

UNIVERSIDADE PARA O DESENVOLVIMENTO DO ESTADO E DA REGIÃO DO  
PANTANAL – UNIDERP

**Catarina Rodrigues Zanatta**

**CÉDULA DE PRODUTO RURAL (CPR):  
UMA ALTERNATIVA DE CRÉDITO PARA O AGROEMPRESÁRIO**

**CAMPO GRANDE – MS**

**2005**

**CATARINA RODRIGUES ZANATTA**

**CÉDULA DE PRODUTO RURAL (CPR):  
UMA ALTERNATIVA DE CRÉDITO PARA O AGROEMPRESÁRIO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em nível de Mestrado Profissionalizante em Produção e Gestão Agroindustrial da Universidade para o Desenvolvimento do Estado e da Região do Pantanal, como parte dos requisitos para a obtenção do título de Mestre em Produção e Gestão Agroindustrial.

Comitê de Orientação:  
Prof. Dr. Fernando Paim Costa  
Prof. Dr. Luiz Eustáquio Lopes Pinheiro  
Prof. Dr. Bruno Ricardo Scheeren

**CAMPO GRANDE – MS**

**2005**

## **FOLHA DE APROVAÇÃO**

Candidato: **Moisés Centenaro**

Dissertação defendida e aprovada em 19 de outubro de 2005 pela Banca Examinadora:

---

Prof. Doutor **Celso Correia de Souza (Orientador)**

---

Prof. Doutor **Valter Joost van Onselen (UFMS)**

---

Prof. Doutor **Luiz Eustáquio Lopes Pinheiro (UNIDERP)**

---

Prof. Doutor **Francisco de Assis Rolim Pereira**  
Coordenador do Programa de Pós-Graduação  
em Produção e Gestão Agroindustrial

---

Profa. Doutora **Lúcia Salsa Corrêa**  
**Pró-Reitora de Pesquisa e Pós-Graduação da UNIDERP**

## **DEDICATÓRIA**

Dedico este trabalho aos meus pais Waldemar Zanatta e Letty Rodrigues Zanatta que deram continuidade à semente que Deus plantou em meu coração, dando-me vida, dignidade, ensinamento e o respeito para com o próximo.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço primeiramente a Deus por estar guiando meus passos, dando-me sabedoria e capacitando-me através do conhecimento;

A minha família, pela dedicação, amor e compreensão;

Ao Banco do Brasil por investir em seus funcionários, em especial ao colega e mestre José Aparecido Moura Aranha que me incentivou a voltar a estudar, ao colega Ricardo Santa Cruz César por dar-me oportunidade de crescimento profissional; e,

Aos mestres e doutores desta universidade pela orientação e colaboração.

## SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS .....	6
LISTA DE FIGURAS .....	7
LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS .....	9
RESUMO .....	11
ABSTRACT .....	12
1. INTRODUÇÃO .....	14
2. REVISÃO DE LITERATURA .....	20
2.1 Definição de CPR .....	20
2.2 Banco do Brasil - Descrição Geral.....	24
2.3 Banco do Brasil – Balcão de Negócios.....	26
2.4 Banco do Brasil e CPR no Balcão .....	30
2.5 Cédula de Produto Rural (CPR) .....	31
2.6 Da Legalização da Cédula de Produto Rural.....	35
2.7 Das Modalidades de CPR.....	36
2.8 Utilização das Modalidades da BB CPR .....	37
2.8.1 Ofertas de CPR para o mercado .....	38
2.8.2 Vantagens e Desvantagens da CPR.....	39

2.9 Mercado Futuro e Opções .....	41
2.9.1 Conceitos Gerais .....	41
2.9.2 Mercado Futuro .....	42
2.9.3 Mercado de Opções .....	43
3. MATERIAL E MÉTODOS .....	46
4. RESULTADOS E DISCUSSÃO .....	49
4.1 A CPR NO Mato Grosso do Sul e no Brasil .....	49
4.2 Evolução da CPR no Brasil/Estados.....	50
4.3 CPR no Cenário Nacional por Regiões .....	51
4.4 A CPR na visão dos Funcionários do BB.....	56
4.5 A CPR na visão dos Produtores .....	58
4.5.1 Perfil do produtor .....	58
4.5.2 Produção e renda do produtor.....	61
4.5.3 Acesso do produtor à informação.....	64
4.5.4 Percepção do produtor e uso da CPR.....	66
4.5.5 Sugestões pra aperfeiçoar o processo de venda do produto CPR.....	69
5. CONCLUSÃO .....	71
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	73
ANEXOS .....	75
ANEXO 1 - Glossário .....	76
ANEXO 2 - Lei da CPR (Lei nº 8.929, de 22 /08/1994) .....	80
ANEXO 3 - Questionário utilizado para pesquisa com produtores clientes do Banco do Brasil .....	85
ANEXO 4 –Questionário aplicado aos funcionários do Banco do Brasil .....	89

## LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - Cédula de Produto Rural (CPR) – Negócios realizados em 2004 por produto.....	35
TABELA 2 - Percentuais utilizados (modalidades de CPR) de 2000 a 2004. ....	55



## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Evolução dos negócios da Cédula de Produto Rural (CPR) do BB .....	34
Figura 2 – Ranking dos estados que mais utilizaram a CPR de 2000 a 2004 .....	50
Figura 3 – Evolução da CPR por Regiões Brasileiras.....	51
Figura 4 – Crescimento da CPR na Região Centro Oeste por estado .....	52
Figura 5 – Crescimento da CPR na Região Centro Oeste, 2000 a 2004.....	52
Figura 6 – Crescimento da CPR na Região Sul, 2000 a 2004 .....	53
Figura 7 – Crescimento da CPR na Região Nordeste, 2000 a 2004.....	53
Figura 8 – Crescimento da CPR na Região Norte, 2000 a 2004.....	54
Figura 9 – CPR – Crescimento na Região Sudeste, 2000 a 2004 .....	54
Figura 10 – CPR – Comparativo entre valores emitidos nos Estados de GO, MS e MT, 2000 a 2004.....	55
Figura 11 – Frequência relativa dos principais problemas apresentados pela CPR na visão dos funcionários do BB ( gerentes de conta e seus assistentes).57	
Figura 12 - Faixa etária dos agroempresários entrevistados .....	58
Figura 13 – Nível de escolaridade dos agroempresários entrevistados.....	59
Figura 14 – Nível de participação em associações dos agroempresários entrevistados.....	59
Figura 15 – Tipo de associação dos agroempresários entrevistados .....	60
Figura 16 – Local onde residem os agroempresários entrevistados .....	60
Figura 17 – Tempo de conta no BB dos agroempresários entrevistados.....	61
Figura 18 – Principal atividade rural dos agroempresários entrevistados .....	61

Figura 19 – Tempo que exercem a atividade rural.....	62
Figura 20 – Renda anual da fazenda dos agroempresários entrevistados .....	62
Figura 21 – Outra fonte de renda dos agroempresários entrevistados .....	63
Figura 22 – Fonte de renda dos agroempresários entrevistados que possuem outra renda.....	63
Figura 23 – Principais fontes de informação dos agroempresários.....	64
Figura 24 – Grau de acompanhamento do mercado pelos agroempresários entrevistados.....	65
Figura 25 – Fonte de cotação dos agroempresários entrevistados que acompanham o mercado .....	65
Figura 26 – Grau de conhecimento sobre CPR .....	66
Figura 27 – Forma de conhecimento da CPR.....	67
Figura 28 – Percentual dos agroempresários entrevistados que emitiram CPR.....	67
Figura 29 – Grau de satisfação dos agroempresários entrevistados com a CPR .....	68
Figura 30 – Pontos positivos da CPR segundo os agroempresários entrevistados ...	68
Figura 31 – Reutilização da CPR pelos agroempresários entrevistados .....	69
Figura 32 – Sugestões dos agroempresários para aperfeiçoamento da CPR .....	69

## **LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

AGF – Aquisição do Governo Federal

BB – Banco do Brasil

BM&F – Bolsa de Mercadorias & Futuros

CMG - Certificado de Mercadorias com Entrega Garantida

CPR - Cédula de Produto Rural

CPRF-PF - Cédula de Produto Rural Financeira Preço Fixo

CREAI - Carteira de Crédito Agrícola e Industrial

FCO - Fundo de Desenvolvimento do Centro Oeste

FINSOCIAL – Fundo de Investimento Social

FUNRURAL – Fundo de Assistência ao Trabalhador Rural

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

ICMS – imposto sobre circulação de mercadorias e prestação de serviços

INSS – Instituto Nacional do Seguro Social

MCR - Manual de Crédito Rural

NP - Nota Promissória

NPR - Nota Promissória Rural

PEP - Prêmio para Escoamento de Produto

PGPM - Política de Garantia de Preços Mínimos

PIB - Produto Interno Bruto

PIS – Programa de Integração Social

SNCR - Sistema Nacional de Crédito Rural

SUPER-MS - Superintendência de Mato Grosso do Sul

SUPER-MT - Superintendência de Mato Grosso

## RESUMO

Este trabalho estuda o fato que gerou a criação do produto “Cédula de Produto Rural - CPR” considerando suas modalidades, sua evolução no Brasil e em especial na região Centro Oeste, focando Mato Grosso do Sul. O problema que norteia o trabalho baseia-se nos seguintes questionamentos: “Quais as dificuldades em negociar a CPR na visão dos funcionários do Banco do Brasil?”, “Qual o grau de conhecimento do agroempresário quanto à CPR?” e “Quais os principais problemas relativos à CPR, identificados pelos atuais usuários?”. Desenvolveu-se uma pesquisa de cunho teórico, bibliográfico e descritivo com o objetivo geral de focar o histórico da “Cédula de Produto Rural”, envolvendo sua criação e evolução, bem como as características e a forma de funcionamento da mesma. A parte empírica do estudo analisa as dificuldades de incremento deste produto na visão dos funcionários ligados diretamente ao agronegócio (gerências e assistentes) e a percepção do agroempresário (cliente do Banco do Brasil nas agências Vivendas e Guaicurus) quanto ao produto “CPR” na cidade de Campo Grande, em Mato Grosso do Sul. Conclui-se que a sub-utilização da CPR, para gerência média é estrutural e para o agroempresário é cultural e o maior desafio para o banco é desenvolver um programa para os produtores rurais que estimule a mudança de uma cultura tradicional. Adiciona, porém, que a criação de um *marketing* (televisivo, jornalístico, em revistas especializadas e na internet) e a capacitação dos funcionários que estão diretamente ligados ao público alvo com cursos especializados em CPR seria a maneira mais eficaz de multiplicar seus negócios e auxiliar os agroempresários no desenvolvimento de seus projetos.

**Palavras-chave:** Investimento, Agronegócio, Crédito rural, Financiamento da produção.

## ABSTRACT

This work studies the fact that originated the creation of the product "Cédula de Produto Rural - CPR" considering its modalities, its evolution in Brazil especially in Center West region, drawing attention to the State of Mato Grosso do Sul. The problem that guides this work is based on the following questions: "Which are the difficulties in negotiating the "CPR" in the vision of the Bank of Brazil's employees?", "Which is the agribusinessman's degree of knowledge about 'CPR'?" and "Which are the main problems related to the 'CPR', identified by the current users?". A theoretical, bibliographical and descriptive research was developed with the general objective of describing the "CPR", involving its creation and evolution, as well as its characteristics and form of functioning. The empirical part of this study analyzes, which are the biggest difficulties to increase the use of this product in the vision of the employees directly linked to the agribusiness (managers and assistants) and the perception of the agribusinessman (customer of the Bank of Brazil in the agencies "Vivendas" and "Guaicurus") about the product "CPR" in the city of Campo Grande in "Mato Grosso do Sul". It concludes that the sub-use of the "CPR", for average managers is structural and for the agribusinessman is cultural and the greatest challenge for the bank is to develop a program for the farmers that stimulates their change from a traditional culture. It adds, however, that the creation of a marketing (on television, newspaper, in specialized magazines and at the Internet) and the qualification of the employees who are directly linked to the target public with specialized courses about "CPR" would be the most efficient way to increase business with CPR and to assist the agribusinessmen in the development of their projects.

**Key-words:** Investment, Agribusiness, Rural credit, Financing of the production.

# 1. INTRODUÇÃO

Rompendo com uma tendência de mais de três décadas, a agropecuária brasileira apresentou, no período de 1994 a 1999, uma recuperação de importância que se reflete na participação no Produto Interno Bruto (PIB), passando de 5,8% em 1993 para 7,9% em 1999 (Anuário Estatístico do Brasil, IBGE, 1999). Este setor é responsável por aproximadamente 34% do PIB (Revista de Política Agrícola, 2004). Algumas das causas dessa expansão são: melhora dos preços relativos agropecuários/industriais; melhora da relação entre preços recebidos/preços pagos pela agropecuária; e, aumento da produtividade da agropecuária. Esses três fatores combinaram-se em proporções que geraram o aumento relativo acima especificado, compensando o crescimento da produtividade do setor não agropecuário (BACHA, 2000).

Em função desse crescimento, o Brasil produziu, no ano de 2004 em torno de 122 milhões de toneladas de grãos. Foi o primeiro produtor mundial de café, açúcar e suco de laranja, e o segundo de milho, soja, frango e carne bovina (Revista de Política Agrícola, 2004). Estima-se que existam 582 milhões de hectares aptos para a agricultura no País, dos quais 190 milhões ainda não são explorados. A capacidade potencial de produção de grãos no Brasil é da ordem de 500 milhões de toneladas, para os atuais níveis de produtividade.

A produção agropecuária é a principal atividade econômica do Estado de Mato Grosso do Sul. No setor agrícola destaca-se a produção de grãos, com as culturas de soja e milho, enquanto que na pecuária, os principais efetivos são os

de bovinos, com praticamente 25 milhões de cabeças (IBGE, 2004), aves de corte e suínos, com grande destaque para a pecuária de corte, ainda considerada como a maior atividade econômica do Estado.

Os produtos agropecuários apresentam algumas características que lhe são peculiares: são produzidos na forma bruta e, em geral, precisam ser processados antes de serem vendidos aos consumidores finais; são perecíveis, com o grau de perecibilidade apresentando grande variação entre os diferentes produtos; a produção depende de fatores não totalmente controláveis pelos produtores, tais como chuvas, secas, geadas, doenças e pragas; esses produtos são geralmente comercializados de forma não diferenciada, com os produtores comportando-se como tomadores de preço, não havendo razão para cobrarem mais já que os compradores podem, genericamente, obter o mesmo produto de outro fornecedor. Assim, apesar dos números expressivos da produção, há a necessidade premente de aperfeiçoar as formas de comercialização empregadas no agronegócio.

O crédito rural foi o principal instrumento de política agrícola utilizado para estimular a produção agropecuária na década de 70 e início da década de 80, tendo como marco a criação do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR) em 1965, através da Lei nº. 4.829.

Durante a década de 70 e início da década de 80 havia a predominância de crédito subsidiado, ou seja, com taxas de juros reais negativas (ARAÚJO e ALMEIDA, 1996). Tais taxas criaram uma demanda excessiva por crédito e compensaram, parcialmente, a discriminação econômica imposta ao setor agropecuário. Brandão (1989), citado por Araújo e Almeida (1996, p. 162), afirma:

... que de 8 a 9% da renda agrícola brasileira foram transferidos para o setor não agrícola entre 1975 e 1983 através de distorções de preços de produtos e insumos, decorrentes de taxações explícitas e implícitas, e da política fiscal. Ao mesmo tempo, constatou uma inversão no sentido da transferência de recursos quando se considerava a política de crédito rural: a agricultura teria recebido, nesse último cenário um fluxo líquido de recursos de valor correspondente a 5 a 6% da renda setorial.



Apesar dos benefícios diretos para os tomadores de empréstimo, o volume e o subsídio implícito no crédito rural geravam uma série de prejuízos para a sociedade (SAYAD, 1984; SHIROTTA 1988; ARAÚJO e ALMEIDA, 1996). Estes prejuízos tornaram-se cada vez mais claros à medida que as taxas de inflação aumentavam e as instituições financeiras e o Governo Federal se deparavam com a escassez de recursos. Havia, também, falhas no mecanismo de crédito rural, com os recursos se concentrando nas mãos de poucos agricultores, destinados a poucas culturas (GOLDIN e REZENDE, 1993, p. 24-25).

Assim, a partir de 1987 duas situações se configuraram: redução significativa do volume de crédito rural e eliminação do subsídio implícito nessa operação. Em 1990, o volume de crédito rural concedido foi equivalente a 29% do total emprestado em 1986 (Anuário Estatístico do Brasil, IBGE, 1999). A década de 90 presenciou três movimentos distintos. No período de 1990 a 1994 houve uma tendência de aumento do volume de crédito rural concedido (apesar da redução ocorrida no ano de 1993). Contudo, nos anos de 1995 e 1996 ocorreram reduções drásticas no montante desse tipo de crédito. Nos anos de 1997 e 1998 o volume de crédito rural voltou a aumentar (Anuário Estatístico do Brasil, IBGE, 1999).

Em média, o volume anual de crédito rural concedido no período de 1994 a 1998 foi de 9,7 bilhões de reais, contra o valor médio de 15 bilhões de reais e de 28 bilhões de reais (a preços de agosto de 1994) concedidos na primeira metade da década de 70 e na primeira metade da década de 80. Além disso, desde 1987 a taxa de juros real no crédito rural tem sido positiva (Anuário Estatístico do Brasil, IBGE, 1999). Pode-se então concluir, da informação colocada no parágrafo anterior, que a recuperação da importância da agropecuária no PIB a partir de 1994 ocorreu em uma situação de menor disponibilidade de recursos e sem subsídio (entendido como juro real negativo) no crédito rural.

Tentando compensar a redução do volume de crédito rural na década de 80, ocorreram modificações na política de preços mínimos que permitiram a expansão da produção agropecuária, principalmente na região Centro-Oeste (GOLDIN e REZENDE, 1993, p. 26-28). Contudo, na primeira metade da década

de 90 as dificuldades financeiras do Tesouro Nacional levaram a uma sensível diminuição na utilização da Política de Garantia de Preços Mínimos (PGPM).

Segundo Barros (1995, p. 6):

raras foram as ocasiões em que o governo foi capaz de divulgar os preços com a devida antecedência, colocar os recursos previstos em época oportuna para financiamento ou aquisição e gerenciar os estoques oficiais de molde a proporcionar estabilidade de preços nos mercados agrícolas.

Na segunda metade da década de 90, o governo brasileiro instituiu novos mecanismos seletivos para executar a política de preços mínimos. A PGPM tem caráter universal e gratuito, no sentido de que todos os agricultores podem solicitar o uso desse programa, desde que haja recursos disponíveis para executá-lo. Além disso, o governo passou a arcar com os custos de manuseio e venda do produto adquirido via a PGPM.

A falta de recursos para executar a PGPM e a dificuldade de manusear e vender os produtos adquiridos levou o Governo a instituir, a partir de 1997, o Prêmio para Escoamento de Produto (PEP). Nesse programa, o Governo Federal se compromete a comprar um produto agrícola a seu preço mínimo (via, por exemplo, AGF ou Contratos de Opção de Venda), mas evita de estocá-lo. Para tanto, o Governo Federal faz um leilão de prêmios para um arrematante adquirir o produto diretamente do produtor. Através do PEP o Governo Federal tem sido mais seletivo nos produtos e regiões a serem beneficiadas com a PGPM.

Nos últimos anos tem ocorrido a busca de novas alternativas para o financiamento da agricultura, uma vez que o crédito rural subsidiado está totalmente fora de questão, como salientam Mello (1994) e Barros (1995). Segundo Mello (1994, p. 25), *"o retorno, puro e simples, a uma política de crédito agrícola subsidiado parece fora de questão, em função de seus impactos desfavoráveis em termos distributivos e de substituição do capital próprio."*

Segundo Almeida (1994), Gasques e Villa Verde (1996), as novas alternativas para o financiamento da agricultura, em meados dos anos 90, eram os recursos da caderneta de poupança, os recursos externos, os recursos livres

do sistema financeiro e os novos mecanismos desenhados pela iniciativa privada, como o Certificado de Mercadorias com Entrega Garantida - CMG, a Cédula de Produto Rural - CPR e o Contrato de Compra e Venda de Soja Verde.

Na difusão desses novos mecanismos, destacam-se instituições como as Bolsas de Mercadorias e o Banco do Brasil. Este último conta com uma vasta rede de agências, colocando à disposição dos agentes do mercado, sejam eles produtores ou compradores, através de estratégias de leilão de produtos agropecuários, a CPR e os Contratos Futuros e de Opções.

Esses mecanismos, denominados “*hedges*”, surgiram como alternativa ao modelo tradicional de comercialização da produção agropecuária. Tal modelo não proporcionava aos produtores a proteção de preços, ficando os mesmos sujeitos às variações imprevistas do mercado, além dos riscos associados ao clima, às pragas e às doenças incidentes nas culturas e criações.

Dentre tais mecanismos, cabe destacar a CPR, um instrumento ágil e eficiente para capitalização e giro que se constitui, em geral, no meio de crédito atual mais viável e seguro ao produtor. Este instrumento apresenta-se sob diversas modalidades, mas em Mato Grosso do Sul é utilizado por uma minoria dos pecuaristas clientes do Banco do Brasil (BB), tendo apresentado crescimento somente na modalidade Cédula de Produto Rural Financeira Preço Fixo (CPRF-PF). Essa utilização menor do que a esperada, e restrita a praticamente uma modalidade, pode ter várias causas, o que levou aos seguintes questionamentos, básicos para o presente estudo: “Qual a dificuldade em negociar a CPR na visão dos funcionários do Banco do Brasil?”, “Qual o grau de conhecimento do agroempresário quanto à CPR?” e “Quais os principais problemas relativos à CPR, identificados pelos atuais usuários?”.

