

Negócios estruturados do Banco do Brasil

Banco do Brasil
Diretoria de Agronegócios

Até meados da década de 80, o crédito agrícola era baseado, essencialmente, nos recursos da Conta Movimento que o Banco Central (Bacen) mantinha no Banco do Brasil (BB) para contabilizar as operações de interesse do governo federal. Por esse dispositivo, era possível a liberação de financiamentos sem a correspondente previsão no orçamento do governo, o que permitia que grandes volumes de recursos fossem direcionados ao crédito agropecuário praticamente de forma ilimitada.

O congelamento da Conta Movimento, no bojo do Plano Cruzado em 1986, estabeleceu um marco fundamental no financiamento da atividade rural do País. A partir desse momento, as novas operações de crédito passaram a depender de prévia alocação orçamentária dos recursos (BANCO DO BRASIL, 2004).

Desde o início, o Tesouro Nacional mostrou-se impossibilitado de fornecer recursos em montantes suficientes para manter as disponibilidades para financiamento da agropecuária, nos níveis observados à época da Conta Movimento. (Economianet. 2004).

A capacidade limitada do governo em suprir as necessidades de recursos para o crédito rural, associada à crescente expansão do agronegócio brasileiro a cada safra, fez a demanda reprimida por financiamentos crescer exponencialmente, instaurando a necessidade premente de criação de novas formas de originação de recursos para o apoio à atividade agropecuária. Atualmente, a participação do crédito rural oficial no financiamento do agronegócio brasileiro está estimada em 30%. Conforme Fig. 1.

Nesse contexto de escassez de recursos oficiais e de crescimento constante das necessidades creditícias da agropecuária, o Banco do

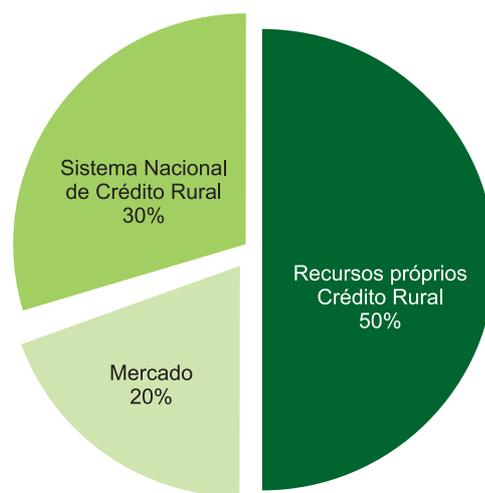


Fig. 1. Financiamento do agronegócio.

Fonte: Adaptado de Souza (2004).

Brasil concentrou esforços no sentido de disponibilizar ao mercado uma base de estruturas negociais, denominada Projeto Agribusiness. Esse projeto visa à criação de soluções alternativas ao crédito rural tradicional, ao atendimento de todos os agentes da cadeia de valor do agronegócio (fornecedores, produtores, processadores, *tradings*, exportadores e importadores) e a intensificar as operações de comércio exterior.

Na concepção do Projeto Agribusiness, o BB procurou integrar seu reconhecido *know how* no agronegócio e no apoio ao comércio exterior com o conhecimento das necessidades financeiras dos clientes, apurado mediante criteriosa pesquisa de mercado.

O Projeto Agribusiness está estruturado em cinco blocos negociais, definidos segundo os tipos de operações (Tabela 1).

Tabela 1. Projeto Agobusiness – Tipos de operações.

Grupos	Tipos de operações	Definição
A	Insumos agropecuários	Aquisição e troca de insumos baseada em CPR (Cédulas de Produto Rural) emitidas por produtores rurais ou cooperativas
B	Comércio exterior	Importação ou exportação direta de insumos e de produtos agropecuários por produtores rurais ou cooperativas
C	Aquisição de CPR	Compra de CPR pelo Banco do Brasil diretamente do emitente
D	Convênios de integração - BB Convir	Parcerias entre BB e empresas de agroindústria, para financiamento dos projetos de integração (custeio ou investimento)
E	Financiamento de cadeias produtivas para exportação	Financiamento dos agentes das cadeias produtivas, voltadas à exportação

Fonte: Banco do Brasil. Diretoria de Agronegócios (2004).

