



16 de janeiro de 2007
004/2007-DG

OFÍCIO CIRCULAR

Membros de Compensação, Corretoras de Mercadorias e Operadores Especiais

Ref.: Plano de Incentivos ao Desenvolvimento de Negócios 2007.

Em seqüência à implementação de programas de fomento dos negócios nos mercados derivativos e em sintonia com a política de melhoria da qualidade dos serviços do sistema de intermediação, comunicamos que o Conselho de Administração, reunido nesta data, aprovou, para o exercício de 2007, o plano em referência, que substitui e atualiza os programas de incentivo constantes do Ofício Circular 005/2006-DG, de 18/01/2006. O Plano de Incentivos ao Desenvolvimento de Negócios é destinado às Corretoras de Mercadorias e, no que couber, aos Operadores Especiais.

Como nos anos anteriores, o plano prevê, para os casos de despesas incorridas por Corretoras/Operadores Especiais nas atividades incentivadas, o reembolso dessas despesas até o limite estabelecido para aquela atividade. No final de 2007, eventuais saldos de recursos não-utilizados serão cancelados.

1. PROGRAMA DE INCENTIVO AO DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL DA CORRETORA

Durante o exercício de 2007, a BM&F incentivará o desenvolvimento empresarial de seus associados, nos termos descritos a seguir:

1.1 Estágios

As Corretoras de Mercadorias terão os seguintes direitos para cada título patrimonial de sua propriedade: 24 horas/dia de estagiários para os mercados financeiros e mais 24 horas/dia para os mercados agropecuários, mediante convênio com CIEE, USP e FGV-SP e

Bolsa de Mercadorias & Futuros

Praça Antonio Prado, 48 - Telefone: 3119-2000 - CEP 01010-901 - São Paulo - SP
Caixa Postal, 4275 - São Paulo - Capital - CEP 01061-970

outras entidades de ensino superior, a critério da BM&F, nos termos e nas condições por ela estabelecidos.

1.2 Serviços de Auditoria e Consultoria Econômica

A BM&F ressarcirá os custos incorridos pelas Corretoras de Mercadorias com despesas de auditoria, contabilidade, compra de serviços de consultoria econômica, de mercado de capitais e de análise de mercado (setorial, gráfica, fundamentalista etc.) até o limite de R\$75.000,00 no ano. Os serviços de consultoria deverão ser prestados por empresas privadas (nacionais ou internacionais), mediante contrato de prestação de serviço, no qual deverá estar incluído como objeto de análise pelo menos um mercado derivativo negociado na BM&F. Aos Operadores Especiais será concedida a possibilidade de reembolso de até R\$15.000,00/ano para despesas incluídas nas categorias discriminadas neste tópico.

1.3 Vendors e Telefonia

A BM&F ressarcirá os custos incorridos pelas Corretoras de Mercadorias com despesas de serviço de telefonia e com a contratação de serviço de informação de *vendors*, até o limite global de R\$25.000,00/ano. Aos Operadores Especiais o benefício do reembolso de despesas será de até R\$10.000,00/ano, exclusivamente para gastos com contratos de *vendors*.

1.4 Utilização do FIF para Despesas com Vendors e Internet

Em adição à cláusula anterior, as Corretoras poderão, ainda, beneficiar-se do reembolso de despesas decorrentes exclusivamente de contratos de prestação de serviços de *vendors* e de provedor de internet, limitadas ao montante de R\$20.000,00/mês, mediante a utilização de saldo disponível em sua conta do Fundo dos Intermediários Financeiros (FIF).

2. PROGRAMA DE INCENTIVOS À PROSPECÇÃO DE CLIENTES NOS MERCADOS AGROPECUÁRIOS

2.1 Exclusivo para Mercados Agropecuários

2.1.1 Atividades Incentivadas



Durante o exercício de 2007, serão reembolsáveis, mediante aprovação prévia da Bolsa e até o limite global de R\$50.000,00/ano por Corretora, as despesas relacionadas às atividades de prospecção de clientes desenvolvidas nos mercados agropecuários da BM&F, conforme discriminadas a seguir:

a) Palestras e Eventos

Por intermédio da utilização de filiais, parcerias e associações a entidades de classe, a Corretora poderá reunir clientes efetivos e/ou potenciais e promover palestras, seminários ou encontros pertinentes aos mercados derivativos agropecuários da BM&F, no âmbito de seu trabalho de prospecção de negócios. Nessa rubrica, poderão ser reembolsadas despesas com locação de espaço para eventos, aluguel de equipamento e *coffee break*, bem como com deslocamento do profissional responsável da Corretora aos locais do evento.

Ainda nesse tópico, a BM&F poderá manter à disposição das Corretoras de Mercadorias, sem ônus, seu corpo técnico, com o apoio de material e o envio de palestrantes, mediante solicitação prévia com antecedência de pelos menos 15 dias úteis e dependendo da efetiva disponibilidade dos técnicos na data programada pela Corretora.

