UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE DE
RIBEIRÃO PRETO
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTROLADORIA E CONTABILIDADE

PAOLA RICHTER LONDERO

Demonstração do Valor Adicionado como instrumento de evidenciação do impacto econômico e social das cooperativas agropecuárias

ORIENTADOR: PROF. DR. SIGISMUNDO BIALOSKORSKI NETO

RIBEIRÃO PRETO,
2015

Prof. Dr. Marco Antônio Zago
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Dante Pinheiro Martinelli
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto

Prof^ª. Dr^ª. Adriana Maria Procópio de Araujo
Chefe de Departamento de Contabilidade

Prof^ª. Dr^ª. Maisa de Souza Ribeiro
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade

PAOLA RICHTER LONDERO

**DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO COMO INSTRUMENTO DE
EVIDENCIAÇÃO DO IMPACTO ECONÔMICO E SOCIAL DAS COOPERATIVAS
AGROPECUÁRIAS**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo como requisito para obtenção do título de Mestre Ciências. Versão Corrigida. A original encontra-se disponível no Serviço de Pós-Graduação da FEA-RP/USP.

Orientador: Prof. Dr. Sigismundo Bialoskorski
Neto

Ribeirão Preto,
2015

AUTORIZO A REPRODUÇÃO E DIVULGAÇÃO, TOTAL OU PARCIAL, DESTE TRABALHO, POR QUALQUER MEIO, CONVENCIONAL OU ELETRÔNICO PARA FINS DE ESTUDO E PESQUISA, DESDE QUE CITADA A FONTE.

FICHA CATALOGRÁFICA

LONDERO, Paola Richter,

Demonstração do Valor Adicionado como instrumento de evidenciação do impacto econômico e social das cooperativas agropecuárias.

Ribeirão Preto, 2015.

Dissertação de Mestrado, apresentada à Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo.

Orientador: Prof. Dr. Sigismundo Bialoskorski Neto

1. Demonstração do Valor Adicionado. 2. Cooperativas. 3. Socioeconômico.

FICHA DE APROVAÇÃO

LONDERO, Paola Richter.

Título: Demonstração do Valor Adicionado como instrumento de evidenciação do impacto econômico e social das cooperativas agropecuárias.

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo como requisito para obtenção do título de Mestre em Ciências.

Aprovado em:

Banca Examinadora

Prof. Dr. _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

AGRADECIMENTOS

Quando decidimos seguir um caminho, não sabemos os desafios que encontraremos pela frente, as surpresas que o destino é capaz de trazer, muito menos, se estamos preparados para enfrentá-los. São nos momentos mais difíceis que nos conhecemos, conhecemos nossos limites e nossas forças, e quem está ao nosso lado acompanhando nossa caminhada. Foram dois anos e meio dedicados para o tão sonhado título de mestre pela Faculdade de Economia, Administração e Ciências Contábeis de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo, e agora posso dizer com orgulho que superei os desafios que me foram colocados, e serei Mestre em Controladoria e Contabilidade.

É necessário destacar algumas pessoas que fizeram parte dessa caminhada. Agradeço primeiramente a meus pais, que além de me proporcionarem a dádiva da vida, me deram a oportunidade de ter um ensino de qualidade, e em nenhum momento mediram esforços para meu aprimoramento e felicidade. Para vocês dedico tudo que faço e tudo que ainda irei fazer.

Agradeço aos mestres que tive a oportunidade de conviver nesse período, agradeço por todo conhecimento repassado. Agradeço especialmente ao professor Sigismundo Bialoskorski Neto por todo o direcionamento e orientação.

Sou grata também aos meus colegas e amigos que entenderam os momentos de sumiço, e junto comemoraram minhas vitórias. Não esquecendo de agradecer ao meu namorado Rafael, que esteve sempre ao meu lado em todos os momentos, mesmo a distância, me apoiando e auxiliando. Agradeço a irmã que a vida me deu, Camila, um dos melhores presentes que Ribeirão Preto me trouxe.

Por fim, agradeço a Universidade de São Paulo, aos colaboradores da FEA-RP/USP, e à Fundação de Apoio a Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp) pelo crédito concedido e o apoio financeiro, à Organização das Cooperativas do Estado do Rio Grande do Sul (Ocergs) pelo apoio e incentivo, e também à cooperativa do estudo de caso que abriu suas portas para realização do trabalho.

RESUMO

LONDERO, P. R. **Demonstração do Valor Adicionado como instrumento de evidenciação do impacto econômico e social das cooperativas agropecuárias.** 2015. 262 f. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2015.

As cooperativas são responsáveis por promoverem estímulos ao desenvolvimento local. Tendo em vista que as cooperativas visam satisfazer as necessidades econômicas e sociais de seus cooperados, essas entidades apresentam dupla natureza, econômica e social. Já existem estudos que analisam a necessidade de alteração no tratamento contábil das sociedades cooperativas tendo em vista a sua dupla natureza, objetivando poder demonstrar o efetivo impacto econômico e social causado pelas cooperativas. Nesse contexto, este trabalho busca demonstrar como impacto econômico e social das cooperativas agropecuárias pode ser evidenciado por meio da Demonstração do Valor Adicionado (DVA). Para atender esse objetivo da pesquisa, realizou-se a construção do modelo de Demonstração do Valor Adicionado e, em seguida, realizou-se uma pesquisa empírica por meio de um estudo de caso. Por fim, também realizou-se uma pesquisa com dados de 72 cooperativas do estado do Rio Grande do Sul, analisando as informações geradas sobre o valor adicionado. As principais alterações sugeridas no modelo vigente de DVA foram à separação do ato cooperado e não cooperado nas informações sobre receita e insumos adquiridos, permitindo que informações sobre o valor adicionado por cada ato seja gerada, a evidenciação da informação do diferencial de preço pago ao insumo adquirido do cooperado, inclusão dos itens referentes a remuneração da diretoria e assistência educacional aos empregados, inserção da informação sobre multas e infrações cometidas pela cooperativa, inclusão do grupo de contribuições socioeconômicas e dos itens de assistência técnica e educacional fornecidas aos cooperados. A realização do estudo de caso atestou a possibilidade de elaboração da DVA proposta para cooperativas agropecuárias com base nas informações contábeis disponíveis. Ademais, por meio das informações geradas, é possível demonstrar que as cooperativas agropecuárias produzem impacto econômico e social na região onde estão inseridas.

