

A IMPORTÂNCIA DO VALOR RESIDUAL PARA O CONTRATO DE ARRENDAMENTO MERCANTIL

Pierre Tramontini

Resumo: O objetivo deste trabalho é identificar o real significado do valor residual, fazer o enfrentamento das posições jurídicas existentes e concluir pela melhor aplicação prática e técnica do instituto. Singularidade e equilíbrio foram apontados como funções do valor residual, o qual é indispensável à caracterização do arrendamento mercantil. Como principal conclusão, aponta-se que, quando o legislador deixou às partes a definição sobre os limites do valor residual, trilhando o caminho da menor interferência do estado nas relações contratuais entre particulares, permitiu a sua utilização de forma a desequilibrar os objetivos do instituto. Urge, portanto, que as balizas do valor residual sejam definidas pelo estado, garantindo o equilíbrio necessário a este singular contrato de importância ímpar para o financiamento das economias fragilizadas pelas crises mundiais.

Palavras-chaves: Arrendamento mercantil; Valor residual.

Abstract: The objective of this study is identify the real meaning of the residual value, to confront the existing legal positions and to conclude for the best institute applying practice and technique. The singularities and the balance were pointed as functions of the residual values, which is essential to the lease characterization. As the main conclusion, it is pointed that the legislator left to the parties to define the limits of the residual value, throughout a minimum State interference on the contract relations between the parties, allowed its use to disrupt the objectives of the institute. Therefore, it is eminent that the residual value bases are defined by the State, assuring the necessary balance to this great importance singular contract to the finance of the ailing economies by the world crises.

Keywords: *Leasing; Residual value.*

Introdução

Em tempos de recessão, faz-se importante o debate sobre as alternativas de financiamento acessíveis e viáveis para alavancar a economia e determinar o crescimento da produção e do consumo.

A existência de instrumentos jurídicos confiáveis é fundamental para o alcance dos objetivos econômicos e sociais.

Pegue-se como exemplo a crise de 2008 que estava intimamente ligada a um instrumento jurídico de grande confiabilidade: a hipoteca. Nem de longe se afirma que este direito real foi o responsável pela crise, mas sim que a grande confiabilidade que este instrumento detinha criou uma falsa situação para o sistema financeiro, que por meio da titularização emitiu valores mobiliários lastreados em créditos hipotecários em larga escala. As instituições financeiras somente apostavam nos títulos *subprime* pela segurança do instituto jurídico da hipoteca.

Quando os créditos hipotecários deixaram de ser saldados pelos devedores, conjugado com a forte desvalorização dos imóveis, criou-se uma crise de confiança no sistema bancário. Com isto, diminuiu-se o crédito, o que gerou recessão, desemprego e congelamento da economia.

Diante deste quadro recessivo, os países tomaram medidas distintas visando restabelecer as condições para que o sistema financeiro voltasse a emprestar e, com isto, aquecer a economia e retomar a curva ascendente do crescimento.

Com o sistema financeiro em agonia, os Estados passaram a enfrentar dificuldades para refinar suas dívidas, evidenciando a necessidade de reestruturação dos aparelhos estatais. Entretanto, esta luta incessante travada desde 2008 pelos Estados para recuperação das finanças, não se revela como uma garantia de que a economia irá desenvolver-se com saúde, pois o crédito à produção poderá permanecer escasso.

É essencial, portanto, que o mercado tenha em mãos instrumentos jurídicos confiáveis e capazes de auxiliar esta expansão do crédito para a produção, fomentando a retomada do crescimento econômico.

Como é sabido, o custo do financiamento necessário à recuperação econômica está umbilicalmente vinculado à qualidade do ordenamento jurídico existente e à segurança que este revela.

O Brasil precisa de produção. Mais que isso, precisa de produtividade! E melhorar a produtividade passa pela modernização dos equipamentos. Modernizar equipamentos exige investimentos, o que leva à imobilização de recursos. Crescem os ativos empresariais, o que gera dificuldade de modernização do maquinário e que, por fim, leva à diminuição da produtividade¹. Eis o círculo vicioso. É de fundamental importância, portanto, que existam alternativas de financiamento a dar sustentação a esta necessidade de investimento no setor produtivo.

É com este olhar que o presente trabalho se debruçará sobre uma importante modalidade de financiamento: o arrendamento mercantil, e mais precisamente, sobre o valor residual.

O arrendamento mercantil tem se revelado um facilitador para que as empresas adquiram os bens necessários ao desenvolvimento de sua atividade operacional, sendo reconhecido como instrumento de desenvolvimento econômico.

Sua origem está gravada na evolução comercial dos Estados Unidos, consolidando-se como contrato autônomo desde a metade do século XX. Surgiu como alternativa eficaz de

¹ Neste sentido escreve Fabio Konder Comparato (TEPEDINO, 2011, p. 729).

financiamento, possibilitando ao arrendatário a utilização do equipamento ao mesmo tempo em que adimplia com a obrigação assumida com a sua locação, podendo financiar 100% do bem, usufruindo de um sistema fiscal mais favorável.

Para os financiadores, o arrendamento mercantil passou a ser interessante, pois é provido de uma garantia superior, qual seja, a propriedade sobre o próprio bem. Desta forma, ao contrário de disponibilizarem dinheiro ao interessado, os financiadores adquiriam o bem e o entregavam em locação, a qual subsidiaria o adimplemento da obrigação financeira, restando aquele como garantia do investimento, pois, acaso não exercida a opção de compra, poderia ser alienado ou novamente locado a terceiro.

