

HILDEGARD URSULA ISERNHAGEN KUKOWITSCH



**A EVOLUÇÃO DA CÉDULA DE PRODUTO RURAL - CPR NO
COMÉRCIO AGROPECUÁRIO NACIONAL NO PERÍODO DE 1994 A
2004**

Monografia apresentada para obtenção do título de Especialista em Agronegócios no Curso de Pós-Graduação em Agronegócios, Departamento de Economia Rural e Extensão, Setor de Ciências Agrárias, da Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Alexandre Florindo Alves

CURITIBA

2004

Dedico aos meus familiares que com carinho me acompanharam na construção desta monografia e aos amigos que colaboraram e torceram pelo sucesso deste trabalho.

AGRADECIMENTOS

A Deus, pela força e o amparo que sustentam a minha caminhada;

A Cooperativa dos Produtores de Suínos e Leite do Oeste do Paraná – COOPERLAC que acreditam e investem na evolução do ser humano;

Ao meu marido e filhos, pela compreensão e o apoio que sempre me dispensaram;

Aos professores, que de si deram à turma;

Ao orientador Prof. Alexandre Florindo Alves, pela sua disponibilidade e compreensão no sentido de buscar recursos com o fim precípua de melhorar a qualidade da monografia apresentada;

Aos colegas de curso, pelo companheirismo e amizade demonstrados;

A Instituição, pela oportunidade proporcionada de ampliação e renovação de conhecimentos.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	1
2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	3
2.1 Comercialização de Produtos Agropecuários.....	3
2.1.1 Alternativas de Comercialização Agrícola	4
2.1.2 A influência do Perfil do Agropecuarista na comercialização produtos agropecuários.....	9
2.1.3 O PIB e o Agronegócio Brasileiro	10
2.2 Cédula de Produto Rural.....	11
2.2.1 Cédula de Produto Rural – CPR-Exportação.....	17
2.2.2 Cédula de Produto Rural Financeira – CPRF	19
2.2.3 Comparativo de Custo de CPR Com Aval e Sem Aval do Banco do Brasil....	25
2.2.4 Mecanismos de Apoio a Comercialização de CPR Oferecidos Pelo Banco do Brasil.....	28
3 METODOLOGIA.....	31
4 RESULTADOS E DISCUSSÃO.....	32
5 CONCLUSÃO	46
6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	48
ANEXO 1. DEPOIMENTOS DE PRODUTORES RURAIS SOBRE OS DEZ ANOS DE CRIAÇÃO DE CÉDULA DE PRODUTO RURAL.....	51

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 PARTICIPAÇÃO DO AGRONEGÓCIO NO PIB BRASILEIRO.....	10
GRÁFICO 2 NEGÓCIOS COM CPR REALIZADOS NO PERÍODO DE 1994 A 2004.....	32
GRÁFICO 3 RELAÇÃO PERCENTUAL ENTRE A CPR E CPRF NOS DEZ ANOS DE SUA REGULAMENTAÇÃO -1994 a 2004.....	36
GRÁFICO 4 COMPARATIVO DE COMERCIALIZAÇÃO DA CPR POR SUB- COMPLEXOS.....	39
GRÁFICO 5 PRODUÇÃO DE GRÃOS E ÁREA PLANTADA NO BRASIL NO PERÍODO DE 1994 A 2004.....	42

LISTAS DE QUADROS

QUADRO 1 COMPARATIVO DAS MODALIDADES DE CPR	23
QUADRO 2 COMERCIALIZAÇÃO DA CPR POR MODALIDADE NOS ANOS DE 2000, 2004 E O TOTAL DOS DEZ ANOS NO BANCO DO BRASIL.....	35
QUADRO 3 CRÉDITO RURAL DE CUSTEIO E COMERCIALIZAÇÃO POR FONTES – FINANCIAMENTOS CONCEDIDOS A PRODUTORES E COOPERATIVAS POR ANO SAFRA.....	36
QUADRO 4 CRÉDITO RURAL - PROGRAMA DE RECURSOS PARA A SAFRA 2004/ 2005	37
QUADRO 5 COMERCIALIZAÇÃO DE CPR POR SUB-COMPLEXO NO BANCO DO BRASIL	38
QUADRO 6 VALOR DOS FINANCIAMENTOS POR ATIVIDADE NO CUSTEIO E COMERCIALIZAÇÃO CONCEDIDOS A PRODUTORES E COOPERATIVAS POR ANO CIVIL.....	39
QUADRO 7 NEGÓCIOS COM CPR POR SUPERINTENDÊNCIAS NO BANCO DO BRASIL	40
QUADRO 8 CPRS CONTRATADAS PELO BANCO DO BRASIL NOS ÚLTIMOS CINCO ANOS DE ALGUNS PRODUTOS DO AGRONEGÓCIO	41

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 DISTRIBUIÇÃO DO AGRONEGÓCIO POR SEGMENTO	11
FIGURA 2 FLUXO DE COMERCIALIZAÇÃO DA CPR EM BOLSA DE MERCADORIAS	30

LISTA DE SIGLAS

ACC	Adiantamento de Contrato de Câmbio
AGF	Aquisição do Governo Federal
BM&F	Bolsa de Mercadorias e Futuro
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CDA	Certificado de Depósito Agropecuário
CETIP	Central de Custódias e Liquidação Financeira de Título
CNA	Conselho Nacional da Agricultura
CONAB	Companhia Nacional de Escoamento
CPR	Cédula de Produto Rural
CPRF	Cédula de Produto Rural Financeira
CRI	Cartório de Registro de Imóveis
DR	Duplicatas Rurais
EGF	Estoque do Governo Federal
FAT	Fundo de Amparo ao Trabalhador
ICMS	Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
IOC	Imposto Sobre Operações de Créditos
IOF	Imposto Sobre Operações Financeira
Mapa	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
MCR	Manual do Crédito Rural
NPR	Nota Promissória Rural
OMC	Organização Mundial do Comércio
PEP	Prêmio de Escoamento de Produto
PGPM	Política de Garantia de Preços Mínimos
PROAGRO	Programa de Garantia de Atividade Agropecuária
SELIC	Sistema Especial de Liquidação e Custódia
SNCR	Sistema Nacional de Crédito Rural
VEP	Valor de Escoamento de Produto
WA	<i>Warrant</i> Agropecuário

RESUMO

A CPR – Cédula de Produto Rural surgiu em 1994, como forma alternativa para suprir os reduzidos recursos do Governo Federal para o custeio agropecuário atraindo assim, capitais privados. A CPR é um título emitido pelos agropecuaristas ou suas cooperativas, em qualquer fase do seu empreendimento, seja no planejamento, desenvolvimento, pré-colheita ou produto colhido, podendo contar com o aval do Banco do Brasil. A sua comercialização em bolsas de mercadorias ou em mercados organizados de balcão amplia a base de venda da safra, permitindo ao produtor acesso a diversos mercados. O custo da CPR, se comparado aos 8,75% a.a. dos recursos controlados, ainda é alto, ficando na faixa de 23% a 25% a.a. De 1994 a 1999 existia apenas a CPR e a CPR-Exportação com a entrega do produto físico em seu vencimento. A partir de 2000 foi criada a CPRF-Financeira – fato este que contribuiu ainda mais para o sucesso do produto. Este estudo teve como objetivo levantar dados históricos sobre a criação da CPR, bem como os números que demonstraram a evolução positiva nestes dez anos de existência. Através do demonstrativo referenciado constatou-se que a CPR passou a progredir positivamente a partir de sua criação em 1994, passando de R\$ 26,98 milhões para R\$ 60,90 milhões em 1995, sofrendo uma queda apenas em 1996. Em 2000, com a inclusão CPRF o valor aplicado em CPR foi de R\$ 599,08 milhões e até outubro de 2004 R\$ 2.978,36 milhões. Devido a sua evolução positiva a CPR mostrou-se um importante instrumento para suprir os insuficientes recursos oficiais necessários para fazer frente ao crescimento da agricultura nestes últimos dez anos, cooperando assim, na ampliação da produção agropecuária brasileira.

Palavras-Chave: CPR; CPR Exportação; CPRF (Financeira); Evolução.

1 INTRODUÇÃO

O agronegócio brasileiro sempre teve papel de destaque na economia. Teve o ciclo da cana-de-açúcar, do algodão e do café, como também da mandioca, do milho e, mais recentemente, da soja.

Assim como na maioria dos países considerados desenvolvidos, no Brasil, o principal apoio governamental sempre se deu por meio da viabilização de crédito ao setor agrícola.

Nos anos 80, impossibilitado de continuar disponibilizando expressivos recursos para o setor, que quase na sua totalidade eram com recursos orçamentários da União, com taxas subsidiadas, o Governo Federal criou a Caderneta de Poupança rural, que se tornou então, a maior fonte de financiamento do setor agropecuário. Porém, como eram recursos captados no mercado, sem subvenção governamental, o custo financeiro para os produtores tornou-se elevado.

Essa situação foi agravada com o longo período de instabilidade vivido pelo país e os sucessivos e fracassados planos econômicos oficiais. Com a estabilização econômica do Plano Real, o Governo Federal teve que empenhar-se na solução do problema, pois havia elegido o setor agrícola como a “âncora verde” de seu Plano de Estabilização Econômica e era evidente o comprometimento econômico financeiro da agricultura nacional.

“Observa-se que, ao mesmo tempo em que julgava necessária uma produção agrícola em quantidade e qualidade condizentes com as necessidades internas e as exigências de uma saudável política de exportação, o Governo restringia, ao máximo, a oferta de recursos financeiros para a agricultura nacional” (PEREIRA, 2000), comprometendo assim a competitividade do setor no mercado externo, bem como sua estabilidade no contexto interno.

Na década de 90, modernizar e profissionalizar a agropecuária tornando-a cada vez mais competitiva foi um esforço de diversos agentes, públicos e privados, pois se tornou condição essencial para eliminar a ineficiência do setor. O desenvolvimento tecnológico, contribuindo para o ganho em produtividade, o controle do risco, através do desenvolvimento do Zoneamento Agrícola pelo Ministério da Agricultura, que correlaciona as variáveis de clima/época de plantio, solo, nível tecnológico, espécies e variedades de plantas, bem como, a incorporação definitiva do cerrado brasileiro no processo produtivo favoreceram a ampliação e a consolidação da produção nas diversas regiões do País.

Não podendo ficar restrita ao aperfeiçoamento da etapa de produção, como em qualquer atividade empresarial, um dos principais desafios é a comercialização dos produtos. Diversos mecanismos de negociação entre vendedores (produtores rurais e suas cooperativas) e compradores (exportadores, industriais e vendedores de insumos agrícolas, etc.) foram desenvolvidos. Entre eles está a CPR, Cédula de Produto Rural, criada pelo Governo Federal em 22.08.94, pela Lei 8.929, instrumento este, que permite ao agricultor vender, de maneira antecipada sua produção obtendo os recursos que satisfaçam às necessidades de gastos do empreendimento.

Em seguida, foi criada a CPRF – Cédula de Produto Rural Financeira. O produtor/cooperativa levanta recursos com base em parte de sua produção e se obriga a liquidar o título financeiramente pelo preço ou índice de preço previsto na cédula.

Diante deste contexto surgiu o seguinte questionamento: “Qual a evolução da CPR no comércio agropecuário nacional?”

O presente trabalho teve como objetivo demonstrar a importância da CPR na comercialização agropecuária nos dez anos de sua criação. Os objetivos específicos deram enfoque ao aspecto histórico da CPR, os quais abordaram a sua criação e evolução, bem como as características e a forma de funcionamento tanto da CPR como da CPRF.

Este trabalho teve o intuito de retratar um dos instrumentos mais modernos de apoio à comercialização agropecuária representando uma alternativa aos tradicionais financiamentos e o alívio da pressão existente por recursos.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1 Comercialização de Produtos Agropecuários

O Setor de Comercialização Agropecuária é um fluxo organizado de bens e serviços, tendo três aspectos relevantes que são o tempo, a forma e o lugar.

O canal de comercialização mostra como os agentes se organizam e se agrupam para o exercício da transferência da produção ao consumo.

O mais simples é o produtor vender diretamente ao consumidor, que seriam os feirantes aos consumidores, mas, para a maioria dos produtos agropecuários os fluxos apresentam canais mais complexos da cadeia produtiva.

A chamada “Análise Institucional” classifica os diversos tipos de agentes na comercialização, segundo (GUIMARÃES, 2003, p. 4), como:

- a) Comerciantes: atacadistas, varejistas e especuladores;
- b) indústria de transformação
- c) intermediários: corretores e comissários;
- d) organizações auxiliares.

Os comerciantes são os proprietários dos produtos/mercadorias. Os atacadistas são um grupo altamente heterogêneo, que na sua maioria adquirem os bens na área de produção, diretamente dos produtores. Os varejistas compram os produtos dos atacadistas para revender ao último consumidor. Dentre as agências de comercialização são os mais numerosos.

Entre os intermediários, os mais conhecidos são os corretores que não são os donos das mercadorias que vendem, sendo a sua renda provinda das taxas e comissões sobre volume de venda que realizam.

Papel importante tem as organizações auxiliares que não tomam parte direta na compra e venda dos produtos, mas prestam serviços informativos, reguladores, de

fiscalização e outro. São elas as bolsas de mercadorias, associações comerciais, transportadoras, bancos, companhias de seguro, classificadoras, armazenadores e demais órgãos responsáveis pelos serviços de informações e de pesquisa de mercado.

Uma outra forma de análise, a funcional estuda o comportamento durante o processo de comercialização e é útil para:

- a) avaliar os custos de comercialização dos agentes;
- b) comparar os custos dentro de uma mesma categoria de agentes;
- c) entender a diferença nos custos de comercialização entre os produtos.

E tem as funções de troca propriamente dita, que são a compra, venda e formação de preços; e, as funções físicas que são o transporte, armazenamento, o processamento, beneficiamento e embalagem.

2.1.1 Alternativas de Comercialização Agrícola

“A instabilidade dos preços dos produtos, a descapitalização do setor e a forte tendência de redução da participação relativa das atividades primárias na formação do produto interno bruto nacional foram problemas originários no próprio mercado agrícola e que os agricultores enfrentam nas últimas décadas”. LACKI (2003)

Uma empresa agrícola, por operar num ambiente econômico que se aproxima da concorrência pura, pode alterar o nível de produção em resposta a mudanças de preço no mercado, a fim de maximizar os seus lucros.