Palavras-chave: Demonstração do Valor Adicionado; Cooperativas; Socioeconômico.

ABSTRACT

LONDERO, P. R. Statement of Added Value as a means of disclosing social and economic impacts of agricultural cooperatives. 2015. 262 f. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2015.

Cooperatives are responsible for stimulating local development. Given that cooperatives are intended to meet economic and social needs of their members, these entities have dual nature, economic and social. There are already studies analyzing the need for change in the accounting treatment of cooperative societies with a view to their dual nature making feasible the demonstration of effective economic and social impacts caused by cooperatives. Within this context, this paper aims to demonstrate how economic and social impacts of agricultural cooperatives may be evidenced through the Statement of Added Value (SAV). To accomplish the objective of the research, a model of Statement Added Value was made and then an empirical research was done through a case study. Finally, a survey of data from 72 cooperatives in the state of Rio Grande do Sul was carried out analyzing the information generated concerning added value. The main changes suggested in the SAV current model were the separation of the cooperative act and non-cooperative act regarding information based on revenues and inputs, allowing information on the added value by each act to be generated, disclosure about information of price differential paid to input purchased from the member of cooperative, besides inclusion of items concerning the remuneration of directors and employees' educational assistance, insertion of information on fines and offenses committed by the cooperative, inclusion of socio-economic contributions made by the cooperative associates and technical and educational assistance items provided for members. The completion of the case study attested to the possibility of preparing the SAV proposal for agricultural cooperatives based on available financial information. Moreover, through the generated information, it is possible to demonstrate that agricultural cooperatives produce economic and social impacts on the region where they operate.

Keywords: Statement of Value Added; Cooperatives; Impact socioeconomic.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Interação de atributos dos cooperados e cooperativas sob diferentes naturezas.....	31
Figura 2 - Interação entre as cooperativas, seus associados e o mercado.	34
Figura 3 - Ciclo de vida das cooperativas	41
Figura 4 - Relações de agência presentes no ambiente institucional da cooperativa	43
Figura 5 - Distribuição das cooperativas por Coredes.....	94
Figura 6 - Relação de análise sob ótica da perspectiva de integração vertical.....	103
Figura 7 - Alocação do direito de decisão e retorno segundo a perspectiva de firma.....	104
Figura 8 - Relação de análise sob ótica da perspectiva de firma.	105
Figura 9 - Relação de análise sob ótica da perspectiva de extensão da fazenda.	107
Figura 10 - Separação do ato cooperado e não cooperado	112
Figura 11 - Estrutura de planejamento da cooperativa do estudo de caso.....	146
Figura 12 - Distribuição do valor adicionado da cooperativa do estudo de caso	213
Figura 13 - Distribuição do valor adicionado média entre as cooperativas do Rio Grande do Sul 2013.....	229

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Distribuição da amostra e caracterização	94
Tabela 2 - Estatística Descritiva: Balanço Patrimonial	95
Tabela 3 - Estatística Descritiva: Demonstrativo de Sobras e Perdas	96
Tabela 4- Estatística Descritiva: Índices	97
Tabela 5 - Realização da Rates por Projeto e Ação na cooperativa do estudo de caso	149
Tabela 6 - Índices de estrutura e liquidez da cooperativa do estudo de caso	153
Tabela 7 - Formação das vendas de mercadorias, produtos e serviços	158
Tabela 8 - Formação dos outros resultados não operacionais	160
Tabela 9- Formação da receita relativa à construção de ativos próprios	161
Tabela 10 - Formação da provisão de créditos de liquidação duvidosa	163
Tabela 11 - Primeiro procedimento: apuração dos custos dos produtos, mercadorias e serviços oriundo da DSP.....	165
Tabela 12 - Segundo procedimento: apuração da mão de obra da produção e depreciação da produção	166
Tabela 13 - Terceiro procedimento: apuração dos tributos recuperáveis incidentes sobre a compra.....	168
Tabela 14 - Quarto procedimento: apuração dos custos dos produtos, mercadorias e serviços (CPMS).....	170
Tabela 15 - Formação do item materiais, energia, serviços de terceiros e outros	171
Tabela 16 - Formação do item materiais, energia, serviços de terceiros e outros por outro método de cálculo.....	172
Tabela 17 - Formação do item perdas/recuperação de valores nos ativos.....	173
Tabela 18 - Formação do item depreciação, amortização e exaustão	175
Tabela 19 - Formação do item dos resultados de equivalência patrimonial.....	176
Tabela 20 - Formação do item das receitas financeiras.....	177
Tabela 21 - Formação do item de outros valores adicionados recebidos em transferência....	177
Tabela 22 - Item remuneração direta do valor adicionado a distribuir para pessoal na Demonstração do Valor Adicionado	180
Tabela 23 - Item remuneração direta da diretoria do valor adicionado a distribuir para pessoal na Demonstração do Valor Adicionado.....	181
Tabela 24 - Item benefícios do valor adicionado a distribuir para pessoal na Demonstração do Valor Adicionado	181