Esta característica de financiamento é que eleva o arrendamento mercantil a um dos instrumentos jurídicos de maior relevo dentro do cenário mundial posto.

Entretanto, de nada adianta a existência de um instrumento jurídico voltado ao financiamento se esse não se revela suficientemente seguro para o financiador. As garantias são fundamentais à propagação de qualquer modalidade de financiamento. Quanto mais fortes forem as garantias, menor o custo do financiamento.

Propositalmente, destaca-se um dos elementos do arrendamento mercantil, o valor residual.

Acredita-se que nele resida um ponto de singularidade e de equilíbrio para este contrato. Inexistindo o valor residual, descaracterizado estará o instrumento em análise. A sua fixação, em percentuais altos ou baixos, é determinante para o resultado esperado pelas partes, o qual nem sempre segue na mesma direção. Portanto, sua função de equilíbrio é de relevante significado.

Se o valor residual é o nó górdio da questão, e partindo da premissa que o sucesso dos instrumentos jurídicos voltados ao financiamento está intrinsecamente ligado à segurança jurídica, a definição desse requisito é fundamental.

Há quem defenda que o valor residual não seria elemento caracterizador do contrato de arrendamento mercantil, não merecendo atenção específica do legislador. Outros argumentam que o mesmo é de substancial importância para a caracterização do contrato, mas que os seus limites máximos e mínimos deveriam ser determinados pelo próprio mercado. Há, ainda, aqueles que defendem que o legislador deveria definir os parâmetros máximos e mínimos. Até mesmo a antecipação do valor residual como forma de aumento da garantia já foi utilizado.

Se a economia mundial está a necessitar de ferramentas jurídicas que viabilizem um horizonte de crescimento econômico, se este crescimento depende substancialmente de financiamento e se para uma política de financiamento ser eficaz precisa-se de instrumentos jurídicos dotados de boas garantias, encontra-se aqui a justificativa para o seguimento deste trabalho.

Precisa-se que o contrato de arrendamento mercantil cumpra, mais do que nunca, com todos os seus matizes, seja quanto às partes envolvidas no contrato, seja quanto ao estado e à sociedade que permitem um sistema fiscal mais favorável a este instrumento jurídico, na expectativa dele alcançar os efeitos benéficos tão necessários ao desenvolvimento econômico.

Do valor residual

Ao final do contrato de arrendamento mercantil, o arrendatário possuiu o direito à escolha entre devolver o bem, locá-lo novamente ou adquiri-lo por certo “*preço*”. Este preço a ser pago ao final é o que se chama de valor residual, o qual foi concebido exatamente para ser o ponto de equilíbrio e de singularidade desta modalidade contratual. Estas são as duas funções primordiais que se identifica no valor residual.

Se o contrato de arrendamento mercantil prevísse apenas o pagamento das rendas, estar-se-ia diante de uma venda a prestações, com reserva de propriedade. Não restaria ao arrendador outra opção senão a de compor as rendas de forma a recuperar todo o seu investimento. Também não restaria ao arrendatário outra opção que não ficar com o bem após o término do contrato, vez que quitados integralmente o seu valor e a remuneração do capital investido pelo arrendador.

Enfim, sem a previsão de existência do valor residual, descaracterizado estaria o contrato de arrendamento mercantil, pois restariam inexistentes as escolhas a serem feitas ao final deste. Reside aqui o que se chama de função de singularidade exercida pelo valor residual. É ele o instrumento único colocado à disposição das partes, capaz de fazer com que a operacionalização desta modalidade contratual ocorra com eficiência, a diferenciando das demais².

A outra função do valor residual é a de equilíbrio³. Este deve servir como balizador do interesse das partes. A depender do seu valor, a decisão que deverá ser tomada ao final do contrato poderá estar viciada, pois não se tratará de uma escolha entre três caminhos – locação, devolução ou aquisição – mas sim de uma única possível.

Imagine um contrato com valor residual ínfimo: ao arrendatário não seria crível locá-lo novamente, mesmo que as novas rendas também fossem estipuladas em patamares módicos. Por que continuar a pagar um valor pela utilização da coisa se seria possível adquiri-la com o pagamento de um valor residual ínfimo? Claro, situações excepcionais poderiam levar o arrendatário a locá-la novamente, mas este definitivamente não seria o caminho natural.

Caso o valor residual fosse elevado, poder-se-ia impedir a aquisição da coisa, forçando uma nova locação, a qual teria, necessariamente, rendas mais baixas.

Enfim, não seria demais afirmar que a quantia a definir o valor residual em um contrato de arrendamento mercantil é determinante para a decisão que, ao final, deveria tomar o arrendatário de forma independente.

Portanto, ao exercer as funções de singularidade e equilíbrio, o valor residual mostra-se imprescindível à configuração da modalidade contratual em estudo.

Por todo o aludido, entende-se que o valor residual é aquele correspondente à quantia não recuperada pelo arrendador por meio de rendas, que deverá ser quitado pelo arrendatário em caso de decidir adquirir a coisa ao final do contrato, restando quantificado, desde a assinatura deste, tendo por funções garantir o equilíbrio e a singularidade do contrato⁴.

O arrendador disponibiliza uma determinada quantia para aquisição de uma coisa indicada pelo arrendatário. Esta quantia deverá ser recuperada ao longo do contrato. Também deverá ser recuperado o valor correspondente aos juros deste “empréstimo”, bem como todas as demais despesas com a realização do negócio, inclusive a margem de lucro⁵. Quanto mais o total das rendas aproximar-se deste valor, menor deverá ser o valor residual.