Buscando responder estas questões, o presente trabalho teve como objetivo geral identificar as razões pelas quais o produto Cédula de Produto Rural (CPR), com seus diversos tipos, apresentou crescimento somente na modalidade CPRF-PF, crescimento esse ocorrido pela utilização, em sua maioria, pelos mesmos clientes.

Os objetivos específicos foram:

- a) descrever a evolução deste produto após a colocação no mercado da CPR Financeira em 2000, considerando seu desenvolvimento diferenciado entre as regiões;
- b) determinar o grau de percepção do pecuarista quanto à existência da CPR como instrumento de crédito/financiamento;
- c) avaliar o grau de dificuldade que o funcionário do Banco do Brasil tem em negociar esse produto;
- d) verificar quais os pontos positivos da CPR na visão do agroempresário;
- e) identificar os problemas na utilização da CPR;
- f) sugerir medidas para melhorar a abrangência do uso da CPR, visando aumentar o volume de negócios do Banco do Brasil.

## 2. REVISÃO DE LITERATURA

### 2.1 DEFINIÇÃO DE CPR

A cédula de produto rural é um título representativo de uma obrigação com promessa de entrega de produtos rurais, regulada pela Lei 8.929, de 22 de agosto de 1994.

A promessa de entrega de produto rural constante na cédula, não é simplesmente promessa, gratuita, e sim a título oneroso, advindo de relação comercial em que o credor teve anteriormente que suportar ao pagar pela aquisição do bem prometido pelo emitente do título. Essa promessa traduz uma relação contratual em que o credor já satisfaz sua parte, restando ao emitente da CPR a satisfação da promessa assumida.

A CPR presta-se à dinamização do crédito agrícola, de modo que seu objeto não pode distanciar-se do que prevê a Lei, pois a inclusão de bens de natureza diversa da estabelecida pela lei, desnatura sua figura, inviabilizando a aplicação para o fim a que fora criada. Portanto, somente produto rural pode ser prometido à entrega por meio da cédula de produto rural.

Outra peculiaridade da CPR é a sua capacidade de adequação aos mecanismos de proteção de preços dos mercados futuros e de opções, em função da padronização dos produtos (qualidade, quantidade e prazo de vencimento), similar aos contratos futuros das *commodities* negociadas em bolsas. Assim, tanto vendedores quanto compradores podem minimizar seus

riscos, de mercado e de preços, conjugando a emissão/ aquisição da Cédula com um “*hedge*”, mecanismo bastante disseminado no setor do agronegócio.

A CPR oferece, hoje, um leque de possibilidades de negócios para toda a cadeia do agronegócio, abrindo novos mercados, principalmente, depois do lançamento da CPR Exportação. Todos esses atributos conferem à CPR enorme potencial, assinalando-a como instrumento de venda antecipada altamente promissor para a atividade agropecuária. Entre as várias modalidades negociais disponibilizadas, pode-se citar a CPR com vínculo de Nota Promissória Rural (NPR), nas situações em que o produtor vende sua produção e recebe o pagamento em NPR. Nesses casos, o produtor pode emitir uma CPR Financeira para se capitalizar imediatamente, deixando as NPRs em cobrança no banco. Quando do pagamento das NPRs pelo comprador, o produtor liquida a CPR Financeira.

Outra forma desenvolvida pelo Banco do Brasil foi a CPR Estrada. Vários produtores de Mato Grosso se uniram, em parceria com o governo daquele Estado (uma das primeiras experiências das parcerias público-privadas), para que fossem construídos estradas vicinais, viabilizando a melhoria no escoamento da produção e diminuição com os gastos com os transportes. Nesse modelo, os produtores emitem a CPR Financeira e, juntamente com o governo, conseguem levantar recursos necessários à construção das estradas.

A CPR ingressou no mundo jurídico com a finalidade de alcançar apenas a classe rural, por essa razão sua emissão está limitada ao produtor rural e suas associações, inclusive cooperativas, em favor uns dos outros, ou de terceiros.

A cédula de produto rural é um título regulado por lei, devendo atender as especificações legais na sua formação, de modo que sua estrutura formal não é deixada às partes. O artigo 3º da Lei n.º 8.929/94, elenca os requisitos que devem ser lançados em seu contexto:

- I - denominação "Cédula de Produto Rural";
- II - data da entrega;
- III - nome do credor e cláusula à ordem;

- IV - promessa pura e simples de entregar o produto, sua indicação e as especificações de qualidade e quantidade;
- V - local e condições da entrega;
- VI - descrição dos bens cedularmente vinculados em garantia;
- VII - data e lugar da emissão;
- VIII - assinatura do emitente.

Importante notar que o compromisso é para entrega de produto rural, pura e simplesmente, podendo esse compromisso se originar de uma venda ou de qualquer outra obrigação anterior, mesmo para pagamento de dívidas pessoais de quem tenha legitimidade para emití-la.

Uma outra característica da CPR é a possibilidade de inserir em seu contexto cláusulas acessórias, as quais poderão constar de documento à parte, com assinatura do emitente, fazendo-se, na cédula, menção a essa circunstância.

No artigo 4º da Lei 8.929, fica demonstrado o caráter cambial da CPR, pois o legislador expressamente afirmou constituir ela título líquido e certo, exigível pela quantidade e qualidade de produto nela previsto. O cumprimento parcial da obrigação de entregar produto rural, não descaracteriza este grau de liquidez, certeza e exigibilidade e na sua ocorrência deve ser anotado, sucessivamente, no verso da cédula, tornando-se exigível apenas o saldo restante (Lei n.º 8.929 de 22/08/94).

A CPR Financeira é um título representativo de uma obrigação em dinheiro cujo índice de apuração do débito é o valor do produto especificado na cédula. A CPR financeira difere da cédula de produto rural pela forma de pagamento, pois na primeira, o pagamento se dá em dinheiro e na segunda com o produto prometido é devidamente especificado na cédula.

Ainda, o artigo 4º-A da Lei n.º 8.929/94, determina as condições para a emissão de uma CPR Financeira, devendo constar em seu corpo identificação do preço ou do índice de preços a ser utilizado no resgate do título, a instituição

responsável por sua apuração ou divulgação, a praça ou o mercado de formação do preço e o nome do índice.

A Cédula de Produto Rural Financeira é identificada pela expressão "financeira" lançada logo após seu nome, ficando assim identificada: "Cédula de Produto Rural Financeira". Outra diferença bastante substancial refere-se ao seu modo de execução, pois na financeira cabe ação de execução por quantia certa, enquanto na CPR comum cabe ação de execução para entrega de coisa incerta.

Para garantir o adimplemento da obrigação estipulada na CPR, o legislador possibilitou a instituição de garantia no próprio título, evitando-se que estas garantias fossem instrumentalizadas em documentos à parte. Assim a CPR admite a hipoteca, penhor e alienação fiduciária como forma de garantia do pagamento da obrigação lançada no título.

Por certo que os artigos em apreço estabelecem os tipos de garantia real passíveis de figurar na CPR sem, contudo, restringir ou mesmo impedir que o título tenha também garantia fidejussória, ou seja, a garantia dada por terceiro.

Importante notar que a CPR poderá ser firmada sem a presença de garantia real, pois, como preceitua o artigo 1º da Lei 8.929, de 22 de agosto de 1994, nota-se que a CPR, tendo ou não a presença de garantia real não muda seu "*nomen iuris*". O mesmo não ocorre com a cédula de crédito rural tratada pelo Dec. lei 167/67, em que a ausência de garantia real faz com que o título se denomine Nota de Crédito Rural.

Essa modalidade de garantia vem disciplinada no artigo 6º da Lei, podendo ser objeto de hipoteca cedular imóveis rurais e urbanos. A hipoteca cedularmente instituída deve obedecer os mesmos ditames da legislação sobre hipoteca.

A CPR para valer contra terceiros deve ser registrada no cartório de registro de imóveis do domicílio do emitente, da mesma forma a hipoteca cedularmente constituída deve ser averbada na matrícula do imóvel hipotecado.

As principais características da CPR é que ela é um título cambial assemelhado, negociável no mercado e que permite ao produtor rural ou suas cooperativas obter recursos para desenvolver sua produção ou empreendimento,



com comercialização antecipada ou não e foi instituída pela Lei 8.929/94. É assemelhado porque apresenta algumas diferenças dos títulos de crédito propriamente ditos, tais como a possibilidade de ser aditada, ratificada ou retificada por aditivos que, datados e assinados pelo emitente e credor, passam a lhe integrar, bastando que tal circunstância seja mencionada na própria cédula.

A CPR é dotada de grande dinamicidade, podendo ser comercializada nas bolsas de mercadorias e futuros, na *Internet*, nos balcões das agências de diversos bancos, nas mesas dos traders, nas cooperativas, nas praças de comercialização. A aplicação do endosso na CPR também tem uma utilização diferenciada, pois só pode ser completo, conhecido como endosso em preto, nominativo ou pleno, e se caracteriza pela menção da pessoa em favor do qual é feito, de modo que o endosso em branco, em garantia ou póstumo não são aplicáveis à CPR.

Nos termos do artigo 19º da Lei 8.929/64, a CPR poderá ser negociada nos mercados de bolsas e de balcão. A intensa circulação da CPR no mercado financeiro comprova a eficácia e aceitação do título e contribui para a dinamização e fortificação do crédito rural. Nesse cenário, é imprescindível o detido conhecimento acerca dos instrumentos de gestão de crédito do agronegócio para que as empresas que o prestam tirem-lhe todo o proveito que o título oferece.

## 2.2 BANCO DO BRASIL - DESCRIÇÃO GERAL

Com a fundação do Banco do Brasil em 12 de outubro de 1808, iniciou-se o crédito rural no Brasil. Em 1888 foram destinadas para o setor agrícola as primeiras linhas de crédito, utilizadas no recrutamento de imigrantes europeus para assentamento em lavouras de café, então sob o impacto da libertação da mão-de-obra escrava. Foi o primeiro banco a funcionar nos domínios portugueses e o quarto emissor de moeda do mundo, precedido apenas pelos bancos da Suécia, Inglaterra e França (ROCHA, 2000).

A primeira ação concreta do Banco (empresa estatal, sociedade anônima de capital aberto e de economia mista), voltada a fomentar a produção nacional e promover a circulação de bens produzidos, como também a executar a comercialização de produtos agropecuários de interesse do Governo Federal, concorrer para o fortalecimento do mercado financeiro e incentivar o intercâmbio comercial do Brasil com o exterior, deu-se em 1937 quando criou a Carteira de Crédito Agrícola e Industrial (CREAI), instituindo o crédito rural especializado. Em 1961, no governo de Jânio Quadros, foi criado, por meio do decreto nr. 50.637 de 20/05/1961, um grupo executivo de coordenação do crédito rural que escreveria o manual de crédito rural (MCR) que é seguido até hoje.

Com o fim da “conta movimento” (mecanismo que assegurava ao Banco do Brasil suprimento automático de recursos para operações de interesse governamental), em 1986, ocorreu o divisor de águas, pois a partir de então, o governo passou a reduzir sua participação no financiamento rural. A partir dessa decisão, os recursos oficiais somente seriam alocados quando previstos no orçamento da União. Foi criada, então, a Poupança Rural, com o fim específico de captar no mercado, recursos para aplicação no setor agropecuário. Em 1994, atuando em mercados ainda pouco explorados e modernizando, suas relações com o setor de *agribusiness* por meio do desenvolvimento de produtos com características diferenciadas foi criada a CPR, buscando substituição da visão do crédito rural tradicional por novos instrumentos de financiamento, enfocando a cadeia de produção desde insumos até a comercialização de bens.

Segundo Rocha (2000) e Mello (2000), o Banco do Brasil, muito embora tivesse a participação em 74% do total de operações de crédito rural, enfrentava a concorrência direta e crescente de outras instituições financeiras, em particular, os bancos Bamerindus, Banespa, Banestado e Bradesco. Além dos bancos concorrentes, os mercados a termo e futuro constituíam-se em fontes de financiamento para o produtor agrícola.

Embora a concorrência no setor fosse bastante grande, os executivos consideravam que algumas barreiras de entrada protegiam o Banco do Brasil, como sua imagem já bastante sedimentada na área rural, a grande rede de agências e o *know-how* na análise de risco da área rural e no conhecimento dos

clientes ruralistas, fruto da experiência de mais de 100 anos de atuação no setor. Alguns problemas afligiam por igual todos os concorrentes: a instabilidade econômica, com elevadas taxas de inflação e de juros (entre os anos de 1993 e 1994) e o excesso de regulamentação do negócio bancário, em especial o crédito agrícola.

No ambiente externo, o Banco do Brasil enfrentava a baixa credibilidade das instituições públicas, que o atingia diretamente, por ser o agente financeiro do governo para a execução da política de crédito agrícola e por encontrar-se ausente dos negócios mais rentáveis da agricultura, principalmente, os relacionados com a comercialização da produção, como todos os bancos estatais. Por outro lado, verificava-se um aumento do nível de conscientização e organização dos agropecuaristas (ROCHA, 2000).

Nesse contexto, destaca-se o Banco do Brasil, historicamente apoiando o agronegócio e contribuindo para o sucesso dos planos agrícolas e pecuários governamentais, com assistência financeira ao segmento.

O Banco do Brasil está presente em todas as partes do País, desde os pontos tradicionalmente produtores até as fronteiras agrícolas. É responsável pela implementação de quase 60% dos planos governamentais, tendo atuado com responsabilidade, desempenhando um papel social importantíssimo. Ademais, sua atuação é pautada pela inovação. Essas inovações são visíveis tanto com o aperfeiçoamento dos instrumentos tradicionais de crédito como com a criação de novos mecanismos de financiamento e apoio à comercialização.

## 2.3 BANCO DO BRASIL - BALCÃO DE NEGÓCIOS

O Banco do Brasil, como uma instituição financeira que tradicionalmente investe no agronegócio, foi pioneiro na disponibilização de novos canais para atender toda a cadeia do agronegócio que, até então, só contava com as formas tradicionais de comercialização. Neste contexto, o *site* Agronegócios-e foi criado a

partir de decisão estratégica do Conselho Diretor do Banco do Brasil em 1999, com o objetivo de trazer o setor de agronegócio para o mundo moderno das transações *on-line*: comprar; vender; negociar; leiloar; contratar; pagar; financiar; e transportar. E, ainda, manter-se informado. Tudo em um único endereço: [www.agronegocios-e.com.br](http://www.agronegocios-e.com.br), que também pode ser acessado por meio de *link* específico (agronegócios) no menu “Sala de Negócios” no portal [www.bb.com.br](http://www.bb.com.br).

O Balcão de Agronegócios, principal ferramenta de comércio eletrônico do *site*, movimentou desde o seu lançamento 5,72 bilhões de reais em mais de 201 mil operações em 2004, acumulando 2,24 bilhões de reais em negócios, com 73,3 mil operações realizadas, conforme dados internos (Banco do Brasil, 2004). O Balcão de Agronegócios conta hoje com pouco mais de 200 mil usuários habilitados, e o número de clientes do Banco do Brasil com perfil de agronegócio ultrapassa um milhão, o que demonstra o grande potencial de expansão dos negócios em curto prazo. O perfil dos usuários do *site* é bastante variado. Essa característica exige do banco estratégia permanente para atração e conquista de todos os nichos desse mercado, como o desenvolvimento de novas ferramentas e adequação da navegabilidade do *site*. Dessa maneira, o Agronegócios-e atende tanto aos grandes produtores rurais e agroindústrias, acostumados com as novidades tecnológicas, como também aos pequenos produtores, que antes não dispunham desse tipo de ferramenta.

O conteúdo do *site*, comum a todos os segmentos, conta com notícias, cotações de mercado físico e mercado futuro, divulgação de feiras e exposições do agronegócio, previsão meteorológica e simuladores de financiamentos. Os clientes habilitados têm acesso à “Sala de Agronegócios”, ambiente no qual encontram-se informações técnicas e de mercado fornecidas por especialistas contratados pelo banco.

Balcão de Agronegócios é um sistema que permite aos clientes, via *internet*, registrarem suas ofertas de compra e venda de bens e serviços com fechamento de negócios *on-line* e com visibilidade a todos os clientes previamente habilitados. O acesso ao sistema é feito pela página principal do *site* (seus negócios – balcão de agronegócios). Podem participar os clientes

previamente habilitados. A habilitação é feita na agência de relacionamento do cliente mediante a assinatura de termo de adesão.

As ofertas (compra ou venda) são classificadas por categorias, para facilitar a inclusão e busca de negócios em ambiente totalmente seguro. A realização de negócio, via balcão, terá quatro etapas:

- Pré-negociação - o participante habilitado cadastra a oferta no sistema e a libera ao mercado;
- Negociação - visualização das ofertas pelos clientes habilitados, manifestação de interesses e fechamento dos negócios. Aqui acontece o lance, as contra-ofertas e os pedidos de reserva;
- Fechamento - o sistema processa os lances, contra-ofertas e pedidos de reserva aceitos e apura o vencedor;
- Pós-negociação - o sistema informa as condições de fechamento do negócio, controla a entrega da mercadoria e realiza a liquidação financeira do negócio.

O que pode ser ofertado e negociado:

- Produtos agropecuários - máquinas (colheitadeiras, tratores de pneus e de esteira), produtos agrícolas (frutas, hortaliças, flores, algodão, arroz, café, feijão, mandioca, milho, soja, trigo e triticales);
- Insumos - sementes (algodão, arroz, café, milho, soja e triticales), fertilizantes, corretivos de solo, defensivos e nutrição animal (ração);
- Equipamentos - plantadeiras/semeadadeiras, pulverizadores, arados e grades;
- Benfeitorias rurais.

O pagamento das mercadorias/serviços será somente à vista, com a possibilidade de débito em conta corrente, débito na conta de financiamentos que o cliente tenha previamente formalizado com o banco e débito na conta de CPRs que o cliente tenha previamente emitido.

Os benefícios para o vendedor e para o comprador são, respectivamente:

Vendedor

- a) preços justos;
- b) ampliação do mercado;
- c) comodidade, praticidade, segurança e confiabilidade do Banco do Brasil;
- d) liquidação financeira das operações administradas pelo Banco do Brasil;
- e) maior agilidade e sem a figura do atravessador.

#### Comprador

- a) redução de custos (gasto com estrutura física, com corretor);
- b) ampliação do mercado;
- c) comodidade, praticidade, segurança e confiabilidade do Banco do Brasil;
- d) liquidação financeira das operações administradas pelo Banco do Brasil;
- e) maior agilidade.

#### Sala de CPR

Este ambiente foi preparado especialmente para quem emite e compra BB CPR, totalmente garantida com o aval do Banco do Brasil. Em tópico específico, apresentar-se-á mais detalhes sobre a CPR.

Além de comprar BB CPR no Balcão de Agronegócios, é possível também consultar e baixar da carteira do cliente, emitir certificado de custódia, consultar emissões e o teto operacional, fazer simulações, entre outras facilidades. O acesso às facilidades dessa sala é liberado a clientes previamente habilitados.

#### Sistema de Comercialização de Grãos

Os interessados em comprar ou vender grãos devem ser habilitados no Sistema por suas agências de relacionamento. Para os clientes (pessoas físicas) que não tenham prática de navegação na *internet*, as agências do banco podem auxiliá-los como seus representantes.

## 2.4 BANCO DO BRASIL E CPR NO BALCÃO

A seguir, destacam-se três desses novos mecanismos: *site* Agronegócios-e, Cédula de Produto Rural (CPR) e Mercados Futuros e de Opções.

O Banco do Brasil lançará o ambiente Mercado Futuro e de Opções, que permitirá ao cliente a simulação de contratos de opções de compra e de venda a partir de dados por ele informados (produto, quantidade, preço, etc.). Com os aplicativos anteriormente descritos, o *site* de Agronegócios do Banco do Brasil é o único *site* brasileiro de comercialização de bens e serviços do agronegócio com fechamento *online*.

O *site* Agronegócios-e elimina a figura do atravessador e permite que as duas partes, vendedor e comprador, acompanhem em tempo real todo o processo, da oferta até o fechamento. Toda a transação é completada no mesmo ambiente sem deslocamento do cliente, seja para comprar ou vender. O *site* pode ser acessado a qualquer momento do dia, sem limitação de horários para negociações.

Apesar da especialização das ferramentas de comércio eletrônico, o maior diferencial do *site* Agronegócios-e é a liquidação financeira completa dos negócios, com a possibilidade de débito em conta corrente, débito na conta de financiamentos que o cliente tenha previamente formalizado com o BB e débito na conta de CPRs que o cliente tenha previamente emitido. Os valores envolvidos nas transações são liberados para o cliente vendedor somente após a entrega do produto ou serviço nas características acertadas e com a anuência do cliente comprador. A segurança é um fator de extrema importância no mundo virtual e, especialmente, para o Banco do Brasil. Todos os ambientes de realização de negócios são criptografados e exigem alto grau de codificação do *browser*. O acesso depende da informação de dados básicos da conta e da senha de uso pessoal.