Tabela 25 - Item FGTS do valor adicionado a distribuir para pessoal na Demonstração do Valor Adicionado	182
Tabela 26 - Item assistência educacional, capacitação e treinamento do valor adicionado a distribuir para pessoal na Demonstração do Valor Adicionado	182
Tabela 27 - Item dos tributos federais do valor adicionado a distribuir para o governo na Demonstração do Valor Adicionado	184
Tabela 28 - Item dos tributos estaduais do valor adicionado a distribuir para o governo na Demonstração do Valor Adicionado	185
Tabela 29 - Item dos tributos municipais do valor adicionado a distribuir para o governo na Demonstração do Valor Adicionado	186
Tabela 30 - Item referente as multas e infrações do valor adicionado a distribuir para o governo na Demonstração do Valor Adicionado	186
Tabela 31 - Item dos juros do valor adicionado a distribuir para remuneração de terceiros na Demonstração do Valor Adicionado	187
Tabela 32 - Item referente a alugueis do valor adicionado a distribuir para remuneração de terceiros na Demonstração do Valor Adicionado.....	188
Tabela 33 - Item referente as contribuições para projetos sociais a comunidade do valor adicionado a distribuir relacionado a contribuições socioambientais na Demonstração do Valor Adicionado	189
Tabela 34 - Item referente as contribuições para projetos sociais aos cooperados do valor adicionado a distribuir relacionado a contribuições socioambientais na DVA.....	189
Tabela 35 - Item referente a assistência técnica do valor adicionado a distribuir relacionado a retenções e distribuições das sobras na Demonstração do Valor Adicionado.....	191
Tabela 36 - Item referente a assistência educacional aos cooperados do valor adicionado a distribuir relacionado a retenções e distribuições das sobras na Demonstração do Valor Adicionado	191
Tabela 37 - Item referente a RATES do valor adicionado a distribuir relacionado a retenções e distribuições das sobras na Demonstração do Valor Adicionado.....	192
Tabela 38 - Item referente as demais reservas do valor adicionado a distribuir relacionado a retenções e distribuições das sobras na Demonstração do Valor Adicionado.....	193
Tabela 39 - Item referente as sobras à disposição da assembleia do valor adicionado a distribuir relacionado a retenções e distribuições das sobras na Demonstração do Valor Adicionado	195

Tabela 40 - Economia fiscal de imposto de renda e contribuição social sobre o lucro líquido	205
Tabela 41 - Agregação de valor por Coredes do Rio Grande do Sul	221

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Comparação entre entidade cooperativa e não cooperativa	19
Quadro 2 - Princípios do cooperativismo e seus significados	28
Quadro 3 - Análise do direito ao retorno e de decisão dos ativos por perspectiva.....	32
Quadro 4- Modelos da Demonstração do Valor Adicionado segundo CPC 09.	61
Quadro 5 - Vantagens da utilização dos relatórios de análise do valor adicionado	64
Quadro 6 - Estrutura da EVG&D	69
Quadro 7 - Indicadores do Guia de responsabilidade corporativa da ONU	70
Quadro 8 - Indicadores do Balanço Social Ibase.....	71
Quadro 9 - Desvantagens da utilização dos relatórios de análise do valor adicionado	78
Quadro 10 - Indicadores de análise do valor adicionado por Cosenza (2003).....	81
Quadro 11 - Indicadores de análise da DVA por De Luca et al. (2009)	82
Quadro 12- Indicadores de análise do valor adicionado por Dalmácio (2004).....	83
Quadro 13 - Indicadores de análise da contribuição das cooperativas.	83
Quadro 14 - Estratégia institucional da cooperativa.....	88
Quadro 15 - Resumo das perspectivas de análise sob a cooperativa e impacto na DVA.....	108
Quadro 16 - Item receitas na Demonstração do Valor Adicionado ajustada a cooperativas..	111
Quadro 17 - Item insumos adquiridos na Demonstração do Valor Adicionado ajustada a cooperativas.....	115
Quadro 18 - Valor adicionado bruto na Demonstração do Valor Adicionado ajustada a cooperativas.....	118
Quadro 19 - Primeiro grupo de distribuição do valor adicionado da Demonstração do Valor Adicionado para cooperativas	120
Quadro 20 - Segundo grupo de distribuição do valor adicionado da Demonstração do Valor Adicionado para cooperativas.	122
Quadro 21 - Terceiro grupo de distribuição do valor adicionado da Demonstração do Valor Adicionado para Cooperativas.....	123
Quadro 22 - Quarto grupo de distribuição do valor adicionado da Demonstração do Valor Adicionado para Cooperativas.....	124
Quadro 23 - Quinto grupo de distribuição do valor adicionado da Demonstração do Valor Adicionado para cooperativas	126
Quadro 24 - Demonstração do Valor Adicionado para Cooperativas	129