² Afirma Orlando Gomes que “[...] o elemento essencial de caracterização do *leasing* é a faculdade reservada ao arrendatário de adquirir, no fim do contrato, os bens que alugou. Se não existe, o contrato não é de *leasing*.” (GOMES, 2008, p. 573).

³ Conforme aduz Justino Magno de Araújo, “[...] nestes tipos de avença encontra-se assegurado o equilíbrio entre as partes através da equivalência das prestações, não significando, entretanto, que as prestações sejam exatamente idênticas.” (ARAÚJO, 2006, p. 57).

⁴ Alguns autores, dos quais aqui se discorda, quando falam sobre o valor residual, dão forte enfoque à questão da depreciação, colocando-a como determinante à conceituação deste instituto. Neste sentido, afirma Irineu Mariani: “[...] o valor residual, sigla VR, corresponde ao valor não depreciado, ou o valor que o bem manteve durante a vigência do contrato.” (TEPEDINO, 2011, p. 769).

⁵ Neste sentido escreve Athos Gusmão Carneiro (TEPEDINO, 2011, p. 589).

Ao se afirmar que o valor residual é determinante para a caracterização do contrato de arrendamento mercantil, afasta-se, por completo, qualquer iniciativa tendente a aboli-lo. Definitivamente é necessária a sua existência, quantificada desde o nascedouro do contrato, para oportunizar ao arrendatário a sua independente decisão ao término do contrato. A aquisição da coisa ao final é uma faculdade e não uma obrigação.

E não se pode confundir a discussão travada quando se discute acerca do valor residual simbólico, que será objeto de análise mais a frente. Mesmo sendo ínfimo, o valor residual existe. Portanto, pelas características do contrato, esse valor é essencial ao alcance e implementação dos objetivos contratuais, não sendo possível configurar o arrendamento mercantil sem o mesmo.

Partindo desta premissa, oportuno verificar o movimento legislativo ocorrido no ordenamento jurídico português, o qual saiu de um sistema com balizas legais máximas e mínimas ao valor residual para um desprovido destas. Ao assim agir, o legislador trilhou pela alargada estrada da autonomia contratual e da menor interferência do Estado nas relações contratuais, o que se acredita ser um bom caminho, desde que utilizado com a responsabilidade que a situação requer.

Em alguns nichos, o equilíbrio entre os contratantes mostra-se existente, em outros não. Nas relações consumeristas não convém deixar às partes a regulação total da relação contratual, vez que evidente a condição de hipossuficiência do consumidor frente ao fornecedor. Este desequilíbrio de forças entre as partes ocasiona a necessidade de intervenção do Estado.

Em se tratando do arrendamento mercantil, existe equilíbrio suficiente entre as partes para deixar que a regulação do valor residual fique a cargo destas e do mercado? Entende-se que a resposta não pode ser taxativa: sim ou não. Certamente existirão grandes empresas locatárias que terão condição econômica e poder de barganha gigantescos frente a arrendadora, mas também haverá a situação inversa, que parece até mais natural, afinal de contas, quem detém o poderio financeiro é a arrendadora.

Conforme já dito, a locatária financeira necessita da coisa para modernizar o seu parque fabril, para aumentar a sua produção, para continuar a competir no mercado e, normalmente, não detém condições de aquisição à vista, precisando socorrer-se do arrendamento mercantil e, via de consequência, ao crédito do arrendador. A coisa a ser adquirida não é supérflua, mas necessária. Tal situação aumenta a pressão pela realização do negócio.

Também não se pode negar que, entre os arrendadores, exista uma competição natural no mercado, todos buscando oportunizar melhores condições para atender a demanda existente, pois a finalidade da empresa arrendadora é lucrar com os contratos a serem firmados, aumentando a sua carteira de clientes. Então a competição poderia ser um fator a equilibrar a relação. Mas também é fato que não existem tantas empresas no mercado do arrendamento mercantil, sendo que a demanda é suficiente para que todas consigam obter bons resultados, caso não entrem em uma concorrência predatória. Empresas do mercado financeiro sabem bem como agir em situações como estas.

Portanto, no que concerne aos contratos de arrendamento mercantil, habitualmente, não há uma relação naturalmente equilibrada entre as partes, mas marcada pela necessidade de uma delas usar o bem e da outra financiar tal aquisição, segundo as suas próprias condições⁶. Não obstante, sabe-se que a busca pelo equilíbrio nas relações negociais é uma vertente atual⁷. O imperativo da função social do contrato aduz que este não pode ser transformado em um instrumento para

⁶ Não é por acaso que os contratos de arrendamento mercantil são de adesão.

⁷ Não se pode olvidar que se atribui ao valor residual a função de equilíbrio no contrato de arrendamento mercantil.

as atividades abusivas⁸. Certamente isto não se traduz em um impedimento para que as partes concluam o contrato de acordo com as suas vontades, o que se busca é que este acordo de vontades não se formalize em detrimento dos interesses da coletividade, ao contrário, seja um dos meios de desenvolvimento⁹. O princípio da autonomia da vontade, tão alardeado para justificar manifestações liberais quanto à flexibilização da legislação do arrendamento mercantil, pode sofrer restrições em razão de o contrato ter de observar a sua função social¹⁰.

Não se pode perder de vista que o arrendamento mercantil tem por escopo ser uma alternativa eficaz para a solução dos problemas de financiamento do setor produtivo, gozando de privilégios fiscais para tanto. Por isto, oportuno lembrar que a liberdade atribuída ao mercado não pode suplantar a finalidade social do instrumento jurídico.