São três as alternativas básicas de comercialização agrícola: venda na época da colheita, a venda antecipada e a estocagem para especulação.

Segundo o BANCO DO BRASIL (2002), o mercado agropecuário pode ser classificado em quatro categorias básicas:

- 1) Físico – Produtos disponíveis, feiras, currais, leilões, estoque, etc.
- 2) A termo – recebimento à vista e entrega futura;
- 3) Futuro – papéis que representam produtos.
- 4) De opções – papéis que representam direitos.

O mercado físico é o mais comum. É aquele em que o produtor, de posse do produto, vende no mercado físico (cooperativa, cerealista, etc.) e recebe à vista ou a prazo (frigoríficos que compram o boi e pagam em 30 dias, por exemplo).

A venda à vista pode não ser a melhor opção para o produtor, uma vez que, na época da colheita, os preços encontram-se em níveis abaixo da média anual, além do fato de que nesta época, em vários casos, os fretes estão mais elevados.

A falta de capacidade de armazenamento de seu produto, seja em sua propriedade ou não, a ausência de outra fonte de recursos para fazer frente ao vencimento de compromissos financeiros na época da colheita e a expectativa de que os preços, no decorrer do ano, não valorizem o suficiente para remunerar a estocagem, são fatores que levam o agricultor muitas vezes a optar por esta alternativa.

Segundo LACKI (2003, p. 1)

“uma das ineficiências que ocorrem na grande maioria das propriedades e comunidades rurais são os procedimentos distorcidos que os agricultores adotam na aquisição dos insumos e na venda de suas colheitas. Em ambas as etapas, os produtores rurais fazem exatamente o contrário do que lhes seria conveniente fazer; porque compram os insumos no varejo, com alto valor agregado e do último elo de intermediação; porém, quando vendem os seus excedentes, ocorre um giro de 180 graus e o fazem no atacado, sem valor agregado e ao primeiro elo da cadeia de intermediação. Ambas as distorções são elimináveis através da capacitação e da organização dos agricultores com propósitos empresariais, e, não necessariamente, através de nostálgicos e ineficientes intervencionistas do Estado na comercialização.”

Com a inserção do Brasil na globalização e a intensificação da abertura comercial no final da década de 80, profundas transformações foram verificadas, onde o setor primário deixou de ser um mero provedor de alimentos *in natura* e consumidor de seus próprios produtos, para ser uma atividade integrada aos setores industriais e de serviços, como também responsável pelo equilíbrio da balança comercial através da exportação.

Desta feita a agropecuária teve que se adaptar aos novos padrões de concorrência, cabendo ao governo criar um ambiente propício de mudanças que se traduzem numa política agrícola eficaz, com capacidade de assegurar competitividade; e, não só aos produtores, mas a todos os agentes da cadeia produtiva, a procura por informações, compartilhamento e transmissão de conhecimentos e habilidades

essenciais para eliminar as causas que originaram as ineficiências, dentro e fora da propriedade. Profissionalização se tornou condição essencial, transformando os padrões de gestão e tecnologia de negócios agrícolas e utilizando modernos instrumentos de comercialização, para desvincular-se do paternalismo governamental.

LACKI (2003) diz que, “a agricultura latino-americana está submetida a uma profunda contradição:

a) Por um lado tem a urgente necessidade de continuar o processo de modernização, (como é o caso em várias culturas no Brasil), porque, se não o fizer, simplesmente não poderá enfrentar a fortemente subsidiada agricultura dos países desenvolvidos e,

b) Por outro lado, os governos dessa região além de não subsidiarem e não adotarem medidas protecionistas em favor dos seus agricultores está reduzindo exatamente aqueles recursos e serviços com os quais, tradicionalmente, se pretendem fazer esta imprescindível modernização.”

Os governos dos países latino-americanos, mesmo que quisessem subsidiar os seus produtores, não disporiam dos recursos na quantidade que seria necessária para compensar os subsídios que concedem os países desenvolvidos.

Ao contrário destes, que além de recursos, têm interesse em continuar subsidiando seus agricultores, através de barreiras tarifárias ou não tarifárias, sendo que os países em desenvolvimento não têm o suficiente poder político para impedir que o façam.

Quanto à venda, o produtor pode vender ao mercado ou ao governo Federal. Embora desde a década de 90 os recursos para a Aquisição do Governo Federal – AGF e o programa de Estoque do Governo Federal – EGF vêm sendo reduzidos e substituídos por instrumentos de menor custo para a União, ainda existe este instrumento de auxílio na comercialização. Na atual conjuntura, o trigo apresenta queda de preço devido ao grande excedente de produção, principalmente no Rio Grande do Sul e também, o aumento da oferta mundial. Neste cenário, o setor através dos representantes da cadeia de produção e comercialização do trigo, pede para que

outro instrumento adotado pelo Governo se mantenha, que é a Política de Garantia dos Preços Mínimos – PGPM.

Novas alternativas de proteção ou de sustentação de preços agrícolas foram criadas. O Certificado de Recebíveis do Agronegócio – CRA é um título de crédito de livre negociação que poderá ser emitido por pessoas jurídicas do agronegócio, instituições financeiras e empresas de securitização de direitos creditórios. O CRA terá como lastro uma variedade de recebíveis, entre eles: certificados de depósitos, notas promissórias, duplicatas, contratos e, especialmente, CPR. Outro novo produto é o CDA e WA – Certificado de Depósito Agropecuário e *Warrant* Agropecuário, que se complementarão entre si.

Outros já existentes como Contratos de Opção de Venda, a realização de Leilões de Prêmio de Escoamento do Produto – PEP e o VEP – Valor de Escoamento de Produto, Cédula de Produto Rural – CPR e CPR Financeira, e a internacionalização da Bolsa de Mercadorias e Futuros.

Para PERNAMBUCO e NOGUEIRA NETTO (2000),

“o lançamento e aprimoramento dos instrumentos de comercialização anunciados pelo Governo, tais como a internacionalização da Bolsa de Mercadorias e Futuros e a Cédula de Produto Rural (CPR) financeira, aumentam a liquidez e, conseqüentemente, a oferta de recursos privados para o financiamento da compra e venda dos produtos. Embora sinalizem na direção da ampliação de investidores no setor rural, não podem substituir os clássicos instrumentos da AGF e do EGF, sob pena de imputar graves prejuízos ao setor. Essa é a principal conclusão do seminário promovido pela CNA para discutir o Programa Brasil Empreendedor Rural com técnicos do Governo e especialistas do mercado. O lançamento dos novos instrumentos de comercialização da safra – Contrato de Opção, Cédula de Produto Rural (CPR) e operações na Bolsa de Mercadorias e Futuros – é conseqüência direta de duas realidades inexoráveis. A primeira foi o esgotamento das fontes oficiais de crédito, conhecido como Orçamento das Operações Oficiais de Crédito, que, em última instância, garante a renda dos produtores brasileiros através da Aquisição do Governo Federal (AGF), do Empréstimo do Governo Federal (EGF) e equalização de taxas de juros e preços com o Prêmio de Escoamento de Produto (PEP). A segunda realidade foi a abertura da economia e da necessidade de captação de poupanças externas para financiar os investimentos realizados no País, tendo como desdobramento a autorização de não residentes participarem das operações da Bolsa de Mercadorias e Futuros (BM&F).”

O PEP – Prêmio de Escoamento de Produto tem o seu regulamento divulgado pela CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento, autorizados através

da Lei nº 8.427, de 27.05.92 e da Lei nº 9.848, de 25.10.99 que tem como item 1, do Objetivo da Oferta, como a seguir: “O Prêmio Para escoamento de Produto – PEP constitui-se em uma subvenção econômica governamental a ser arrematada através de leilão público, observando as condições previstas neste regulamento e no Aviso Específico, para aquisição de produtos pelo valor de referência garantido pelo Governo Federal”

Neste regulamento constam 16 itens com subitens que dispõem todas as regras/orientações como data, horário e local do leilão, o produto a ser adquirido na operação, e outros.

Antes da realização do leilão, o interessado deverá identificar produtores e cooperativas de produção no mercado, que se disponham a comercializar seus produtos pelo valor de referência, observadas as condições do *Aviso Específico* que detalhará de acordo com o caso a classe/tipo/safra do produto, região geográfica, a unidade de federação, a microrregião, o valor de referência, etc.

Diz GUIMARÃES (2001, p.60)“...a conta aqui é simples: se há necessidade de vender na safra e o preço mínimo estiver acima do preço de mercado, ou sem perspectiva de que vá superar o mínimo nos próximos meses, a venda ao governo pode ser a melhor alternativa – sempre lembrando que isto é possível nas ocasiões em que o programa tiver recursos”.

A venda antecipada são formas de comercialização chamadas de **mercado a termo**. Nesse mercado, o produtor negocia um preço e efetua a venda, em qualquer fase da lavoura, comprometendo-se a entregar a produção. Pode, ainda, receber adiantamento pela venda, ou receber o dinheiro no ato da entrega do produto colhido.

Além de garantir os recursos, a um preço determinado, ainda antes da colheita ou do plantio, as operações de mercado a termo servem como balizadoras de preços; é como uma espécie de garantia de preço e de equivalência em produto. Este modo de pensar e agir já existe na agropecuária brasileira, porém para a grande maioria dos produtores, a quebra de um paradigma se apresenta: Vender para plantar, e não, plantar para vender.

Existem diversas formas de venda antecipada:

a) Contrato de venda antes da colheita: compromisso firmado, por escrito, entre produtor e comprador onde é especificado que um determinado produto será entregue em data pré-fixada.

b) Venda antecipada com escambo: transação conhecida como “troca-troca”, onde o produtor recebe insumos ou máquinas e equipamentos, convertendo o valor em sacas de produto, a serem entregues no período da colheita.

c) Cédula de Produto Rural: formalização dos contratos de venda antecipada, com aval bancário ou de seguradora que garante a entrega do produto.

2.1.2 A Influência do Perfil do Agropecuarista na Comercialização dos Produtos Agropecuários

Estudo realizado por MARQUES e AGUIAR (2004) mostrou que: “as variáveis educação, renda bruta da soja e trabalho fora da propriedade foram determinantes na adoção do uso de mercados futuros.”

O perfil do agricultor gera as suas necessidades. Sua percepção com relação aos diversos instrumentos de gestão e risco de preço são determinantes na evolução do agricultor. O nível educacional é um fator preponderante, a participação em treinamentos, a aversão do agricultor ao risco, o tamanho da propriedade, o seu relacionamento com cooperativas ou profissionais da área, com perfil mais arrojado, que divulguem estes instrumentos alternativos, são fatores determinantes na escolha do mercado futuro como meio de comercialização dos seus produtos.

Quanto maior for a área produzida ou a renda bruta do agricultor, mais eficiente terá que ser para fazer frente as suas despesas fixas. Isto faz com que busquem conhecer e entender todos os métodos e instrumentos, como o mercado futuro, que permita a venda do seu produto com o menor risco possível, no que tange às oscilações negativas de preço.

O estudo evidenciou também, que além da venda à vista, a estocagem é bastante utilizada pelos demais produtores que não se utilizam do mercado futuro, mas como forma de poupança para cumprir suas obrigações financeiras durante o ano, e

não como um meio de gestão, de planejamento para venda do produto num melhor patamar de comercialização.

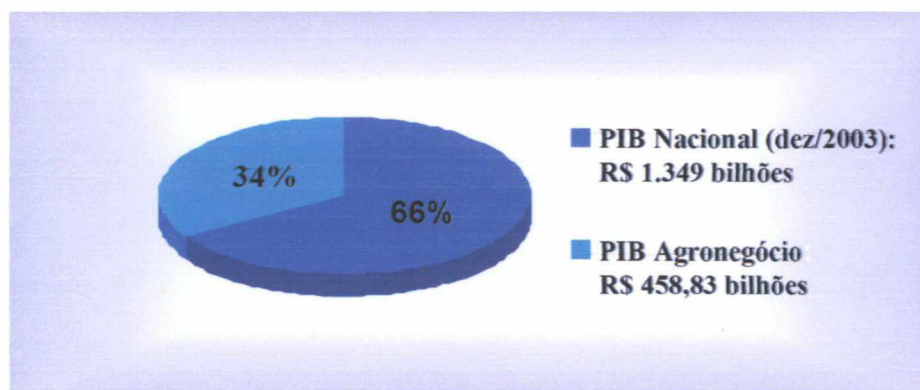
Para MEIRELLES (2004),

“a agropecuária exige aprimoramento contínuo. Na produção primária, todas as etapas do processo produtivo, do preparo do solo ao transporte do produto, se beneficiam de novas técnicas de melhoramento genético, treinamento e aperfeiçoamento da mão de obra, engenharia rural, gerenciamento, financiamento e comercialização da produção. Na etapa seguinte, da industrialização, há também avanços no processamento, classificação, embalagem e distribuição de produtos. Ganhamos os consumidores, que têm acesso a produtos de melhor qualidade.”

2.1.3 O PIB e o Agronegócio brasileiro

O agronegócio está hoje na base do desenvolvimento do Brasil. A análise dos índices apresentados em 2003 na agricultura e pecuária projetou um PIB para o complexo do agronegócio brasileiro de R\$ 458,83 bilhões, o que representa 34% do PIB total, gerando 32% do emprego total do país. SOUZA (2004).

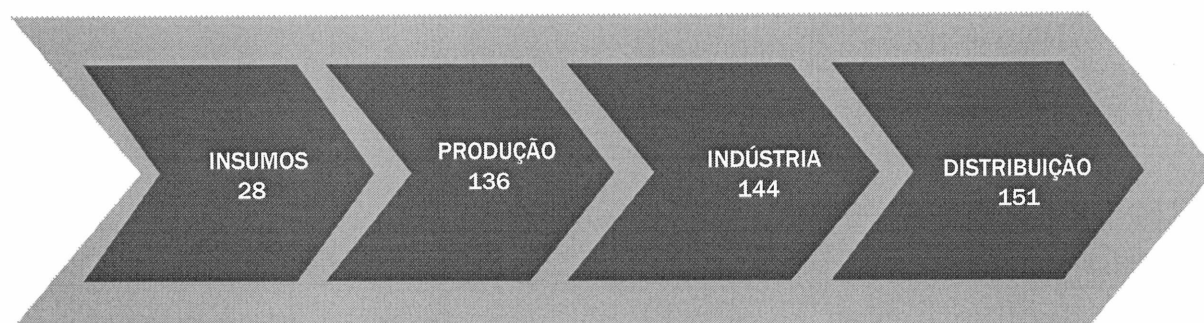
GRÁFICO 1. PARTICIPAÇÃO DO AGRONEGÓCIO NO PIB BRASILEIRO.