Quadro 25 - Índices de análise da Demonstração do Valor Adicionado relacionados a geração de riqueza.....	138
Quadro 26 - Índices de análise da Demonstração do Valor Adicionado relacionados a distribuição de riqueza.....	139
Quadro 27 - Índices de análise da Demonstração do Valor Adicionado relacionados a distribuição de riqueza na realização da Rates	140
Quadro 28 - Índices de análise da Demonstração do Valor Adicionado relacionados a participação da cooperativa na economia.....	141
Quadro 29- Contabilização dos impostos recuperáveis.....	156
Quadro 30 - Exemplo do cálculo da distribuição ao governo	156
Quadro 31 - Item Receitas da Demonstração do Valor Adicionado da cooperativa do estudo de caso	163
Quadro 32 - Item Insumos Adquiridos da Demonstração do Valor Adicionado da cooperativa do estudo de caso.....	174
Quadro 33 - Formação do valor adicionado líquido na Demonstração do Valor Adicionado	175
Quadro 34 - Item do valor adicionado recebido em transferência da Demonstração do Valor Adicionado	178
Quadro 35 - Formação do valor adicionado à distribuir na Demonstração do Valor Adicionado	178
Quadro 36 - Formação do valor adicionado distribuído para pessoal na Demonstração do Valor Adicionado	183
Quadro 37 - Formação do valor adicionado distribuído para governo na Demonstração do Valor Adicionado	187
Quadro 38 - Formação do valor adicionado distribuído para terceiros na Demonstração do Valor Adicionado	188
Quadro 39 - Formação do valor adicionado distribuído em contribuições socioambientais na Demonstração do Valor Adicionado	190
Quadro 40 - Formação do valor adicionado distribuído para os cooperados e retidos na cooperativa na Demonstração do Valor Adicionado.....	196
Quadro 41 - Demonstração do Valor Adicionado da cooperativa do estudo de caso - Modelo para cooperativas.....	197
Quadro 42 - Coleta das informações por demonstrativo contábil	199
Quadro 43 - Demonstração do Valor Adicionado da cooperativa do estudo de caso	202
Quadro 44 - Nota Explicativa da DVA da cooperativa do estudo de caso.....	203

Quadro 45 - Índices de geração de riqueza da cooperativa do estudo de caso.....	207
Quadro 46 - Índices de distribuição de riqueza da cooperativa do estudo de caso	210
Quadro 47 - Índices de distribuição de riqueza na realização da Rates da cooperativa do estudo de caso	215
Quadro 48 - Índices vinculados a formação do valor adicionado das cooperativas do Rio Grande do Sul	224
Quadro 49 - Índices vinculados a distribuição do valor adicionado das cooperativas do Rio Grande do Sul	226

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	18
1.1 OBJETIVO GERAL DA PESQUISA	22
1.1.1 Objetivos específicos	23
1.2 DISTRIBUIÇÃO DA TEMÁTICA E ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO	23
2 SOCIEDADES COOPERATIVAS	26
2.1 HISTÓRICO E DOCTRINA	26
2.2 NATUREZA DAS COOPERATIVAS	29
2.3 FUNCIONAMENTO DAS COOPERATIVAS	33
2.4 TEORIA DA AGÊNCIA NAS COOPERATIVAS	38
3 EVIDENCIAÇÃO DO IMPACTO SOCIAL E ECONÔMICO DAS COOPERATIVAS	46
4 DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO NAS SOCIEDADES COOPERATIVAS	51
4.1 BALANÇO SOCIAL	55
4.2 DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO (DVA)	58
4.2.1 DVA em outros países e modelos alternativos	66
4.2.2 Relação entre Demonstração do Valor Adicionado e Demonstração de Resultado do Exercício	72
4.2.3 Contribuição da DVA para o cálculo do PIB	74
4.2.4 Limitações atuais da DVA e contribuição de alteração da estrutura da DVA por outros autores	76
4.2.5 Indicadores de análise da DVA	80
5 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	86
5.1 ESTUDO DE CASO	87
5.2 APLICAÇÃO NOS DADOS DAS COOPERTIVAS AGROPECUÁRIAS DO RIO GRANDE DO SUL	91
5.2.1 Estatística descritiva da amostra	92
5.2.2 Cálculo do valor adicionado para as cooperativas da amostra	99

6 DVA COMO INSTRUMENTO DE EVIDENCIAÇÃO DO IMPACTO ECONÔMICO E SOCIAL DAS COOPERATIVAS	102
6.1 MODELO DE DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO PROPOSTO PARA COOPERATIVAS	110
6.1.1 Notas Explicativas	131
6.1.2 Índices complementares.....	137
7 APLICAÇÃO DO MODELO: ESTUDO DE CASO	143
7.1 DESCRIÇÃO DO ESTUDO DE CASO	143
7.2 ANÁLISE DOS DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS DA COOPERATIVA DO ESTUDO DE CASO	150
7.3 DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO - MODELO PARA COOPERATIVAS	157
7.3.1 Análise da Demonstração do Valor Adicionado.....	200
7.3.1.1 Índices de geração de riqueza	206
7.3.1.2 Índices de distribuição da riqueza	209
7.3.1.3 Distribuição da riqueza na realização da Rates	214
7.3.2 Considerações do estudo de caso.....	216
8 ANÁLISE DAS COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS DO RIO GRANDE DO SUL.....	220
9 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	231
10 REFERÊNCIAS	237
ANEXOS	247
APÊNDICES	254

1 INTRODUÇÃO

As cooperativas são consideradas entidades singulares por possuírem diferentes características das demais organizações inseridas no mercado, principalmente, pelo foco no associado e ênfase econômica alinhada à preocupação social, por essa razão merecem uma definição própria. De acordo com a *International Co-Operative Alliance* (ICA, 2013a), as cooperativas podem ser descritas como uma associação autônoma de pessoas que se unem voluntariamente para satisfazer as aspirações e necessidades econômicas, sociais e culturais comuns, por meio de uma empresa de propriedade coletiva e democraticamente gerida. Ressalta-se que, a ICA consiste no órgão máximo de representação do cooperativismo, que tem por objetivo garantir a defesa, manutenção e fortalecimento do movimento cooperativo em nível mundial, atualmente abrange mais de uma centena de países e representa um bilhão de pessoas que fazem parte desse movimento.