A aplicação das estruturas negociais é bastante dinâmica, na qual se admite, dentro dos grupos, variadas possibilidades de engenharias financeiras, de modo a atender situações negociais específicas e as necessidades dos clientes.

Como exemplo, no modelo negocial (Fig. 2) estão presentes fundamentos de engenharia financeira – geração de *funding* alternativo, operação de comércio exterior e integração de todos os elos

da cadeia de valor, desde o produtor e cooperativa, até o fornecedor de insumos e a *trading* exportadora.

As fases do processo do modelo negocial, são:

1. O produtor rural ou cooperativa vende Cédulas de Produto Rural (CPR) física para *trading*.
2. A *trading* indica o armazém, no qual deve ser feita a entrega.
3. O fornecedor de insumos avaliza a CPR (ou afiança o Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (CCA)/Adiantamento sobre Cambiais Entregues (CCE)/Pré pagamento (PP) que deverá gerar o *funding*).
4. O produtor rural ou a cooperativa se compromete em comprar insumos no valor total do negócio.
5. O BB financia a *trading* mediante ACC/ACE/Pré pagamento, tendo como garantia a CPR (*trading* endossa CPR ao BB) avalizada pela fornecedora de insumos ou fiança no ACC/ACE/PP.
6. A *trading*, por meio do BB, paga ao produtor rural ou à cooperativa e, ao mesmo tempo, mediante prévia autorização destes.

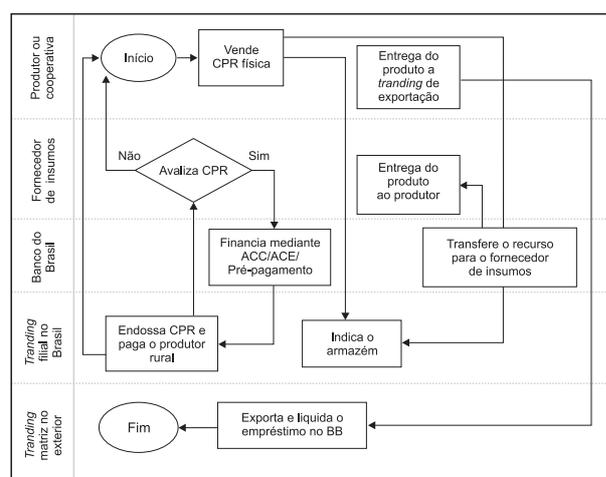


Fig. 2. Modelo negocial.

7. O BB transfere os recursos para o fornecedor de insumos, liquidando a compra de fertilizantes por ele realizada.

8. A fornecedora de insumos entrega o produto ao produtor rural ou à cooperativa.

9. No vencimento das CPR, o produtor rural ou a cooperativa entrega o produto à *trading*.

10. A *trading* efetua a exportação.

11. A *trading*, com os recursos da performance, liquida o empréstimo no BB.

12. Caso o produtor rural ou a cooperativa não entregue o produto, o fornecedor de insumos honra o pagamento da operação de ACC/ACE/Pré pagamento no BB.

Esse tipo de estrutura traz como principais vantagens para o produtor ou cooperativa a possibilidade de obtenção de recursos, de acordo com suas reais necessidades, além de proporcionar a aquisição dos insumos referenciados em preço à vista. No caso do fornecedor, este tem suas vendas alavancadas e a *trading* exportadora acessa recursos externos a custos mais competitivos.

Outro exemplo de estruturação que vem se difundindo no mercado, agora no grupo de operações de comércio exterior, é a importação direta de insumos por produtor rural ou cooperativa, financiada com recursos externos. Assim, a título de exemplo desse tipo de operação, cooperativas, principalmente da Região Centro-Oeste, que importam significativas quantidades de fertilizante para fornecimento a seus cooperados, financiam essas compras no Banco do Brasil, mediante financiamento à importação (Finimp). Os produtores rurais associados dessas cooperativas, após receberem o fertilizante importado, vêm ao Banco do Brasil e assumem parcela proporcional do empréstimo Finimp, inicialmente contratado pela cooperativa.