Fonte: MAPA-SPA e MF

A distribuição dos 34% do PIB nacional está representada na figura 1 a seguir, que apresenta a participação dos segmentos do agronegócio.

FIGURA 1. DISTRIBUIÇÃO DO AGRONEGÓCIO POR SEGMENTO, EM BILHÕES DE REAIS.



Fonte: CEPEA/USP.

2.2 Cédula de Produto Rural

Como própria necessidade de acompanhar o fenômeno da globalização, a partir da década de 1990, foram importantes as medidas adotadas no sentido de disponibilizar recursos financeiros a taxas de juros mais acessíveis.

Nestes tempos de redução dos recursos do governo para financiamento das lavouras, a venda antecipada da produção para obtenção de recursos tornou-se uma alternativa muito importante. Foi neste contexto que surgiu a CPR – Cédula de Produto Rural, a CPR Exportação e no ano 2000 a Cédula de Produto Rural Financeira - CPRF.

CONCEIÇÃO (2004) afirma que, “em um período relativamente curto, de apenas 10 anos, a CPR tornou-se a segunda principal fonte de recursos para o setor produtivo rural com larga aceitação pelos investidores pessoas físicas e jurídicas, fundos, bancos, seguradora, exportadores esmagadores e cooperativas. A Cédula de Produto Rural é um dos marcos referenciais do sucesso do agronegócio brasileiro.”

Após pesquisas junto aos mercados potenciais, feita por uma equipe matricial do Governo, resultou na criação, por lei, com características formais e legais,

um título cambial, líquido e certo, simples na formalização e na cobrança, auto regulável, registrado e endossável em entidades credenciadas pelo Banco Central.

Desta forma, em 22.08.1994, o presidente sancionou a Lei nº 8.929, que diz em seu Art. 1º - *Fica instituída a Cédula de Produto Rural (CPR), representativa de promessa de entrega de produtos rurais, com ou sem garantia cedularmente garantida.*

Conforme indica o dispositivo, a CPR não se presta a materializar um financiamento ou um empréstimo rural; assim sendo, não se trata de um título onde está em questão um mútuo. Ao contrário, a CPR constitui-se em um título que contém uma promessa assumida pelo seu emitente, em face da qual ele deverá entregar ao seu credor um produto rural.

O BANCO DO BRASIL (2001) descreve a CPR como um título cambial, por meio do qual o emitente vende antecipadamente sua produção agropecuária, recebe o valor no ato da formalização do negócio e se obriga a entregar o produto vendido na quantidade, qualidade, em local e data estipulados na Cédula.

Com relação ao artigo 1º, PEREIRA (2000), acrescenta que, “não se pode olvidar que a Cédula de Produto Rural (CPR) é um título de crédito instituído para o fim exclusivo de venda de produto rural, por exemplo, soja, milho, algodão, etc., realizada pelo produtor rural. Não se destina a cártula a qualquer outro meio de negócio e nem empresta sua utilidade para fim diverso daquele que a lei institucionalizadora lhe propôs.”

O emitente do título em questão é definido no Art. 2º *Tem legitimação para emitir CPR o produtor rural e suas associações, inclusive cooperativas.*

Quanto ao emitente o BANCO DO BRASIL (2001) divulga que quem pode emitir a CPR “são produtores rurais (pessoa física ou jurídica) e cooperativas de produção: sem restrição cadastral; sem indenizações pelo PROAGRO nos três últimos anos; com produtividade compatível com a da região nos três últimos ciclos; e com capacidade técnica administrativa comprovada”.

O comprador de uma CPR pode ser qualquer pessoa física ou jurídica entre eles órgãos ou empresas agroindustriais, exportadores, fornecedores de máquinas ou

insumos agropecuários, bolsas de mercadorias, instituições financeiras, fundos de investimentos, sendo que, quando se tratar de CPR Exportação deverá ser domiciliado no exterior.

O Banco do Brasil foi a primeira instituição financeira a implementar o título, utilizando a sigla “BB” para caracterizar sua marca. Para estes títulos o Banco garante com o seu aval, o que oferece credibilidade ao título e aumenta o interesse do mercado pela sua aquisição. Com o seu aval, o Banco do Brasil garante o resgate da CPR no seu vencimento, caso o emitente não o faça.

Segundo a BOLSA DE MERCADORIAS e FUTUROS (2003), quanto aos passos para a emissão de CPR, “primeiramente, o emissor (produtor rural ou cooperativa de produção) deve procurar uma instituição (banco ou seguradora) que dê garantia a CPR. Essa instituição, após análise do cadastro e das garantias do emissor, acrescenta seu aval ou agrega um seguro. De posse da CPR avalizada ou segurada, o emissor pode negociá-la no mercado”.

Completa o BANCO DO BRASIL (2002), que “o aval do Banco do Brasil não é dado para produtos cujos preços antecipados sejam inferiores ao custo de produção. Desta forma o produtor tem assegurado o lucro na atividade.”

A Lei 8.929\94, tras em seu contexto os requisitos que uma CPR deve conter, através do Art. 3º - *“A CPR conterà os seguintes requisitos, lançados em seu contexto: I - denominação “Célula 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.”*

Consta ainda do referido artigo, três parágrafos, que informa, que sem caráter de requisito essencial, poderão constar outras cláusulas no seu contexto, em documento à parte, com a assinatura do emitente, fazendo, porém menção, na cédula, a essa circunstância. Nestas cláusulas podem conter a descrição dos bens vinculados em garantia, que deverão ser de modo simplificado e, quando for o caso, este será identificado pela sua numeração própria, e pelos números de registro ou matrículas no

registro oficial competente, dispensada, no caso de imóveis, a indicação das respectivas confrontações.

PEREIRA (2004) analisa que

“dentre os vários requisitos essenciais do título enumerados pelo Artigo 3º da Lei 8.929/94, cumpre destacar aqueles que mais denotam a especialidade da cédula, como é o caso dos incisos II, IV e V nos quais, respectivamente se exige que da Cédula conste a data da entrega dos produtos, a descrição qualitativa e quantitativa do bem prometido e, por derradeiro, a indicação das condições e do lugar da entrega.”

Cabe ressaltar que a ausência de quaisquer dos demais requisitos poderá retirar a juridicidade da Cédula, comprometendo desta forma, o direito do credor em uma eventual propositura de ação, que a não específica, como no caso da execução de pagamento de quantia certa, ou mesmo busca e apreensão.

Sobre as principais características da CPR, o BANCO DO BRASIL (2004) descreve:

- a) São títulos cambiais, que permitem a transferência para outro comprador, por endosso;
- b) permitem ao emitente alavancar recursos para atender suas necessidades no processo produtivo;
- c) pode ser emitida em qualquer fase do empreendimento, desde a época do planejamento até com o produto colhido e armazenado;
- d) podem ser comercializadas no comércio secundário, como ativo financeiro, enquanto vincendas;
- e) não pode ter sua forma de liquidação alterada;
- f) o preço de venda normalmente é referenciado nas cotações de mercado futuro.

LUDKE, apud SCARAMUZZO (2001), complementando, nos tras outras características comuns à CPR:

- a) Título líquido e certo, transferível por endosso e exigível pela qualidade e quantidade de produto nele previsto;
- b) Preço livremente ajustado entre as partes;

c) Admite garantias ajustadas entre as partes, tal como hipotecas, penhor, alienação fiduciária e aval;

d) Possibilita a inclusão de cláusulas estabelecidas pelas partes no ato da emissão, além de aditivos posteriores;

e) Está sujeita às normas do direito cambial;

f) Como vincenda, consiste em um ativo financeiro cuja incidência de ICMS não ocorre, podendo ser negociada em bolsas de mercadorias e de futuros ou em mercado organizado em leilão eletrônico e autorizado pelo Banco Central;

g) Negócios com CPR são registrados na Central de Custódia e Liquidação Financeira de Título – CETIP – visando evitar duplicidade de venda.

GUIMARÃES (2001), também ressalta às seguintes características:

a) Legislação específica;

b) Compromisso de entrega futura;

c) Recebimento à vista;

d) Emissão restrita a produtor e cooperativa.

A emissão da CPR, conforme caracterizou o BANCO DO BRASIL (2001), pode ser emitida durante todo o ciclo produtivo, isto é, nas fases de planejamento, desenvolvimento, pré-colheita e produto colhido.

PEREIRA (2004) salienta que “este título foi instituído com a finalidade precípua de permitir que o produtor rural obtenha recursos financeiros antes mesmo da realização da colheita da lavoura cultivada, vez que lhe faculta alienar bens que fisicamente nem mesmo existência certa tem ao tempo do negócio.”

Durante a fase de planejamento, a emissão da CPR permite ao produtor adquirir máquinas e implementos, adubos e demais insumos necessários, a preços bem mais acessíveis, pois comprando à vista, lhe dá um poder de negociação bem mais amplo; quando emitida na fase de desenvolvimento e pré-colheita permite ao emitente alocar recursos visando o custeio do empreendimento; na fase do produto já colhido, possibilita ao emitente a obtenção de ganhos em função de melhores cotações no mercado futuro.

O BANCO DO BRASIL (2002) apresenta algumas vantagens negociais para o emitente da CPR:

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

O BANCO DO BRASIL (2004) vê a vantagem da criação da CPR como alternativa para capitalizar as atividades da produção agropecuária atraindo capitais privados. A comercialização em bolsas de mercadorias ou em mercados organizados de balcão amplia a base de venda da safra, permitindo ao produtor acesso a diversos mercados.

Sobre as vantagens negociais para o comprador da CPR, o BANCO DO BRASIL (2002), relaciona:

- a) Sem riscos, com garantia total do Banco por meio de aval;
- b) oportunidade de investimento em *commodities* agropecuária; possibilidade de ganhos financeiros superiores a outras aplicações do mercado;
- c) permite utilização como garantia (caução) para alavancar capital de giro através de ACC/ACE Rural ou linha de carregamento de CPR.
- d) garantia de abastecimento, com redução de custos de estocagens (CPR Física ou Exportação)

A BOLSA DE MERCADORIAS E FUTUROS- BM&F (2003) complementa apontando que as vantagens de se investir em CPR são que:

- a) Taxas Pré-fixadas com rentabilidade que podem ser superiores à poupança, CDB e ao próprio CDI;

- b) Pode ser negócio do mercado secundário;
- c) Aceita como margem de garantia para contratos BM & F.

GONZALES (1999) afirma que, sob a ótica conceitual, “a CPR pode beneficiar qualquer produto agropecuário *in natura*, beneficiados ou industrializados. Os agentes que participam das operações de compra e venda de uma CPR são: produtores, beneficiadores, e *trading*”.

Os produtos que podem atualmente ser admitidos na emissão de CPR são as *commodities*, como café arábica e conilon, soja, açúcar cristal e demerara, álcool anidro e hidratado, arroz, algodão e caroço de algodão, milho, frutas, madeira, frango, suíno, trigo (somente produto colhido) e outros.

Diz os parágrafos primeiro e segundo, do Artigo 19 da Lei 8929/94, que é indispensável o registro da CPR em sistema de registro e de liquidação financeira. Informa também que as negociações via bolsas e balcão são consideradas ativo financeiro, não havendo, portanto, incidência do imposto sobre operações de crédito, câmbio e seguro, ou relativas a títulos ou valores mobiliários.

2.2.1 Cédula de Produto Rural – CPR Exportação

A CPR Exportação, conforme divulga o BANCO DO BRASIL (2001) “trata-se de uma Cédula destinada a produtores rurais e cooperativas agropecuárias que desejem vender sua produção de forma antecipada, para o mercado externo. Inclui o produtor e sua cooperativa no registro de exportadores brasileiros, viabilizando a captação de recursos externos pelo setor agropecuário.”

É um instrumento sem similar no comércio internacional, visto que, na qualidade de avalista, o Banco do Brasil garante a colocação do produto a ser exportado até o porto brasileiro – garantia de performance.

Os recursos para pagamento da CPR Exportação são recebidos do comprador em moeda estrangeira, por intermédio de uma das agências do Banco do Brasil no exterior, e internalizados na modalidade de pagamento antecipado ao câmbio do dia, para crédito do emitente em reais.

A transferência a outro comprador através de endosso completo no próprio título pode existir, desde que permaneça a obrigatoriedade de exportação do produto.

O BANCO DO BRASIL (2004), ressalta os benefícios do emitente:

a) ampliação das fontes de recursos para custeio e/ou estocagem da produção;

b) recebimento antecipado com aplicação de deságio a taxas de juros internacionais, compatíveis com o custo de oportunidade do comprador estrangeiro e bem mais atrativo que as praticadas no mercado interno;

c) ganho em função da eliminação de intermediários;

d) opção atraente para fixar o preço de sua futura safra de acordo com parâmetros internacionais e a custo mais reduzido.

Para os compradores, os benefícios são os seguintes:

a) garantia efetiva de recebimento do produto;

b) aquisição de matéria prima, sem necessidade de abastecimento, em especial nos períodos de entressafra;

c) redução de custo financeiro ao deixar de adquirir carta de crédito para garantir o pagamento ao exportador;

d) segurança quanto a origem do produto entregue, já que o Banco do Brasil acompanha por meio de seu serviço de fiscalização, o desenvolvimento e a qualidade do produto, bem como a técnica empregada no empreendimento;

e) ganhos financeiros em função da eliminação de intermediações.

Os produtos negociáveis na CPR exportação são os mesmo da CPR-Física.

Como evidencia o BANCO DO BRASIL (2002) no momento de escolher a modalidade da CPR, o emitente deve ter claro o seu objetivo. Para CPR Física e/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 o preço”.

A evolução da CPR-Exportação inicialmente foi lenta. O produtor sente muita dificuldade em virtude de não conhecer a empresa estrangeira, e, se conhecer, ter a dificuldade para negociar diretamente com ela. O produtor sabe produzir, mas,

muitas vezes, não tem idéia de como transportar e tampouco lidar com tarifas e serviços portuários.

Segundo o BANCO DO BRASIL (2002), foi criado o BB. Logística, “que ajuda o produtor a resolver um dos principais problemas enfrentados na hora de exportar: a logística de operação”.