Materiais promocionais da Bolsa (bonés, camisetas etc.) poderão ser fornecidos, mediante solicitação da Corretora, e debitados, a preço de custo, da verba concedida.

Não serão consideradas, para efeito de reembolso nessa rubrica, as despesas decorrentes de iniciativas que não envolvam ações consistentes nos mercados agropecuários.

b) Feiras e Exposições Agropecuárias

Esses eventos geralmente reúnem diversos segmentos do *agribusiness*. Algumas feiras, convenções, fóruns, exposições e, até mesmo, leilões de gado costumam ser eventos regionalizados e podem vir a ser de interesse específico de Corretoras que possuam clientes e/ou parceria nas respectivas localidades. Nos eventos em que a BM&F

estiver presente, poderão ser reembolsadas despesas referentes à participação da Corretora (transporte, estada, alimentação, ingressos e aluguel de espaço de estande). Eventos de interesse exclusivo da Corretora poderão eventualmente ser reembolsados, após análise da natureza dos eventos e do orçamento dos custos envolvidos.

c) Marketing de Produtos Agropecuários

Poderá ser incluída, no âmbito do presente programa, sujeita a aprovação da Bolsa, a confecção de material de divulgação voltado para os mercados agropecuários, como *folders* e CDs institucionais, *banners*, propaganda em jornais e revistas especializadas, inserções em canais rurais de televisão, brindes etc. Para tanto, a Corretora deverá descrever o material a ser desenvolvido, assinalando produtos e regiões em que pretende atuar com o material de divulgação.

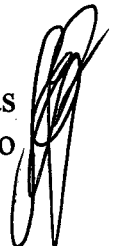
2.1.2 **Visitas de Clientes à BM&F**

Poderão ser programadas visitas de clientes às instalações da BM&F, sob a coordenação e com a presença obrigatória de sócio ou profissional responsável da Corretora. Cada Corretora poderá agendar, com antecedência mínima de 15 dias úteis, grupos de visitas de clientes à BM&F com limite de até 8 clientes por vez e de até 5 vezes por ano. A relação de visitantes deverá ser enviada previamente à BM&F, para análise e aprovação. A Bolsa providenciará a elaboração do programa de visita (apresentação institucional, visita ao pregão e almoço, com os custos correspondentes por ela suportados). Por sua vez, os custos de transporte e de estada do grupo visitante (limitada a uma diária de hotel para os participantes do grupo) serão reembolsados em 80% pela BM&F, cabendo o restante à Corretora.

3. **PROGRAMA DE INCENTIVO À CAPACITAÇÃO**

3.1 **Gratuidade em Cursos do Instituto Educacional BM&F**

Para os cursos de operador (viva voz e GTS) e *back office*, as Corretoras de Mercadorias terão direito a 6 bolsas de 90% do valor do



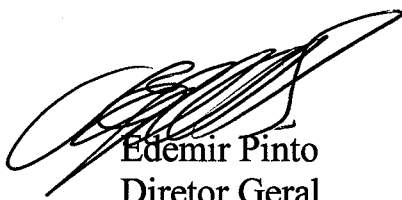
curso. Para outros cursos presenciais de curta duração (até 1 semana) e média duração (até 4 semanas), as Corretoras terão direito a 12 bolsas de 80%. Para cursos a distância, as Corretoras de Mercadorias terão direito a 12 bolsas de 80% do valor do curso. Para cursos de CBA, as Corretoras de Mercadorias terão direito a 2 bolsas de 50%. A utilização do programa de diminuição de custo dos cursos destina-se apenas aos funcionários das Corretoras com vínculo empregatício, a seus diretores e a seus estagiários contratados no âmbito do programa a que se refere o item 1.1 deste Ofício. Por sua vez, os Operadores Especiais poderão participar dos mesmos cursos, com direito a 80% de redução de seu valor. O limite das bolsas por Corretora será considerado dentro do prazo de 1 ano, a partir de 01/01/2007.

3.2 Cursos para Clientes

As Corretoras de Mercadorias poderão indicar clientes para cursos online do Instituto Educacional. Nesse caso, a Corretora solicitante deverá encaminhar pedido formal à Diretoria Executiva de Fomento e Desenvolvimento de Mercado da BM&F, fornecendo informações sobre o curso desejado, dados do indicado (nome, empresa, idade, cargo etc.). Será concedido desconto de 50% sobre o valor de venda direta ao público, disponível no endereço <http://www.bmf.com.br/educacional>, limitado a 6 clientes. No âmbito desse programa, o mesmo aluno só poderá fazer 1 curso por vez e iniciar um novo apenas após o término do primeiro.

Esclarecimentos adicionais poderão ser obtidos com a Diretoria Geral e com as Diretorias Executiva de Fomento e Desenvolvimento de Mercado (Ailton, Verdi e Francisco), de Administração e Finanças (David e Nilson) e de Relações com Associados (Nestor).

Atenciosamente,



Edemir Pinto
Diretor Geral