## 2.5 CÉDULA DE PRODUTO RURAL (CPR)

Até a década de 80, o produtor dispunha de poucos mecanismos para viabilizar a formação de suas lavouras. As necessidades de crédito eram supridas basicamente por financiamentos de custeio oferecidos pelo sistema bancário, com participação expressiva do Banco do Brasil e muito embasados em recursos oficiais. Mudanças na conjuntura econômica, como aumento das taxas internacionais de juros e problemas internos de ordem fiscal, obrigaram o governo a limitar a concessão de empréstimos às disponibilidades orçamentárias, induzindo o mercado a criar mecanismos próprios para financiamento do agronegócio, estimulando, com isso, a comercialização antecipada e a troca de insumos por produtos.

Nesse contexto, surgiu em 1994 a Cédula de Produto Rural (CPR), com a qual os produtores passaram a contar com um novo instrumento para alavancar recursos para o financiamento de seu empreendimento, com venda antecipada da produção.

As *tradings* e as empresas de insumos passaram a ter condições de realizar seus negócios com os produtores rurais, de forma mais adequada e com menos riscos. As *tradings* passaram ainda a comprar antecipadamente os produtos necessários ao cumprimento de seus compromissos e as empresas de insumos, a melhor viabilizar a venda de seus produtos (sementes, fertilizantes e herbicidas), sem a dependência do crédito rural oficial, cada vez mais escasso. Esse novo mecanismo possibilitou ao produtor rural dotar sua lavoura da tecnologia indispensável à obtenção de alta produtividade, bem como decidir pelo momento adequado de comprar seus insumos, adequando os juros cobrados pelos seus fornecedores à rentabilidade de suas lavouras.

O Banco do Brasil, desde o início, participa desse processo, fomentando a utilização da CPR por intermédio da concessão de aval, o que dá credibilidade ao título perante o mercado. Diante da escassez de recursos oficiais para suprir as necessidades de recursos para o financiamento das atividades agropecuárias, a



CPR mostrou-se um instrumento de comercialização sem par no mercado, principalmente depois da instituição da modalidade Financeira, em 2000.

Com a nova modalidade, em vez da obrigatoriedade de entrega física da mercadoria para resgatar a cédula, o emitente também pode optar pela liquidação em espécie, o que significa dizer que a sua obrigação se configura a um financiamento rural, com todos os seus desdobramentos. Em outras palavras, a CPR Financeira propicia ao produtor levantar recursos para o plantio, mas não garante a comercialização, como é o caso da CPR com entrega física de produto. Essa modalidade, portanto, exige dos produtores rurais um melhor planejamento da atividade, inclusive do período de comercialização, vez que a grande maioria depende da venda da safra para liquidá-la. Apesar do pouco tempo de seu lançamento, o mercado já sentiu que esse é um bom negócio.

A Cédula de Produto Rural é um dos marcos referenciais do sucesso do agronegócio brasileiro, principalmente a CPR Financeira implantada no ano 2000 que foi responsável por uma evolução de 746,7 % no volume de negócios no Banco do Brasil.

Por tudo isso, é fácil entender porque a CPR é identificado como a moeda forte do campo. A CPR, como moeda de compra, pode ser utilizada no canal de venda do Banco do Brasil, como no Balcão de Agronegócios, o qual permite que o produtor possa estar realizando *mix* da CPR com outras linhas de financiamento. Isso significa que o produtor pode, por exemplo, ao mesmo tempo receber recursos controlados e complementar com a emissão da CPR os recursos necessários à implantação de seu empreendimento agropecuário.

O mercado agropecuário foi dimensionado pelo tamanho-limite da produção brasileira, em cerca de 42 bilhões de reais, em fevereiro de 1994.

O lançamento do produto foi realizado em 1994 em praças-piloto, consideradas pelas principais culturas de exportação do país para defini-las: Paraná, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Bahia, hoje correspondendo a 3ª, 4ª, 5ª e 8ª posição no *ranking* de negociação com CPR no país. O Banco figurava como intermediador da operação entre o emissor da CPR, que só poderia ser

realizada por produtor rural (pessoa física ou jurídica), ou por associação de produtores e os agentes compradores.

O Banco do Brasil agregou a sua imagem de solidez e segurança ao produto CPR dando aval ao documento, adotando, assim, esta estratégia de *marketing*. A BB-CPR oferecia as seguintes vantagens aos clientes: garantia do Banco do Brasil; flexibilidade e simplicidade operacionais; custos cartorários reduzidos; possibilidade de ser avalizada em qualquer fase do empreendimento; isenção de ICMS enquanto vincenda, uma vez que até o vencimento caracterizava-se como ativo financeiro, sem existir a efetiva entrega física do produto; isenção de imposto sobre operações de crédito por não se tratar de operação financeira para financiamento de custeio; capacidade de servir de lastro aos mercados de futuros cambiais e de opções agropecuárias; redução da dependência ao crédito rural tradicional; minimização da ação de outros intermediários; e, ampliação das fontes de recursos para o setor agropecuário, permitindo que – além das indústrias e exportadores – investidores do mercado e interessados em negócios com o título funcionassem como compradores de CPR.

O ambiente de instabilidade econômica do país poderia dificultar a aceitação do produto no mercado, sua operacionalização dependia de um sistema ágil e eficaz, a equipe de vendas precisava receber treinamento satisfatório, a estratégia de comunicação interna deveria ser clara e direcionada aos envolvidos na organização e a comunicação externa deveria ser focada nos públicos-alvos (ROCHA, 2000).

Após análise interna e práticas do mercado em vigor determinou-se que o produtor arcaria apenas com o custo do aval, que seria diferenciado, dependendo da etapa em que se encontrava o produto: planejamento do plantio (0,65% am); plantado em desenvolvimento (0,55% am); e safra em pré-colheita (0,45% am). Foram também realizadas ações de *endomarketing*, preparando e incentivando os funcionários do banco para a venda do novo produto, utilizando técnicas audiovisuais para transmissão interna com a seguinte mensagem: "BB-CPR - a Moeda Forte do Campo".

Além de cartilhas e vídeos foram desenvolvidos seminários de comercialização agropecuária com o objetivo de despertar nos funcionários a visão de mercado e o conhecimento do produto no próprio local de trabalho. Criou-se uma central de atendimento para sanar as dúvidas, e a estratégia de propaganda tinha caráter abrangente, institucional, visando divulgar principalmente a preocupação do Banco do Brasil com o desenvolvimento agropecuário do país por meio do lançamento de um produto específico para o setor.

A CPR é um título cambial, negociável no mercado e que permite ao produtor rural ou suas cooperativas obter recursos para desenvolver sua produção ou empreendimento, com comercialização antecipada ou não.

O Banco do Brasil, principal intermediador dessas operações, já avalizou, desde o início do título, em 1994, somando os valores de cada ano, mais de 7 bilhões de reais, posição em setembro/2004, conforme demonstra a Figura 1.

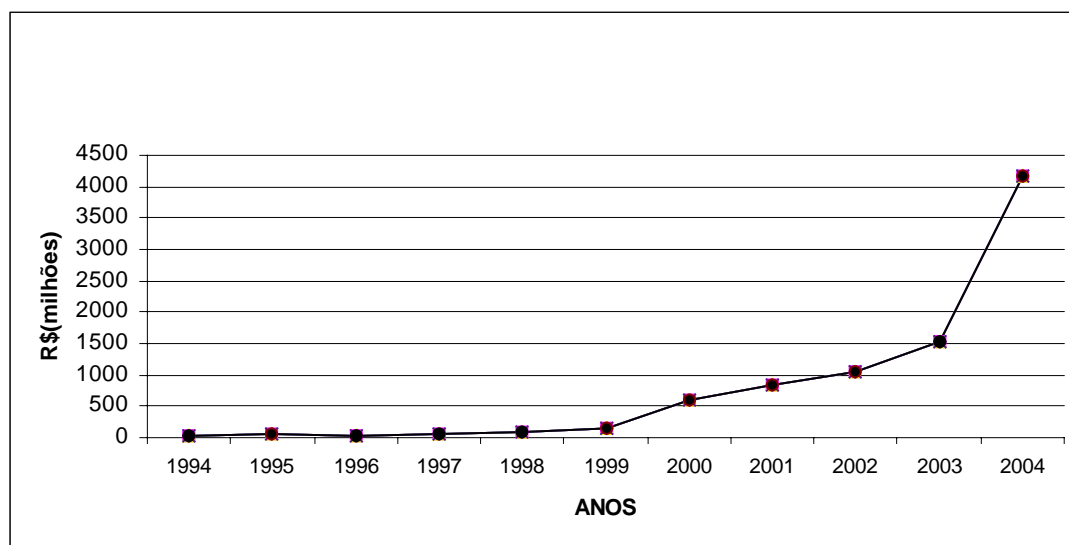


Figura 1 – Evolução dos negócios da Cédula de Produto Rural (CPR) do BB  
Fonte: Banco do Brasil, Diretoria de Agronegócios.

Os primeiros resultados desta fase experimental, safra 1994/1995, foram realizadas 121 operações abrangendo diversos produtos. O valor total da safra foi de 31,9 milhões de reais e a remuneração com o aval foi de 962 mil reais (Banco do Brasil).

No ano de 2004, as operações com CPR ultrapassaram os 4 bilhões de reais, com o atendimento dos mais variados setores do agronegócio e uma grande diversificação de produtos agropecuários, conforme mostra a Tabela 1.

TABELA 1 - Cédula de Produto Rural (CPR) – Negócios realizados em 2004 por produto.

<b>PRODUTO</b>	<b>Qtd de CPR</b>	<b>Valor (R\$)</b>
Soja	19.027	1.564.103.095
Bovinos	17.018	909.865.178
Café	9.319	473.759.081
Milho	4.868	415.329.469
Algodão	1.067	360.304.251
Arroz	3.064	231.546.190
Trigo/Triticale	1.014	37.290.487
Suínos	631	27.469.591
Cana-de-açúcar	345	24.407.853
Frutas	445	25.395.614
Hortaliças	199	20.873.018
Sementes	92	14.753.089
Feijão	163	14.140.693
Outros*	1.104	60.890.029
<b>Total</b>	<b>58.356</b>	<b>4.180.127.638</b>

Fonte: Banco do Brasil - Diretoria Agronegócio.

\* Outros: soma de vários produtos com valores menos significativos.

## 2.6 DA LEGALIZAÇÃO DA CÉDULA DE PRODUTO RURAL

Finalmente em 22 de agosto de 1994 foi sancionada a Lei 8.929, a qual trouxe inúmeras vantagens para aqueles produtores que já vinham fazendo operações e agora o tinham de forma regulamentada, também para o BB esta Lei trouxe grandes benefícios, pois a partir de então a questão jurídica também estava resguardada. O texto da lei é apresentado na íntegra no Anexo 2.

## 2.7 DAS MODALIDADES DE CPR

O Banco oferece várias modalidades de BB CPR:

- **CPR-Física:** O emitente vende antecipadamente parcela de sua safra e se obriga a entregar, num vencimento futuro, a quantidade de produto negociada nas condições previstas na cédula;
- **CPR-Exportação:** o emitente vende antecipadamente parcela de sua safra a um importador não residente no País e se obriga a entregar, num vencimento futuro, a quantidade de produto negociada nas condições previstas na cédula, em condições de exportação;
- **CPR-Financeira:** o emitente levanta recursos com base em parcela de sua produção e se obriga a liquidar o título financeiramente, pelo preço ou índice de preço previsto na cédula. Existem as seguintes modalidades de CPR Financeira:
  - **CPR Financeira PREÇO FIXO** - o preço de resgate, valor pelo qual a cédula será liquidada, já é definido no momento da emissão do título;
  - **CPR Financeira AJUSTE FUTURO BM&F** – o preço de resgate é calculado pela média aritmética dos preços de ajuste apurados pela BM&F - Bolsa de Mercadorias & Futuros para o contrato futuro do mês/ano referência na cédula, nos cinco pregões que antecederem o último dia útil anterior à data de vencimento da CPR, convertido para reais pela taxa de Câmbio Referencial BM&F dia válida para o penúltimo dia útil anterior ao vencimento da cédula, multiplicada pelo percentual de resgate, que é calculado pelo sistema do banco, previsto na CPR;
  - **CPR Financeira INDICADOR ESALQ** – o preço de resgate é calculado pela média aritmética das últimas 5 (cinco) cotações do indicador de preço disponível da arroba do boi gordo Esalq/BM&F, anteriores à data de vencimento da cédula, multiplicada pelo percentual de resgate previsto na CPR;

- **CPR Remate** - Com foco nos leilões de animais. Os produtores que venderam seus animais nos leilões e receberam pagamento em Nota Promissória (NP), Nota Promissória Rural (NPR) ou mesmo cheques, podem levantar recursos imediatamente, com a emissão de CPR Financeira, dando em garantia os recebíveis. O lançamento ocorreu no mês de setembro de 2004, na Expoiner – RS;
- **CPR Insumo** - O Banco do Brasil tem propiciado aos produtores rurais recursos para a aquisição antecipada de insumos. O produtor consegue ganhar dos dois lados. Obtém uma menor taxa de juros com o Banco do Brasil e consegue melhorar sua negociação com os fornecedores de insumos, aproveitando épocas de preços mais favoráveis. Com as estruturas de aquisição de CPR com recompra e risco conveniado, o banco atende tanto o produtor rural como as empresas interessadas em garantir seu abastecimento de matérias-primas. O banco adquire as CPRs previamente ajustadas entre produtor rural e empresa conveniada, mantém o título em sua carteira e, no seu vencimento, repassa à empresa que receberá o produto.

## 2.8 UTILIZAÇÃO DAS MODALIDADES DA BB CPR

Alguns pontos importantes a serem considerados na hora de escolher pela modalidade de CPR a ser emitida:

- **CPR Física ou Exportação:** O emitente deseja fixar preço e assumir o compromisso de entrega certa de produto. Com isso, ele garante a comercialização antecipada e não se preocupa com preço;
- **CPR Financeira:** O produtor prefere levantar recursos sem comprometer sua safra, possibilitando-lhe a comercialização no momento que lhe convier. Nesse caso, ele assume o risco da comercialização.

### 2.8.1 Ofertas de CPR para o mercado

Somente as CPR Físicas e Exportação são ofertadas para venda ao mercado, por intermédio do Leilão Eletrônico (ofertas livres) ou Balcão de Agronegócios (ofertas direcionadas para comprador conveniado, ou seja, aqueles que estejam cadastrados no banco).

As CPR Financeiras Preço Fixo são adquiridas diretamente pelo Banco.

Produtos que podem ser objeto de BB CPR:

– **CPR Física**

- Açúcar Cristal;
- Álcool Anidro e Hidratado;
- Açúcar Demerara;
- Algodão (em caroço, em pluma, em fios) e Caroço de Algodão;
- Arroz;
- Café (Arábica e Conilon);
- Bovinos (Boi Gordo, Bezerro/a, Boi Magro, Novilho Precoce e Novilha);
- Milho;
- Soja;
- Trigo (somente produto colhido).

– **CPR Exportação**

- Os mesmos permitidos para a CPR Física.

– **CPR Financeira - Preço Fixo**

- Produtos agrícolas e pecuários que dispõem de referenciais de preços de ampla divulgação e aceitação pelo mercado.

O preço de venda de uma CPR é aquele que o mercado está disposto a pagar e depende:

- **CPR Física ou Exportação:** do vencimento, da qualidade e condições de entrega do produto, bem como das cotações que o mercado futuro estiver sinalizando para a época do vencimento; a cotação do mercado futuro sofre um deságio financeiro, trazendo o valor para a data atual, com base na taxa de juros que o mercado vem praticando;
- **CPR Financeira-Futuro BM&F:** do vencimento, do percentual do índice que será utilizado no resgate e das cotações que o mercado futuro estiver sinalizando para a época do vencimento;
- **CPR Financeira-Preço Fixo:** do prazo da operação, do preço do produto e da taxa de juros.

## 2.8.2 Vantagens e Desvantagens da CPR

### Vantagens para o emitente

- permite melhor planejamento das suas atividades (pode fazer emissões à medida das necessidades de recursos);
- garante a comercialização com recebimento antecipado, no caso de CPR Física ou Exportação;
- complementa os recursos necessários ao empreendimento;
- Reduz a incerteza quanto à comercialização da safra. Conjugada com mecanismos de mercados futuros e de opções, permite que os emitentes participem de eventuais aumentos de preços ou se protejam de quedas;
- nas modalidades Financeira-Futuro BM&F, a liquidação dar-se-á por indicadores que refletem os preços dos produtos no mercado físico na época da liquidação;



- Atende as necessidades de recursos para reposição em produto;
- Pode ser utilizada na troca com máquinas e/ou insumos.

#### Desvantagens para o emitente

- Em caso de elevação de preços o produtor pode não usufruir da alta se não efetuar proteção (*hedging*);
- Despesas de registro da CPR em Cartório;
- Deságio financeiro (taxa de juros) cobrado na CPR Financeira;
- Tarifa de serviços (taxa de aval), na CPR Física ou Exportação;
- Na CPR Exportação, além das despesas com taxas de serviço e aval o emitente arca com os custos (tributos e outros) para colocação do produto para exportação nas condições estipuladas na cédula, de acordo com o *incoterm* negociado: custos com contrato de câmbio, despesas aduaneiras, emissão e registro de documentos no Siscomex e outras despesas necessárias à exportação, quando não realizadas diretamente pelo emitente. Tudo deve ser definido entre as partes compradora e vendedora, na negociação.

#### Vantagens para o comprador

- sem riscos, com garantia total do Banco do Brasil por meio de aval;
- oportunidade de investimento em *commodities* agropecuárias;
- permite utilização como garantia (caução) para alavancar capital de giro através de ACC/ACE Rural;
- garantia de abastecimento, com redução de custos de estocagens (CPR Física ou Exportação);
- Não há incidência de IOF, conforme artigo 19 da Lei 8.929/94.

#### Desvantagens para o comprador

- Tarifas de comercialização no Balcão de Agronegócios – variáveis em função do produto comercializado;
- Tarifas de comercialização no Leilão Eletrônico de 0,6 %.

Despesas tributárias (ICMS, INSS – ex-Funrural, PIS, FINSOCIAL, Imposto de Renda, etc), incidentes sobre a CPR Física serão pagas pelo comprador e se o recolhimento for de competência do emitente, essas despesas serão ressarcidas pelo comprador da CPR.

## 2.9 MERCADO FUTURO E OPÇÕES

### 2.9.1 Conceitos Gerais

Entre as principais dificuldades apontadas pelo agronegócio brasileiro – tanto dos produtores rurais como das agroindústrias e de outras empresas – está a garantia de comercialização por preços justos, obviamente acima dos custos de produção, de forma a possibilitar a manutenção ou o incremento das atividades. Com os problemas climáticos cada vez mais freqüentes, os altos subsídios concedidos e os preços muitas vezes artificialmente formados, os produtores rurais começam a analisar as cotações dos preços futuros antes de tomar a decisão pela venda a termo, dificultando, em alguns casos, a comercialização antecipada com as *tradings*.

Dessa forma, a proteção de preços futuros em Bolsas de Mercadoria e de Futuros não só é essencial para os segmentos participantes como para a redução de riscos de uma série de agentes envolvidos com o agronegócio. Com isso, além de maior parceiro do agronegócio, no tocante a concessões crescentes de recursos, via Créditos e CPR, o Banco também vem se esforçando para disseminar a cultura do *hedge* no Brasil, de forma que os produtores e as agroindústrias/*tradings* possam ter as mesmas condições de agentes dos EUA e da União Européia (UE), por exemplo.

Admite-se que é necessário desmistificar o *hedge* agropecuário, de forma a diferenciá-lo das operações em Bolsas de Valores. Ambos são essenciais para o desenvolvimento do País, mas o *hedge* em Bolsa de Mercadorias e Futuros (Bolsas de Chicago, Nova Iorque e BM&F), além de proteger a renda dos agentes do agronegócio, tem risco próximo ao “zero”, pois eventuais ajustes pagos nas operações são compensados posteriormente pelos acréscimos/decréscimos nos preços dos produtos agrícolas ou matérias-primas. Assim, possíveis perdas restringem-se aos custos operacionais, cerca de 0,7% do valor das operações quando na BM&F (Revista de Política Agrícola, 2004).

### 2.9.2 Mercado Futuro

Evoluído a partir do mercado a termo, o Mercado Futuro foi desenvolvido para minimizar os riscos causados pelas variações de preços e padronizar a comercialização dos principais produtos agropecuários. No Mercado Futuro de produtos agropecuários, alguns também chamados *commodities* são negociados contratos. Alcool, açúcar, bezerro, boi, café, soja, algodão e milho são as *commodities* agropecuárias mais comumente negociadas nas Bolsas de Futuros. No Brasil, os negócios são mais realizados na Bolsa de Mercadorias e Futuros (BM&F) de São Paulo, mas pode-se operar também na Bolsa de Chicago (complexo-soja), Bolsa de Nova Iorque (açúcar, algodão, café, cacau e suco de laranja) e outras.

No Mercado Futuro, compradores e vendedores, representados por seus corretores, encontram-se para negociar posições futuras – compras ou vendas –, gerando ou sinalizando expectativas de preços. As cotações futuras são indicativos, sinalizados a partir de componentes de previsões de safras, estoques, escassez e abundância, determinados pela ocorrência de eventos climáticos e pela lei de oferta e procura. Assim, servem para fixar antecipadamente – e à vista dos custos de produção conhecidos – o preço máximo de compra ou preço mínimo de venda do produto (ativo-objeto) em uma data futura (operação de *hedge*) nos meses autorizados pelas Bolsas.

Note-se que as proteções são de natureza financeira – como se a fazenda ou agroindústria se situasse dentro das Bolsas – e que os produtores rurais continuarão vendendo seus produtos físicos, e as empresas comprando, para os seus habituais compradores/fornecedores em suas cidades.