Diz ainda: “O banco não é transportador nem lida com despachantes portuários, mas faz convênios com empresas especializadas em logística, que prestam serviços ao produtor rural. Se não pagar a uma empresa consultora, por intermédio do programa oferecido pelo banco, ele paga às *tradings*, e paga mais caro.”

2.2.2 Cédula de Produto Rural Financeira - CPRF

Originalmente, a CPR, enquanto um contrato, a termo, tinha liquidação por entrega física apenas. Conforme argumenta GONZÁLES & MARQUES (2000), “a CPR física tinha como principal entrave a necessidade de se conciliar um comprador que esteja demandando um produto com as mesmas especificações que o produto ofertado, característica essa que, claramente, limitava a expansão do mercado de CPR e, principalmente, o envolvimento do mercado financeiro”.

Diante desta percepção, através da Medida Provisória 2017 de 19/01/2000, passou a ser permitida a liquidação financeira da CPR, sendo que a diferença entre as CPR's está na forma como é feita a liquidação; a CPR Financeira, no momento da liquidação não exige a entrega física do produto, sendo o resgate do título uma operação de recompra da CPR pelo produtor com base em preços, ou indicadores, anteriormente definidos.

Esta Medida Provisória foi reeditada em 26.01.2001 sob nº 2117, sendo inserida na Lei 8.929/94, o Artigo 4º A, pela Lei nº 10200, de 14.02.2001, que divulga:

Art 4º A. Fica permitida a liquidação financeira da CPR de que trata esta Lei, desde que observadas as seguintes condições: (Artigo incluído pela Lei nº 10.200, de 14.02.2001)

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 às partes contratantes;

III – que seja caracterizada por seu nome, seguido da expressão “financeira”.

Parágrafo 1º A CPR com liquidação financeira é um título 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.

Parágrafo 2º Para cobrança da CPR com liquidação financeira, cabe ação de execução por quantia certa.” (NR)

A grande vantagem de se permitir a liquidação financeira de uma CPR está no fato de abrir o mercado para qualquer financiador, pois não é mais necessário o recebimento do produto, mas o valor em dinheiro equivalente à quantidade do produto.

Para isso, “no momento da emissão do título, deve constar qual o preço que será utilizado para converter a mercadoria em valor no momento do vencimento do título, e sugere que sejam adotados preços da BM&F devido à transparência e conhecimento por parte do mercado.” (SCHOUCHANA, 2002)

Segundo GONZALES (1999) “a CPRF foi criada como forma de eliminar a lacuna existente em um diminuto mercado de entrega física. É necessário ressaltar que somente os agentes da cadeia agroindustrial, localizados à jusante da agricultura mostram interesse pelo produto físico; no entanto, estes agentes, por si sós, não teriam muitos recursos para financiar o produtor rural”.

Neste contexto, a alternativa residiria na atração, para a CPR, de agentes que procuram por opções de investimento; porém tais agentes somente se interessam pela possibilidade de retorno que o título pode proporcionar e não pelo recebimento do produto.

GONZALEZ & MARQUES (2000) descrevem algumas vantagens na possibilidade de liquidação financeira do CPR:

- a) Criação de maior atratividade para os investidores;
- b) Difusão entre os produtores do hábito de negociar em futuros;
- c) Não necessidade de classificação oficial do produto;

- d) Aumento do número de compradores, o que aumenta consideravelmente a liquidez dos títulos;
- e) Redução do diferencial entre os preços dos momentos de contratação e de liquidação;
- f) Redução dos custos operacionais;
- g) É um mecanismo adicional para captação de recursos para a atividade agrícola.

Para o produtor optar pela CPRF, ele está considerando que prefere levantar recursos sem comprometer a sua safra, possibilitando-lhe a comercialização no momento em que lhe convier, até mesmo antes do vencimento do título. Nesse caso, ele assume o risco da comercialização.

O BANCO DO BRASIL (2003) divulga que existem quatro modalidades de CPR Financeira:

1) CPR Financeira Preço Fixo – o preço de resgate, valor pelo qual a cédula será liquidada, já é definido no momento da emissão do título;

2) CPR Financeira FUTURO BM&F – o preço de resgate dependerá da cotação do mercado futuro na bolsa de Mercadorias e Futuros – BM&F, para o produto objeto da CPR, no seu vencimento.

3) CPR Financeira INDICADOR ESALQ – o preço de resgate dependerá de quanto o indicador Esalq/BM&F estiver indicando para o produto objeto da CPR, no seu vencimento.

4) CPR Financeira Seguro de Preços – preço fixo vinculado a uma compra de contrato de opção de venda, garantindo um seguro de preços ao emitente.

Para definir a data de vencimento da CPR, o BANCO DO BRASIL (2002) observa que a mesma deverá ser fixada para o momento em que o emitente dispuser de recursos para sua liquidação no caso da CPR Financeira ou do produto para cumprir a entrega, quando CPR-Física.

Ao estabelecer o vencimento das CPR's, as instituições financeiras deverão levar em consideração que se o produtor não liquidá-la no vencimento:

a) O aval será obrigatoriamente honrado pela instituição no dia útil imediato e o produtor será considerado inadimplente, já que a cédula não admite prorrogação do prazo de vencimento;

b) O aval honrado pela instituição financeira impactará negativamente no resultado da agência.

c) Na CPRF, tanto do boi gordo como de vaca gorda, além do período em que o pecuarista terá o animal em condições de abate e venda, deve-se considerar o prazo em que os frigoríficos efetuam o pagamento (geralmente 25 a 30 dias) após o abate.

Sobre a formação do preço de venda da CPR o BANCO DO BRASIL (2004) diz que é aquele que o mercado está disposto a pagar, e depende também de outros fatores como a seguir:

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 – Preço Fixo – do vencimento, do preço de resgate definido previamente pelo Banco e da taxa de juros que o mercado estiver praticando.

CPR Financeira – Ajuste Futuro e Índice Esalq – 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.

Para visualizar melhor as principais semelhanças e diferenças existentes entre a CPR e CPRF, traçou-se um comparativo entre as duas modalidades, conforme quadro a seguir:

QUADRO 1. COMPARATIVO DAS MODALIDADES DE CPR

ITEM	CPR FÍSICA	CPRF PREÇO FIXO
Venda antecipada do produto	Sim	Não
Recebimento do valor	A vista	A vista
Compromisso do vendedor	Entrega o produto vendido na quantidade, qualidade e local estipulados na cédula	Quitar de forma financeira a cédula
Prazo para o Banco honrar aval	09 dias corridos após o vencimento	Dia útil seguinte
Forma de honrar aval	Entrega de produto	Em espécie (**)
Seguro garantia	Sim	Ainda não
Permite aquisição antecipada de máquinas e insumos	Sim	Sim
Formas de venda	Balcão e Leilão	Balcão (*) e Leilão
Parâmetro de oferta em leilão	Preço do produto. Cotação futura	Preço de entrada/taxa de juros
Compradores mais freqüentes	Agroindústria, Cooperativas, Revendas de insumos e Máquinas. Exportadores	Investidores: Banco e Fundos de Pensão
Equivalência-produto	Sim	Não
Vendedor participa de alta de preços	Não	Poderá participar
Vendedor corre o risco de oscilação no preço	Sim	Sim
Taxa de aval/bônus	Tabela	Tabela
Limite para concessão de aval	Tabela	Tabela
Impacto no limite de crédito	100% - demais operações	100% - demais operações
Garantias	Garantia real, de acordo com o limite de crédito. O produto da cédula não pode ser acolhido em penhor, pois já foi vendido	Garantia real de acordo com o limite de crédito. O produto da cédula deve ser acolhido em penhor
Pode ser emitida em áreas já financiadas	Sim	Sim
Admite endosso	Sim	Sim

Fonte: BANCO DO BRASIL (2001, p.25)

(*) Atentar para migração indesejável de recursos de captação.

(**) Há um mecanismo que deve ser associado para possibilitar esta proteção (Mercado de Opções).

Como qualquer outro investimento, a CPR não está isenta de riscos, tanto ao emitente como ao investidor. O agente financeiro, mesmo cobrando a taxa de aval, exige do emitente, garantias reais visando assegurar a liquidação do título.

A hipoteca, instrumento representativo de garantias reais faz com que o emitente venha a vincular boa parte do seu patrimônio, ou até mesmo a sua totalidade. Como existe o risco da frustração de uma safra em decorrência de adversidades climáticas, quando o produtor vende sua safra ainda no início da fase de plantio, está

sujeito a colocar em risco o objeto que lhe é primordial para a produção: sua propriedade agrícola.

Conforme o Artigo 16 da Lei 8929, 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.

Segundo GONZALES & MARQUES (2000), existem no mercado as chamadas CPR “**de gaveta**”, cuja característica principal é a ausência de registro; ou, aquelas registradas e usadas com caução na cessão de crédito, não passam pelo sistema de aval do Banco do Brasil.

Os fornecedores de insumos, buscando alternativas às garantias reais, encontraram na CPR de gaveta a fonte de ampliação de seus negócios. Para empresas iniciantes, em vez de reduzir, pode aumentar o risco de inadimplência, uma vez que a gestão de CPRs é uma técnica e o amadorismo pode gerar riscos não previstos em caso de inversão do mercado.

Além de avaliar os riscos do negócio, o produtor deve saber qual a parcela do lucro será consumida pelos custos da emissão de uma CPR.

Todos os custos incidentes sobre negócios com CPR são assumidos pelo produtor, entre eles: encargos financeiros; taxa de aval; hipoteca ou seguro-garantia, custódia na Cetip, inscrição no CRI; comissão sobre negociação em bolsa e tributação.

Segundo o BANCO DO BRASIL (2004) “a tarifa de serviços de CPR será cobrada para atender aos serviços de estudo, deferimento, emissão, registro em central de liquidação e custódia, controle, acompanhamento e risco operacional; a tarifa de serviços varia de acordo com o produto e a fase do empreendimento”.

Sobre a tributação, as CPRs são isentas de IOF – Imposto Sobre Operações Financeiras e IOC – Imposto sobre Operações de Crédito. O ICMS, INSS-ex-Funrural, PIS, FINSOCIAL são por conta do comprador e somente na CPR Física; sendo do comprador também o Imposto de Renda sobre os rendimentos auferidos na CPR e na CPR-Exportação. Fica por conta do emitente o imposto para colocação do produto em condições de exportação.

As CPRs existentes no mercado, emitida pelo produtor, recebe o aval do Banco do Brasil, e seu dono vai buscar recursos no mercado, a custo médio de 2,25% ao mês.

Desde 16/08/2004, o Banco do Brasil iniciou a aquisição de CPR com recursos da poupança, com foco nas CPR Financeiras Preço Fixo e Seguro de Preços. BANCO DO BRASIL (2004). Aprovada pelo CMN Conselho Monetário Nacional, nesta nova modalidade, em lugar de conceder o aval e vender o título no mercado, adquire-o diretamente do produtor e continua assumindo o risco. Menor custo para o produtor que substitui a taxa de juros da compra da CPR para o investidor, mais a taxa de aval para o Banco, pela taxa de juros para o Banco que será menor que o custo total daquelas. Para o Banco, em lugar da taxa de aval, auferirá o ganho financeiro da CPR, até então do investidor. A proposta de custo varia ainda entre 1,5% e 2% ao mês, de acordo com o risco do tomador e o volume de recursos. O Banco estima que na safra 2004/2005 se realizem cerca de R\$ 4 bilhões em negócios com CPR.

2.2.3 Comparativo de Custo de CPR Com Aval e Sem Aval do Banco do Brasil

Efetuada a simulação da emissão de uma CPR de soja numa agência do Banco do Brasil, em janeiro de 2005, com a garantia de aval do banco e também na nova modalidade sem aval, em que o risco é do cliente e o banco adquire a CPR com recursos livres (poupança rural). A taxa varia também de acordo com o prazo da operação e o risco do cliente, considerando se o emitente é pessoa física ou pequena empresa, e com a análise destas informações obtém-se o risco da operação – A, B ou C.

Exemplo 1:

a) Linha de Crédito: *Com Aval*

Mercadoria: Soja em Grãos Padrão Concex

Quantidade: 2500 Sacas de 60 Kg

Taxa de Aval: 0,400% a.m.

Prazo: 369 dias

Valor Unitário		Valor Total	
Resgate:	24,960 % a.m.	Resgate:	62.400,00
Pretendido:	20,626 % a.m.	Pretendido:	51.565,00
Valor aval R\$:	2.537,00	Líquido:	49.028,00
Taxa Juros Comprador:	1,728 % a.m.	Taxa Juros comprador:	20,450 % a.a.
Custo final Emitente:	2,136 % a.m.	Custo final Emitente:	26,529 % a.a.

b) Linha de Crédito: *Aquisição Risco Emitente*

Mercadoria:	Soja em Grãos Padrão Concex		
Quantidade:	2.500 Sacas de 60 Kg	Prazo:	369 dias
Taxa de Aval:	inexistente	Risco da Operação:	A
Valor Unitário		Valor Total	
Resgate:	24,960 % a.m.	Resgate:	62.400,00
Pretendido:	-	Pretendido:	-
Valor juros:	12.179,19	Líquido:	50.220,81
Taxa Juros Comprador:	1,781 % a.m.	Taxa Juros comprador:	23,595 % a.a.
Custo final Emitente a.m.:	-	Custo final Emitente a.a.:	-

No exemplo 1.a, foi simulado a emissão de uma CPR Financeira equivalente a 2.500 sacas de Soja de 60 kg, com aval do Banco a taxa de 0,40% a.m. e com prazo de 369 dias. A taxa final para o emitente foi de 1,980 % a.m., equivalente a 26,529% a.a.

No exemplo 1.b, sem a taxa de aval, aquisição com risco do emitente, com a mesma quantidade do produto e o mesmo prazo de 369 dias e ainda considerando o risco da operação como sendo “A”, a taxa final para o emitente foi de 1,781% a.m ou 23,595% a.a. Se com estes mesmos dados o risco da operação fosse alterado para “C”, a taxa aumentaria para 1,831% a.m.