Para a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB, 2013a), cooperativa é uma organização de pessoas que tem como valores básicos o dever de ajudar de forma mútua e com responsabilidade, democracia, igualdade, equidade e solidariedade. Seus objetivos econômicos e sociais são comuns a todos os seus associados. Os aspectos legais e doutrinários são singulares e distintos de outras sociedades. Os valores éticos da honestidade, transparência, responsabilidade social e preocupação pelo seu semelhante devem ser compartilhados por todos os associados do movimento cooperativo. De acordo com Santos, Gouveia e Vieira (2012) a OCB é uma sociedade civil, sem fins lucrativos, responsável por representar o sistema cooperativo nacional, portanto, é considerada o órgão máximo de representação do cooperativismo no país. A OCB representa cerca de 6.500 cooperativas, em 13 ramos de atuação, e com mais de 10,4 milhões de associados (SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM DO COOPERATIVISMO, 2012).

Já Conselho Federal de Contabilidade por meio da Resolução nº 920/01 descreve entidades cooperativas como

aquelas que exercem as atividades na forma de lei específica, por meio de atos cooperativos, que se traduzem na prestação de serviços diretos aos seus associados, sem objetivo de lucro, para obterem em comum melhores resultados para cada um deles em particular.

O Comitê de Pronunciamento Contábil por meio da interpretação técnica ICPC 14 (2010) define cooperativas como entidades formadas por grupos de pessoas para atender necessidades econômicas ou sociais comuns. Sendo uma entidade que visa promover o avanço econômico de seus cooperados por meio de operação conjunta, sem finalidade lucrativa e com a possível distribuição das sobras entre seus cooperados.

Percebe-se que não há uma definição única entre os órgãos representativos e normatizadores sobre a definição da sociedade ou entidade cooperativa. De acordo com Santos, Gouveia e Vieira (2012, p.19) “nas diversas fontes de pesquisa, encontram-se muitas definições para sociedade cooperativa, cada uma com um pouco a acrescentar em relação às demais”. Cabe ressaltar que, cada definição é moldada pelos órgãos representativos e normatizadores, bem como por pesquisadores, de acordo com o interesse do escopo de quem está definido. Por essa razão é necessário reunir um número significativo de definições e verificar os pontos em comum em cada uma delas (SANTOS, GOUVEIA, VIEIRA, 2012). Para os autores, os elementos essenciais dessa definição são: sociedade de pessoas e não de capital, autogestão causada pela gestão democrática, dupla natureza (ênfase econômica e social) e propriedade comum.

Diante das definições presentes em diversas publicações e expressas pelos órgãos representativos e normatizadores é possível realizar uma comparação entre as entidades cooperativas e as entidades não cooperativas, ou conhecidas como mercantis. Rollemberg (1996, *apud* Gonçalves, 2003), Panzutti (2005) e Young (2008) apresentam um quadro que distingue tais entidades, o Quadro 1 apresenta a junção das perspectivas dos autores.

Quadro 1 - Comparação entre entidade cooperativa e não cooperativa

Aspectos	Entidades cooperativas	Entidades não cooperativas
Sociedade	Sociedade de pessoas	Sociedade de capital
Objetivo principal	Prestação de serviço	Lucro
Proprietário	O cooperado é dono e usuário	Os sócios são vendedores aos consumidores
Sociedade	Sociedade simples, sob legislação específica	Sociedade de capital – ações
Membros	Número ilimitado de associados	Número limitado de acionistas
Assembleia	Baseado no número de associados	Baseado na participação no capital social
Controle	Controle democrático	Controle financeiro
Preços	Defende preços justos	Defende o maior preço possível
Atuação	Promove a integração de entidades	Promove a concorrência entre entidades
Funcionamento	Funciona democraticamente	Funciona hierarquicamente
Transferência de quotas/ações	Não podem ser transferidas a terceiros estranhos à cooperativa	As ações podem ser transferidas a terceiros
Intermediários	Afasta os demais intermediários	São, muitas vezes, os próprios intermediários
Compromisso	Educativo, social e econômico	Econômico
Retornos	Proporcional as operações	Proporcional ao valor total das ações

Fonte: Rollemberg (1996, *apud* Gonçalves, 2003), Panzutti (2005) e Young (2008).

Salienta-se que assim como as entidades não cooperativas, as cooperativas possuem fins econômicos, no entanto, não apresentam fins lucrativos. De acordo com Bialoskorski Neto (2006), as cooperativas são consideradas sociedades civis de fins econômicos, mas não de fins lucrativos, tendo em vista que possuem distinção em sua função econômica e social.

De acordo com Schneider (2012), as cooperativas apresentam como diferencial a formação de uma entidade social coletiva que opta por privilegiar a cooperação, a solidariedade e a ajuda mútua entre os associados que fazem parte da mesma. Tais associados são responsáveis por dirigir e controlar a sociedade, orientando a cooperativa não pela busca incondicional do lucro, mas, pela busca da eficiência e eficácia que supram a crescente satisfação das necessidades e do bem-estar de seus associados.

Pode-se verificar que as definições apresentadas por órgãos normatizadores e reguladores, e também por pesquisadores, geralmente destacam que as cooperativas possuem preocupação econômica e social. De acordo com a OCB (2013b), o sistema cooperativo desenvolve comunidades locais, evitando que populações inteiras precisem migrar em busca de melhores condições de vida, se preocupa com a melhora da condição de seu associado e dos que o cercam. O cooperativismo possui a capacidade de expandir as relações entre produtores e consumidores. Muitas vezes, o que é produzido em um determinado local é consumido ali mesmo, eliminando a necessidade de intermediadores e a especulação, consequentemente, reduzindo preços e contribuindo para o desenvolvimento local.

De acordo com Santos, Gouveia e Vieira (2012), pode-se dizer que as cooperativas possuem dupla natureza, ou identidade, uma é a econômica e outra a social. Essa dupla natureza pode ser explicada pelo fato do cooperado ser, ao mesmo tempo, dono e usuário da cooperativa. Bialoskorski Neto (2012) descreve que, o cooperado assume essa dupla postura por transferir a função da sua economia individual para a sociedade cooperativa.