Os mercados futuros se destinam a:

- Produtores rurais, associações de produtores e cooperativas agropecuárias que ainda não garantiram o preço futuro do produto – fazem a venda de contratos futuros, ou a compra de Opções;
- Agroindústrias e empresas que utilizam produtos como matéria-prima ou para consumo ou, ainda, para comercialização – fazem a compra ou a venda de contratos futuros ou ainda a compra de Opções:
  - a) Compra de contratos futuros: quando essas empresas não tiverem garantido o preço máximo de compra do produto;
  - b) Venda de contratos futuros: quando essas empresas já tiverem garantido o preço máximo de compra, mas com riscos de quedas.

### 2.9.3 Mercado de Opções

Integrante do conceito de proteção de preços futuros (*hedge*), o Mercado de Opções é uma evolução do Mercado Futuro e vem desenvolvendo-se mais que aquele.

Enquanto em Mercados Futuros fixa-se um preço-alvo – à vista dos custos de produção – que possibilite antecipadamente uma boa margem, no Mercado de Opções se garante, também antecipadamente, tal preço cotado no Mercado Futuro. Ou seja, em Futuros, os preços podem oscilar diariamente com os agentes recebendo ou pagando ajustes em suas contas-correntes, segundo os valores “*hedgeados*”; já em Opções não há ajustes nas contas-correntes, pois o preço futuro já foi garantido pelo pagamento de um prêmio.

Obviamente, sempre a Opção dependerá da oscilação da cotação no Mercado Futuro a que está vinculado. Mas, ao comprar a Opção, o agente pagará um prêmio que lhe garante o direito de negociação, garantindo o recebimento do valor negociado, se favorável. O Banco do Brasil atua intermediando as negociações, por meio de corretoras credenciadas, que representam os agentes do mercado no pregão das Bolsas.

Todas as agências estão preparadas para orientar o cliente sobre e como efetivar as operações de *hedge*, operações essas dirigidas exclusivamente para produtores rurais e agroindústrias/*trading*.

Existem algumas perguntas que são comuns entre os produtores e que ouve-se com freqüência:

- Eu vendo meu produto pela CPR Física ou troco por insumos com as *Trading*/Agroindústrias? E se, na época da colheita, o preço subir? Eu não ganho a diferença de preço? Como participar de possíveis altas?
- Na CPR Financeira, se o preço do meu produto cair, o prejuízo é meu?, Como me garantir contra as quedas?
- Como posso me proteger das oscilações de preços se já vendi meu produto?
- Se achar que o preço vai subir, devo deixar o meu produto estocado e aguardar?
- Existe algum contrato que me garanta um preço-mínimo no futuro?
- Vendi/comprei um imóvel rural em equivalente soja ou boi. Como me proteger de queda/alta dos preços na época do pagamento?
- O que devo plantar na próxima safra, à vista de meus custos de produção? Como garantir preliminarmente uma margem mínima?

Essas perguntas refletem a preocupação dos agropecuaristas que não estão acostumados com as operações nos Mercados Futuros e de Opções.

Eles temem pela oscilação do preço de seus produtos no mercado físico, que possivelmente levaria à queda da renda e até à provável expulsão da atividade em longo prazo.

O Banco do Brasil tem inúmeros casos de sucesso que comprovam a eficiência dos Mercados Futuros e de Opções na manutenção/ampliação da Renda Agrícola. Também já desenvolveu uma série de CPRs vinculadas a esses Mercados Futuros e de Opções – chamadas de CPRs Financeiras Seguro de Preços – em que é possível garantir a renda preliminarmente e antecipar até 30% mais de recursos imediatos – ante as sem *hedge* – para a compra de insumos agrícolas e animais de reposição até 8 meses antes de suas necessidades, ou seja, por preços muito mais baratos.

Os produtores rurais e agroindústrias/*trading* que já efetivaram as suas proteções anteriormente no Banco do Brasil mostram-se satisfeitos com os resultados e têm colaborado para disseminar as necessidades de trabalhar sempre protegidos, informando, também, aos outros sobre o elevado risco de não se proteger. Combinando as operações, de *hedge*, em Mercados Futuros, de Opções com emissões de CPR, a compra de insumos e fretes e a venda de produtos pelo Balcão Eletrônico e outros negócios, é possível reduzir riscos e aumentar a rentabilidade do agronegócio brasileiro.

O mercado a termo resolvia o problema básico de achar um comprador para um vendedor e vice-versa e ocorriam no Brasil da seguinte forma: venda antecipada ou “soja verde”, operações de escambo ou “troca-troca” e certificado de mercadoria.

O mercado futuro é uma forma eficaz de eliminação de um dos principais riscos da atividade agropecuária: aquele decorrente da incerteza de preços em um tempo futuro por ocasião da comercialização da produção agropecuária. Do volume total de negócios da BM&F, os contratos agropecuários participaram em 1995 com cerca de 3,2%.

### **3. MATERIAL E MÉTODOS**

A metodologia utilizada no desenvolvimento da pesquisa foi: revisão de literatura; pesquisa documental; aplicação de questionários a produtores; entrevistas a gerentes e assistentes do BB; e, tabulações e análise dos dados, com cálculo de freqüências relativas para as diferentes respostas.

Ainda na fase empírica, foram realizados levantamentos em fontes primárias como arquivos particulares e de órgãos públicos, além de entrevistas com produtores e empresários que atuam no setor, possibilitando conhecer a realidade dos processos usuais de comercialização praticados pelos mesmos.

O número de produtores rurais entrevistados foi determinado através de um método probabilístico que, segundo Fonseca e Martins (1994), exige que cada elemento da população possua a mesma probabilidade de ser selecionada para a entrevista. Trata-se do método que garante cientificamente a aplicação das técnicas estatísticas de inferências ou induções sobre a população a partir do conhecimento da amostra.

Assim, se  $N$  for o tamanho da população, a probabilidade de cada elemento será  $1/N$ .

Como se trata de uma variável nominal, com população finita e, como não existe nenhuma pesquisa que trata do tema em estudo, para que se pudesse

escolher uma amostra usando parâmetros já calculados na referida pesquisa, tais como o desvio padrão, o número de elementos da amostra foi calculado usando a fórmula matemática:

$$n = \frac{z^2 \hat{p} \hat{q} N}{d^2 (N - 1) + z^2 \hat{p} \hat{q}}$$

sendo

$n$  = número de elementos da amostra;

$N$  = número de elementos da população;

$z$  = abscissa da curva normal padrão, fixado o nível de confiança em 95% ( $z = 1,96$ );

$\hat{p}$  = estimativa da verdadeira proporção de um dos níveis da variável escolhida;

$$\hat{q} = 1 - \hat{p}$$

$d$  = erro amostral, expresso em decimais (máxima diferença que o pesquisador admite suportar entre  $p$  e  $\hat{p}$ ).

Dentre as várias técnicas de amostragem probabilísticas para a composição dos elementos da amostra, foi usada segundo Fonseca e Martins (1994) a amostragem casual ou aleatória simples, sendo o processo mais elementar e freqüentemente utilizado. A amostragem probabilística é uma técnica especial para recolher amostras, que garante, tanto quanto possível, o acaso na escolha.

Neste trabalho de pesquisa, o problema consiste em determinar uma amostra de agroempresários de uma população de 2.257 elementos, com as seguintes considerações:

$$N = 2.257$$

$$z = 1,96$$



$$\hat{p} = 0,50 \text{ (pior caso)}$$

$$\hat{q} = 0,50$$

$$d = 0,067 \text{ (6,70\%)}$$

Substituindo os valores na fórmula da amostragem obtém-se  $n = 200$ , isto é, a amostra deve constar de 200 agroempresários a serem entrevistados.

O estudo compreendeu pequenos, médios e grandes produtores rurais clientes do Banco do Brasil das agências Guaicurus e Vivendas, em Campo Grande – MS. Para a coleta dos dados, aplicou-se um questionário em 200 produtores e empresários que atuam no setor, em um universo de 2.257, conforme pesquisa efetuada no sistema do Banco do Brasil em 2004. Vale ressaltar que a grande maioria de produtores rurais está concentrada na Agência Guaicurus (Vide questionário no anexo 3).

Foram também realizadas entrevistas com 51 funcionários do banco, gerentes de conta e seus assistentes. Esta fase foi realizada nas seguintes agências: Av. Bandeirantes, Av. Coronel Antonino, Afonso Pena, Cidade Morena, Guaicurus, Jardim dos Estados, Júlio de Castilhos, Rua 13 de Maio, Shopping Center e Vivendas, em Campo Grande – MS.

O tratamento e a análise dos dados coletados apresentaram abordagem qualitativa e quantitativa. As respostas obtidas em cada etapa foram usadas para a análise das variáveis de forma isolada, elaborando-se assim, os gráficos e sua discussão.

## **4. RESULTADOS E DISCUSSÃO**

### **4.1 A CPR NO MATO GROSSO DO SUL E NO BRASIL**

A CPR Financeira atraiu o interesse de bancos e fundos de investimentos, causando grande inquietação no mercado financeiro. Para os investidores institucionais que não desejam ou não se interessam em receber produto, essa nova forma de liquidação da CPR foi uma grande descoberta. O grande atrativo do papel está na credibilidade oferecida pelas instituições financeiras, que conferem autoliquidez ao título, mediante concessão de aval ao emitente.

Analisando os dados relativos à negociação com CPR dentro do Banco do Brasil, do ano 2000 a 2004 pode-se notar que houve um crescimento no volume de negócios e no número de contratos na ordem de 746,7% e 469,8% respectivamente. Somente no ano de 2004 foram negociados mais de 4 bilhões em CPR com um total de 62.444 contratos.

O valor total de Cédulas de Produto Rural (CPR) avalizadas pelo Banco do Brasil desde setembro de 1994, quando este título foi lançado, até abril deste ano, chega a 10,08 bilhões de reais. Durante o período, foram negociadas mais de 167 mil cédulas, envolvendo cerca de 200 produtos agropecuários.

Somente em 2005 (até meados de abril), o BB já avalizou 1,2 bilhões de reais em CPRs, desempenho que representa acréscimo de 83% em relação ao total negociado no mesmo período de 2004, que foi de 655 milhões de reais.

Particularmente, no Estado de Mato Grosso do Sul houve um crescimento de mais de três vezes em volume de CPR.

## 4.2 EVOLUÇÃO DA CPR NO BRASIL/ESTADOS

No *ranking* dos Estados que mais utilizaram o título neste ano (2005) estão Minas Gerais com 298,3 milhões de reais em negócios; Goiás com 202 milhões de reais e Mato Grosso com 200 milhões de reais.

Na Figura 2, apresenta-se os seis primeiros Estados destacados no ranking nacional, nos anos de 2000 a 2004. É de se admirar que o Estado de Mato Grosso do Sul, fundamentalmente agropecuário em seu perfil, não esteja entre os três primeiros colocados.

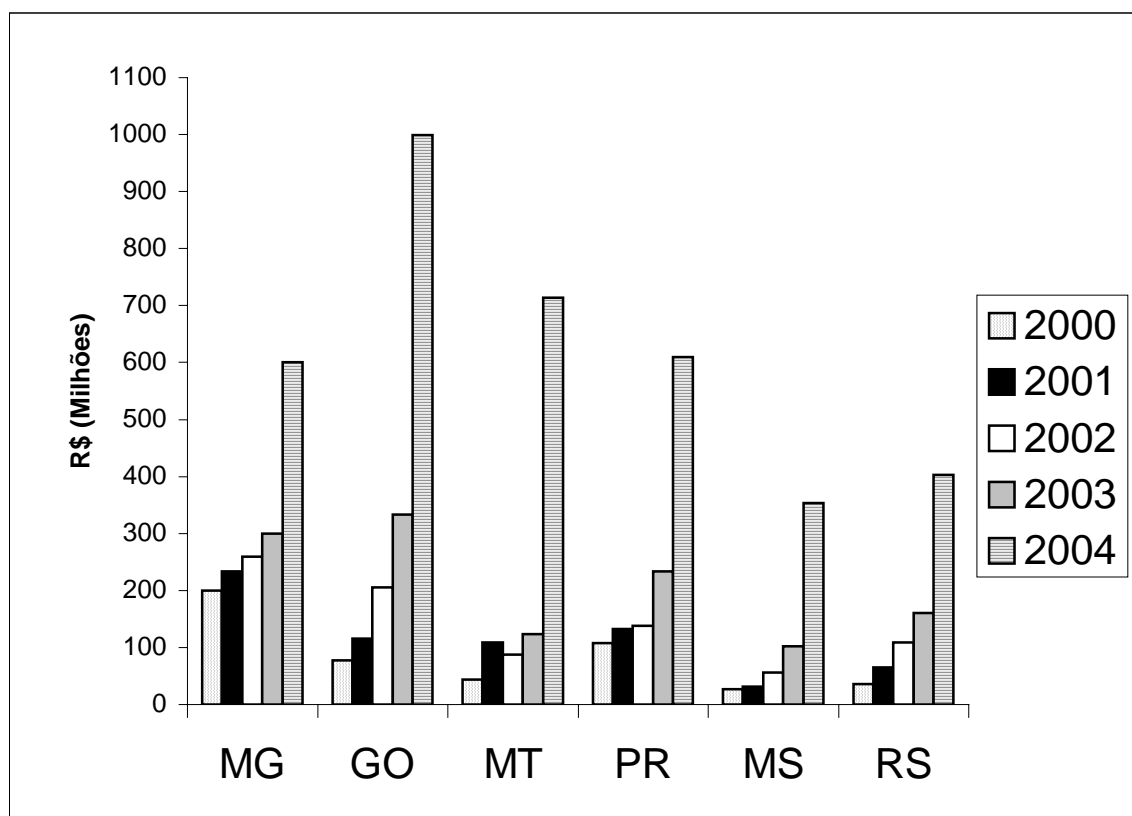


Figura 2 – *Ranking* dos estados que mais utilizaram a CPR de 2000 a 2004  
Fonte: Banco do Brasil

### 4.3 CPR NO CENÁRIO NACIONAL POR REGIÕES

A região Centro-Oeste nas operações de CPR, em volume de negócios até 2003 aparecia como segundo colocado, perdendo apenas para a região Sudeste. Este cenário mudou em 2004, colocando a Região em primeiro lugar. De modo geral, todos os Estados da federação cresceram em operações com CPR, sendo que a única exceção para o ano de 2004 foi a Paraíba.

Analisando o crescimento das regiões destaca-se dois Estados por região: Norte - Rondônia (RO) e Tocantins (TO); Nordeste - Bahia (BA) e Maranhão (MA); Centro-Oeste - Goiás (GO) e Mato Grosso (MT); Sudeste - Minas Gerais (MG) e São Paulo (SP); Sul - Paraná (PR) e Rio Grande do Sul (RS). Apesar do MS ter crescido três vezes mais, de 2003 para 2004, em volume de negócios, Goiás e Mato Grosso cresceram sete vezes mais, significando uma diferença em volume de negócios (entre MS e GO) da ordem de 650 milhões de reais. Se MS possui um rebanho de 25 milhões de cabeças e uma cultura de milho e soja que vem crescendo nos últimos anos chega-se a conclusão de que esta se perdendo negócios e sub utilizando as outras modalidades.

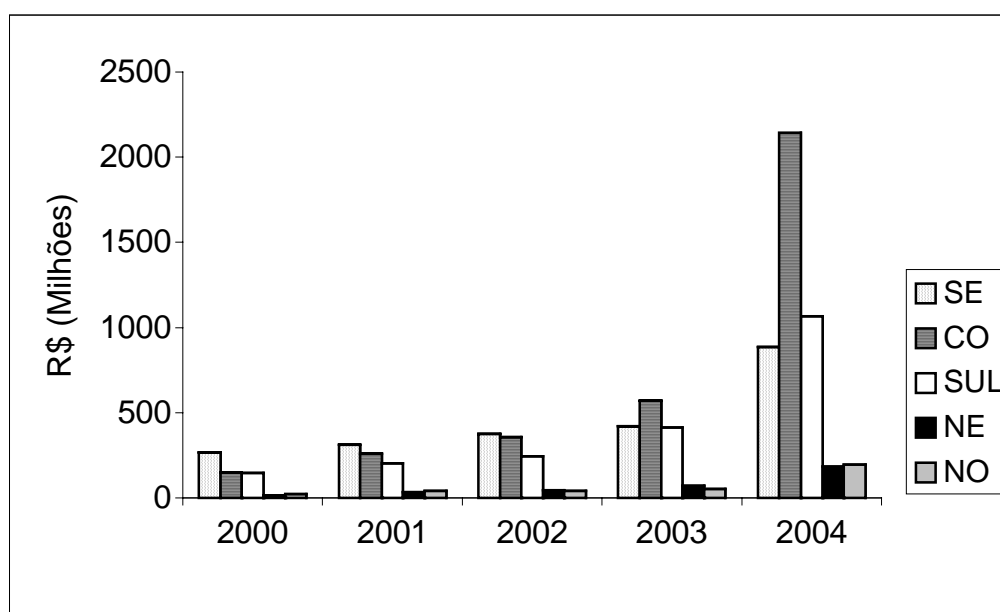


Figura 3 – Evolução da CPR por Regiões Brasileiras

Fonte: Banco do Brasil

Foi notável o crescimento da região Centro-Oeste do ano 2003 para 2004, fator esse atribuído principalmente à soja, conforme pode se verificar na Figura 4, comparativo dos Estados da região Centro-Oeste, onde o Mato Grosso do Sul figura em terceiro lugar.

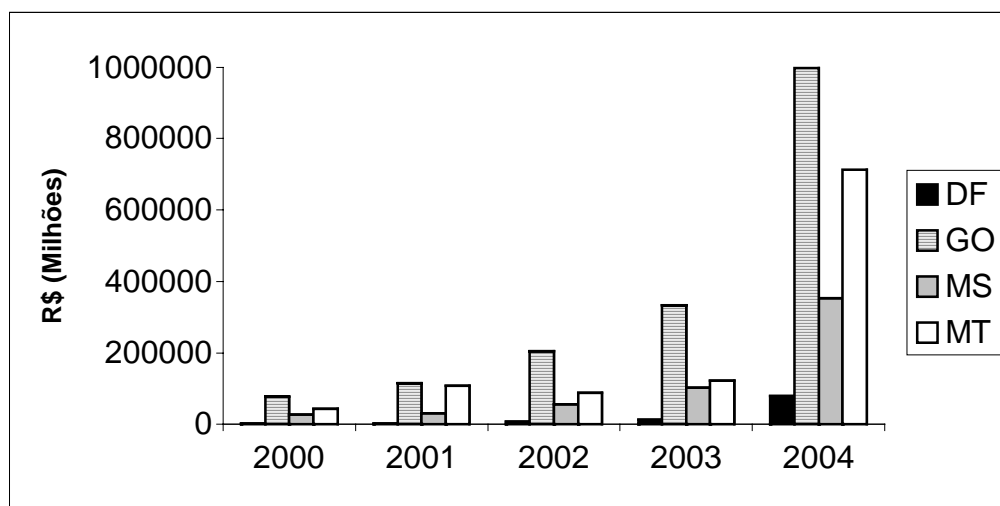


Figura 4 – Crescimento da CPR na Região Centro Oeste por estado

Fonte: Banco do Brasil

A seguir, nas figuras de 5 a 9, pode-se ver a evolução de negócios dentro do Banco do Brasil nos períodos de 2000 (quando implantada a CPR Financeira), a 2004, por região detalhadamente.

A região Centro Oeste apresentou o maior índice de crescimento após a implantação da CPR financeira, na ordem de 1.994 milhões de reais (figura 5).

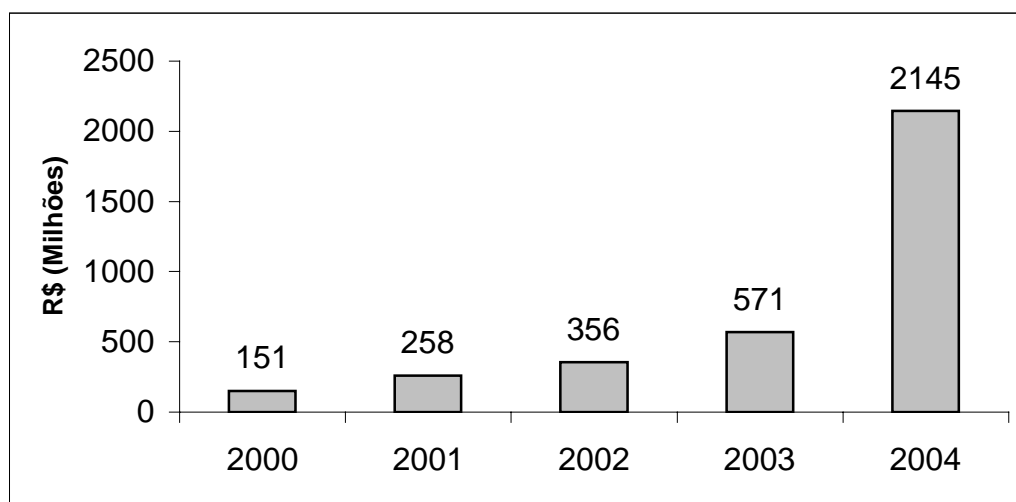


Figura 5 – Crescimento da CPR na Região Centro Oeste, 2000 a 2004

Fonte: Banco do Brasil

Em segundo lugar no *ranking* brasileiro está a região Sul (figura 6) com um crescimento de 651 milhões de reais em negócios com CPR.

