriza a operação de compra e venda, não incidindo o § 1º do art. 11 do diploma legal mencionado.

Com efeito, o contrato firmado tem a natureza legal de leasing e não de compra e venda, tendo o Acórdão violado o art. 85 do Código Civil, já que a antecipação do VRG não afeta a intenção das partes”.

Ainda no mesmo julgamento, também são relevantes para a fundamentação do entendimento da Corte Especial os argumentos expendidos pelo Senhor Ministro Ari Pargendler, também citado pelo Rel. Min. Milton Luiz Pereira no seu voto, *in verbis*:

"A Lei nº 6.099, de 1974, 'dispõe sobre o tratamento tributário das operações de arrendamento mercantil'. O efeito do § 1º do artigo 11 desse diploma legal, considerando 'operação de compra e venda' o contrato de arrendamento feito em desacordo com as disposições da lei, é o de desqualificar como custo ou despesa operacional da arrendatária as prestações pagas (art. 11, caput). À míngua de qualquer outra previsão, a desclassificação só produz efeitos no âmbito tributário. Nem teria sentido que um negócio, feito por uma instituição financeira, só viabilizado por força de financiamento, pudesse ser desfigurado em razão do tratamento tributário. O aludido efeito tributário não altera a essência do negócio celebrado entre as partes, sendo resultado de outra relação, entre o Estado e a arrendatária. Esse fenômeno está pressuposto no artigo 109 do Código Tributário Nacional, que o valorizou sob outro prisma, a saber: 'Os princípios gerais de direito privado utilizam-se para pesquisa da definição, do conteúdo e do alcance de seus institutos, conceitos e formas, mas não para definição dos respectivos efeitos tributários'. Não havendo lei, no âmbito do direito privado, proibindo a antecipação do valor residual garantido, as partes podiam, sim, dispor a respeito, como simples decorrência da liberdade contratual. Quid, se o próprio Ministro da Fazenda, pela Portaria MF nº 140, de 27 de julho de 1984, resolveu que 'As parcelas de antecipação do valor residual garantido ou do pagamento por opção de compra serão tratadas como passivo do arrendador e ativo do arrendatário, não sendo computadas na determinação do lucro real'? Em outras palavras, se a Administração Fazendária, à vista da cláusula de antecipação do valor

residual garantido, não extraiu os efeitos previstos no § 1º do artigo 11 da Lei nº 6.099, de 1974, a que título a relação entre as partes poderia ser modificada por uma 'ação revisional'?

O arrendamento mercantil é um contrato sui generis. Decomposto atomisticamente, nele pode-se identificar cláusulas de locação, de promessa de compra e venda e, quando o arrendatário recebe do arrendador poderes para adquirir o bem, de mandato. O conjunto, todavia, é diferente de suas partes, e nem é o mesmo em todos os casos. O arrendamento mercantil tem uma função econômica importante quando a arrendatária é uma pessoa jurídica. Dá-lhe meios de produção, de um lado, e, de outro, facilita-lhe as coisas, pela redução dos encargos fiscais. Ao invés de investimentos próprios, a pessoa jurídica paga um aluguel e, como ganho secundário, aproveita o respectivo montante como custo ou despesa operacional, diminuindo o lucro operacional. Já a pessoa física opta pelo arrendamento mercantil quando as condições lhe pareçam mais favoráveis do que as outras formas de financiamento, sem outras conseqüências. Quando, num ou noutro caso, o valor residual garantido é antecipado gradualmente, o montante dessas parcelas e das contraprestações representa, ao final do contrato, o custo total da operação financeira, se regularmente cumprido".

Bem se vê, portanto, que, em meio a debates e críticas, o Superior Tribunal de Justiça deu o seu posicionamento final sobre a matéria, pontificando que o pagamento antecipado do VRG, este considerado em sua

dupla função, não descaracteriza o contrato de arrendamento mercantil para contrato de compra e venda a prestações.