Como garantir que os detentores do capital não se aproveitem da situação, deturpando o contrato, explorando os que precisam produzir para não fechar as portas do estabelecimento? Uma das possibilidades é utilizar-se do valor residual. Por meio dele pode-se evitar que verdadeiros contratos de compra e venda sejam travestidos de arrendamento mercantil, com a fixação de valor residual ínfimo, obtendo, com isto, as vantagens fiscais em detrimento do Estado.

Neste campo do valor residual, o qual é imprescindível à devida caracterização do contrato de arrendamento mercantil, os interesses das partes são habitualmente antagônicos.

O arrendador não deseja o bem e, assim sendo, busca receber em pecúnia tudo aquilo que projetou para a operação. O bem é apenas uma garantia superior. Desta forma, quanto maior a renda, menor o valor residual, menor a chance do arrendatário optar em não ficar com o bem e, como consequência, do arrendador ter que ficar com ele, não tendo uma destinação específica para tal, o que pode lhe gerar despesas grandiosas. Valor residual elevado, com rendas menores, não é o quadro desejado pelo arrendador. Esta situação é de pouca aplicação prática, não se verificando no mercado.

Já o arrendatário precisa do bem para incrementar a sua produção, precisa equacionar o seu capital de giro, imobilizar um baixo numerário para focar na produção e, conseqüentemente, na receita. Ora, neste quadro quanto menor o valor das rendas melhor, pois assim estará poupando seu caixa de efetivar altos desembolsos. Postergar a decisão para a aquisição ou não do bem para o final do contrato é a lógica da arrendamento mercantil. Assim, o arrendatário almeja um valor residual elevado e rendas baixas. Acaso, ao final do contrato, aquele verifique que o bem ainda lhe atende, sendo útil à sua atividade produtiva, teria conseguido através da produção deste bem alcançar os valores necessários à sua aquisição pagando o valor residual, recursos estes que não dispunha no início do contrato¹¹.

⁸ Artigo 421 do Código Civil Brasileiro: “[...] a liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato.”

⁹ Neste sentido, afirma Mariana Riberio Santiago: “[...] a orientação moderna no campo do direito das obrigações visa realizar melhor equilíbrio social, não apenas no sentido moral de impedir a exploração do mais fraco pelo mais forte, mas, ainda de sobrepor o interesse coletivo, no qual se insere a harmonia social, ao interesse individual, de cunho meramente egoístico.” (SANTIAGO, 2005, p. 75).

¹⁰ Neste sentido afirma Gonçalves (2012, p. 25).

¹¹ Entende-se que esta linha de raciocínio é a que se aplica em maior escala no mercado, porém não é a única, vez que a realidade distinta dos arrendatários faz com que tenham interesses diversos ao aderirem a esta modalidade contratual.

Assim, desconsiderando as variáveis, para o arrendador quanto menor o valor residual e maiores forem as rendas, melhor. Ao passo que para o arrendatário a equação é contrária, ou seja, quanto menores as rendas e maior o valor residual, mais favorável lhe seria o contrato¹².

Diante desse confronto de interesses, há que se perquirir se a solução de mercado estaria equilibrada ou não. Parece que a razão estejam com o aqueles que dizem não.

A primeira constatação é a de que o mercado não utiliza a equação rendas baixas com valor residual elevado, o que demonstra uma preponderância do interesse dos arrendadores na correlação de forças, vez que este seria o quadro que não lhes interessa¹³. O que está a dominar o mercado é a opção pelo valor residual mínimo, ou seja, as rendas sendo suficientes a compor toda a equação contratual, tornando o valor residual uma pequena parcela não significativa do contrato, coincidindo, muitas vezes, com o valor pecuniário de uma única renda. Isto novamente reforça a defesa do desequilíbrio de forças, pois se traduz em mais uma demonstração de que a equação contratual tem sido construída para atender aos interesses maiores dos arrendadores.

A sinalização do mercado é clara. Quanto maior a instabilidade econômica, maior as exigências por garantias ou posições contratuais confortáveis para aqueles que detêm o capital.

O desequilíbrio tem ficado evidente e a análise sobre o valor residual aponta para isto.

No Brasil este desequilíbrio chegou a situações inusitadas e preocupantes. Não trazendo a lei maiores observações sobre o valor residual, surpreende-se com o mercado cobrando o valor residual no início ou diluído no contrato, sob o fundamento de que esta seria mais uma condição de garantia ao arrendador, cabendo este, ao final do contrato, a devolução da importância paga a título de valor residual ao arrendatário, caso este não opte pela aquisição do bem.

Assim, mais uma garantia foi possibilitada ao arrendatário, desta vez amparada no valor residual. E esta garantia é absoluta, pois se traduz no próprio objeto protegido. Perceba que, para garantir que ao final, em caso de opção pela aquisição do bem, o valor residual será quitado, permite-se que este seja exigido antecipadamente. A situação apresentada é muito similar à exigida para locação de um veículo onde o locatário cauciona o locador com o valor integral do bem locado.

Esta posição vem sendo largamente utilizada no modelo brasileiro, tendo sofrido contestações judiciais que dividiram os tribunais durante algum tempo.

A discussão centrava-se em tal disposição contratual, pagamento antecipado do valor residual, ter o condão de transformar o contrato de arrendamento mercantilem compra e venda a prazo, haja vista que a opção pela compra do bem já era feita no início ou no decorrer da execução do contrato.

Os defensores da tese da possibilidade da cobrança do valor residual garantido, afirmam que em momento algum se estaria retirando do arrendatário a decisão sobre comprar ou não o bem, pois esta era feita ao final do contrato. O valor residual pago antecipadamente seria apenas um depósito garantidor¹⁴.