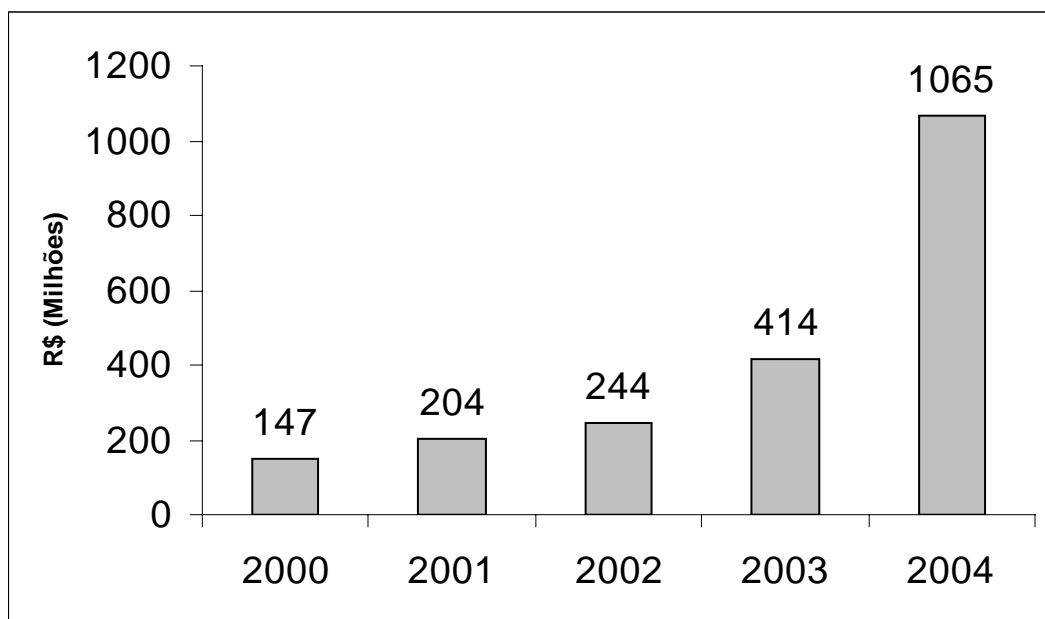


Figura 6 – Crescimento da CPR na Região Sul, 2000 a 2004

Fonte: Banco do Brasil

Em último lugar no *ranking* brasileiro encontra-se a região Nordeste, com um crescimento de apenas 170 milhões de reais após cinco anos da implantação da CPR financeira (figura 7).

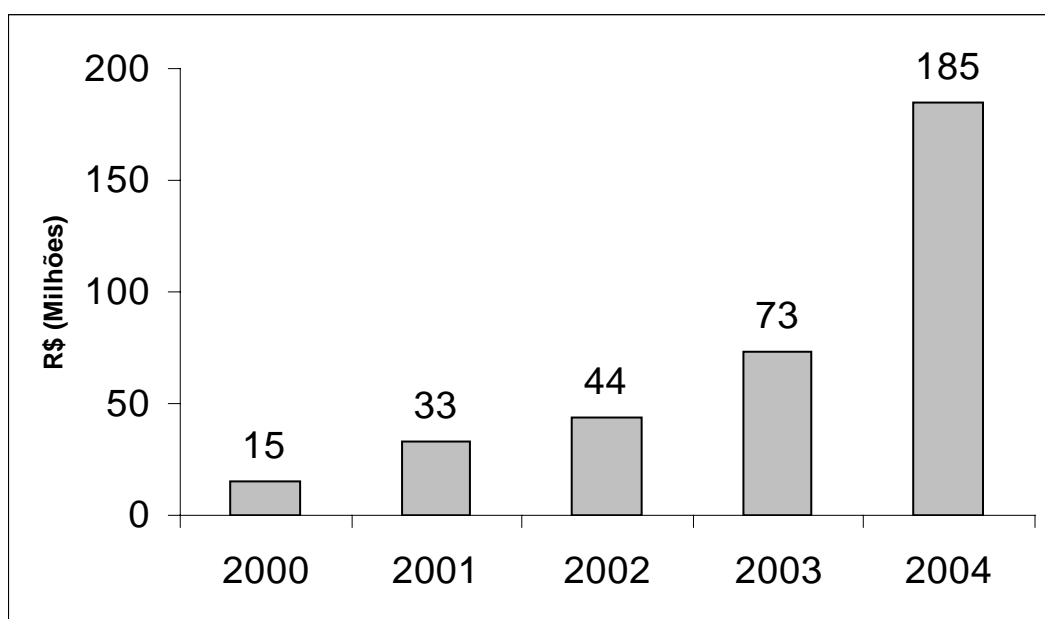


Figura 7 – Crescimento da CPR na Região Nordeste, 2000 a 2004

Fonte: Banco do Brasil

A região Norte (figura 8) apresentou um crescimento de 173 milhões de reais quase equiparando-se com a região Nordeste que menos cresceu no Brasil, ocupando o quarto lugar no *ranking* brasileiro.

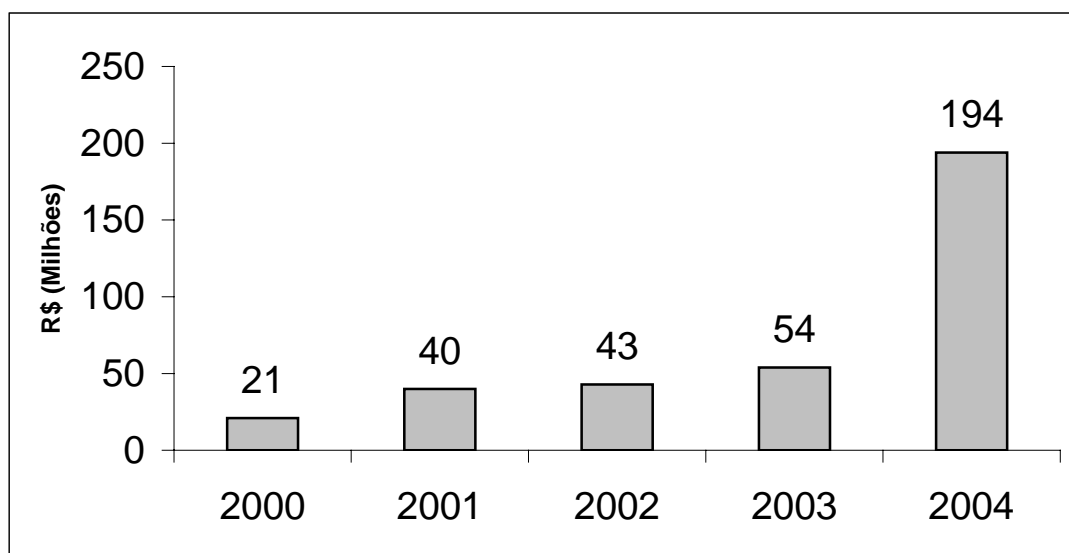


Figura 8 – Crescimento da CPR na Região Norte, 2000 a 2004

Fonte: Banco do Brasil

Encontra-se em terceiro lugar no *ranking* brasileiro a região Sudeste com um incremento de 622 milhões de reais (figura 9), de 2000 a 2004.

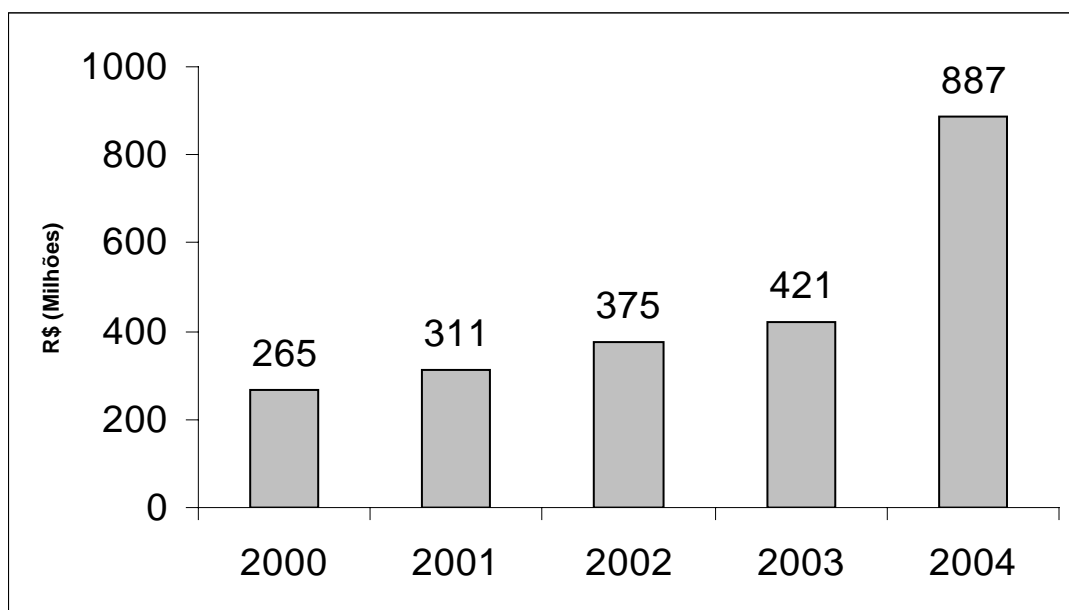


Figura 9 – CPR – Crescimento na Região Sudeste, 2000 a 2004

Fonte: Banco do Brasil

A Figura 10 abaixo, mostra os três Estados com maior evolução dentro da Região Centro-Oeste. Apesar da grande evolução do Banco do Brasil em CPR no Estado do Mato Grosso do Sul (que expandiu os seus negócios três vezes mais), quando comparado a Goiás e Mato Grosso que cresceram sete vezes em seu volume, pode-se vislumbrar o quanto ainda o Estado de Mato Grosso do Sul poderá crescer. Segundo o atual Superintendente do Mato Grosso, o aumento das negociações com CPR de 2003 para 2004 deve-se principalmente a retirada das *Tradings*, com isso o Banco do Brasil passou a comprar mais, o que gerou o aumento em seu volume de negócios.

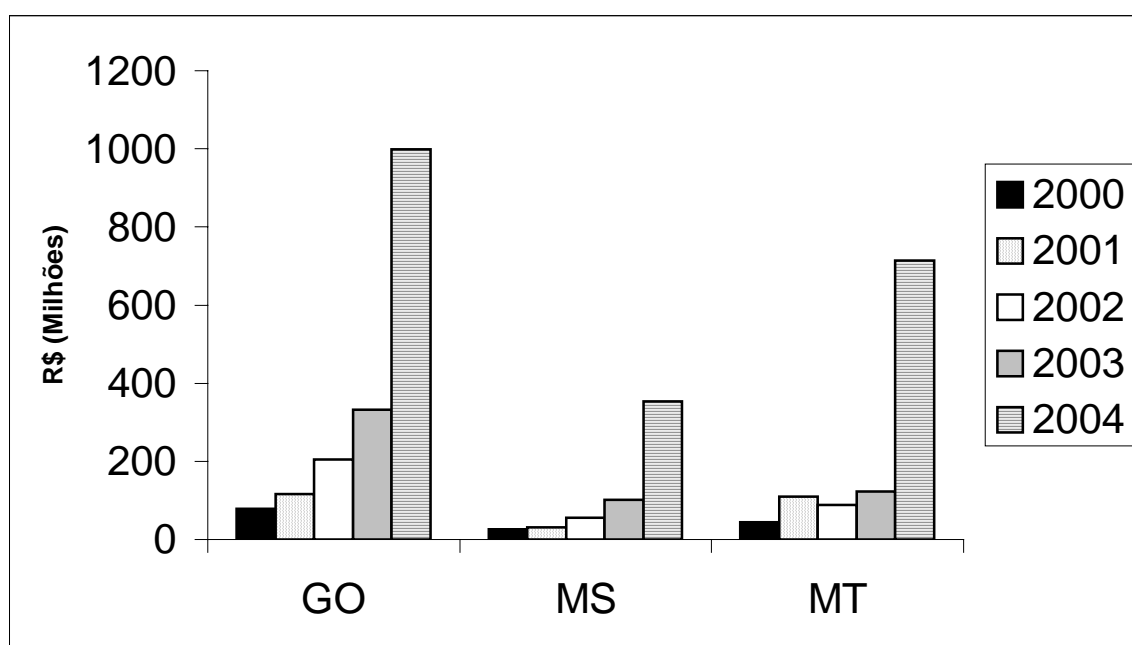


Figura 10 – CPR – Comparativo entre valores emitidos nos Estados de GO, MS e MT, 2000 a 2004

Fonte: Banco do Brasil

A Tabela 2, apresenta os percentuais de utilização das diversas modalidades de CPR, numa comparação entre a Superintendência de Mato Grosso do Sul (SUPER-MS) e a Superintendência de Mato Grosso (SUPER-MT), onde pode-se visualizar facilmente a super utilização da modalidade.

TABELA 2 - Percentuais utilizados (modalidades de CPR) de 2000 a 2004.



Modalidades de CPR	SUPER-MS* (%)	SUPER – MT** (%)
Física	0,19	0,46
Financeira - Preço Fixo	99,14	99,07
Financeira - Indicador Esalq	0,09	0,02
Financeira - Futuro BMF	0,02	-
Financeira - Seguro de Preço	0,56	0,33
Exportação	-	0,13
Física c/Opção	-	-
<b>Total de Contratos</b>	<b>5.331</b>	<b>11.369</b>

Fonte: Banco do Brasil (2005)

\* Superintendência de Mato Grosso do Sul (SUPER-MS)

\*\*Superintendência de Mato Grosso (SUPER-MT)

#### 4.4 A CPR NA VISÃO DOS FUNCIONÁRIOS DO BB

Através da aplicação de entrevistas com gerentes de conta e seus assistentes, foram obtidos os resultados observados na Figura 11 abaixo.

A principal dificuldade dos funcionários do BB, diretamente ligados com o agronegócio é a falta de conhecimento a respeito da CPR e suas diversas modalidades, tornando-se, assim, difícil oferecer o produto e operacionalizar sua contratação.

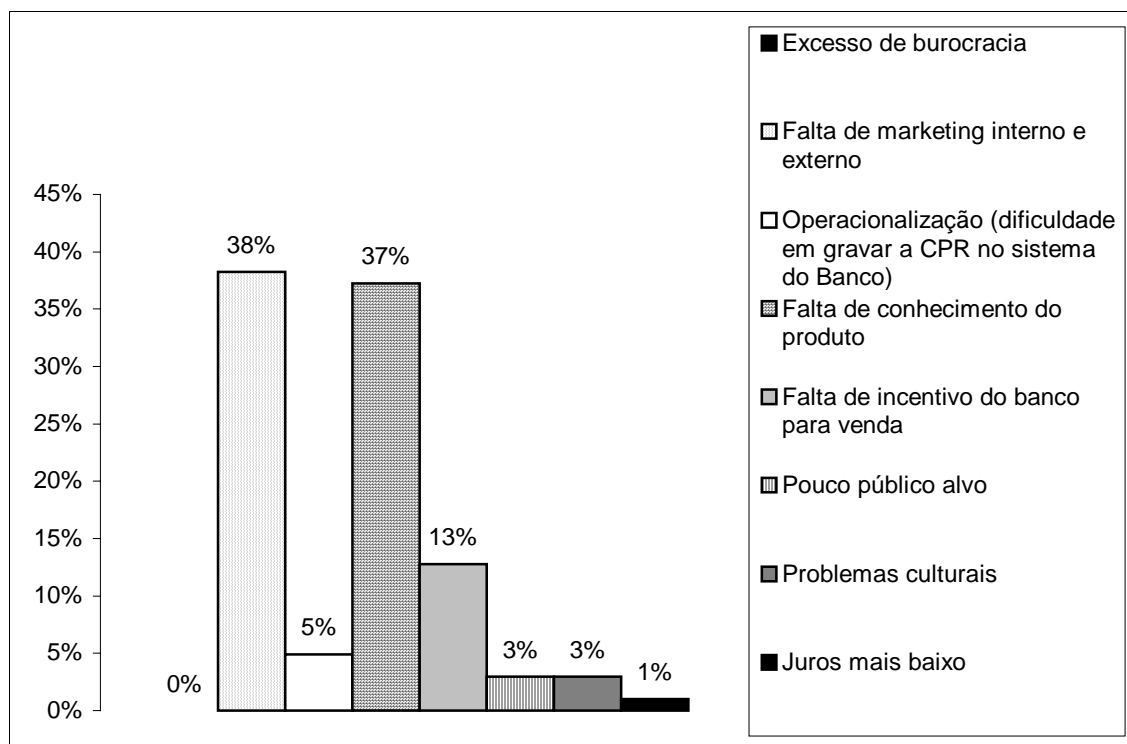


Figura 11 – Frequência relativa dos principais problemas apresentados pela CPR na visão dos funcionários do BB ( gerentes de conta e seus assistentes)

Observa-se que a maioria dos funcionários vêem que a falta de *marketing* e a falta de conhecimento do produto são o grande problema com a CPR, necessitando assim de uma melhor divulgação e orientação quanto ao produto.

No ambiente interno do banco, diante do lançamento da BB-CPR, muitos funcionários se sentiam inseguros quanto aos conhecimentos que precisariam ter para trabalhar com novos produtos na área rural. Especialmente no Estado de Mato Grosso do Sul, o treinamento e a motivação para a venda, desde a sua criação, foram inadequados (ROCHA, 2000).

Outras barreiras foram os processos administrativos, excessivamente valorizados no banco e com forte normatização interna; processo de comunicação extremamente formal, com constantes alterações, com baixa precisão de linguagem; recursos tecnológicos desatualizados; sistema de informação deficiente apresentando pouca agressividade em se comunicar com seu público para difundir sua imagem e divulgar seus produtos e demasiada cautela da administração do banco quanto à inovação (ROCHA, 2000).

## 4.5 A CPR NA VISÃO DOS PRODUTORES

Através da aplicação de questionários a produtores e empresários que atuam no setor, obteve-se os resultados a seguir.

### 4.5.1 Perfil do produtor

O perfil do produtor é oitenta e sete por cento masculino (o que corresponde a maioria dos entrevistados) e apenas treze por cento feminino.

A faixa etária observada na Figura 12 corresponde, em grande parte, as pessoas acima de 61 anos. Entretanto a faixa etária que corresponde a cinquenta por cento dos entrevistados está entre 40 e 60 anos.

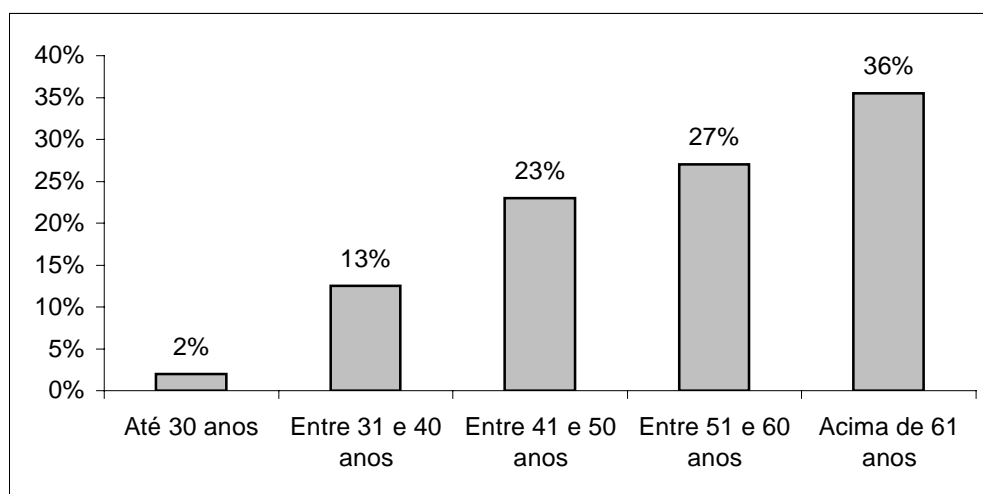


Figura 12 - Faixa etária dos agroempresários entrevistados

Observa-se, na Figura 13, que o maior índice de produtores e empresários que atuam no setor tem o nível superior, mostrando um alto grau de intelectualidade dos entrevistados.

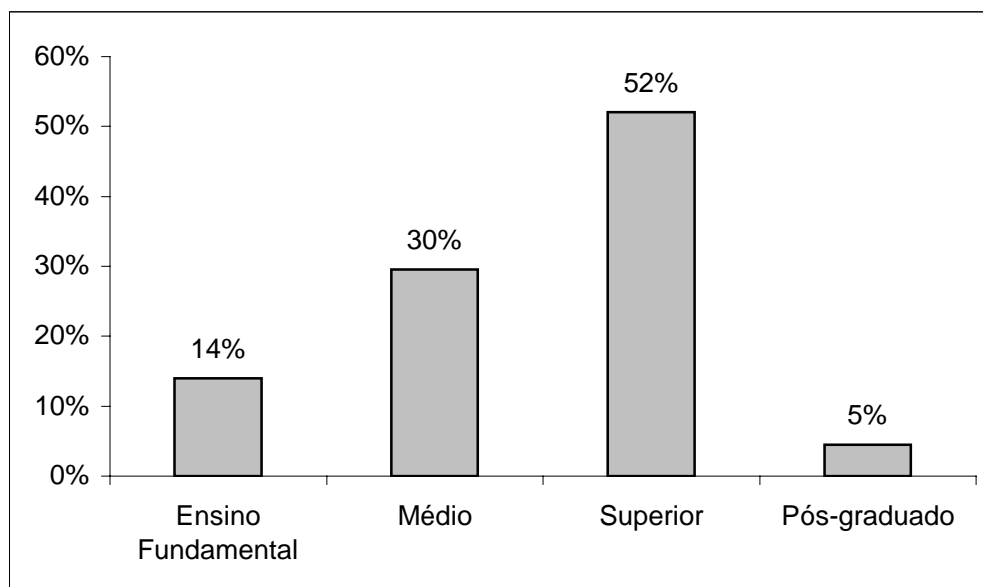


Figura 13 – Nível de escolaridade dos agroempresários entrevistados

Observa-se, na Figura 14, que a maioria participa de associações, o que corresponde a sessenta e nove por cento dos entrevistados.