A natureza econômica se refere aos cooperados utilizarem a cooperativa para o seu desenvolvimento econômico, agindo, dessa forma, como proprietários e administradores. Já a natureza social pode ser explicada pelo fato dos cooperadores serem usuários da cooperativa, ou seja, a cooperativa existe para prestar serviço aos mesmos, satisfazendo suas necessidades sociais e culturais, interagindo com o ambiente social por meio da cooperativa (SANTOS, GOUVEIA, VIEIRA, 2012).

Medina (2013) destaca que, esse processo de interação resulta em uma vantagem competitiva

por parte das cooperativas, tendo em vista que a prestação de serviços e o diferencial de preços aos seus associados, assim como os serviços prestados a comunidade, traduzem a resposta que as cooperativas podem dar ao mercado mundial, diferenciando-se, desta forma, do escopo das empresas tradicionais. Os associados são os próprios financiadores, controladores e gestores do empreendimento, desta maneira, os benefícios obtidos não são revertidos apenas para um pequeno grupo, mas para toda a coletividade e com isto o bem comum se sobrepuja.

Portanto, sendo uma vantagem competitiva o enfoque econômico e social, característico da cooperativa, é necessário poder demonstrar a seus cooperados, sociedade e órgãos governamentais os benefícios sociais e econômicos que podem ser gerados pela existência das cooperativas. De acordo com Santos, Gouveia e Vieira (2012), a contabilidade pode ser vista como meio de evidenciar os aspectos relacionados a essa dupla natureza, por se revelar a maneira como os recursos estão sendo alocados em benefícios dos associados. Por essa razão o Conselho Federal de Contabilidade aprovou por meio da Resolução nº 920, em 2001, a NBC T 10.8 que trata dos aspectos contábeis específicos das cooperativas.

Entretanto, mesmo com a norma voltada para as cooperativas Santos, Gouveia e Vieira (2012, p.107) ainda expõe que, “a contabilidade tem amparado muito bem as instituições de finalidade lucrativa, mas ainda carece de direcionamento no que se refere às cooperativas”. As demonstrações contábeis tradicionais, tais como Balanço Patrimonial (BP), Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) ou Demonstração de Sobras ou Perdas (DSP), no caso das cooperativas, Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC) e Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido (DMPL), acrescidas das Notas Explicativas, não são suficientes para evidenciar de forma clara os benefícios econômicos e sociais causados pelas cooperativas. Porém, as informações disponibilizadas por essas peças contábeis possibilitam a construção de outros demonstrativos como a Demonstração do Valor Adicionado (DVA), não obrigatória para as cooperativas brasileiras segundo a norma contábil vigente. De acordo com Cunha et al. (2005) essa demonstração permite que as entidades evidenciem os benefícios que as mesmas oferecem a sociedade, bem como a sua capacidade de gerar riqueza para a economia, ou seja, contribuir com o desenvolvimento econômico. Além disso, permite a verificação de como essa riqueza é distribuída a seus diversos beneficiários.

Com o aumento da força do cooperativismo, proveniente de um maior número de cooperados e maior participação no cenário econômico, tendo em vista que, de acordo com OCB (2013b),

no ano de 2012 as cooperativas foram responsáveis pela injeção de R\$ 8 bilhões na economia nacional, sendo que cerca de 50% de toda a produção agropecuária brasileira passa por cooperativas. No ano de 2012, mais de 1 milhão de produtores rurais e 160 mil empregados estavam vinculados ao movimento cooperativista, por meio das cooperativas agropecuárias (OCB, 2013b). Cada vez mais as cooperativas ganham destaque e força para a busca de incentivos governamentais, seu desenvolvimento e seu perpetuamento no cenário econômico e social.

De acordo com *Centre Internationale de Recherches et de l'Information sur l'Économie Sociale et Coopérative* (CIRIEC, 2006), as entidades de economia social, principalmente as cooperativas, merecem um olhar atento dos órgãos públicos e sociedade, uma vez que são responsáveis por oferecerem uma capacidade para a distribuição e redistribuição de renda e riqueza de forma mais justa do que empresas tradicionais. Além de se destacarem pela busca do equilíbrio entre a situação econômica e a social.

Sendo assim, sabe-se que as cooperativas promovem o desenvolvimento econômico e social da região que se encontram inseridas, já que possuem como essência a satisfação das necessidades econômicas e sociais de seus associados, e consequentemente, de todos que a cercam. Porém, ainda existe a necessidade de evidenciar de forma clara esse impacto, até mesmo para verificar a sua relevância no cenário econômico e social. Diante desse cenário, o presente trabalho propõe a seguinte questão de pesquisa: Como evidenciar o impacto econômico e social das cooperativas agropecuárias por meio da Demonstração do Valor Adicionado?

1.1 OBJETIVO GERAL DA PESQUISA

Em função da pergunta de pesquisa anteriormente especificada, esse estudo tem como objetivo demonstrar como o impacto econômico e social das cooperativas agropecuárias pode ser evidenciado por meio da Demonstração do Valor Adicionado.