Exemplo 2:

a) Linha de Crédito: *Com Aval*

Mercadoria: Soja em Grãos Padrão Concex

Quantidade:	2500 Sacas de 60 Kg		
Taxa de Aval:	0,400% a.m.	Prazo:	94 dias
Valor Unitário		Valor Total	
Resgate:	24,960 % a.m.	Resgate:	62.400,00
Pretendido:	23,688 % a.m.	Pretendido:	59.220,00
Valor aval R\$:	742,22	Líquido:	58.477,78
Taxa Juros Comprador:	1,683 % a.m.	Taxa Juros comprador:	22,179 % a.a.
Custo final Emitente:	2,093 % a.m.	Custo final Emitente:	28,228 % a.a.

b) Linha de Crédito: *Aquisição Risco Emitente*

Mercadoria:	Soja em Grãos Padrão Concex		
Quantidade:	2500 Sacas de 60 Kg	Prazo:	94 dias
Taxa de Aval:	inexistente	Risco da Operação:	A
Valor Unitário		Valor Total	
Resgate:	24,960	Resgate:	62.400,00
Pretendido:	-	Pretendido:	-
Valor juros R\$:	3.460,70	Líquido:	58.939,30
Taxa Juros Comprador:	1,837 % a.m.	Taxa Juros comprador:	24,423 % a.a.
Custo final Emitente a.m.:	-	Custo final Emitente a.a.:	-

O exemplo 2.a. foi simulado com os mesmos dados do exemplo 1.a., isto é, 2.500 sacas de soja de 60 kg, com aval, mas alterando o prazo para 94 dias. O custo final para o emitente subiu em função do menor prazo, para 2,093% a.m, equivalente a 28,228% a.a.

O exemplo 2.b, conservando os mesmos dados, sem aval e alterando o prazo para 94 dias, teremos para a operação com risco "A" a taxa de 1,837% a.m. - 24,423% a.a. Se alterarmos o risco da operação para "C", a taxa aumenta para 1,885% a.m, 25,133% a.a.

As taxas ainda não são as ideais, ficando entre as altas taxas dos empréstimos para pessoas físicas (antigo papagaio) e os escassos recursos oficiais de custeio.

2.2.4 Mecanismos de Apoio a Comercialização de CPR Oferecidos Pelo Banco do Brasil

Para a viabilização plena da agricultura brasileira, além da solução dos problemas dos financiamentos é preciso acompanhar a modernização do processo de comercialização do produto da lavoura ou da pecuária.

Em virtude do longo período em que o Governo Federal esteve incumbido de realizar as atividades de financiamento e compra da produção agrícola nacional, garantindo preços mínimos para a comercialização, acabou por influenciar no aspecto cultural do agro pecuarista. Para vender seus produtos, participavam dos leilões governamentais para atendimento de políticas de abastecimento; isto fez com que os produtores não tivessem a necessidade de buscar e conhecer novos processos de comercialização.

Sentindo esta deficiência, o Banco do Brasil investiu em alternativas como ponto de apoio ao agropecuarista e também para aumentar a eficiência e a competitividade do agronegócio brasileiro.

Criou então, as “Salas de Agronegócio”, cuja meta foi a inauguração de cem Salas até junho de 1999, expondo informações e colocando-as a serviço de uma melhor comercialização.

As Salas de Agronegócio consistem em ambientes localizados em Agências do Banco, “visando a coleta e disseminação de informações sobre o mercado agropecuário e as principais alternativas de comercialização e preços.” BANCO DO BRASIL (2003).

Através das agências de notícias, associadas ao projeto das Salas, os produtores obtém informações sobre clima, análises, tendências de mercado e do comportamento de preços das *commodities* no mercado físico e nas bolsas do Brasil e do mundo.

De acordo com o BANCO DO BRASIL (2003), dentre os principais objetivos das Salas de Agronegócios estão:

a) Conscientizar os produtores rurais quanto a necessidade de melhor gerenciarem seus negócios, para sobreviver em uma economia globalizada, em face das crescentes exigências de maior competitividade;

b) Disponibilizar informações seguras e tempestivas sobre tendências e cotações de mercado físico, tendências de preços futuros e previsões de tempo;

c) Possibilitar ganhos de preços ao produto através do uso da rede de armazéns conveniados e de leilões eletrônicos em bolsas de mercadorias;

d) Incentivar o uso de modernos instrumentos de comercialização, tal como a CPR, operações em mercados futuros e de opções, leilão eletrônico, balcão eletrônico e classificado do site agronegócios-e.

O BANCO DO BRASIL (2003) analisa que com a instalação das salas, a modernidade passou a atingir, de forma mais concreta o interior do País, possibilitando aos produtores participar da cadeia do agronegócio, cada vez mais dinâmica e globalizada.

Outra alternativa implementada pelo Banco do Brasil foi o Balcão de Agronegócio. É um serviço de comércio eletrônico com liquidação financeira, que permite aos produtores rurais e demais agentes do agronegócio comprarem e venderem produtos, insumos, máquinas e implementos agropecuários, entre outros, no portal do Banco do Brasil: www.agronegocios-e.com.br.

Entre as vantagens do serviço destacam-se a segurança do ambiente, agilidade, redução de custos e a garantia ao vendedor do recebimento do valor do bem ou serviço que entregou e, ao comprador, do recebimento do bem ou serviço pelo qual pagou.

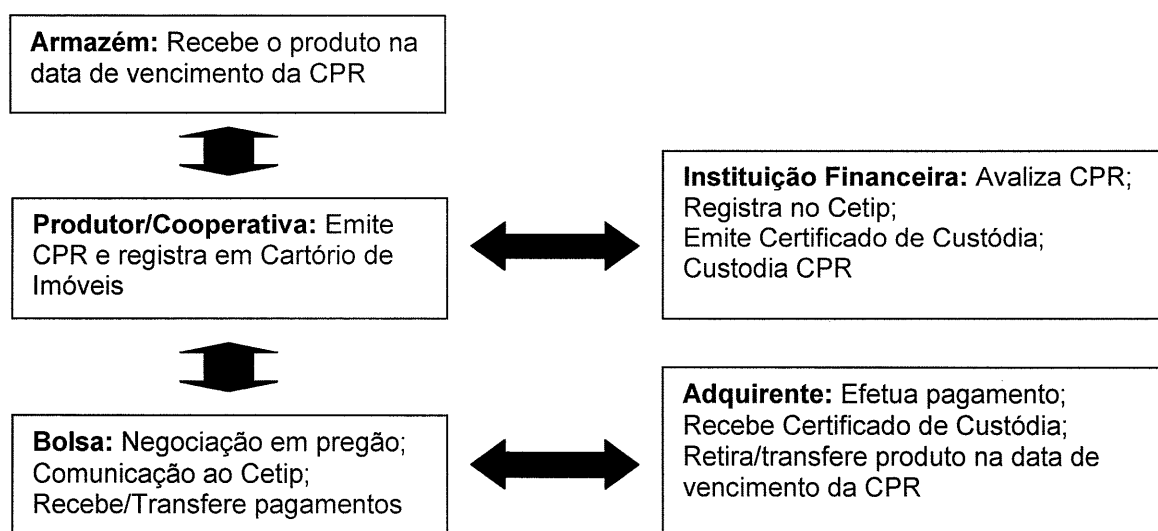
A comercialização das CPR's se faz por meio de *Leilão Eletrônico*, cujas negociações podem ser acompanhadas pelo site www.agronegocios-e.com.br/bbleilaoeletronico

As negociações são feitas via interligação com as Bolsas de Mercadoria do país, devendo os interessados na aquisição da CPR procurar as respectivas Bolsas/corretores.

Outro meio de comercialização é o *Balcão de Agronegócios*, realizadas pelo site www.agronegocios-e.com.br/cpr/ofertas.

Estas negociações são feitas pela Internet, para clientes do Banco do Brasil, devendo os interessados na aquisição da CPR procurar sua agência de relacionamento para que seja feita a sua habilitação ao sistema. A negociação nesta modalidade ocorre diretamente entre vendedores e compradores isto é, sem a utilização do sistema de apregoação em bolsa.

FIGURA 2. FLUXO DE COMERCIALIZAÇÃO DA CPR EM BOLSA DE MERCADORIAS.



Fonte: BANCO DO BRASIL, DIRETORIA DE AGRONEGÓCIOS - 2003

3 METODOLOGIA

A fim de retratar a importância da CPR na comercialização agropecuária no período de 1994 a 2004, bem como retratar o aspecto histórico da mesma, abordando sua criação e evolução, e ainda as características e forma de funcionamento da CPR e da CPRF, foram utilizadas fontes secundárias de pesquisa. Estas foram obtidas em literatura especializada tais como artigos obtidos em sites da Internet a partir de órgãos governamentais, e de outros autores estudiosos da área, bem como revistas especializadas, livros e apostilas utilizadas neste curso de Pós-Graduação.

Os dados numéricos foram, na maioria, levantados no âmbito do Banco do Brasil, sendo demonstrados em gráficos e quadros.

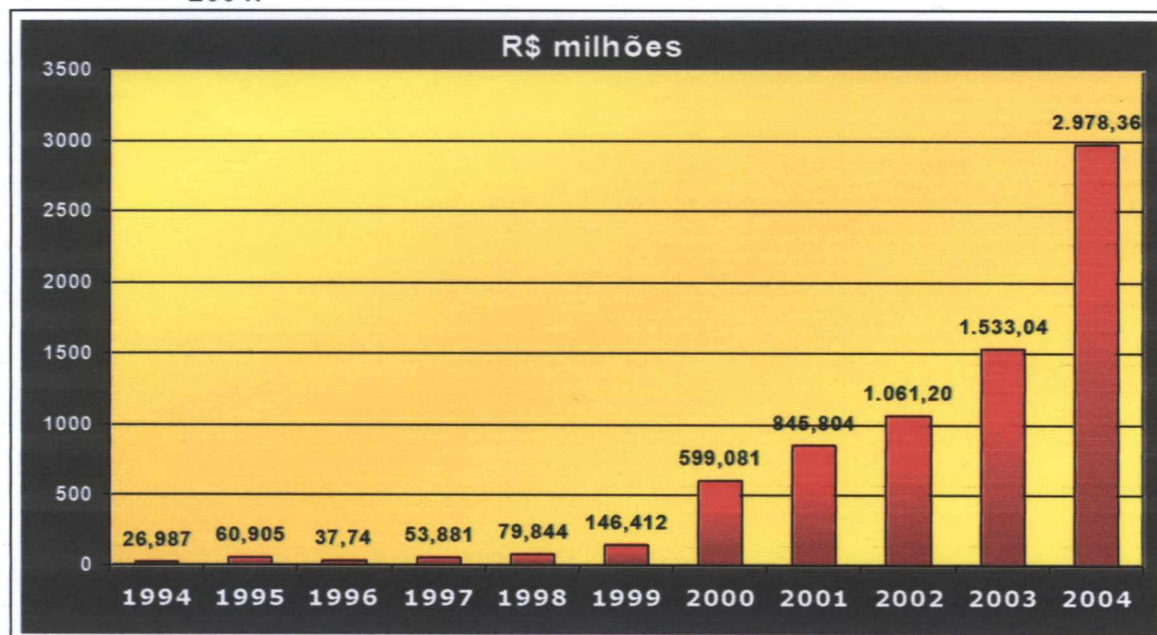
4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

A pressão por novas fontes de financiamento para a agricultura motivou o aperfeiçoamento das operações de troca envolvendo a venda antecipada da produção iniciada no final da década de 80.

Diante da necessidade de regulamentar uma situação já existente de crédito lastreado com contratos futuros de grãos, o Governo Federal sancionou a Lei 8.929/94 de 22.08.1994, legislação esta que criou e regulamentou as operações com CPR.

Desde então, constata-se uma evolução positiva deste produto como fonte de recursos para o agronegócio, com exceção ao ano de 1996, conforme apresentado no gráfico abaixo.

GRÁFICO 2. NEGÓCIOS COM CPR REALIZADOS NO PERÍODO DE 1994 A 2004.



Fonte: BANCO DO BRASIL – Crédito Rural – Resumo das Aplicações em CPR
Posição em Outubro de 2004.

Os dados acima demonstram a evolução positiva, praticamente contínua, de todo o período de dez anos de criação da Cédula de Produto Rural, isto é, de agosto de 1994, até outubro de 2004.

Os dados foram coletados através de relatórios junto ao Banco do Brasil, que demonstram o volume de negócios realizados com a CPR desde a sua introdução no mercado como fonte de financiamento agrícola.

O Banco do Brasil, em virtude da ausência cada vez maior de recursos provenientes do Governo Federal, foi o pioneiro em garantir a CPR Cédula de Produto Rural, com seu aval, atendendo as necessidades dos produtores rurais e suas cooperativas quanto à disponibilidade de recursos a serem investidos em suas atividades agropecuárias.

No ano de sua criação, em 1994, a CPR, amparada pelo aval do Banco do Brasil, já se instalou movimentando R\$ 26,98 milhões em recursos para o agronegócio, em meio ano de atividade.

Neste ano foram negociados sete itens diferentes, sendo eles, álcool hidratado, arroz, boi gordo, cana de açúcar, leite *in natura*, milho e soja em grãos. O mais expressivo foi o arroz, com trinta contratos no valor de R\$ 12 milhões.

Em 1995, com resultado do empenho do sistema financeiro em divulgar a novidade, a CPR deu um salto de 125,68%, comercializando R\$ 60,90 milhões de reais. Apenas cinco produtos foram esse ano negociados: o algodão em pluma e o café arábica (beneficiado), pela primeira vez, o leite *in natura*, o milho e a soja em grãos, sendo o de maior representatividade a soja, com 588 contratos no valor de R\$ 56,61 milhões.

Em 1996 teve a primeira e única queda de sua história, tendo uma redução de 61,47% em relação ao ano de 1995, com um valor de R\$ 37,74 milhões; mas ainda, 39,85% maior que o ano de 1994.

Esta queda se deu pelo reduzido número de agropecuaristas que se utilizavam desse novo instrumento de crédito e os mesmos estarem com os seus produtos já comprometidos nas cédulas do ano anterior. A quantidade de itens

negociados reduziu para apenas três produtos: o boi gordo, café arábica e soja em grão, tendo este último diminuído para 393 contratos no valor de R\$ 30,52 milhões.

Já em 1997 voltou a crescer, embora sem alcançar o valor investido em 1995. Negociou-se R\$ 53,88 milhões em CPR, isto é, 42,76% a mais do que em 1996, onde o forte foi o café arábica.

Em 1998, manteve o crescimento, chegando a R\$ 79,84 milhões, 48,18% de resultado positivo.