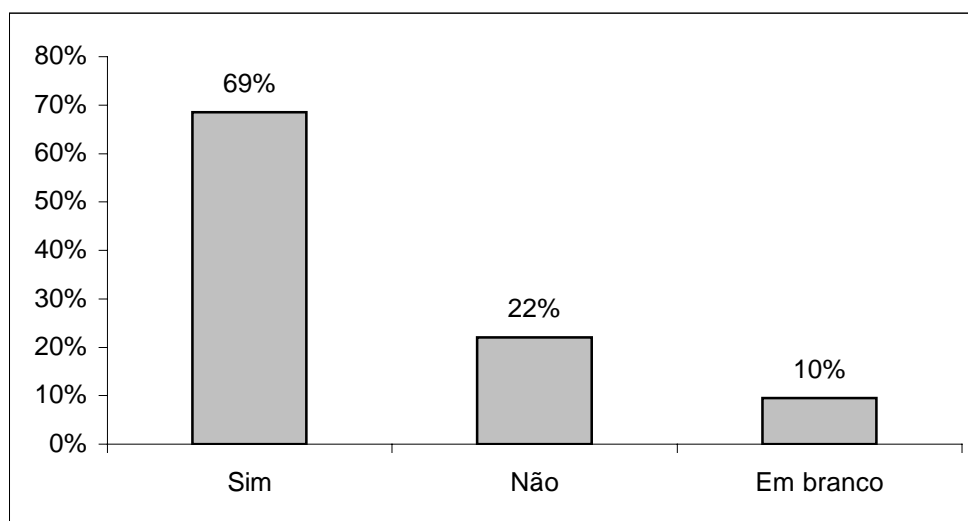


Figura 14 – Nível de participação em Associações dos agroempresários entrevistados

Verifica-se na Figura 15 que quarenta e quatro por cento dos entrevistados estão atuando junto aos sindicatos rurais, trinta e dois por cento são associados da Acrisul e vinte e dois por cento estão vinculados a outras associações de produtores.

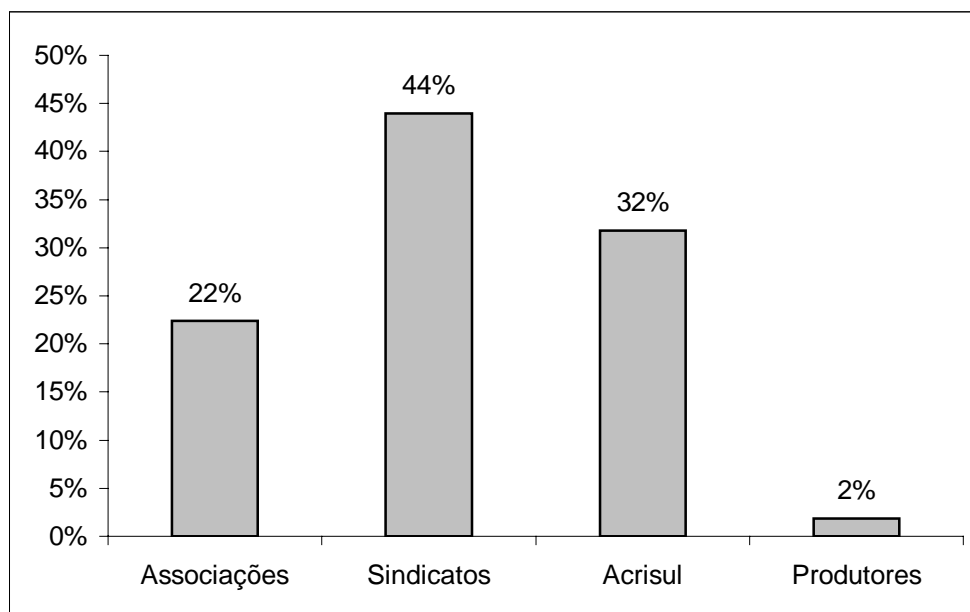


Figura 15 – Tipo de associação dos agroempresários entrevistados

Nota-se na Figura 16 que grande parte dos entrevistados, o que corresponde a noventa e dois por cento, são moradores da cidade de Campo Grande e a minoria é do interior de Mato Grosso do Sul ou de outro Estado.

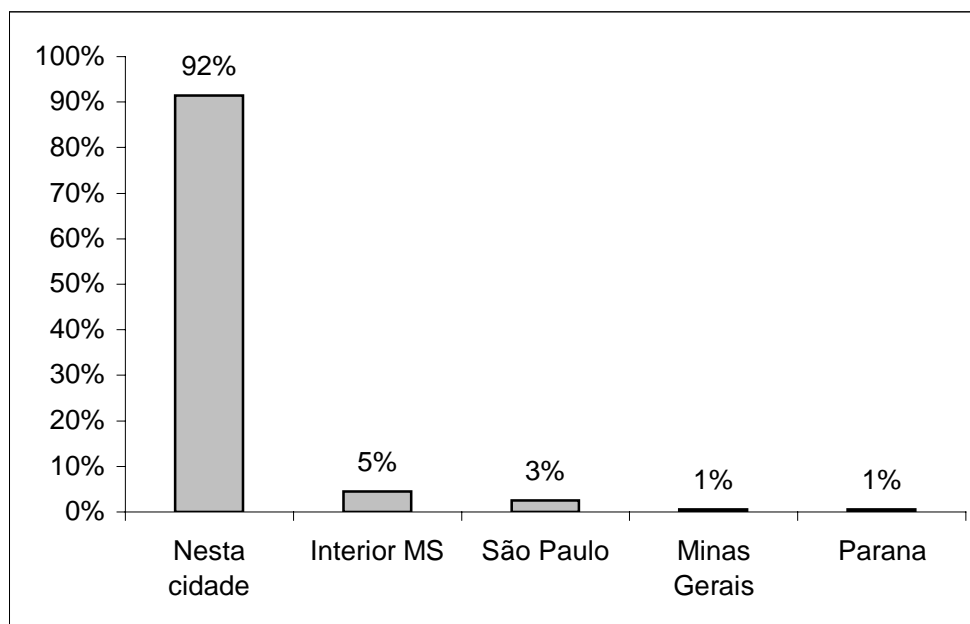


Figura 16 – Local onde residem os agroempresários entrevistados

Dos entrevistados, sessenta e cinco por cento já possui conta no Banco do Brasil há mais de cinco anos, conforme demonstra a Figura 17.

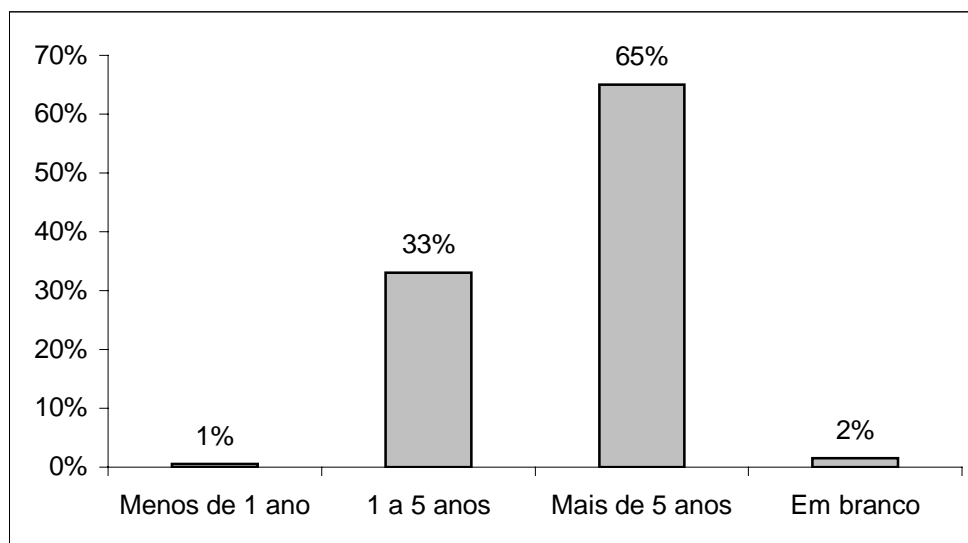


Figura 17 – Tempo de conta no BB dos agroempresários entrevistados

#### 4.5.2 Produção e renda do produtor

Com a intenção de verificar a atividade rural e renda, foram aplicadas as questões abaixo.

Na Figura 18, observa-se que a pecuária corresponde a oitenta e cinco por cento da principal atividade rural dos entrevistados e a agricultura somente a quinze por cento.

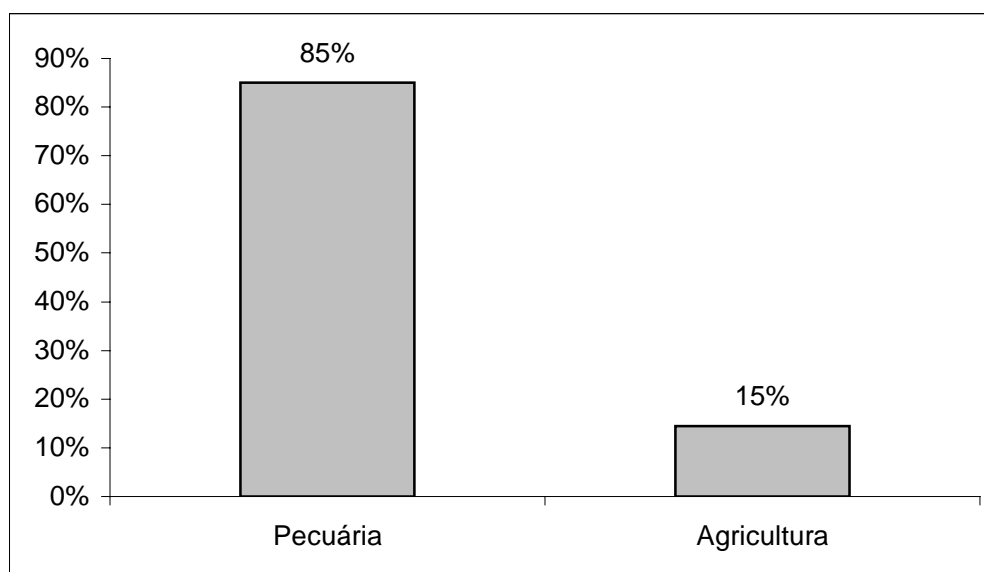


Figura 18 – Principal atividade rural dos agroempresários entrevistados

A grande maioria dos entrevistados, setenta e quatro por cento, demonstrado na Figura 19, exerce a atividade há mais de dez anos, dezesseis por cento a mais de cinco anos e doze por cento ainda iniciantes com menos de cinco anos.

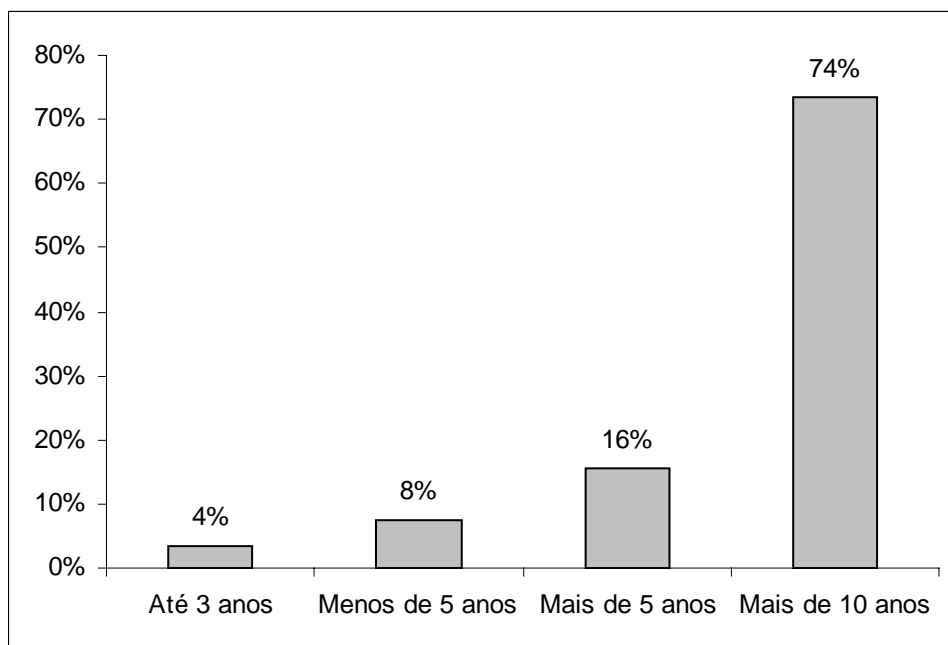


Figura 19 – Tempo que exercem a atividade rural

Quanto a renda o maior percentual é trinta e está enquadrado numa faixa de R\$ 40.000,00 a 80.000,00 (Figura 20), sendo que a variação da renda bruta anual das fazendas abrange um percentual maior (oitenta e três por cento) acima de R\$ 40.000,00.

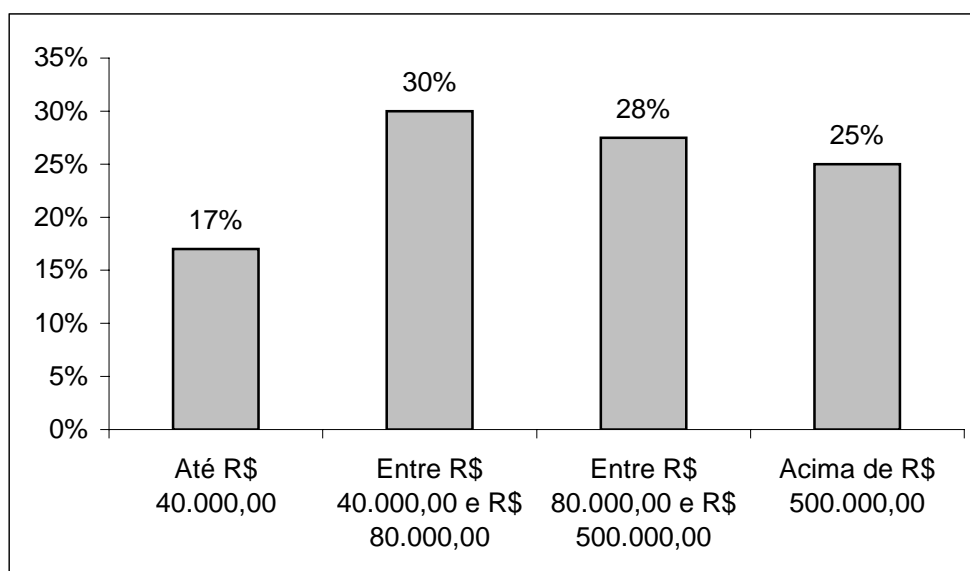


Figura 20 – Renda anual da fazenda dos agroempresários entrevistados

De acordo com a Figura 21, cinquenta e sete por cento trabalham somente com sua produção e quarenta e três por cento possuem outra fonte de renda.

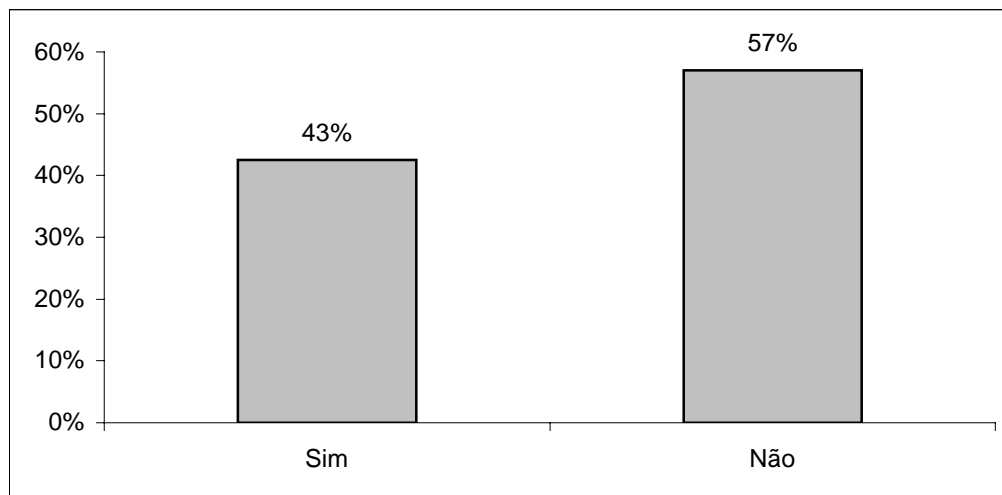


Figura 21 – Outra fonte de renda dos agroempresários entrevistados

Por sua vez, a Figura 22 informa que, dos quarenta e três por cento dos entrevistados que responderam ter outra fonte de renda os dois maiores percentuais atuam como profissionais liberais (trinta e seis por cento) e trabalhadores da indústria e comércio (vinte por cento).

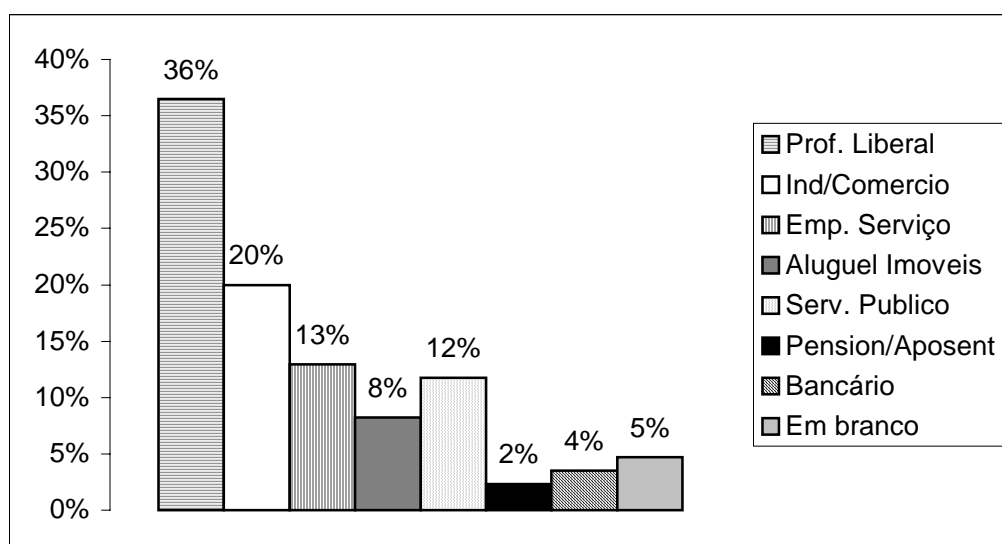


Figura 22 – Fonte de renda dos agroempresários entrevistados que possuem outra renda.



### 4.5.3 Acesso do produtor à informação

Buscou-se aqui detectar qual é a principal fonte de informação que o produtor rural utiliza, para que possa usá-la na melhoria da divulgação da CPR.

Os resultados da Figura 23 apresentam como percentual maior os programas rurais na tv (focados para profissionais do ramo), com trinta e dois por cento.

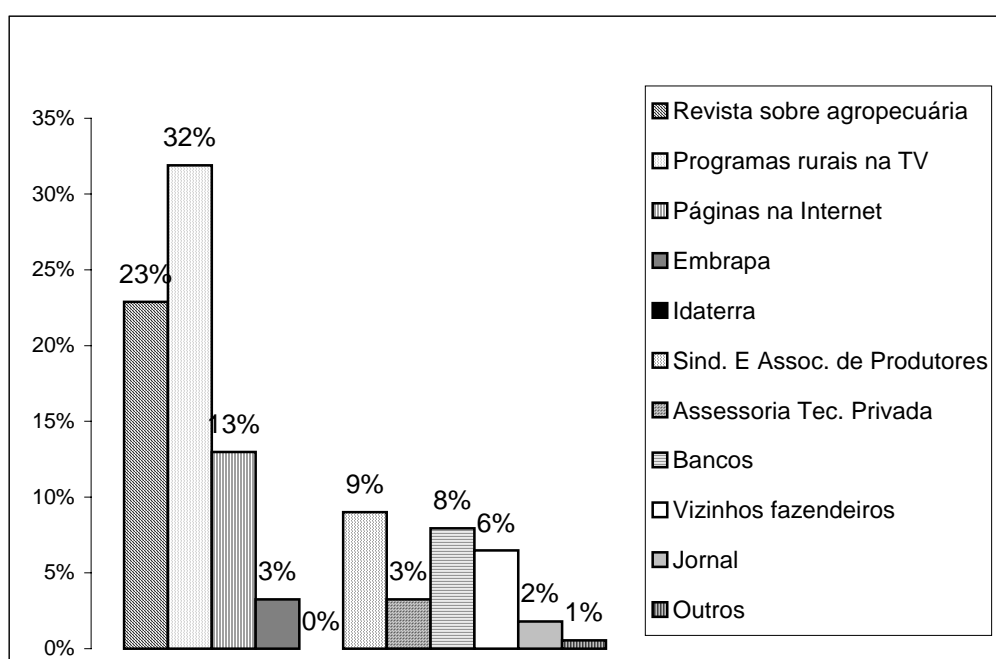


Figura 23 – Principais fontes de informação dos agroempresários

Conforme demonstrado na Figura 24 a maioria dos agroempresários (noventa e quatro por cento) costuma acompanhar o mercado, obtendo assim, informações necessárias para o seu negócio.