¹² Evidente que desprezando todas as variáveis e no campo das ideias, o melhor quadro para o arrendador seria rendas e valor residual elevados e, para o arrendatário, rendas e valor residual baixos. Entretanto, assim agindo não teria espaço no mercado, pois o arrendamento mercantil deixaria de ser um instrumento jurídico competitivo.

¹³ Reconhece-se que este cenário não é o que mais se coaduna com o próprio instituto da arrendamento mercantil, mas não pode deixar de ser considerado.

¹⁴ Fabiano Oldoni defende que valor residual e valor residual garantido são institutos diferentes, coexistindo ambos no contrato de arrendamento mercantil. O valor residual somente poderia ser quitado ao final do contrato, enquanto o VRG poderia ser antecipado. (OLDONI, 2006, p. 63-64).

Este posicionamento vem de encontro com o daqueles que defendem ser o fator garantia o ponto caracterizador do contrato de arrendamento mercantil. O pagamento do valor residual antecipadamente apenas traria um conforto maior ao arrendador, dando mais segurança a esta importante modalidade de financiamento da sociedade¹⁵.

Afirma-se, ainda, existir autorização do Banco Central do Brasil, por meio da Resolução nº 2.309, para cobrança do valor residual garantido sem que este represente uma manifestação antecipada da opção de compra¹⁶.

Desta forma, mesmo tendo o arrendatário antecipado o pagamento do valor residual, o contrato de arrendamento mercantil permaneceria com os seus requisitos básicos mantidos, não o desnaturando.

A corrente contrária afirma que a Lei nº 6.099, de 12 de setembro de 1974, a qual regulamenta o arrendamento mercantil brasileiro, nada dispôs sobre a existência deste valor residual garantido, tendo o mesmo sido inserido no ordenamento jurídico por força da resolução supracitada, que extrapolou os ditames da própria lei que visava regulamentar. Citam, ainda, o disposto no artigo 5º, alínea d¹⁷ que determina a existência do preço para exercício da opção de compra e o disposto no artigo 10 da Resolução nº 2.309, do Banco Central¹⁸, que traz a possibilidade de desnaturação do contrato de arrendamento mercantil¹⁹.

Esta disputa foi parar nos tribunais e o Superior Tribunal de Justiça, tribunal máximo no que concerne à legislação infraconstitucional, inicialmente entendeu que estavam com razão aqueles que defendiam que o pagamento antecipado do valor residual garantido desnaturava o contrato de *leasing* que, neste caso, não passava de uma compra e venda à prestação, editando a súmula 263²⁰.

Nestes julgados²¹, o Superior Tribunal de Justiça entendeu que a cobrança do chamado valor residual garantido violava o §1º, do artigo 11 da Lei nº 6.069/74, que prescreve que a aquisição pelo arrendatário de bens arrendados em desacordo com as disposições daquela lei será considerada operação de compra e venda à prestação. O valor residual garantido (VRG) não tem existência prevista nesta lei.

O Ministro Ruy Rosado de Aguiar, por ocasião do julgamento do REsp 181095/RS, foi de uma clareza ímpar quando colocou duas situações à reflexão sobre o VRG: a) o arrendamento mercantil tem por escopo financiar o investimento produtivo e com a antecipação do VRG isto desaparece, pois o que diferenciava a compra e venda da locação era a existência da promessa unilateral de venda; b) o valor residual, que deveria ser pago ao final, resta embutido nas parcelas, o que aumenta o seu valor, faz incidir juros sobre algo que não teria a obrigação de se

¹⁵ Neste sentido: Athos Gusmão Carneiro (TEPEDINO, 2011, p. 594).

¹⁶ “A previsão de a arrendatária pagar o valor residual garantido em qualquer momento durante a vigência do contrato, não caracterizando o pagamento do valor residual garantido o exercício de opção da compra.” (Resolução nº 2.309, art. 7º, inciso VII, a).

¹⁷ Os contratos de arrendamento mercantil conterão as seguintes disposições: “[...] d) preço para opção de compra ou critério para sua fixação, quando for estipulada esta cláusula.” (LEI nº 6.099/74).

¹⁸ “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 art. 8º deste Regulamento.” Resolução nº 2.309, Banco Central do Brasil.

¹⁹ ABDALA, 2004, p. 148.

²⁰ Súmula 263 do Superior Tribunal de Justiça: “A cobrança antecipada do valor residual (VRG) descaracteriza o contrato de arrendamento mercantil, transformando-o em compra e venda à prestação.”

²¹ Eis alguns acórdãos sobre a matéria: Alguns acórdãos do Superior Tribunal de Justiça, neste sentido: AgRg nos EREsp 230239/RS, Rel. Ministra Nancy Andrighi, Segunda Seção, julgado em 23/05/2001, DJ 18/06/2001, p. 110 e REsp 255628/SP, Rel. Ministro Sálvio De Figueiredo Teixeira, Quarta Turma, julgado em 29/06/2000, DJ 11/09/2000, p. 260.

pagar e, acaso não se pague tal parcela, ainda poderá vir a sofrer com a inadimplência, podendo perder a posse do bem por não ter pago aquilo que não tinha a obrigação de pagar.

Entretanto, em 27/08/2003, após debates acalorados, os integrantes do Superior Tribunal de Justiça optaram por cancelar tal súmula, indicando uma mudança de entendimento que restou consolidada com a edição de uma nova súmula, a de número 293²², que afirmava justamente o contrário, ou seja, entendia cabível a cobrança antecipada do valor residual sem que isto desnaturasse o contrato inicial²³.