17. CONCLUSÃO.

Podemos concluir que VRG e valor residual de compra são elementos distintos, componentes do contrato de arrendamento mercantil financeiro. O VRG é o valor mínimo que se garante ao arrendador na hipótese de o arrendatário optar pela devolução do bem ao final do contrato. O valor residual de compra é o valor previamente fixado para a compra do bem pelo arrendatário ao final do contrato, se for esta a sua opção.

O pagamento antecipado do valor residual faz transmudar o contrato de *leasing* em contrato de compra e venda à prestação, a teor do art. 11, § 1º, da Lei nº 6.099/74, pois retira do arrendatário a alternativa de optar pela compra do bem ao final do contrato, suprimindo-lhe direito de natureza potestativa conferido pelo art. 5º, alínea “c”, do mesmo diploma legal.

O pagamento antecipado do VRG, a seu turno, não agride o contrato de *leasing*, nos termos do art. 7º, VII, “a”, da Resolução nº 2.309/96 do Banco Central do Brasil, tendo em vista que não retira do arrendatário nem a opção de adquirir o bem, nem a opção de renovar o contrato.

Por outro lado, quando o valor residual de compra vier dissimulado pelo VRG, o contrato de arrendamento mercantil financeiro ficará descaracterizado,

convertendo-se automaticamente em contrato de compra e venda a prazo, nos termos do art. 11, §1º, Lei nº 6.099/74, haja vista que o arrendante terá burlado o fisco, ao deixar de recolher imposto de renda sobre o valor residual, e engessado o arrendatário, a quem não resta outra alternativa senão “optar” pela aquisição do bem, uma vez que os valores já foram antecipadamente pagos.

A descaracterização do contrato de *leasing* para compra e venda opera diversos efeitos, via de regra prejudiciais ao arrendante e ao arrendatário. Ao arrendante é retirada a possibilidade de utilização da ação de reintegração de posse na hipótese de inadimplemento do arrendatário. Já a situação creditória do arrendatário será afetada, na medida em que terá que incluir a operação como débito no seu passivo, constando no balanço como obrigação de pagar. O arrendatário será prejudicado, ainda, pois não poderá mais deduzir os alugueis no cálculo do imposto de renda, pois estes não mais serão considerados despesas operacionais, que antes da transmutação eram totalmente dedutíveis do lucro tributável.

Em meio a debates e críticas, o Superior Tribunal de Justiça deu o seu posicionamento final sobre a matéria, pontificando, em dissonância do posicionamento desta monografia, que o pagamento antecipado do VRG, este considerado em sua dupla função - a de estipular o preço da opção de compra, e a de assegurar um valor mínimo ao arrendador, na hipótese de decidir o arrendatário pela devolução do bem - não descaracteriza o contrato de arrendamento mercantil para contrato de compra e venda a prestações, uma

vez que, conforme o Min. Carlos Alberto Menezes, citado pelo Rel. Min. Milton Luiz Pereira no EResp. 213.828/RS, Corte Especial do STJ, j. em 07.05.2003, publicado no DJ de 29/09/2003, p. 135, “o recolhimento do VRG ao longo do contrato... não obriga o arrendatário a adquirir o bem. Findo o prazo do leasing, poderá o arrendatário não se manifestar favoravelmente à opção de compra, direito que lhe assiste, a teor da Lei nº 6.099/74, art. 5º, alínea c. Quanto às importâncias adiantadas a título de Valor Residual Garantido, equiparado ao valor da opção de compra, deverá o arrendatário entrar em acerto com a instituição financeira segundo as normas legais pertinentes e o contrato acaso decida não optar pela compra do bem”.

18. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

BECKER, Rodrigo Frantz. *A descaracterização do leasing pelo pagamento antecipado do valor residual. Discussão perante a Corte Especial do Superior Tribunal de Justiça*. Jus Navigandi, Teresina, a. 6, n. 57, jul. 2002. Disponível em: <<http://www1.jus.com.br/doutrina/texto.asp?id=3032>>. Acesso em: 28 mar. 2004.

BENJÓ, Celso. *O Leasing na Sistemática Jurídica Nacional e Internacional*, in Revista Forense 274, abr./jun. 1981.

BLATT, Adriano. *Leasing: uma abordagem prática*, Rio de Janeiro: Qualitymark, 1998.