Salto importante para 1999, de 83,37%, totalizando R\$ 146,41 milhões.

Grande responsável por este desempenho em 1999/2000 foi a instalação de mais de cem Salas de Agronegócios nas dependências do Banco do Brasil, nas principais cidades ligadas ao agronegócio.

O importante trabalho de divulgação deste instrumento de alavancagem de recursos fez romper algumas barreiras na cultura dos produtores rurais, principalmente no interior dos estados do Mato Grosso, Goiás, Minas Gerais e Paraná.

Mas foi em 2000 o salto mais significativo da história da CPR, onde teve um crescimento em termos percentuais, de 309,18% totalizando R\$ 599,08 milhões. De 2.363 CPRs contratadas em 1999, multiplicaram para 13.293 contratos.

O principal fator responsável por este grande impulso foi a CPR Financeira, criada em janeiro de 2000, pela Medida Provisória 2017. Esta modalidade de CPR abriu mercado para qualquer financiador, uma vez que não ocorre a entrega física e sim o valor em dinheiro equivalente a quantidade de produto.

Em 2001 teve um aumento de 41,18% em relação ao ano anterior, totalizando R\$ 845,80 milhões com 18.540 contratos.

Progredindo continuamente, o ano de 2002 efetuou R\$ 1.061,20 milhões em movimentação com CPR, 25,47% de acréscimo em relação a 2001, com 21.683 contratos.

Em 2003, o salto negociado em CPR foi para R\$ 1.533,03 milhões, num total de 29.357 contratos realizados no Banco do Brasil.

Em 2004, até 15 de outubro, realizaram-se R\$ 2.978,36 milhões em negócios com CPR, dando um salto para 41.697 contratos realizados.

É grande a expectativa em relação à nova modalidade de CPR, em que o Banco do Brasil promete reduzir as taxas de juros para um patamar de 1,5% a 2,0% ao mês, de acordo com o risco do tomador e o volume de recursos. Estima-se que, com esta nova modalidade, em que o Banco compra a CPR, se realizem cerca de R\$ 4 bilhões em negócios com CPRs.

Até o momento, verifica-se que os resultados com CPR são positivos para o agronegócio.

QUADRO 2. COMERCIALIZAÇÃO DA CPR POR MODALIDADE NOS ANOS DE 2000, 2004 E O TOTAL DOS DEZ ANOS NO BANCO DO BRASIL EM NÚMERO DE CONTRATOS E VALOR.

R\$ milhões

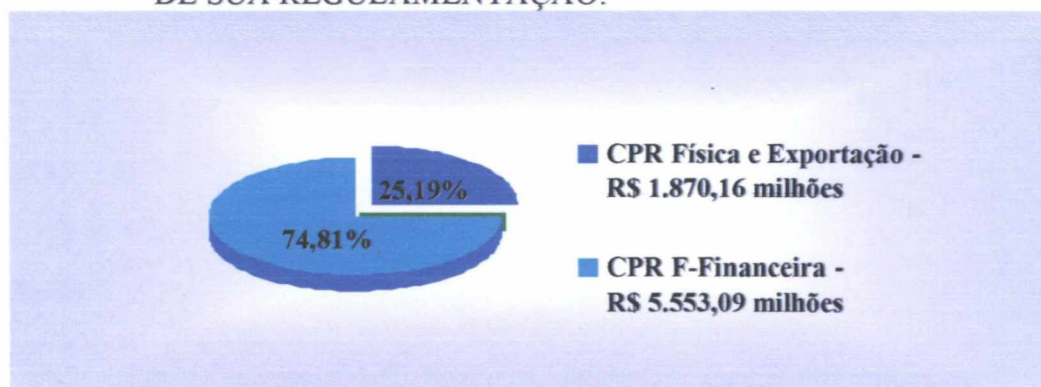
TIPO DE CPR	2000		2004		TOTAL	
	Nº de Contratos	Valor Negociado	Nº de Contratos	Valor Negociado	Nº de Contratos	Valor Negociado
Física	4.096	203,392	5.785	245,075	36.142	1.801,720
Financeira Preço Fixo	9.180	394,899	15.701	1.090,163	92.979	5.444,334
Financeira Indicador Esalq	13	0,511	1	0,921	49	8,592
Financeira Futuro BMF	1	0,044	-	-	861	57,182
Financeira Seguro de Preços	2	0,163	71	5,555	384	42,982
Exportação	1	0,070	-	-	17	68,444
Física c/Opção Financeira	-	-	-	-	-	-
Sem Aval	-	-	-	-	-	-

Fonte: BANCO DO BRASIL – Crédito Rural – Resumo das Aplicações em CPR

O quadro 2 acima ilustra a importância da regulamentação da CPRF- Cédula de Produto Rural Financeira, ocorrida no ano 2000. Já nesse ano a CPRF foi responsável por 66,05% do total negociado em CPR. Em 2004, este percentual se elevou para 81,73%. De 1994 a 1999 havia comercialização apenas na modalidade física.

Nos dez anos de CPR, apesar dos seis primeiros anos sem a CPRF, o total desta modalidade chegou a 74,81%, com R\$ 5.553,09 milhões, de um total negociado de R\$ 7.423,25 milhões de reais, como melhor representa o gráfico 3 a seguir.

GRÁFICO 3. RELAÇÃO PERCENTUAL ENTRE A CPR E CPRF NOS DEZ ANOS DE SUA REGULAMENTAÇÃO.



Fonte: BANCO DO BRASIL – Crédito Rural – Resumo das Aplicações em CPR

QUADRO 3. CRÉDITO RURAL DE CUSTEIO E COMERCIALIZAÇÃO POR FONTES – FINANCIAMENTOS CONCEDIDOS A PRODUTORES E COOPERATIVAS POR ANO SAFRA

Fontes	R\$ milhões									
	94/95	95/96	96/97	97/98	98/99	99/00	00/01	01/02	02/03	03/04
Recursos do tesouro	2.189	615	151	162	77	3	8	18	22	245
Recursos obrigatórios	916	884	2.858	3.313	4.157	5.711	8.036	9.297	13.359	12.824
FAT	*	250	1.134	1.382	1.467	1.666	1.567	1.595	1.931	1.937
Outras fontes	415	577	1.211	1.415	973	742	637	280	734	554
Poupança Rural	2.484	2.131	427	949	1.745	2.080	1.888	2.356	3.783	7.621
Recursos livres	1.159	777	506	562	459	516	592	678	1.164	1.885
Total	7.163	5.234	6.287	7.783	8.878	10.717	12.728	14.224	20.993	25.065

Fonte: Banco Central do Brasil – Anuário Estatístico do Crédito Rural

O quadro 4 abaixo se refere ao Plano Agrícola e Pecuária 2004/2005, divulgado pelo MAPA – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, onde informa a fonte de recursos e programas para o ano agrícola 2004/2005.

QUADRO 4. CRÉDITO RURAL: PROGRAMA DE RECURSOS PARA A SAFRA 2004-2005

Fonte de recursos e programas	R\$ milhões		
	Programação Inicial Safra 2003-04	Programação Inicial Safra 2004-05	Variação %
1. Custeio e Comercialização	21.400	28.750	34,3
1.1. Juros Controlados	16.400	17.700	7,9
1.1.1. Recursos Obrigatórios – MCR 6-2 (8,75% a.a.)	11.000	11.500	4,5
1.1.2. Poupança Rural – MCR 6-4 (8,75% a.a.)	3.900	4.500	15,4
1.1.3. Proger Rural (8,0% a.a.)	700	700	-
1.1.4. Funcafé (9,5% a.a.)	800	1.000	25,0
1.2. Juros Livres	5.000	11.050	121,0
1.2.1. Poupança Rural – MCR 6-4	3.000	5.750	91,7
1.2.2. Recursos Livres (demais bancos)	1.000	2.300	130,0
1.2.3. Banco do Brasil – Aval de CPR	1.000	2.000	100,0
1.2.4. BB – FAT Agroindustrial (até Selic)	-	1.000	-
2. Investimento	5.750	10.700	86,1
2.1. Moderfrota	2.000	5.500	175,0
2.2. Finame Agrícola Especial	500	500	-
2.3. Proger Rural (8,0% a.a.)	250	100	(60,0)
2.4. Demais Programas BNDES	2.000	2.600	30,0
2.5. Fundos Constitucionais	1.000	2.000	100,0
3. Total Agricultura Empresarial (1 + 2)	27.150	39.450	45,3

Fonte: MAPA-SPA e MF

O quadro 4 mostra um incremento de 34,3% para o custeio e comercialização, nos recursos controlados, em relação ao ano 2003/2004. Já nos juros livres, o incremento foi de 121,0%, sendo que para a CPR o aumento foi de 100% em relação ao ano anterior.

Do total projetado para os juros livres, 18,1% são para a CPR com aval do Banco do Brasil. A programação inicial previu R\$ 2 bilhões para CPR, sendo que até 15 de outubro o Banco já negociou R\$ 2.978,36 milhões.

Apesar do aumento dos recursos controlados em 34,3% em relação ao ano anterior, a verba disponível ainda é muito aquém das necessidades de financiamento do custeio agrícola. Para os agricultores que não se enquadram na Agricultura

Familiar, o acesso aos recursos controlados é limitado, sendo então supridos através de recursos livres (normalmente 50% para cada linha de crédito). Com o lançamento da nova modalidade de CPR, em que o Banco do Brasil adquire os títulos, o complemento de recursos está sendo direcionado para esta modalidade. Os juros giram na faixa de 16% a 23% ao ano e a expectativa da diretoria de agronegócios do Banco é de que será negociado em torno de R\$ 4 bilhões nesta nova modalidade de CPR no atual período agrícola.

O quadro 5 a seguir, demonstra a comercialização das CPRs no Banco do Brasil, separadamente dos seus dois sub-complexos – agricultura e pecuária, durante o período dos dez anos de sua existência.

O setor da agricultura é o grande responsável pelo volume de negócios com CPR. Os produtores rurais utilizam a CPR, principalmente a CPR Financeira, para a aquisição de insumos agrícolas. Em vez de financiamento direto, a compra de insumos está sendo viabilizada com venda ou troca destas modalidades de CPR.

Este mecanismo possibilita um melhor planejamento e redução de custo para o agricultor principalmente entre agosto e outubro, período em que os preços dos insumos disparam.

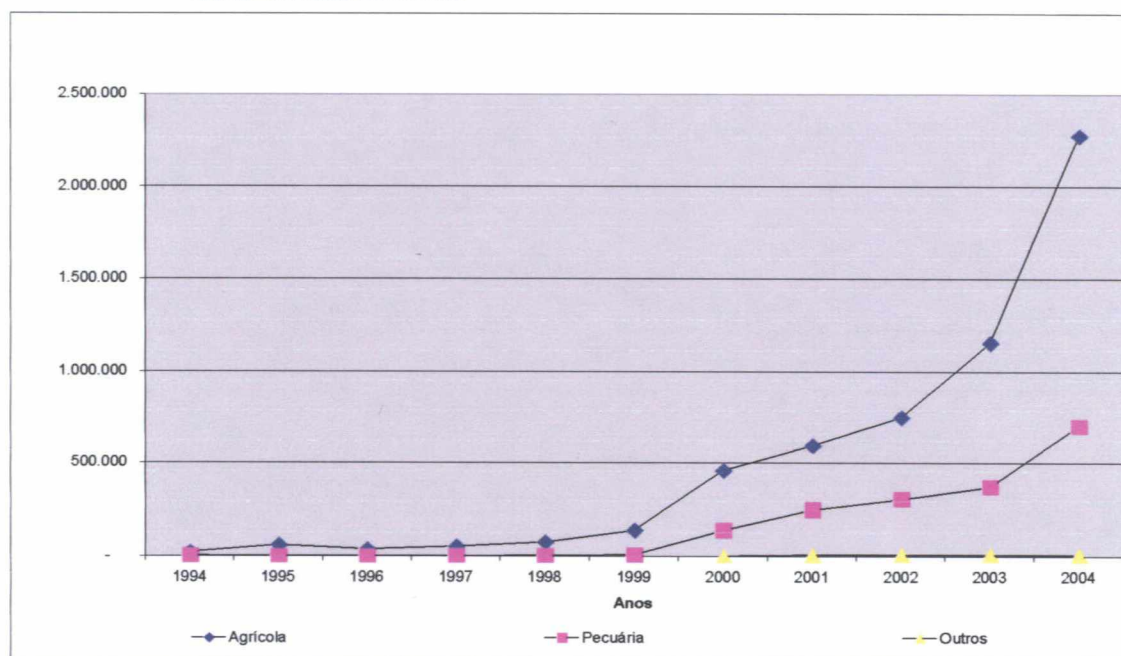
QUADRO 5. COMERCIALIZAÇÃO DA CPR POR SUB-COMPLEXO, NO BANCO DO BRASIL.

R\$ milhões

ANO	AGRÍCOLA		PECUÁRIA		OUTROS		TOTAL	
	nº de contratos	Valor negociado	Nº de contratos	Valor negociado	Nº de contratos	Valor negociado	Nº de contratos	Valor negociado
1994	58	22,537	6	4,450	-	-	64	26,987
1995	624	60,305	33	0,600	-	-	657	60,905
1996	533	37,351	6	0,390	-	-	539	37,741
1997	765	52,486	12	1,394	-	-	777	53,881
1998	1.436	75,644	26	4,199	-	-	1.462	79,844
1999	2.287	138,614	76	7,797	-	-	2.363	146,412
2000	10.501	458,697	2.780	139,193	12	1,191	13.293	599,081
2001	13.341	592,303	5.129	246,261	70	7,239	18.540	845,804
2002	15.074	747,985	6.486	304,235	123	8,983	21.683	1061,204
2003	21.472	1154,10	7.731	396,135	154	9,791	29.537	1533,036
2004	28.068	2271,80	13.523	698,863	106	7,690	41.697	2978,360
Total	94.159	5611,84	35.808	1776,52	465	34,896	130.432	7423,259

Fonte: BANCO DO BRASIL – Crédito Rural – Resumo das Aplicações em CPR - 2004.

GRÁFICO 4. COMPARATIVO DE COMERCIALIZAÇÃO DA CPR POR SUB-COMPLEXOS



Fonte: BANCO DO BRASIL – Crédito Rural – Resumo das Aplicações em CPR - 2004.