Para o Ministro Menezes Direito, um dos precursores deste entendimento, o fundamento nodal é o de que, mesmo com a cobrança antecipada do valor residual, não se retira do arrendatário o direito à tríplice escolha ao final do contrato, não podendo ser confundido o valor residual com a própria escolha. Um seria consequência do outro. Para esta corrente, deve vigorar o princípio da livre convenção entre as partes²⁴.

Tal orientação, com as devidas *vênias*, não está correta, pois se estabeleceu uma nova obrigação ao arrendatário sem que houvesse previsão na lei para tanto²⁵, desnaturando o contrato de arrendamento mercantil, confundindo os conceitos de renda e valor residual e gerando consequências maléficas ao arrendatário, que deveria desembolsar o valor residual somente ao final do contrato e não durante o mesmo, o que faz diminuir a sua capacidade financeira a curto e médio prazos, bem como, indiscutivelmente, lhe retira a opção de não comprar o bem, pois sem vantagem alguma diante do pagamento efetivado antecipadamente. Desculpem os que pensam de forma diferente, mas não há escolha ao arrendatário, ao final do contrato, diante do pagamento integral de todas as suas obrigações. Seria o mesmo que dizer, após passar pelo caixa de um supermercado: mesmo pago, não quero levar. Adquirir o bem é a sua única opção²⁶.

Quando o arrendatário é compelido a pagar o valor residual de forma antecipada, o faz de forma diluída ao longo do contrato, aumentando a parcela de financiamento e, conseqüentemente, o custo mensal do negócio jurídico firmado. Não se trata de exigir a antecipação do valor residual apenas, mas da cobrança de juros sobre este valor.

Para os que defendem este posicionamento, resta a resposta quanto a questões, tais quais: como agir diante do inadimplemento de uma renda. Se o valor desta renda contempla tanto a parcela decorrente do uso do bem como da compra, não pode ser o arrendatário considerado em mora

²² Súmula 293 do Superior Tribunal de Justiça: “A cobrança antecipada do valor residual garantido (VRG) não descaracteriza o contrato de arrendamento mercantil.”

²³ Vide as seguintes decisões do Superior Tribunal de Justiça: REsp 163.838/RS, Rel. Min. Carlos Alberto Menezes Direito, julgado em 06/06/2000, EREsp 213828/RS, Rel. Ministro Milton Luiz Pereira, Rel. p/ Acórdão Ministro Edson Vidigal, Corte Especial, julgado em 07/05/2003, DJ 29/09/2003, p. 135.

²⁴ GONÇALVES, 2012, p. 691.

²⁵ Em momento algum a lei fez previsão sobre a existência do Valor Residual Garantido, tendo sido esta criação do poder regulamentar.

²⁶ Veja duas cláusulas encontradas em contratos de arrendamento mercantil que demonstram como a questão está sendo tratada:

“a) Contrato de Arrendamento Mercantil Financeiro de BCN Leasing Arrendamento Mercantil S/A:

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, ou na forma prevista pela Cláusula 10, este será automaticamente convertido em preço da opção de Compra.

b) Contrato de Arrendamento Mercantil Financeiro de Ford Leasing S/A Arrendamento Mercantil:

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. Sª poderão comprar o bem arrendado ao preço equivalente ao VRG [...]” (OLDONI, 2006, p. 68).

pelo valor decorrente da opção de compra, pois esta ainda sequer foi exercida. Seria possível a reintegração da posse do imóvel pela negativa ao pagamento do valor residual antecipado? Tem o arrendatário a opção de antecipar formalmente a sua escolha pela não aquisição do bem e com isto se negar ao pagamento do valor residual? Ora, se é dado ao arrendador cobrar antecipadamente o valor residual, não pareceria absurdo que o arrendatário formalizasse a sua opção antecipada pela não aquisição do bem e, com isto, não lhe fosse imposta a cobrança deste valor.

A própria definição de valor residual, exposta na Portaria nº 564/78-MF, inciso 2, não permite esta interpretação, qual seja:

[...] 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. (BRASIL, 1978).

Interpretando o conceito, tem-se que o valor residual seria o preço para o exercício da opção de compra, ou seja, nasceria a obrigação de pagamento depois de exercida a opção de compra. Não exercida esta opção, o valor residual seria o valor mínimo a ser alcançado pelo arrendador financeiro no caso de venda do bem ao final do contrato. Caso não alcançado este valor com a venda do bem, a diferença seria devida pelo arrendatário.

Trata-se de garantias excessivas criadas pelo Banco Central do Brasil em benefício do segmento errado. Quem precisa ser incentivado é o setor produtivo, são os arrendatários que se utilizam do crédito e que com ele incrementam sua produção.

Por tudo isto, comprovado está o desequilíbrio de forças dos personagens envolvidos neste cenário. Resta indiscutivelmente fragilizado o arrendatário financeiro.

Ora, se for inserida no conceito do valor residual a função de manter o equilíbrio contratual, não se pode admitir que o mesmo seja utilizado de forma a promover desequilíbrios.

A opção pela compra somente pode ser definida ao final do contrato, estando o preço já fixado para proteção do arrendatário. O pagamento do valor residual deve ocorrer no dia seguinte ao da cessação do contrato, dando azo à formação dum novo contrato que efetivamente transfere o domínio²⁷. É a chamada promessa unilateral de venda.

Outro importante aspecto a ser considerado, reside na hipótese do valor residual ser fixado em patamares mínimos ou ínfimos.