1.1.1 Objetivos específicos

Para o alcance do objetivo geral procurou-se subdividir os mesmos em objetivos específicos. Sendo assim, propõem-se os seguintes objetivos específicos:

- a) Investigar na literatura a forma organizacional das sociedades cooperativas, verificar a relevância da evidenciação do impacto social e econômico de tais entidades, e a plataforma teórica existente sobre Demonstração do Valor Adicionado, principalmente no que tange as cooperativas;
- b) Analisar sociedades cooperativas conforme os modelos propostos pela literatura, verificando o impacto de cada perspectiva de análise sob a Demonstração do Valor Adicionado;
- c) Propor e sustentar o modelo de Demonstração do Valor Adicionado para sociedades cooperativas, voltado para auxiliar a tomada de decisão dos usuários externos;
- d) Exemplificar, por meio de um estudo de caso, como a Demonstração do Valor Adicionado deve ser construída e analisada, com a intenção de evidenciar o impacto econômico e social das cooperativas;
- e) Demonstrar como as informações vinculadas ao valor adicionado podem contribuir com a evidenciação do impacto econômico e social das cooperativas agropecuárias.

1.2 DISTRIBUIÇÃO DA TEMÁTICA E ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO

O presente trabalho foi estruturado em dez capítulos, incluindo esse introdutório que apresenta uma breve contextualização e relevância do tema de pesquisa proposto, além da apresentação do problema de pesquisa, objetivo geral e específicos da pesquisa e a apresentação da estrutura dos demais capítulos.

O segundo capítulo desenvolve um referencial teórico que contempla os principais aspectos relacionados às sociedades cooperativas, tais como histórico e doutrina, natureza, funcionamento das cooperativas e teoria da agência. Esse capítulo tem como finalidade proporcionar ao leitor o entendimento sobre características essenciais das cooperativas e aspectos relevantes relacionados ao problema de pesquisa.

Sequencialmente, no terceiro capítulo é abordado o referencial teórico sobre o impacto social e econômico das cooperativas, e os meios utilizados para demonstração e evidênciação do impacto econômico e social das cooperativas atualmente.

No quarto capítulo, ainda contemplado o referencial teórico do presente trabalho, são apresentados os conceitos e principais aspectos da contabilidade das sociedades cooperativas. Nesse capítulo são abordados temas relacionados aos demonstrativos contábeis das cooperativas, Balanço Social e Demonstração do Valor Adicionado. Principalmente explorando a DVA em outros países e modelos alternativos, relação entre DVA e demonstração do Resultado do Exercício, contribuição da DVA para o cálculo do PIB, limitações atuais da DVA e contribuições de alterações da estrutura da DVA por outros autores, e os indicadores de análise da DVA.

Em seguida, no quinto capítulo, é descrita a metodologia empregada com o objetivo de detalhar os procedimentos de pesquisa e facilitar o entendimento dos critérios adotados na parte empírica da pesquisa. Nesse capítulo são exploradas questões relacionadas ao estudo de caso realizado, bem como aspectos metodológicos da aplicação nos dados das cooperativas agropecuárias do Rio Grande do Sul, a análise descritiva de tais dados, e a metodologia de cálculo do valor adicionado utilizada nas cooperativas do estado.

No sexto capítulo do presente trabalho são apresentados os primeiros resultados encontrados e a discussões envolvendo as questões apresentadas. Esse capítulo encontra-se estruturado o modelo sugerido da Demonstração do Valor Adicionado para as sociedades cooperativas, as propostas de notas explicativas, e os possíveis indicadores complementares de análise.

O sétimo capítulo envolve a aplicação do modelo no estudo de caso proposto, apresentando a descrição do estudo de caso, análise dos demonstrativos contábeis do entidade alvo do estudo, análise da DVA, apresentação dos indicadores complementares e as considerações do estudo de caso.

Por fim o oitavo capítulo, último capítulo referente aos resultados e discussões, apresenta a análise dos resultados obtidos por meio da verificação do valor adicionado produzido pelas cooperativas agropecuárias do estado do Rio Grande do Sul.

No nono, encontram-se as considerações finais, as conclusões obtidas e possíveis sugestões para investigações futuras. Por fim, no décimo e último capítulo, encontram-se as referências

utilizadas na presente pesquisa, que suportam a plataforma teórica construída e dão base aos resultados apresentados.

2 SOCIEDADES COOPERATIVAS

2.1 HISTÓRICO E DOUTRINA

O surgimento do cooperativismo é considerado uma questão controversa para alguns estudiosos do tema. Para alguns autores o cooperativismo possui suas raízes na antiguidade, pois na Babilônia já se arrendavam terras para exploração conjunta com o objetivo de prover a sociedade de gêneros alimentícios (ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL, 2013). No entanto, de acordo com *International Co-operative Alliance* (ICA, 1013b) o registro mais antigo de uma cooperativa vem de Fenwick, Escócia, onde, em 14 de março de 1761, começou-se a comercializar aveia para os trabalhadores locais com desconto, formando a Sociedade Fenwick Weavers. Entretanto, o consenso mais comum encontrado entre os autores reside nos primórdios do século passado, durante a revolução industrial.

O cooperativismo moderno, na forma que o conhecemos hoje, surgiu em meados do século XIX. A revolução industrial é considerada um dos fatores desencadeadores do cooperativismo moderno, tendo em vista que, originou mudanças tecnológicas com profundo impacto no processo produtivo em nível econômico e social que estimularam o surgimento da primeira cooperativa nos moldes atuais.

Os baixos salários e a longa jornada de trabalho trouxeram muitas dificuldades socioeconômicas para a população. Diante desta crise surgiram, entre a classe operária, lideranças que criaram associações de caráter assistencial, que acabou por não ter resultados positivos (OCB, 2013a).

Robert Owen, tido como o precursor das ideias do cooperativismo moderno, buscou, em meio à revolução, maneiras de solucionar os problemas sociais e econômicos que afetavam os trabalhadores da época, dentre as medidas adotadas passou a reduzir a jornada de trabalho em suas fábricas e proibir o trabalho de crianças (HUGON, 1995 *apud* CARVALHO, 2008a). Com tais práticas ocorreu o aumento dos custos empresariais, entretanto, ao mesmo tempo percebeu-se o aumento da produtividade dos trabalhadores.