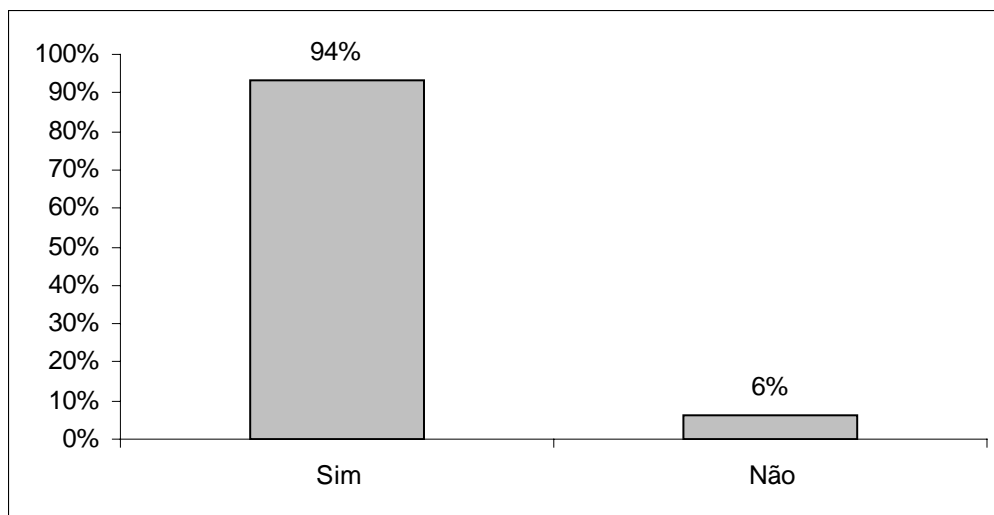


Figura 24 – Grau de acompanhamento do mercado pelos agroempresários entrevistados

A Figura 25 deixa claro que a televisão (quarenta e um por cento) e a *internet* (trinta e três por cento) são os maiores meios de cotação. O jornal também é uma fonte importante de procura, já os outros canais não são tão demandados.

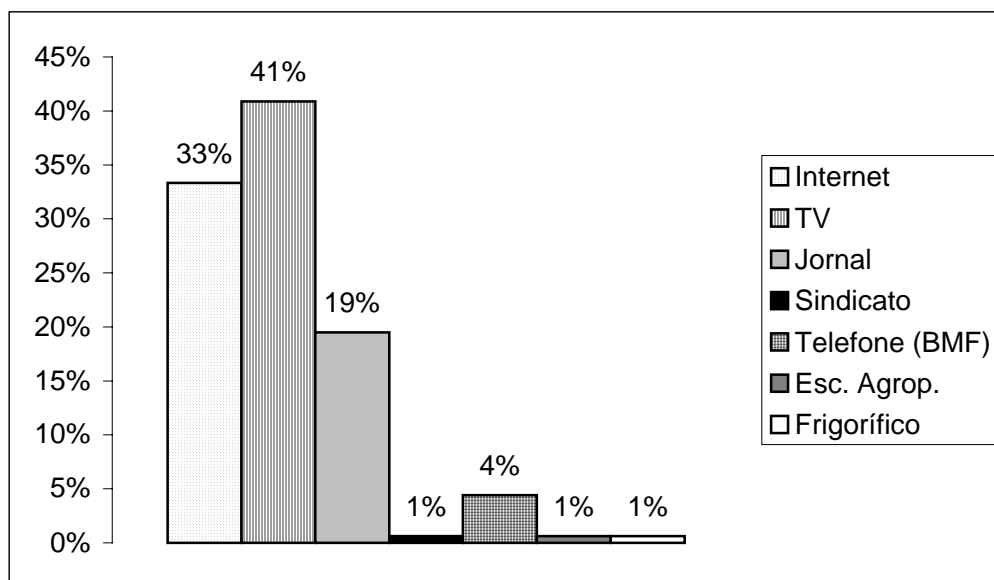


Figura 25 – Fonte de cotação dos agroempresários entrevistados que acompanham o mercado

#### 4.5.4 Percepção do produtor e uso da CPR

Após todo o processo de análise do perfil do produtor, sua renda, seu acesso à informação; nas questões seguintes foi verificado o conhecimento e a utilização da CPR no seu negócio, para saber se realmente o produto está alcançando o índice de utilização desejado.

Nota-se na Figura 26 que setenta por cento conhecem a cédula do produto rural (CPR) e somente trinta por cento não a conhecem.

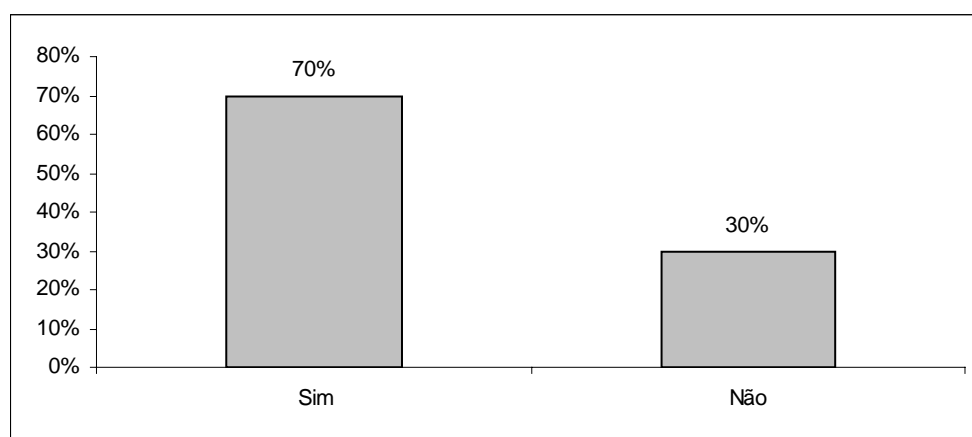


Figura 26 – Grau de conhecimento sobre CPR

Os entrevistados que responderam conhecer a CPR (Figura 26), setenta e oito por cento destes o fizeram através dos bancos e quatorze por cento por meio da assistência técnica (Figura 27).

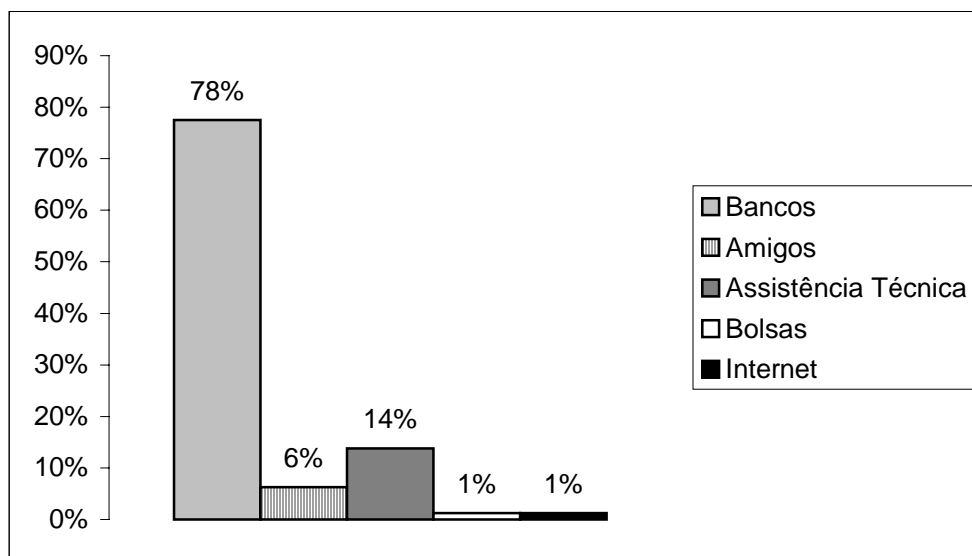


Figura 27 – Forma de conhecimento da CPR

Na Figura 26, a grande maioria dos produtores já conhece a CPR, porém somente vinte e dois por cento a emitiram conforme demonstra a Figura 28.

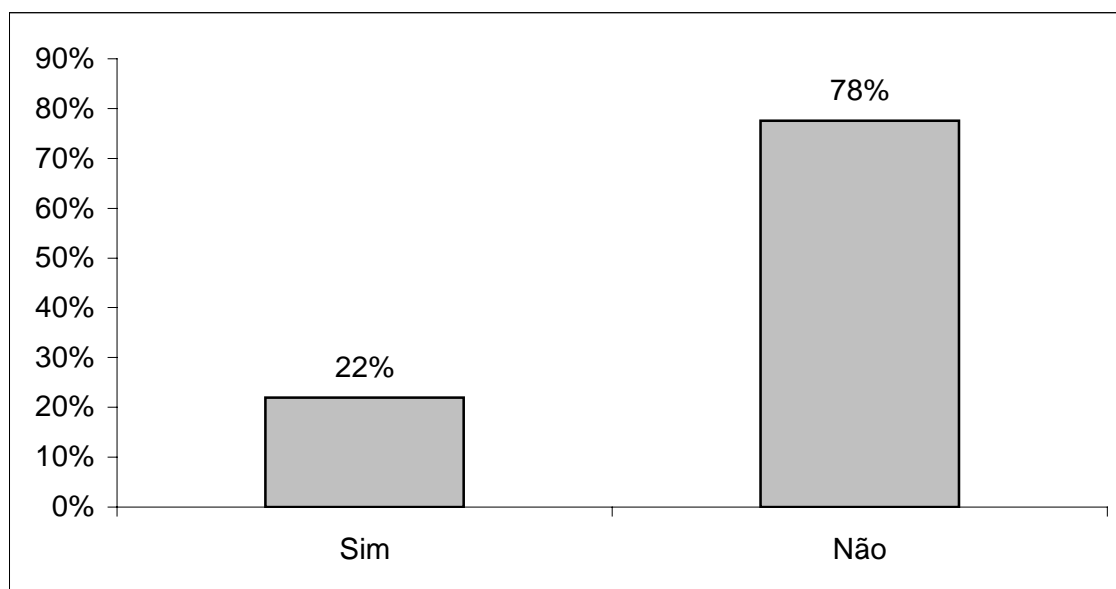


Figura 28 – Percentual dos agroempresários entrevistados que emitiram CPR

De acordo com a Figura 29, dos que emitiram a CPR não foi encontrando índice de insatisfação, pois cinquenta e quatro por cento ficaram muito satisfeitos e quarenta e seis por cento satisfeitos.

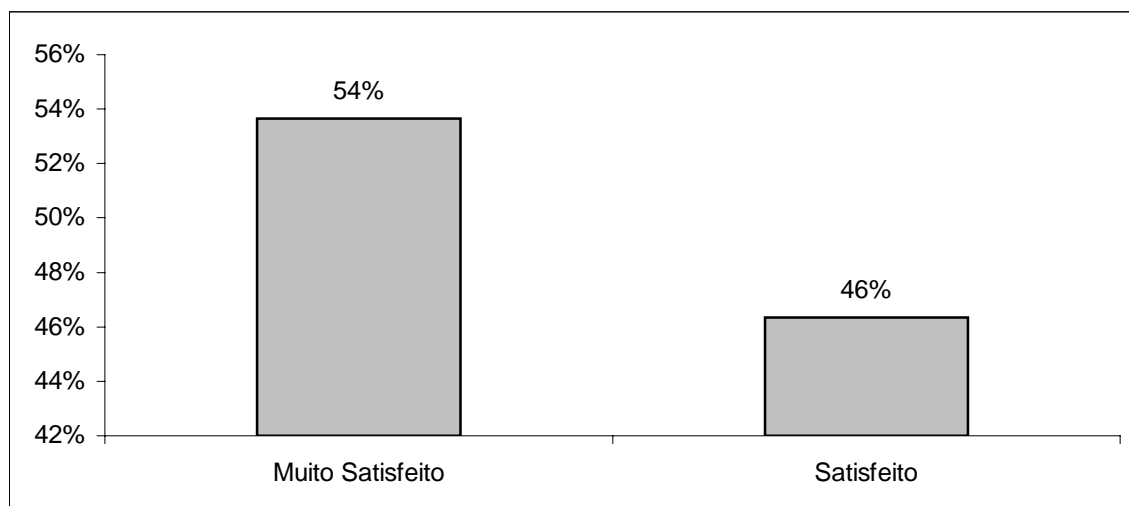


Figura 29 – Grau de satisfação dos agroempresários entrevistados com a CPR

Noventa e um por cento sinaliza que a agilidade e a antecipação do dinheiro são os pontos mais positivos deste instrumento de crédito e somente nove por cento acredita que os prazos de pagamento e juros baixos sejam atrativos para este produto (Figura 30).

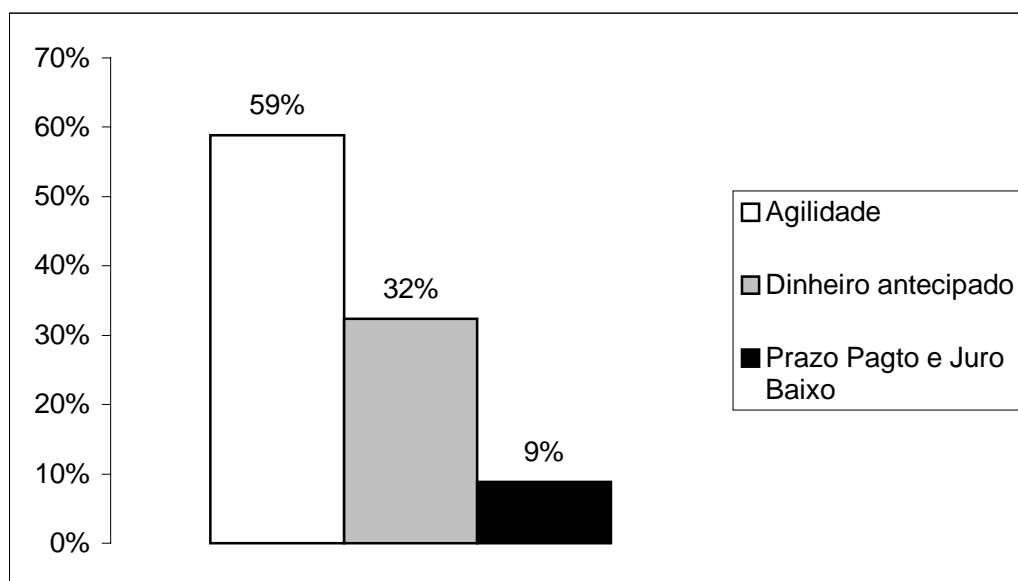


Figura 30 – Pontos positivos da CPR segundo os agroempresários entrevistados

Com a Figura 31, pode-se perceber que os que já fizeram esta operação de crédito, estão tão satisfeitos que fariam novamente esse tipo de operação (noventa e sete por cento).

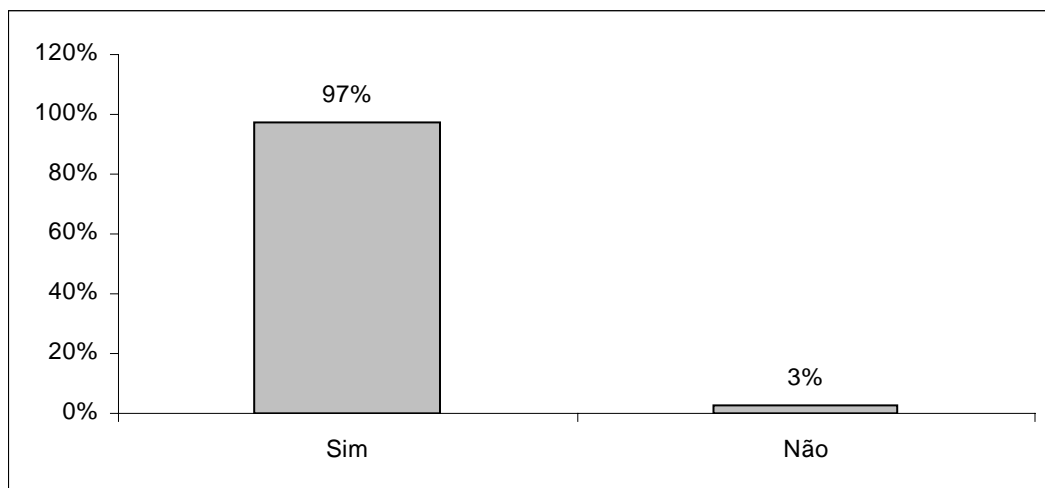


Figura 31 – Reutilização da CPR pelos agroempresários entrevistados

Procurou-se buscar sugestões dos entrevistados (Figura 32), onde cinquenta e sete por cento apontaram a baixa dos juros como melhoramento da CPR, vinte e seis por cento com diversas sugestões (quitação antecipada, mais benefícios, juros competitivos, mais prazos, mais conhecimento do produto, menor resistência a produtos novos e infraestrutura da pecuária), somente onze por cento viram problemas na burocracia e seis por cento na agilidade da emissão.

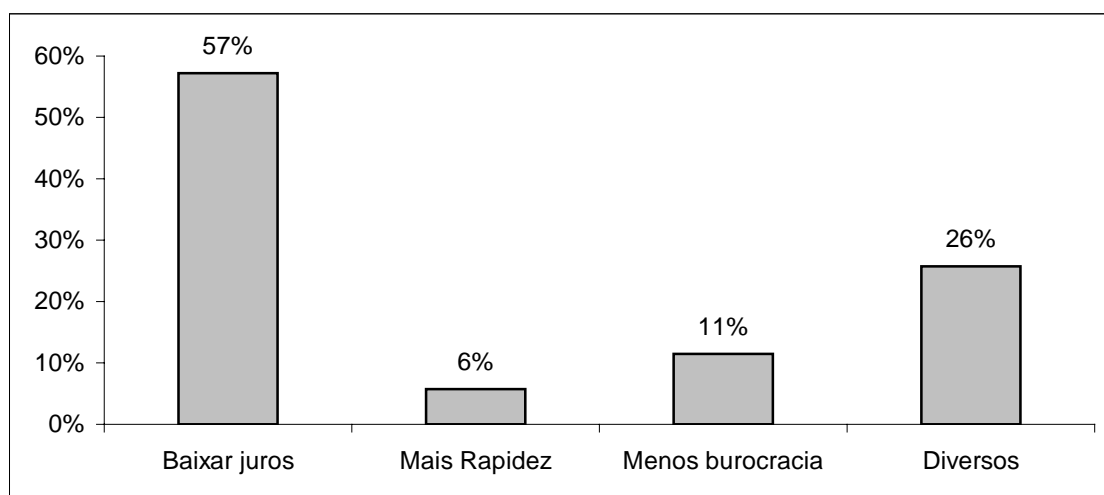


Figura 32 – Sugestões dos agroempresários para aperfeiçoamento da CPR

#### 4.5.5 Sugestões pra aperfeiçoar o processo de venda do produto CPR

- Treinamento específico em CPR: direcionado aos funcionários ligados ao agronegócio e as assistências técnicas.
- Palestras: em associações de produtores, sobre produtos que melhor atendam às necessidades dos agroempresários em especial a CPR.
- Marketing: voltado para o gênero masculino, faixa etária entre 40 e 60 anos (mais suscetíveis a mudanças, pois participam mais ativamente no mercado) e com educação de nível superior.
- Alvo de campanhas: associações de produtores com ênfase em sindicatos rurais.
- Praça piloto: Campo Grande (MS), já que grande parte dos usuários, potenciais da CPR, residem nesta cidade.
- Fidelização: deve ser melhor explorada, pois grande parte é correntista há mais de cinco anos.
- Promoção: voltada para pecuaristas com experiência há mais de dez anos.
- Público alvo da CPR: produtores que não possuem outra fonte de renda.
- Canais de divulgação: prioritariamente a TV, jornais, revistas especializadas e *internet*, respectivamente.
- Baixa de juros: melhorar a taxa de juros pois o produto CPR é sempre comparado ao FCO (Fundo de Desenvolvimento do Centro Oeste) que tem juros mais baixos (8,75% aa).
- Prazo: viabilizar maior carência (mais de 360 dias).

## 5. CONCLUSÃO

A falta de *marketing* (interno e externo) e de conhecimento do produto, na visão dos funcionários entrevistados, são os principais fatores de inibição dos negócios com a CPR. O processo de divulgação por parte do banco vem sendo ineficiente, pois a utilização da CPR, apesar de crescente, tem sido feita apenas por poucos clientes em grande quantidade.

Detectou-se também que os funcionários do banco, diretamente ligados ao agronegócio (gerências médias e de seus assistentes), necessitam de treinamento especializado que lhes dêem maior autonomia na divulgação do produto. Com isto, será possível enfrentar com maior eficiência a barreira cultural que separa o produtor da CPR, ampliando seu uso (nas várias modalidades) para outros clientes e conseqüentemente melhorando o desempenho dos negócios em Mato Grosso do Sul.

Cabe, portanto, como alternativa para ampliação no volume de negócios da CPR, uma ação da Instituição Banco do Brasil, explorando as lacunas identificadas nos levantamentos, pois apesar do agroempresário demonstrar que conhece o produto CPR, o volume de negócios com este título ainda não foi totalmente aproveitado.



Um melhor direcionamento de *marketing* através da tv, jornais, revistas especializadas e *internet* permitirá atingir o público alvo com perfil mais empreendedor, que acessa estes meios de comunicação, contribuindo para o esperado aumento da utilização deste produto.