Já satisfeito com o resultado obtido com as rendas altas, o valor residual poderia ser bem pequeno. Tal situação aproximaria este arrendamento mercantil da locação-venda e da compra e venda à prestações com reserva de domínio.

Em que pesem posicionamentos distintos, entende-se que, apesar de parecidos, tais contratos permaneceriam com características distintivas suficientes a não os confundirem²⁸.

E aí nasceria um problema. Se os contratos permanecem com características distintas, o arrendamento mercantil apresenta-se mais vantajoso, pois goza de um regime tributário diferenciado.

Os impostos decorrentes da transmissão da propriedade do arrendador para o arrendatário são cobrados ao final do contrato ou isentos, a depender do país, caso exercido o direito de compra

²⁷ MORAIS, 2006, p. 235.

²⁸ Posição defendida por Gravato Morais (2006, p. 50).

pelo arrendatário. Nas situações onde há cobrança do tributo, o valor a servir de base de cálculo para a sua incidência é o de aquisição, que será o valor residual.

Portanto, camuflar uma operação de compra e venda em arrendamento mercantil trará indiscutíveis benefícios fiscais, vez que possibilitará o recolhimento a menor dos tributos devidos²⁹. Não se pode olvidar, também, da possibilidade de dedução das rendas pagas pelo arrendatário. Assim, um contrato de compra e venda à prestações poderia ser facilmente transformado em arrendamento mercantil, com a estipulação de um valor residual ínfimo, tudo com o único escopo de burlar o fisco³⁰.

Este valor residual irrisório até poderá ser benéfico para todas as partes envolvidas no contrato, seja ao arrendador, por que garantiu o sucesso do seu negócio apenas com o valor das rendas já recebidas, seja para o arrendatário, que será onerado tributariamente em menores quantias.

Entretanto, este sistema não será adequado ao Estado, que buscou, por meio de um instrumento jurídico eficaz, incentivar o setor produtivo com a redução da carga tributária sobre os bens de produção. Não se pode admitir o desvirtuamento deste importante instrumento jurídico, utilizando-o para fins que não os originalmente propostos³¹.

Da forma posta, princípios basilares do ordenamento jurídico restam agredidos, prejudicando a coletividade que deixará de ser atendida pelos valores não recolhidos pelo Estado, ferindo a função social dos contratos, enfim, eliminando, em parte, o próprio objetivo desta modalidade contratual³². Não se pode deixar de enfrentar este problema sob a égide destes novos princípios com o receio de que o desrespeito aos contratos encontraria fundamento em qualquer argumento ou em argumentos abertos³³.

Parece que este é o caminho que está sendo trilhado, ou seja, buscar todas as vantagens desta modalidade contratual, tornando-a a mais próxima possível da compra e venda a prestações.

Esta é a consequência de não se ter critérios para estipular o valor residual. Hoje, basta que ele exista! Admite-se, até mesmo, que ele seja pago no início da execução do contrato!

Evidente que as partes estão buscando atender aos seus melhores interesses, visando alcançar os resultados almejados, tudo conforme disciplina o ordenamento jurídico e seguindo as orientações dos principais tribunais.

Entretanto, ao se entender a razão de ser do sistema criado em torno do arrendamento mercantil e que o valor residual tem a função de equilíbrio, é forçoso admitir que este precise ser regulado.

Conclusão

²⁹ Mancuso aduz que a jurisprudência desconsidera os argumentos da Fazenda contra o valor residual irrisório em razão de não ter definição legal sobre o material. (MANCUSO, 2002, p. 198).

³⁰ Segundo Fabiano Oldoni, “[...] essa manobra contratual, comumente utilizada pelas empresas arrendadoras, tem o objetivo de burlar o fisco, porém acaba, conseqüentemente, prejudicando o arrendatário e desvirtuando o contrato de arrendamento mercantil financeiro em contrato de compra e venda a prazo.” (OLDONI, 2006, p. 68).

³¹ A insegurança causada por esta falta de regulamentação gera decisões do Poder Judiciário no sentido da impossibilidade de se evitar a burla ao fisco. Neste sentido: AC. 89.01-00449-6, 3ª T. DJU II, 19.12.1991, p. 32.890.

³² Pedro Oliveira da Costa descreve muito bem este novo quadro, “inspirado por novos valores”. Traz os conceitos de dignidade da pessoa humana, a erradicação da pobreza e a redução das desigualdades sociais para justificar a mudança de paradigma. (TEPEDINO, 2005, p. 48).

³³ Neste sentido: Pedro Oliveira da Costa (TEPEDINO, 2005, p. 154).

Definitivamente, o arrendador não tem interesse na coisa locada, mas sim no retorno financeiro para o investimento feito. A coisa interessa ao arrendatário, responsável pela sua escolha. Para o arrendador a coisa é a expressão maior da garantia oriunda do contrato e nada além disto. Imagine o arrendador recebendo inúmeros bens locados e não adquiridos pelos arrendatários: onde estes bens seriam armazenados? Qual seria este custo ou o de recolocação no mercado? O mercado teria interesse por um bem obsoleto? Enfim, são inúmeras as variáveis e todas levam a mesma conclusão, não é interessante para o arrendador receber o bem ao final do contrato. Sabe-se que o bom contrato é o que é integralmente cumprido pelas partes. No caso do arrendador, o bom contrato é o que foi integralmente cumprido e que culmina com a opção pela aquisição do bem pelo arrendatário.

Afirma-se que uma característica importante da arrendamento mercantil, e a razão para a sua disseminação em larga escala, era a sua função de financiamento com razoável garantia, o que diminui o custo do financiamento.