QUADRO 6. VALOR DOS FINANCIAMENTOS POR ATIVIDADE NO CUSTEIO E COMERCIALIZAÇÃO CONCEDIDOS A PRODUTORES E COOPERATIVAS POR ANO CIVIL

	R\$ milhões										
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Total
Agrícola	6.861	4.404	4.259	6.469	7.396	8.119	9.442	11.503	14.392	19.955	92.800
Pecuária	428	672	526	1.365	1.583	1.642	2.003	2.729	3.200	3.978	18.126
Total	7.289	5.076	4.785	7.834	8.979	10	11.445	14.232	17.592	23.933	110.926

Fonte: BANCO DO BRASIL – Crédito Rural – Resumo das Aplicações em CPR - 2004.

O quadro 7 abaixo mostra a evolução dos negócios com CPR nas Superintendências Estaduais do Banco do Brasil.

QUADRO 7. NEGÓCIOS COM CPR POR SUPERINTENDÊNCIAS ESTADUAIS NO BANCO DO BRASIL S.A.

R\$ milhões

Estado	1999		2000		2001		2002		2003		2004	
	Valor	% Val	Valor	% Val	Valor	% Val	Valor	% Val	Valor	% Val	Valor	% Val
AL	-	-	0,537	0,09	1,184	0,14	1,205	0,11	1,427	0,09	1,759	0,06
AM	-	-	-	-	0,893	0,11	3,592	0,34	3,667	0,24	9,550	0,32
BA	1,239	0,85	11,260	1,88	2,348	2,41	25,917	2,44	48,282	3,15	87,798	2,95
CE	-	-	0,222	0,04	2,380	0,28	5,691	0,54	5,362	0,35	4,137	0,14
CM	-	-	0,934	0,16	7,671	0,91	7,840	0,75	7,695	0,51	3,124	0,10
DF	0,878	0,60	7,764	1,30	9,502	1,12	20,685	1,95	35,059	2,29	175,716	5,90
ES	1,248	0,85	8,214	1,37	9,473	1,12	12,292	1,16	14,164	0,92	26,270	0,88
GO	8,494	5,80	72,002	12,01	108,593	12,84	191,663	18,06	310,921	20,28	564,600	18,96
MA	-	-	2,618	0,44	5,272	0,62	3,585	0,34	6,699	0,94	12,554	0,42
MG	73,546	50,23	199,889	33,37	232,405	27,84	258,694	24,38	299,853	19,56	356,398	11,97
MS	3,935	2,69	27,033	4,51	27,290	3,23	55,654	5,24	101,635	6,63	218,536	7,34
MT	4,423	3,02	53,627	8,95	124,930	14,77	106,751	10,06	142,045	9,27	584,122	19,61
PA	0,513	0,28	4,227	0,71	13,789	1,63	13,570	1,28	21,053	1,37	26,130	0,88
PB	-	-	-	-	0,468	0,06	0,670	0,06	1,017	0,07	0,476	0,02
PE	-	-	0,065	0,01	1,668	0,20	3,647	0,34	2,538	0,17	2,347	0,08
PI	-	-	0,195	0,03	0,846	0,10	1,256	0,12	4,397	0,29	13,675	0,46
PR	22,242	15,19	107,604	17,96	131,216	15,51	124,005	11,06	226,833	14,80	368,285	12,37
RJ	-	-	0,837	0,14	0,762	0,09	1,913	0,18	2,668	0,17	4,461	0,15
RN	-	-	-	-	0,276	0,03	1,218	0,11	2,550	0,17	2,347	0,08
RS	7,410	5,06	35,503	5,93	60,805	7,19	108,345	10,21	159,652	10,41	277,751	9,33
SC	4,175	2,85	3,952	0,66	8,156	0,96	8,113	0,76	22,297	1,45	38,144	1,28
SE	-	-	-	-	-	-	0,249	0,02	0,376	0,02	1,262	0,04
SP I	-	-	0,495	0,08	0,480	0,06	631	0,06	0,166	0,01	1,118	0,04
SP II	18,405	12,57	54,855	9,16	67,515	7,98	96,689	9,11	101,903	6,65	168,033	5,64
TO	-	-	7,252	1,21	9,359	1,11	6,380	0,60	10,507	0,69	29,751	1

Fonte: BANCO DO BRASIL – Crédito Rural – Resumo das Aplicações em CPR - 2004.

A Superintendência do Mato Grosso também absorve o Estado de Rondônia, sendo que estes dois estados juntos foram os maiores aplicadores de CPR no ano de 2004. Outros estados em destaque são Goiás, Paraná, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, seguidos por Mato Grosso do Sul e São Paulo.

A evolução do valor negociado foi maior na soja em grãos, que representou, em outubro de 2004, 38,13% do total dos produtos contratados por CPR com aval do Banco do Brasil, neste ano, chegando a R\$ 1.135,72 milhões de reais, com 12.477 contratos.

Para GONZALES (1999), “dentre os principais motivadores que condicionaram a aceitação do instrumento pelos produtores de soja, apontaria os seguintes: a) maiores restrições de acesso ao crédito rural; b) experiência anterior na realização de contratos de soja verde; c) melhor nível tecnológico/informativo ostentado pelos produtores de soja”.

Nestes dez anos, até o mês de outubro de 2004, chegou-se a um total de 130.432 contratos, emitindo CPRs para 94 produtos diferentes. No quadro 8 a seguir, estão relacionados alguns produtos de maior volume na emissão de CPR nos últimos cinco anos.

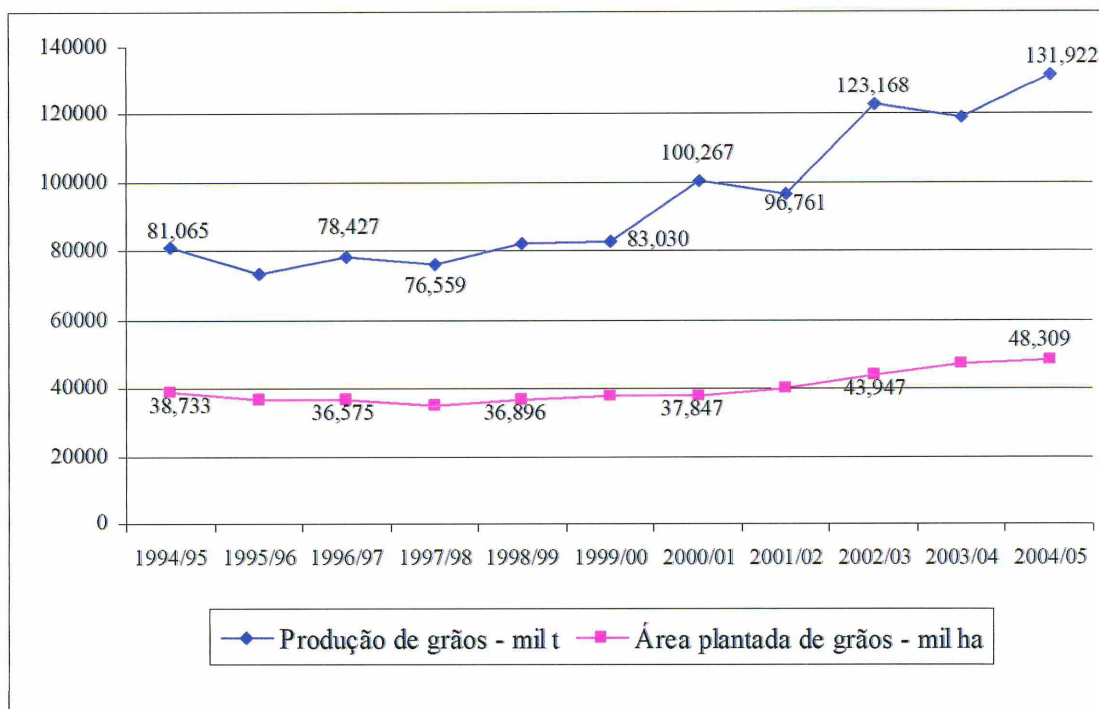
QUADRO 8. CPRS CONTRATADAS PELO BANCO DO BRASIL NOS ÚLTIMOS CINCO ANOS DE ALGUNS PRODUTOS DO AGRONEGÓCIO.

R\$ milhões

PRODUTO	2000	2001	2002	2003	2004
Café	249,353	248,773	273,092	309,873	310,958
Bovinos	134,032	232,910	285,060	345,977	668,352
Soja	97,436	182,268	299,181	510,037	1.135,725
Açúcar	-	17,348	19,295	29,043	1,999
Laranja	-	0,170	1,289	2,633	8,323
Frango	1,093	5,860	5,111	3,434	2,573
Arroz	13,737	23,299	44,060	60,967	160,501
Algodão	39,218	60,823	41,406	96,661	255,023
Trigo	5,234	8,614	6,815	15,410	25,508
Batata	2,557	1,582	2,067	1,796	4,404
Milho	48,875	37,792	34,091	93,177	284,834
Cana	0,395	4,610	8,247	10,751	17,953
Leite	0,375	3,267	3,010	3,781	8,907
Ovos	0,694	3,483	7,212	6,749	8,212
Frutas	0,388	1,643	3,767	3,529	12,608
Alho	0,106	0,266	3,711	4,347	6,078
Tomate	0,163	0,028	0,422	0,309	2,962
Mandioca	0,326	0,593	0,381	0,659	1,615
Feijão	0,014	-	0,894	1,429	9,563
Suíno	4,784	9,935	15,501	18,269	19,434
Hortaliças	-	0,208	0,208	0,726	1,044
Camarão de água salgada	-	3,267	3,267	5,966	19,434

Fonte: BANCO DO BRASIL – Crédito Rural – Resumo das Aplicações em CPR – 2004.

GRÁFICO 5. PRODUÇÃO DE GRÃOS E ÁREA PLANTADA NO BRASIL NO PERÍODO DE 1994 A 2004.



Fonte: MAPA-SPA e MF

Os dados levantados neste trabalho mostram o grau de evolução na participação da CPR no financiamento do agronegócio brasileiro, desde a sua criação, em 1994, através da Lei 8.929/94 de 22.08.94.

Inicialmente, apenas na modalidade de CPR-Física, já demonstrava sua força como meio de obtenção de recursos, movimentando R\$ 26,98 milhões de reais dentro do agronegócio brasileiro. Assim como a CPR-Física, a CPR-Exportação é um título privado negociável no mercado e que permite que o emitente, o produtor rural ou suas cooperativas, obtenham recursos antecipados, mediante uma promessa de entrega futura do produto, na quantidade e condições previstas na cédula.

Verifica-se de que desde que foi criada, a CPR teve resultados positivos, exceto, no ano de 1996, em que teve sua primeira e única queda (mesmo assim, não se trata de um resultado negativo). Em relação ao ano de 1995, reduziu em 61,47% em virtude dos produtos dos reduzidos emitentes de CPRs já estarem comprometidas nas contratações do ano anterior.

Em 1999 teve um salto positivamente maior, em que aumentou 83,38% em relação a 1998 graças a divulgação maior do produto através das Salas de Agronegócio do Banco do Brasil.

Mas foi no ano 2000 o grande salto, chegando a financiar pela CPR o montante de R\$ 599,08 milhões de reais, 309,18% em relação a 1999, graças à criação da CPR-Financeira. Neste ano, esta modalidade já superou a física, tendo um valor negociado de R\$ 396,61 milhões, contra R\$ 203,46 milhões de CPR-Física.

A diferença entre a CPR-Financeira (Medida Provisória 2017 de 19.01.2000) e a CPR-Física e CPR-Exportação, está na forma de liquidação. A CPR-Financeira não exige a entrega física do produto como as demais, pois o resgate do título é uma operação financeira de compra da CPR pelo produtor, com base em preços, ou indicadores, anteriormente definidos.

Nos anos seguintes a CPR firmou-se, conquistando espaço cada vez maior. Em 2001 financiou o montante de R\$ 845,79 milhões de reais e em 2002 chegou ao patamar de R\$ 1.061,20 milhões de reais. Em 2003, R\$ 1.533,03 milhões e até 15/10/2004 chegou a R\$ 2.978,36 milhões de reais.

O quadro 2 e o gráfico 3, das páginas 35 e 36, ilustram a importância da modalidade da CPR Financeira para o produto. A relação é de 25,19% do total comercializado em CPR para a modalidade Física, num total de R\$ 1.870,16 milhões e 74,81% para a CPR Financeira, representando um valor de R\$ 5.553,09 milhões.

Pode-se observar no quadro 4, página 37, no Programa de Recursos do MAPA – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, o valor negociado em CPR com aval do Banco do Brasil neste ano de 2004 superou o projetado para o ano agrícola 2004/2005. O ano agrícola é o período compreendido entre 01/08/2004 a 31/07/2005.

Na nova modalidade de CPR do Banco do Brasil, os recursos são extraídos da poupança livre, não sendo, portanto da modalidade de CPR com aval do Banco. A expectativa é a de negociar um valor acima do projetado para a CPR com aval.

No âmbito do agronegócio, o setor que mais utiliza a CPR é o agrícola, com 75,6% do total negociado até 15 de outubro de 2004, conforme ilustrado no quadro 6, da página 39.

Os estados que mais realizaram negócios nesta modalidade foram os do Mato Grosso e Rondônia, que integram uma única Superintendência (MT), seguido pelos Estados de Goiás, Paraná, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Mato Grosso do Sul.

O produto de maior valor contratado nos últimos três anos foi a soja, pelo próprio perfil do produtor e pela expansão e substituição de fazendas de gado pelas lavouras de soja, no norte do país.

A Cédula de Produto Rural teve este resultado tão positivo em apenas 10 anos, pela grande aceitação que teve por parte de todos os segmentos, tanto dos investidores como dos produtores.

O recurso antecipado da produção permite que o produtor venha a examinar melhor o seu custo de produção, bem como as projeções de oferta e demanda que, de alguma forma, poderiam influenciar nos preços, além da existência de possíveis ocorrências de fenômenos climáticos favoráveis ou adversos que venham afetar os preços.

O grande salto nas exportações dos produtos do agronegócio teve também como suporte este instrumento de crédito.

Assim, percebeu-se que, no que depender da CPR, aliada ao uso dos contratos futuros e de opções agropecuários, e ao perfil das necessidades dos potenciais usuários, os agricultores terão garantido o custeio para suas atividades dentro do agronegócio brasileiro.