Como resultante, os produtores têm acesso a volume de recursos dimensionados de acordo com as necessidades de suas atividades, ao custo de recursos captados no mercado internacional. Já a cooperativa cumpre sua função enquanto sociedade voltada aos interesses coletivos de seus associados (Fig. 3).

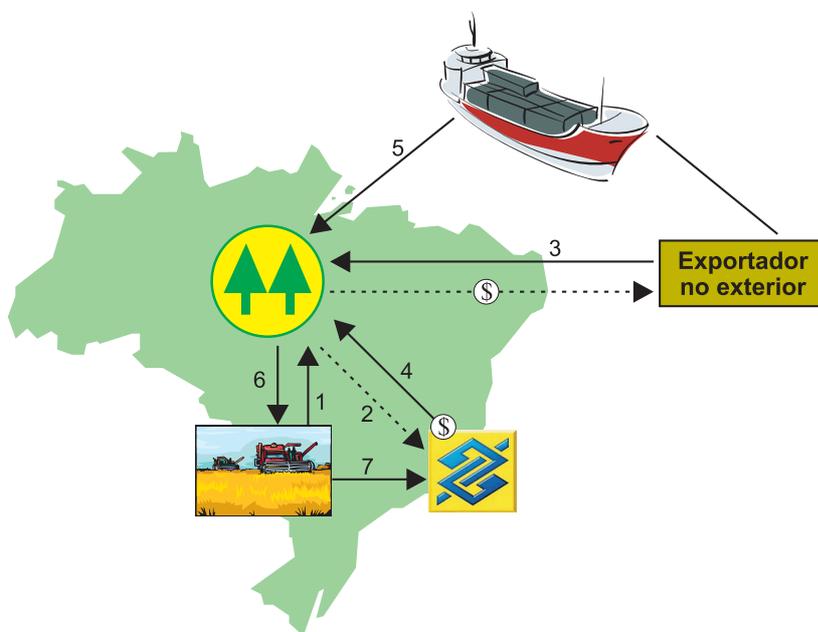


Fig. 3. Operação de financiamento à exportação com assunção pelo produtor rural.

Fonte: Banco do Brasil. Diretoria de Agronegócios (2004).

As fases do processo da Operação de Financiamento à Exportação são:

1. O produtor rural cooperado apresenta proposta de aquisição de insumos à cooperativa.

2. A cooperativa informa ao BB quais são os produtores pretensos a participar da operação e o volume de recursos necessários ao financiamento da importação.

3. A cooperativa contrata a importação no exterior.

4. O BB financia a importação da cooperativa por meio do Finimp.

5. Ao receber os recursos da cooperativa (viabilizados com o Finimp), o fornecedor no exterior embarca a mercadoria.

6. A cooperativa entrega os insumos aos produtores cooperados.

7. O produtor assume, perante o BB, parte do financiamento Finimp, inicialmente contratado em nome da cooperativa, na proporção do valor dos insumos por ele recebido.

Por último, novo direcionamento adotado pelo Banco do Brasil, a partir da safra 2004/2005, a aquisição de CPR diretamente de seus emitentes deu origem a uma série de novas alternativas de estruturação financeira, com lastro nesse importante título do agronegócio.

Com essa nova forma de atuação, houve uma significativa redução do custo final das transações com CPR para o emitente, em virtude da ausência da taxa de aval, aliada à prática, pelo BB, de deságios financeiros mais atrativos ao produtor rural. Outro benefício é a maior agilidade na disponibilização dos recursos ao emitente, que ocorre no mesmo da aquisição da CPR pelo Banco.

O modelo, apresentado na Fig. 4, é um exemplo de aplicação do novo direcionamento das operações com CPR, e que teve início com algumas agroindústrias do setor de carnes.