Na arrendamento mercantil, tudo fora concebido para que as partes envolvidas alcançassem os seus objetivos sem maiores percalços. Pensou-se em várias vertentes: atendimento da demanda do arrendatário sem condições de fazer um alto investimento, na garantia do arrendador para incentivá-lo a financiar a aquisição, no aquecimento das vendas, na questão tributária, em se evitar perdas às partes envolvidas e como instrumento de desenvolvimento econômico.

E seguindo esta lógica, semeando vantagens para as partes envolvidas, o instrumento jurídico propagou-se pelo mundo! Pelas suas características, ganhou relevância neste difícil momento para a economia mundial. Por ser instrumento jurídico dotado de importante garantia, serve de alicerce ao investimento do setor produtivo.

Mas as partes desta relação negocial, principalmente em momentos de crise financeira como a verificada, não se encontram em condições de igualdade contratual.

Cada qual busca proteger com excessivo fervor a sua melhor posição no contrato. Mas uma delas detém o crédito e a outra precisa usar o bem. O dinheiro, caso não investido, não se perderá, somente deixará de encontrar a melhor rentabilidade, mas a empresa sem o maquinário não conseguirá produzir.

Eis que surge a discussão sobre o valor residual. Nele identificam-se duas funções: a singularidade e o equilíbrio. Não há como imaginar a arrendamento mercantil sem a existência do valor residual. É ele um dos fatores a tornar esta relação jurídica singular.

É ferramenta eficaz a garantir o equilíbrio entre todos os interessados neste negócio jurídico. Quando o legislador deixou às partes a definição sobre os limites do valor residual, trilhando o caminho da menor interferência do Estado nas relações contratuais entre particulares, tudo em nome da livre concorrência e do exercício da liberdade de conformação do conteúdo negocial aos objetivos das mesmas, olvidou-se desta função.

O valor residual passou a ser utilizado como fator a desequilibrar a relação contratual, seja em benefício do arrendador ou em detrimento do Estado.

O mercado passou a utilizar o valor residual que interessava ao mais forte neste momento de economia fragilizada. Hoje se tem o valor residual simbólico a imperar na economia, isto quando ele não é exigido de forma antecipada!

Os incentivos fiscais destinados pelo Estado ao fomento deste importante instrumento jurídico para o financiamento da economia passaram a servir de escora a objetivos outros. Fraudar o sistema, fazer uso da arrendamento mercantil como se compra e venda à prestações fosse, passou a ser comum.

Se há investimento público envolvido nesta relação de direito privado³⁴, é necessário que a função social do contrato seja observada com o rigor desejável.

Para continuar a atender a todos os anseios, é necessário regozijar a função de equilíbrio do valor residual, ditando normas a regular os seus patamares mínimo e máximo.

Não se pode ter um valor residual tão baixo que desnature o instituto a ponto de que o não exercício da opção de compra pelo arrendatário seja encarado como uma falsa doação do bem ao arrendador. Não é salutar que se chegue ao final do contrato com uma única opção viável, qual seja, a compra do bem. Tampouco que se possa comprar um bem à prestações, deduzindo os pagamentos feitos por ocasião dos ajustes tributários, pois despesas com aluguéis, e pagando os impostos decorrentes da futura aquisição sobre um valor risível.

Caso o Estado não regule o valor residual, logo perceberá que não haverá outro caminho senão retirar os incentivos fiscais ao arrendamento mercantil, sob pena de ser constantemente ludibriado com operações que não fomentam apenas o setor produtivo, mas a interesses dos mais variados. A Fazenda Pública já tem buscado assim agir em suas defesas judiciais, encontrando dificuldades exatamente em razão do limite do valor residual não estar regulamentado.

Retirando os incentivos fiscais, levará este instrumento de financiamento e garantia a sofrer grande revés e, com a mesma velocidade que conquistou o globo, passará a minguar, pois carente estará de vantagens que o diferencie dos tradicionais contratos.

Urge, portanto, que as balizas do valor residual sejam definidas pelo Estado garantindo, assim, o equilíbrio necessário a este singular contrato tão importante para financiar as economias fragilizadas pelas diversas crises que estão a atingi-las.

Referências

ABDALLA, Guilherme de A. C. O valor residual garantido em contratos de arrendamento mercantil financeiro. **Revista de Direito Mercantil**, n. 133, p. 143-9, 2004.

ARAÚJO, Justino Magno. **Inexecução do contrato de *leasing* em razão de cláusulas abusivas**. São Paulo: J. de Oliveira, 2006.

BRASIL. **Código Civil Brasileiro**. <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm>. Acesso em 20 de Abril de 2016.

GOMES, Orlando. **Contratos**, 26. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito civil brasileiro**, 9. ed., v. 3. São Paulo: Saraiva, 2012.

MANCUSO, Rodolfo de Camargo. **Leasing**. 3. ed. São Paulo: RT, 2002.

MORAIS, Fernando Gravato. **Manual da locação financeira**. Coimbra: Almedina, 2006.

OLDONI, Fabiano. **Arrendamento mercantil financeiro: as consequências do pagamento antecipado do valor residual e do valor residual garantido**. Belo Horizonte: Editora BH, 2006.

SANTIAGO, Mariana Ribeiro. **O princípio da função social do contrato**. Curitiba: Juruá, 2005.

TEPEDINO, Gustavo José Mendes (org.). **Doutrinas essenciais: obrigações e contratos**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2011.

³⁴ Considerando que o Estado abre mão de parte da receita tributária.