5 CONCLUSÃO

As informações contidas deste trabalho atestam a relevância do agronegócio na economia brasileira. Demonstram, também, como o amplo conjunto de agentes econômicos que o compõe está transformando esse setor em um dos mais modernos e competitivos do País. Indicam a enorme capacidade de expansão ainda existente, dadas as vantagens comparativas do País.

Criada originalmente como alternativa proveniente da ausência de uma política de incentivo às atividades agropecuárias por parte do Governo Federal, a CPR atraiu o capital privado e, pela sua facilidade operacional também teve maior aceitação por parte dos fundos de investimentos, bancos e outros investidores.

Apesar do menor volume de negócios nos primeiros anos devido ao desconhecimento do produto por parte dos agropecuaristas e pela própria característica da CPR como instrumento de estratégia comercial, sua evolução foi positiva nestes dez anos de atividade.

Desde sua criação em 1994, teve somente uma queda na quantidade de CPRs emitidas, no ano de 1996. No ano seguinte tornou a crescer e no ano 2000 foi o primeiro grande salto na evolução da CPR. Até 1999 existia apenas a CPR e a CPR Exportação com a opção de entrega física do produto que a originou. Em 2000 foi instituída a CPRF-Cédula de Produto Rural Financeira, tendo conseqüentemente maior abertura aos demais investidores que viram neste produto uma grande oportunidade de investimento.

De R\$ 146 milhões em 1999, passou para R\$ 599 milhões no ano de 2000, chegando em outubro de 2004 com R\$ 2.978 milhões em negócios com CPR.

Para os fornecedores de insumos, máquinas e implementos, a criação desta Cédula possibilitou o imediato recebimento do valor dos bens fornecidos em face da colocação da cédula no mercado, por meio de endosso, bem como aperfeiçoou a

segurança das suas operações de crédito, devido ao aval fornecido pelo agente financeiro.

Com os recursos da CPR-Exportação o Brasil pôde chegar à condição de líder mundial na exportação de vários produtos do agronegócio, como açúcar, café, suco de laranja concentrado e do complexo soja, além dos segmentos de carne bovina e de frango.

Para os agropecuaristas entrevistados, a CPR é um instrumento de estratégia comercial, que foi evoluindo com a necessidade de cada produtor. Vendendo parte de sua safra futura em CPR física, garante-se o alto preço presente. Na falta de verba oficial para o custeio, a CPR constitui-se numa opção de capital de giro.

Pelas vantagens apresentadas neste trabalho, chega-se à conclusão que o sucesso da CPR como fonte de recurso, quem determina é o próprio meio. Utilizada como fonte complementar aos escassos recursos do Governo, a criação desta Cédula, principalmente a Financeira, trouxe ao agronegócio a possibilidade de obtenção dos recursos necessários para fazer frente ao crescimento do setor, e, pelo que se apresenta, a expectativa de evolução da CPR como fonte de recursos para o agronegócio é ainda maior a partir deste ano de 2004, sendo este um ótimo tema a ser abordado em trabalhos futuros.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BANCO DO BRASIL S.A. **Curso de Serviços para o Agronegócio**. Universidade Corporativa Banco do Brasil, 2002.

BANCO DO BRASIL S.A. **Banco do Brasil e o Agronegócio Brasileiro**. Relatório Anual e de Responsabilidade Social. 2003

BANCO DO BRASIL S.A. **Crédito Rural – Resumo de Aplicações em CPR**. Posição de Outubro/2004.

BANCOOB - Banco Cooperativo do Brasil S.A. **CPR – Cédula de Produto Rural**. Disponível em: www.bancoob.com.br/prod_servicos/cpr.php. Acesso em: 22.09.2004.

BM&F, Bolsa de Mercadorias & Futuros. **Perguntas freqüentes sobre Mercados Futuros Agropecuários**. Setembro/2003.

CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento. **Regulamento para Oferta de Prêmio para Escoamento de Produto**. Disponível em: www.conab.gov.br/download/instrumentos/pep/regulamento_pep_001_2002.pdf. Acesso em: 02.09.2004.

CONCEIÇÃO, Ricardo Alves da. **BBCPR – Marco de Sucesso do Agronegócio Brasileiro**. Disponível em: <http://www.agronegocio-e.com.br/agronegocios/prom/BBCPR.jsp>. Acesso em: 22/09/2004.

GONZALES, B. C. R. **Os ambientes contratuais e operacionais da Cédula de Produto Rural (CPR) e interações com os mercados futuros e de opções**. Piracicaba 1999. 16º p. Tese Doutorado. Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”. Universidade de São Paulo.

GONZALEZ, B. C. R. MARQUES, P.V. **Características, vantagens e riscos da CPR com liquidação financeira**. Preços Agrícolas, v.14. nº 161, p. 15-17, março 2000.

GUIMARÃES, Vânia. **Sistema de Comercialização**. Apostila do Curso de Pós Graduação em Agronegócio. Módulo 05. Toledo/3ª Turma – Setor de Ciências Agrárias. Departamento de Economia Rural e Extensão da UFPR, 2003.

GUIMARÃES, Vânia. **Sistemas de Comercialização**. Apostila do Curso de Pós Graduação em Agronegócios. Módulo 02. Toledo/3ª Turma. Setor de Ciências Agrárias; Departamento de Economia Rural e Extensão da UFPR, 2003.

LACKI, Polan. **Como Enfrentar a Crise da Agricultura: Aumentando os Problemas Insolúveis ou Resolvendo os Problemas Solucionáveis?** p.3. Economia Aplicada II. Texto da Apostila do Curso de Pós Graduação em Agronegócio. Módulo 3. Toledo/3ª Turma. Setor de Ciências Agrárias. Departamento de Economia Rural e Extensão da UFPR, 2003.

LACKI, Polan. **Rentabilidade na Agricultura: Com mais subsídio ou mais profissionalismo?** Apostila do Curso de Pós Graduação em Agronegócios. Módulo 3. Toledo/3º Turma. Setor de Ciências Agrárias. Departamento de Economia Rural e Extensão da UFPR, 2003.

MAPA, Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Plano Agrícola e Pecuário 2004/2005**. Disponível em: www.agricultura.gov.br/pls/portal/docs/PAGE/MAPA/PLANOS/PAP_2004_2005. Acesso em: 10/11/2004.

MARQUES, Ramão H. S. e AGUIAR, Danilo R.D. **Determinantes do uso de Mercados Futuros pelos Produtores de Soja no Município de Cascavel – PR**. Revista de Economia e Agronegócio, Volume 2, número 2, 2004.

MEIRELLES, Fábio de Salles. **Vocação**. Informe Publicitário do Presidente do sistema Faesp – Senar/SP. Revista VEJA Edição Especial nº 36, Outubro de 2004, Ed. Abril.

PEREIRA, Lutero de Paiva. **Comentários à Lei da Cédula de Produto Rural – CPR**. Curitiba: Juruá, 2000.

PEREIRA, Lutero de Paiva. **Cédula de Produto Rural (CPR)**. Artigo. Pereira e Bornelli Advocacia. Disponível em: <http://www.pereiraebornelli.adv.br/artigos/produto-rural.htm>. Acesso em: 25/09/2004.

PERNAMBUCO, Getúlio e NOGUEIRA NETTO, Vicente. **Informativo Técnico Revista Gleba, Cereais**. Disponíveis em: <http://www.cna.org.br/gleba99n/janfev00/cereais00.htm>. Acesso em: 04/10/2004.

RODRIGUES, Roberto. **Desenvolvimento Sustentável passa pelo fim do protecionismo**. Discurso em 09/06/2003 em Paris, na Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico. Disponível em: <http://www.srb.org.br/index.php3?news=1904>. Acesso em: 09/09/2004.

SCARAMUZZO, M. **Negócios com CPR crescem 50%**. Jornal Gazeta Mercantil, p. B,14. 09/06/2001.

SCHOUCHANA, F. **CPR com liquidação financeira e abertura do mercado de opções para não residentes**. Preços Agrícolas, V14, nº 161, p. 18, março 2000.

SILVA, Valquíria. **Desempenho Recente do Agronegócio Brasileiro**. Disponível em: <http://www.iea.sp.gov.br/out/verTexto.Phd?codTexto=753>. Acesso em: 06/09/2004.

SOUZA, Clímaco César de. **A crescente importância e o potencial do agronegócio para o desenvolvimento sócio-econômico brasileiro**. DIRAG Intranet BB-Diretoria de Agronegócios. Disponível em: <http://intranet2.bb.com.br/rural/v1.o/info/doc/analiseagrocono.jsp>. Acesso em 25/10/2004

ANEXO 1. DEPOIMENTOS DE PRODUTORES RURAIS SOBRE OS 10 ANOS DE CRIAÇÃO DA CÉDULA DE PRODUTO RURAL.

Extraídos e transcritos do *site* do Banco do Brasil, três depoimentos de empresários do agronegócio, com o título: BB CPR – 10 anos de moeda forte no campo.

Sr. Nivaldo Souza Ribeiro – produtor de soja e café em Araguari/MG.

BB: Qual o significado da CPR, sua opinião sobre o produto?

Nivaldo: No início nós produtores ficamos com um certo receio em relação ao produto, principalmente pela falta de conhecimento nosso e até mesmo do mercado. Tanto é verdade, que hoje a maioria das empresas ligadas ao agronegócio negocia com CPR. Nestes 10 anos o Banco do Brasil evoluiu muito na área agrícola com este instrumento de crédito, independentemente da atuação do Governo Federal e do Conselho Monetário, alavancando a atividade rural e o agronegócio como um todo. O papel CPR (com aval do BB) tem hoje grande e consolidada aceitação no mercado.

BB: O que mudou no mercado com o advento da CPR?

Nivaldo: O mercado hoje é totalmente diferente daquele de anos atrás, antes da CPR, tanto para os cafeicultores como para o agronegócio em geral. Podemos até dizer que houve um divisor de águas: antes e depois da CPR. Este instrumento além de proporcionar uma nova linha de crédito, funciona como uma ferramenta para o produtor efetuar a venda e contabilizar seu lucro antes mesmo da colheita.

BB: O que a CPR contribuiu para o seu negócio?

Nivaldo: Houve uma mudança muito grande no meu negócio. Hoje tenho um poder maior no gerenciamento do meu orçamento no decorrer do ano. Antigamente éramos limitados aos tetos de custeio, ficando totalmente dependentes de créditos de valores muito reduzidos, em função da grande demanda do mercado e das limitações

orçamentárias do governo. Fico imaginando o que seria de nós, ligados ao agronegócio, sem esta ferramenta da CPR. A minha convicção é que o Brasil ainda estaria patinando com safras iguais à cinco ou seis anos atrás.

Sr. Elias Feres Mansur – produtor de café em Manhumirim/MG.

BB: Dia 23/08 a CPR estará completando 10 anos e como você é um dos clientes pioneiros em sua utilização, gostaríamos de saber o que a CPR significou para você como produtor?

Elias: Para nós da Fazenda Bonfim, a inclusão das operações de CPR nos nossos negócios teve o seguinte significado: Proporcionou a possibilidade de fixar preços, tornando possível melhorar nossa média de venda, pois com este recurso posso fazer a venda do produto na hora em que os preços estão em alta mesmo ainda não tendo colhido o produto. Mesmo não sendo para este fim, permitiu que conseguíssemos capital de giro, quando não houve verba para custeio, tornando possível o trato cultural das lavouras. Através da CPR passamos a conhecer outros mecanismos de proteção tais como, Mercado Futuro, de Opções etc.

Sr. Ricardo dos Santos Bartholo – agropecuarista – suinocultor e produtor de café, soja, milho em Patrocínio/MG.

BB: Na sua visão, qual é o papel da CPR?

Ricardo: para mim a CPR pode ter duas visões bem distintas: Quando o preço do produto, no meu caso o café se encontra em alta, com perspectivas de baixa para o próximo ano safra, devemos encarar a CPR como um instrumento de estratégia comercial, vendendo parte da sua safra futura em CPR física, para garantir o alto preço presente. No inverso, quando o mercado está com preços baixos, e perspectiva de recuperação nos preços para a safra futura, então devemos encarar a CPR como fonte de financiamento, e após esgotar suas fontes de financiamento a taxas oficiais, vender CPR financeira para captação de recursos de custeio.

BB: A CPR veio para aumentar o recurso do produtor?

Ricardo: Sim, com a entrada da CPR no mercado me senti muito mais confortável na busca de recursos para custear minhas lavouras, pois passei a ter garantia de nova fonte de recursos, ora vendendo minha produção futura, ora dando esta produção em garantia de operações financeiras com taxas fixas.

BB: Qual a vantagem do uso da CPR?

Ricardo: Uma das vantagens reais que vejo a CPR é a disponibilidade de recursos para custeio das minhas atividades a uma taxa intermediária, entre altas taxas dos “papagaios”, e os escassos recursos oficiais de custeio, além de ser em alguns momentos ótimo instrumento de estratégia comercial.

BB: As modalidades de CPR atendem a sua necessidade?

Ricardo: A CPR foi evoluindo com a necessidade de cada produtor. Já vendi CPR física de café, CPR índice de café, CPR financeira de café, CPR financeira de suínos, e sinto-me plenamente atendido, e já começo a estudar a utilização desta nova modalidade de CPR a custo baixo, anunciada esta semana pela Diretoria do Banco.

BB: Qual o custo/benefício da CPR para o produtor?

Ricardo: Analisando as operações que fiz nestes dez anos de CPR, em algumas operações obtive recursos a custo zero, pois a redução do preço do produto, me permitiu pagar o empréstimo com valores menores ao contratado, em outras operações eu consegui recursos vendendo meu café futuro a preços superiores ao praticado no físico naquele dia. Outro benefício que passei a analisar veio de uma conversa com o produtor José Naimeg que disse: após a entrada da CPR o produtor não precisa mais ficar “sentado” no café, esperando uma alta para vender, ele pode vender seu estoque na hora que necessitar, e se vier uma geadada com uma alta sensível nos preços, ele pode vender uma CPR se aproveitando desta alta para travar sua safra futura.

BB: Depoimento final o papel da CPR e atuação do Banco do Brasil.

Ricardo: Operei desde o lançamento da CPR, e tenho sentido grande evolução e sensibilidade do Banco do Brasil, acompanhando os anseios dos produtores, lançando inicialmente a CPR física (com entrega de produto), logo em seguida a CPR índice (com liquidação financeira, porém acompanhando a evolução do preço do produto), e ainda a CPR financeira (com liquidação financeira e custo pré-definido).