Pode-se ainda indicar como subsídios para o plano de atuação do BB, a mudança na visão do banco quanto ao papel do funcionário ligado ao agronegócio, bem como aprimorar a divulgação do produto CPR junto ao público interessado.

Os resultados deste trabalho reforçam a necessidade de que os profissionais do agronegócio devam ser ágeis, dinâmicos, interativos e sempre prontos a oferecer novas e boas oportunidades ao cliente. Muito mais que de gerentes, o banco necessita e o cliente depende de consultores de negócios bancários especializados e treinados para atendimentos personalizados.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agroline Produtos Veterinários. **Boletim Agropecuário**. [www.agroline.com.br](http://www.agroline.com.br). Acesso em: 20 out. 2004.

ALMEIDA, A. **Mercados informais como fonte alternativa de liquidez para os agricultores**. Dissertação de Mestrado, ESALQ/USP, Piracicaba, novembro de 1994.

ARAÚJO, P.F.C. e ALMEIDA, A. “Financiamento da Agricultura no Brasil: da Crise do Crédito Barato à Perspectiva de um Novo Modelo” In TEIXEIRA, E.C. e VIEIRA, W.C. (coords.) **Reforma da Política Agrícola e Abertura Econômica**. Viçosa, 1996.

BACHA, C.J.C. **Evolução da participação da agropecuária no PIB brasileiro nas últimas três décadas**. Tese de Livre-Docência, Piracicaba: ESALQ/USP, 2000.

BANCO CENTRAL DO BRASIL – **Manual de Crédito Rural – MCR**, s/d

BANCO DO BRASIL S. A., **BB-CPR: A nova moeda forte do campo**, 1995.

\_\_\_\_\_. **Soluções inovadoras para o agronegócio**, 2004.

\_\_\_\_\_. Produtor Rural. **Agronegócios**. [www.agronegocios-e.com.br](http://www.agronegocios-e.com.br). Acesso em: 20 out. 2004.

BARROS, G.S.C. A Nova Política Agrícola Brasileira. **Preços Agrícolas**, Piracicaba, 1995.

DJI. Índice Fundamental do Direito. **Leis Ordinárias**. [www.dji.com.br/leis\\_ordinarias.1994-008929-cpr/8929-94.htm](http://www.dji.com.br/leis_ordinarias.1994-008929-cpr/8929-94.htm). Acesso em: 20 out. 2004.

FONSECA, J. S. e MARTINS, G. A. **Curso de Estatística**. 5ª edição. São Paulo: Atlas, 1994.

GASQUES, J.G. e VILLA VERDE, C.M. “Novas Fontes de Recursos, Propostas e Experiências de Financiamento Rural” In **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília, 34(3-4):39-80, julho/dezembro de 1996.

GOLDIN, I. e REZENDE, G.C. **A Agricultura Brasileira na Década de 80: Crescimentos numa Economia em Crise**. Rio de Janeiro: IPEA, 1993.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Economia**. [www.ibge.gov.br/Anuário Estatístico do Brasil](http://www.ibge.gov.br/Anuário_Estatístico_do_Brasil), 1999.

MELLO, F.H. “O Futuro Agrícola Brasileiro: Desafios e Problemas” In MELLO, F.H. (coord.) **Fórum Cargill de Debates: O Futuro Agrícola brasileiro**. Campinas: Fundação Cargill, 1994.

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Agronegócio**. [www.agricultura.gov.br](http://www.agricultura.gov.br). Acesso em: 20 out. 2004.

Revista de Política Agrícola -Ano XIII - Nº 4 - Out./Nov./Dez. 2004.

ROCHA, Ângela da, **Marketing de Serviços – Casos Brasileiros**, São Paulo: Ed. Atlas, 2000.

SAYAD, J. **Crédito Rural no Brasil**. FIPE/PIONEIRA, 1984.

SHIROTA, R. **Crédito Rural no Brasil: subsídio, distribuição e fatores associados à oferta**. Tese Mestrado, ESALQ/USP, 1988.

## **ANEXOS**

## ANEXO 1 - Glossário

**Alienação fiduciária:** é a transmissão, pelo devedor, da propriedade de um bem ao credor para garantia do cumprimento de uma obrigação. O devedor permanece na posse direta do bem, mas na qualidade de depositário. Ao final do contrato, uma vez cumprida a obrigação, ele (devedor) passa a ser o proprietário do bem.

**Browser** – é um programa que permite exibir os documentos em formatos para word, web e wide, como documentos html, gráficos e arquivos de multimídia; é um navegador da *internet*.

**Commodities** – são coisas de utilidade, especialmente artigos comerciáveis.

**Conta movimento** – Conta mantida pelo Tesouro Nacional no Banco do Brasil para aplicação no crédito rural

**Contrato futuro** - é uma obrigação legalmente exigível de entregar ou receber uma determinada quantidade de mercadoria, de qualidade preestabelecida, pelo preço ajustado no pregão de uma bolsa.

**Contrato de Opção de Compra** - instrumento que dá ao titular da opção o direito, mediante o pagamento de um prêmio, de receber o resultado financeiro positivo entre o preço da commodity praticado no pregão da bolsa e o preço de exercício fixado no contrato.

**Contrato de Opção de Venda** - instrumento que dá ao titular da opção o direito, mediante o pagamento de um prêmio, de receber o resultado financeiro positivo entre o preço de exercício fixado no contrato e o preço da commodity praticado no pregão da bolsa.

**Endomarketing** – marketing interno.

**Evicção** - Perda que sofre o adquirente de uma coisa em consequência da reivindicação judicial do verdadeiro dono.

**Garantias** - Depósitos efetuados na Bolsa com a finalidade de garantir as operações realizadas nos mercados futuros e de opções, sempre que exigidos.

**Garantia fidejussória** – É uma garantia pessoal, concedida por uma ou mais pessoas, que garantem o adimplemento de uma obrigação assumida por terceiro, a ser cumprida no caso acordado.

**Hedge** - Estratégia de proteção financeira usada para compensar investimentos de risco - isto é, com perdas ou ganhos excessivamente arriscados. Um "*hedge*" perfeito é aquele que elimina a possibilidade de ganhos ou perdas futuras. Literalmente, em inglês significa "cercar, impedir". O investidor, neste caso é um "HEDGER".

**Incoterm** (International Commercial Terms) – São regras de âmbito internacional e de caráter facultativo que definem responsabilidade do comprador e do vendedor quanto ao pagamento de frete, seguro e despesas portuárias.

**Know-how** – conhecimento sobre determinado assunto.

**Link** – elo, ligação.

**Liquidação** - Consiste na quitação da dívida.

**Marketing** – conjunto de estratégias e ações relativas a desenvolvimento, apreçamento, distribuição e promoção de produtos e serviços, e que visa à adequação mercadológica destes.

**Mercado Futuro** - Compreende as operações de compra e venda, realizadas em pregão, de contratos autorizados pela Bolsa, para liquidação em data futura.

**Mercado de Opções** - Compreende as operações realizadas em pregão, relativas a negociação de contratos de opção de compra ou de venda, sobre séries autorizadas pela Bolsa.

**Mercado a Termo** - Compreende as operações de compra e venda realizadas em pregão, relativas a contratos autorizados pela Bolsa, para liquidação no final do prazo estabelecido nos contratos, ou antecipadamente, por solicitação do Cliente comprador.

**Mix** – Composto por famílias ou sub-famílias de produtos.

**Nomen juris** – O nome do direito; a denominação legal

**On line** – em conexão com, ou entre, sistemas de processamento ou transmissão de informação.

**Opção** - Instrumento que dá ao seu titular, ou comprador, um direito futuro sobre algo, mas não uma obrigação, e a seu vendedor uma obrigação futura, caso solicitada pelo comprador da opção.

**Opção de Compra (CALL)** - Contrato que confere ao titular o direito de - se o desejar - comprar do lançador o objeto da opção, a um preço previamente estipulado e até a data do vencimento da opção.

**Opção de Venda (Put)** - Direito outorgado ao titular da opção de - se o desejar - vender ao lançador o objeto da opção por um preço previamente estipulado e na data pré-fixada.

**PEP** - Para entender o Programa Prêmio de Escoamento (PEP), considere três agentes econômicos: Governo Federal, produtores (que podem ser representados pelas cooperativas) e arrematantes (comerciantes ou indústrias). O Governo Federal garante ao produtor a compra de um produto ao preço mínimo de x reais por unidade. Se o preço de mercado for menor do que este valor, o produtor deseja vender o produto ao Governo Federal. Para tanto, o Governo Federal faz um leilão, entre os arrematantes, do menor prêmio que eles desejam receber do governo para adquirir o produto dos produtores ao preço de x reais por unidade. O governo seleciona a oferta com o menor deságio.

**Preço de exercício** - Valor previamente estipulado, que servirá de parâmetro para o titular da opção exercer o seu direito.

**Prêmio** - O preço de negociação da opção no pregão da Bolsa.

**Ranking** – cotação, comparação.

**Site** – conjunto de documentos inter-relacionados, dispostos na Web em um endereço específico de acesso.

**Tradings** – empresas comerciantes.

**Vencimento da Opção** - A data em que se extingue o direito de exercer a opção.

**Web** – sistema de hipermídia disponível na internet.



ANEXO 2 - Lei da CPR (Lei nº 8.929, de 22 /08/1994)

**Art. 1º** Fica instituída a Cédula de Produto Rural (CPR), representativa de promessa de entrega de produtos rurais, com ou sem garantia cedularmente constituída.

**Art. 2º** Têm legitimação para emitir CPR o produtor rural e suas associações, inclusive cooperativas.

**Art. 3º** A CPR conterá os seguintes requisitos, lançados em seu contexto:

*I - denominação "Cédula de Produto Rural"*

*II - data da entrega;*

*III - nome do credor e cláusula à ordem;*

*IV - promessa pura e simples de entregar o produto, sua indicação e as especificações de qualidade e quantidade;*

*V - local e condições da entrega;*

*VI - descrição dos bens cedularmente vinculados em garantia;*

*VII - data e lugar da emissão;*

*VIII - assinatura do emitente.*

**§ 1º** Sem caráter de requisito essencial, a CPR poderá conter outras cláusulas lançadas em seu contexto, as quais poderão constar de documento à parte, com a assinatura do emitente, fazendo-se, na cédula, menção a essa circunstância.

**§ 2º** A descrição dos bens vinculados em garantia pode ser feita em documento à parte, assinado pelo emitente, fazendo-se, na cédula, menção a essa circunstância.

**§ 3º** A descrição do bem será feita de modo simplificado e, quando for o caso, este será identificado pela sua numeração própria, e pelos números de registro ou matrícula no registro oficial competente, dispensada, no caso de imóveis, a indicação das respectivas confrontações.

**Art. 4º** A CPR é título líquido e certo, exigível pela quantidade e qualidade de produto nela previsto.

**Parágrafo único.** O cumprimento parcial da obrigação de entrega será anotado, sucessivamente, no verso da cédula, tornando-se exigível apenas o saldo.

**Art. 4º-A.** Fica permitida a liquidação financeira da CPR de que trata esta Lei, desde que observadas as seguintes condições: (acrescentado pela L-010.200-2001)

- I - que seja explicitado, em seu corpo, os referenciais necessários à clara identificação do preço ou do índice de preços a ser utilizado no resgate do título, a instituição responsável por sua apuração ou divulgação, a praça ou o mercado de formação do preço e o nome do índice;*
- II - que os indicadores de preço de que trata o inciso anterior sejam apurados por instituições idôneas e de credibilidade junto às partes contratantes, tenham divulgação periódica, preferencialmente diária, e ampla divulgação ou facilidade de acesso, de forma a estarem facilmente disponíveis para as partes contratantes;*
- III - que seja caracterizada por seu nome, seguido da expressão "financeira".*

**§ 1º** *A CPR com liquidação financeira é um título líquido e certo, exigível, na data de seu vencimento, pelo resultado da multiplicação do preço, apurado segundo os critérios previstos neste artigo, pela quantidade do produto especificado.*

**§ 2º** *Para cobrança da CPR com liquidação financeira, cabe ação de execução por quantia certa.*

**Art. 5º** *A garantia cedular da obrigação poderá consistir em:*

- I - hipoteca;*
- II - penhor;*
- III - alienação fiduciária.*

**Art. 6º** *Podem ser objeto de hipoteca cedular imóveis rurais e urbanos.*

**Parágrafo único.** *Aplicam-se à hipoteca cedular os preceitos da legislação sobre hipoteca, no que não colidirem com esta lei.*

**Art. 7º** *Podem ser objeto de penhor cedular, nas condições desta lei, os bens suscetíveis de penhor rural e de penhor mercantil, bem como os bens suscetíveis de penhor cedular.*

**§ 1º** *Salvo se tratar de títulos de crédito, os bens apenhados continuam na posse imediata do emitente ou do terceiro prestador da garantia, que responde por sua guarda e conservação como fiel depositário.*

**§ 2º** *Cuidando-se de penhor constituído por terceiro, o emitente da cédula responderá solidariamente com o empenhador pela guarda e conservação dos bens.*

**§ 3º** *Aplicam-se ao penhor constituído por CPR, conforme o caso, os preceitos da legislação sobre penhor, inclusive o mercantil, o rural e o constituído por meio de cédulas, no que não colidirem com os desta lei.*

**Art. 8º** *A não identificação dos bens objeto de alienação fiduciária não retira a eficácia da garantia, que poderá incidir sobre outros do mesmo gênero, qualidade e quantidade, de propriedade do garante.*

**Art. 9º** *A CPR poderá ser aditada, ratificada e retificada por aditivos, que a integram, datados e assinados pelo emitente e pelo credor, fazendo-se, na cédula, menção a essa circunstância.*

**Art. 10.** *Aplicam-se à CPR, no que forem cabíveis, as normas de direito cambial, com as seguintes modificações:*

- I - os endossos devem ser completos;*
- II - os endossantes não respondem pela entrega do produto, mas, tão-somente, pela existência da obrigação;*
- III - é dispensado o protesto cambial para assegurar o direito de regresso contra avalistas.*

**Art. 11.** *Além de responder pela evicção, não pode o emitente da CPR invocar em seu benefício o caso fortuito ou de força maior.*

**Art. 12.** *A CPR, para ter eficácia contra terceiros, inscreve-se no Cartório de Registro de Imóveis do domicílio do emitente.*

**§ 1º** *Em caso de hipoteca e penhor, a CPR deverá também ser averbada na matrícula do imóvel hipotecado e no Cartório de localização dos bens apenhados.*

**§ 2º** *A inscrição ou averbação da CPR ou dos respectivos aditivos serão efetuadas no prazo de três dias úteis, a contar da apresentação do título, sob pena de responsabilidade funcional do oficial encarregado de promover os atos necessários.*

**§ 3º** *Para efeito de registro em cartório, a cobrança de emolumentos e custas das CPR será regida de acordo com as normas aplicáveis à Cédula de Crédito Rural. (acrescentado pela L-010.200-2001).*

**Art. 13.** *A entrega do produto antes da data prevista na cédula depende da anuência do credor.*

**Art. 14.** *A CPR poderá ser considerada vencida na hipótese de inadimplemento de qualquer das obrigações do emitente.*

**Art. 15.** *Para cobrança da CPR, cabe a ação de execução para entrega de coisa incerta.*

**Art. 16.** *A busca e apreensão do bem alienado fiduciariamente, promovida pelo credor, não elide posterior execução, inclusive da hipoteca e do penhor constituído na mesma cédula, para satisfação do crédito remanescente.*

**Parágrafo único.** *No caso a que se refere o presente artigo, o credor tem direito ao desentranhamento do título, após efetuada a busca e apreensão, para instruir a cobrança do saldo devedor em ação própria.*

**Art. 17.** *Pratica crime de estelionato aquele que fizer declarações falsas ou inexatas acerca de bens oferecidos em garantia da CPR, inclusive omitir declaração de já estarem eles sujeitos a outros ônus ou responsabilidade de qualquer espécie, até mesmo de natureza fiscal.*

**Art. 18.** *Os bens vinculados à CPR não serão penhorados ou seqüestrados por outras dívidas do emitente ou do terceiro prestador da garantia real, cumprindo a qualquer deles denunciar a existência da cédula às autoridades incumbidas da diligência, ou a quem a determinou, sob pena de responderem pelos prejuízos resultantes de sua omissão.*

**Art. 19.** *A CPR poderá ser negociada nos mercados de bolsas e de balcão.*

**§ 1º** *O registro da CPR em sistema de registro e de liquidação financeira, administrado por entidade autorizada pelo Banco Central do Brasil, é condição indispensável para a negociação referida neste artigo.*

**§ 2º** *Nas ocorrências da negociação referida neste artigo, a CPR será considerada ativo financeiro e não haverá incidência do imposto sobre operações de crédito, câmbio e seguro, ou relativas a títulos ou valores mobiliários.*

**§ 3º** *A CPR registrada em sistema de registro e de liquidação financeira de ativos autorizado pelo Banco Central do Brasil terá as seguintes características: (Acrescentado pela L-011.076-2004)*

*I - será cartular antes do seu registro e após a sua baixa e escritural ou eletrônica enquanto permanecer registrada em sistema de registro e de liquidação financeira;*

*II - os negócios ocorridos durante o período em que a CPR estiver registrada em sistema de registro e de liquidação financeira não serão transcritos no verso dos títulos;*

*III - a entidade registradora é responsável pela manutenção do registro da cadeia de negócios ocorridos no período em que os títulos estiverem registrados.*

*§ 4º Na hipótese de contar com garantia de instituição financeira ou seguradora, a CPR poderá ser emitida em favor do garantidor, devendo o emitente entregá-la a este, por meio de endosso-mandato com poderes para negociá-la, custodiá-la, registrá-la em sistema de registro e liquidação financeira de ativos autorizado pelo Banco Central do Brasil e endossá-la ao credor informado pelo sistema de registro.*

**Art. 20.** *Esta lei entra em vigor na data de sua publicação.*

*Brasília, 22 de agosto de 1994; 173º da Independência e 106º da República.*

*Itamar Franco*

*Rubens Ricupero*

*Synval Guazzelli*

ANEXO 3 - Questionário utilizado para pesquisa com produtores clientes do Banco do Brasil

**I - Perfil do produtor**

1) Nome: \_\_\_\_\_fone:\_\_\_\_\_

2) Sexo: ( ) Masculino ( ) Feminino

3) Idade:

- ( ) até 30 anos
- ( ) entre 31 e 40 anos
- ( ) entre 41 e 50 anos
- ( ) entre 51 e 60 anos
- ( ) acima de 61 anos

4) Grau de escolaridade:

- ( ) Ensino fundamental
- ( ) Médio
- ( ) Superior
- ( ) Pós-graduado

5) Participa de algum tipo  
de associação de produtores?

( ) Sim.Especifique:\_\_\_\_\_ ( ) Não.

6) Reside: ( ) Nesta cidade ( ) Outra,\_\_\_\_\_.

7) Há quanto tempo tem conta no BB?

( ) menos de 1 ano ( ) 1 a 5 anos ( ) mais de 5 anos.

**II - Produção e renda**

1) Atividade rural principal

Pecuária

Agrícola

Outra: \_\_\_\_\_

2) Há quanto tempo exerce esta atividade?

até 3 anos

menos de 5 anos

mais de 5 anos

mais de 10 anos

3) Renda bruta anual da fazenda:

até R\$ 40.000,00

entre R\$ 40.000,00 e R\$ 80.000,00

entre R\$ 80.000,00 e R\$ 500.000,00

acima de R\$ 500.000,00

4) Possui outra fonte de renda externa à fazenda?

sim     não

5) Em caso positivo, que tipo de fonte é esta?

Profissional liberal

Indústria e/ou comércio

Empresa de serviços

Aluguéis de imóveis

Outra: \_\_\_\_\_

### III - Acesso à informação

1) Qual sua principal fonte de informação?

- TV
- Rádio
- Jornal       Estadual    Nacional
- Revistas Especializadas
- Internet

2) Indique 03 principais fontes de informação que utiliza na fazenda?

- Revistas sobre agropecuária
- Programas rurais na TV
- Páginas na Internet
- Embrapa
- Idaterra
- Sindicatos e associações de produtores
- Assessoria técnica privada
- Bancos
- Vizinhos fazendeiros
- Outras: \_\_\_\_\_

3) Costuma acompanhar o mercado dos produtos agrícolas que vende?

- sim    não

Em caso positivo, onde obtém as cotações?



**IV - Percepção e uso da CPR**

1) Conhece a Cédula de Produto Rural ( CPR )?

( ) sim ( ) não

Como tomou conhecimento da mesma?

( ) Bancos ( ) Amigos ( ) Assistência Técnica

2) Já emitiu uma CPR?

( ) sim ( ) não

3) Ficou satisfeito com o resultado da CPR?

( ) Muito satisfeito ( ) Satisfeito

quais os pontos positivos desse instrumento de crédito?

( ) Pouco satisfeito ( ) Insatisfeito

quais os principais problemas encontrados?

---

---

4) Em função da experiência com a CPR, faria novamente esse tipo de operação?

( ) Sim ( ) Não

5) Que sugestões daria no sentido de aperfeiçoar a CPR?

## ANEXO 4 – Questionário aplicado aos funcionários do Banco do Brasil

1) Qual a dificuldade em negociar CPR?

( ) excesso de burocracia

( ) falta de marketing interno e externo

( ) operacionalização (dificuldade em gravar a CPR no sistema do Banco)

( ) falta de conhecimento do produto

( ) falta de incentivo do banco para venda

( ) outros \_\_\_\_\_