CAMARGO MANCUSO, Rodolfo de. *Leasing*. 2. ed., São Paulo: RT, 1999.

CARDOSO, Jorge G. Aspectos Controvertidos do Arrendamento Mercantil, in *Cadernos de Direito Tributário e Finanças Públicas*. São Paulo: RT, n. 5, 1993.

CARRO, Angélica. *Contratos de leasing*. Jus Navigandi, Teresina, a. 1, n. 10, abr. 1997. Disponível em: <<http://www1.jus.com.br/doutrina/texto.asp?id=626>>. Acesso em: 28 mar. 2004.

CORRÊA DA FONSECA, Priscila Maria. *O contrato de leasing*. In: *Novos Contratos Empresariais*. Coord. Carlos Alberto Bittar. São Paulo: RT 1990.

DELFINO, Lúcio. *Arrendamento mercantil: atentado contra a sua natureza jurídica*. Jus Navigandi, Teresina, a. 4, n. 39, fev. 2000. Disponível em: <<http://www1.jus.com.br/doutrina/texto.asp?id=629>>. Acesso em: 28 mar. 2004.

DELGADO, José Augusto. *A Caracterização do Leasing e seus Efeitos Jurídicos*, in Revista Forense 269.

DINIZ, Maria Helena. *Tratado Teórico e Prático dos Contratos*. Vol. 1, 2. ed., São Paulo: Saraiva, 1996.

..... *Tratado Teórico e Prático dos Contratos*. Vol. 2, 2. ed., São Paulo: Saraiva, 1996.

FELSBURG, Thomas Benes. *Anotações Para um Enfoque Jurisprudencial do Leasing*, in *Lex – Jurisprudência dos Tribunais de Alçada Civil de São Paulo*, n. 146.

GICO JUNIOR, Ivo Teixeira. *Elementos do contrato de arrendamento mercantil (leasing) e a propriedade do arrendatário*. Jus Navigandi, Teresina, a. 4, n. 41, mai. 2000. Disponível em: <<http://www1.jus.com.br/doutrina/texto.asp?id=627>>. Acesso em: 28 mar. 2004.

GOMES, Orlando. *Contratos*. 12. ed., Rio de Janeiro: Forense, 1984.

MARTINS, Fran. *Contratos e Obrigações Comerciais*. 11. ed., Rio de Janeiro: Forense, 1990.

OLDONI, Fabiano. *Arrendamento mercantil financeiro: Uma abordagem acerca do pagamento antecipado do Valor Residual Garantido*. Jus Navigandi, Teresina, a. 7, n. 60, nov. 2002. Disponível em: <<http://www1.jus.com.br/doutrina/texto.asp?id=3398>>. Acesso em: 28 mar. 2004.

QUEIROZ, José Wilson Nogueira. *Teoria e Prática do Leasing*. 2. ed. Imprensa Universitária da Universidade Federal do Ceará, 1974.

RESTIFFE NETO, Paulo. *Locação – Questões Processuais*. 3. ed., São Paulo: RT, 1985.

RIZZARDO, Arnaldo. *Arrendamento Mercantil no Direito Brasileiro*. 3. ed., São Paulo: RT, 1998.

SANDRI, Paulo Afonso. *Descaracterização do contrato bancário arrendamento mercantil quando cobrado antecipadamente o VRG (valor residual garantido)*. Jus Navigandi, Teresina, a. 4, n. 46, out. 2000. Disponível em: <<http://www1.jus.com.br/doutrina/texto.asp?id=631>>. Acesso em: 28 mar. 2004.

TAVARES PAES, Paulo Roberto. *Leasing*. São Paulo: RT, 1977.

VIANNA, Guilherme Borba. *Da desconfiguração do leasing financeiro pela antecipação do valor residual*. Jus Navigandi, Teresina, a. 4, n. 43, jul. 2000. Disponível em: <<http://www1.jus.com.br/doutrina/texto.asp?id=630>>. Acesso em: 28 mar. 2004.

WALD, Arnaldo. *A Introdução do Leasing no Brasil*. RT n. 415.