As fases do processo de aquisição de CPR pelo Banco do Brasil são:

1. O Banco do Brasil e a *Trading/Agroindústria* formalizam contrato para compra de CPR física.

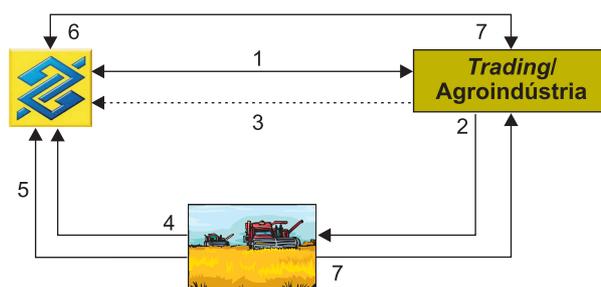


Fig. 4. Aquisição de CPR pelo Banco do Brasil.

Fonte: Banco do Brasil. Diretoria de Agronegócios. (2004).

2. A *Trading/Agroindústria* seleciona Produtores potenciais emissores de CPR; negocia as condições do produto objeto (quantidade e preço do produto, local e data da entrega, etc).

3. A *Trading/Agroindústria* indica produtores ao Banco do Brasil (via carta de apresentação).

4. Os produtores indicados apresentam carta e proposta de venda de CPR ao Banco do Brasil.

5. O Banco do Brasil analisa a proposta e, se aprovada, adquire a CPR emitida pelo proponente.

6. A *Trading/Agroindústria*, em cinco dias antes do vencimento da CPR, "Recompra" CPR do banco.

7. No vencimento da CPR, o produtor emite entrega o produto à *Trading/Agroindústria*, nas condições previamente acordadas.

Obs.: Caso o emitente da CPR não entregue o produto, o BB honra o compromisso junto à *Trading/Agroindústria*.

As estruturas aqui referidas são uma pequena demonstração do vasto universo de possibilidades de engenharias financeiras no mercado do agronegócio. Nessa linha, o Banco do Brasil vem se especializando em formas alternativas de atendimento ao cliente do agronegócio, em sintonia com a evolução tecnológica e com as novas necessidades desse segmento capital para a economia do País.

O aprimorando e o desenvolvendo de soluções em produtos e serviços financeiros sob medida para o cliente, a exemplo das

operações estruturadas, é a forma adotada pelo banco para alcançar esses objetivos.

Além disso, não se pode deixar de mencionar a estrutura organizacional do BB voltada ao atendimento do agronegócio, com pessoas e canais de negócios diferenciados. São mais de 3.100 agências operadoras de crédito rural e agroindustrial distribuídas pelo País, 37 dependências no exterior e uma equipe de profissionais altamente qualificada.

A combinação dessas variáveis faz do Banco do Brasil a instituição financeira que mais interage com o agronegócio brasileiro.

Referências

BANCO DO BRASIL. O Plano Cruzado: fim da conta movimento. (Retrato da Empresa. História do BB). Disponível em: <<http://www.bb.com.br/appbb/portal/ri/ret/bbHistoriaPlano.jsp>>. Acesso em 13 out. 2004.

BANCO DO BRASIL. Diretoria de Agronegócios. Relatório Gerencial Interno. Brasília, 2004. 25 p.

ECONOMIANET. Economia. Conceitos. As finanças públicas brasileiras antes de 1980. Disponível em: <http://www.economiabr.net/economia/7_financas-antes80.html>. Acesso em: 13 out. 2004.

SOUZA, Climaco César de. Segmento Fornecedor Agrícola. Ribeirão Preto, SP: Instituto de Ensino e Pesquisa em Administração (INEPAD), 2004. (Agronegócios: diagnósticos e tendências). Disponível em: <<http://www.agrovision.com.br>> ou <<http://www.bmf.com.br/pages/Educacional1/publicacoes/LivroAgro/LivroAgro.htm>>. Acesso em: 20 set. 2004.