Owen, após constatar os resultados alcançados, passou a difundir as primeiras ideias de cooperativismo que busca, por meio do resultado econômico, o desenvolvimento social. Entretanto, seu posicionamento não obteve sucesso entre os capitalistas ingleses, e por essa razão, tentando disseminar suas ideias, Owen se mudou para os Estados Unidos.

Mesmo afastado do cenário inglês, as ideias sugeridas por Owen e as experiências de insucesso anteriores estimularam 28 tecelões que se reuniram e criaram uma nova forma organizacional considerada protótipo da sociedade cooperativa moderna. Fundada em 21 de dezembro de 1844, no bairro de Rochdale-Manchester na Inglaterra, a "*Rochdale Society of Equitable Pioneers*" tinha como princípios próprios ser regida por valores do ser humano, democracia como solução dos problemas e práticas baseadas em regras, normas e princípios próprios.

Inicialmente os tecelões decidiram que, reunindo seus escassos recursos e trabalhando juntos eles poderiam acessar bens básicos a um preço inferior (ICA, 2013b). O capital requerido foi o resultado da economia mensal de uma libra de cada participante durante um ano, buscando enfrentar o capitalismo ganancioso que praticava preços abusivos. A iniciativa, tida como tímida no princípio, ganhou força e em 1848, já tinha em seu quadro de membros 140 associados, doze anos depois chegou a 3.450 sócios com um capital de 152 mil libras (ICA, 2013b).

De acordo com Bialoskorski Neto (2006, p.26) "Robert Owen é considerado hoje o precursor do cooperativismo moderno". Tendo em vista que, suas ideias serviram de estímulo ao surgimento das cooperativas no cenário econômico vigente na época. Para Bialoskorski Neto (2012) Owen foi o primeiro a utilizar a palavra "cooperação" como um antônimo de "concorrência", sendo que ao lado da liberdade de movimentação de capitais e da propriedade privada, constituiu-se a base do liberalismo econômico da época.

Milgrom e Roberts (1992) enfatizam que, o aparecimento das cooperativas se deu por questões explicitamente sociais e de base ideológica, entretanto, as políticas governamentais promoveram as cooperativas como forma de desenvolvimento e suporte as instituições tradicionais. Bialoskorski Neto (2012) destaca que, não é possível negligenciar o fato de que o desenvolvimento do cooperativismo moderno se deu em meio a um ambiente capitalista do século XIX.

A base ideológica do cooperativismo reside em seus princípios doutrinários, sendo eles: a adesão voluntária e aberta; controle democrático por parte dos membros; participação econômica dos associados; autonomia e independência; educação, capacitação e informação; cooperação entre as cooperativas e interesse pela comunidade. O Quadro 2 apresenta os princípios doutrinários do cooperativismo e seus respectivos significados, definidos em 1995 em reunião da *International Co-operative Alliance*.

Quadro 2 - Princípios do cooperativismo e seus significados

Princípio	Significado
Adesão voluntária e livre	As cooperativas são organizações voluntárias, abertas a todas as pessoas aptas a utilizar os seus serviços e a assumir as responsabilidades como membros, sem discriminações de sexo, raciais, sociais, políticas e religiosas.
Controle democrático pelos membros	As cooperativas são organizações democráticas, controladas pelos seus membros que participam ativamente na formulação das suas políticas e na tomada de decisões.
Participação econômica dos associados	Os membros contribuem equitativamente para o capital das cooperativas e controlam-no democraticamente. Parte desse capital é, normalmente, propriedade comum da cooperativa.
Autonomia e independência	As cooperativas são organizações autônomas, de ajuda mútua, controladas pelos seus membros.
Educação, formação e informação	As cooperativas promovem a educação e a formação dos seus membros, dos representantes eleitos e dos trabalhadores, de forma que estes possam contribuir, eficazmente, para o desenvolvimento das suas cooperativas
Intercooperação	As cooperativas servem de forma mais eficaz aos seus membros e dão mais força ao movimento cooperativista, trabalhando em conjunto, por meio das estruturas locais, regionais, nacionais e internacionais.
Interesse pela comunidade	As cooperativas trabalham para o desenvolvimento sustentado das suas comunidades por meio de políticas aprovadas pelos membros.

Fonte: *International Co-operative Alliance* (ICA, 2013a); OCB (2013a).

De acordo com Barreto e De Paula (2009), a presença de tais princípios torna-se indispensável, visto que são responsáveis pela identidade de uma cooperativa e a forma como funcionam. Schneider (2012, p.256) complementa que, "outras entidades podem seguir isoladamente um ou outro dos princípios cooperativos, mas são as cooperativas que as adotam em seu conjunto, como um sistema integral, dando-lhe coerência interna.". Bialoskorski Neto (2012) enfatiza que a organização cooperativa é caracterizada por princípios discutidos pelos socialistas utópicos, influenciada também pelo pensamento da época, em que o ideário da fraternidade, igualdade, liberdade e solidariedade são alocados de modo nítidos nos princípios dos empreendimentos cooperativistas.

A ICA (2013a), órgão máximo do movimento cooperativista, estabelece que tais princípios são fundamentais para a formação e caracterização de uma cooperativa e também para a filiação de um novo cooperado a tal organização econômica. Bialoskorski Neto (2012, p.16)

“o ambiente econômico e os objetivos do empreendimento é que determinam como se dão as formas organizacionais, em particular as cooperativas”. Sendo assim, independente de como a cooperativa é entendida ou organizada, ou seja, sob qual natureza é analisada, a cooperativa e seus membros cooperados mantêm tais princípios presentes.

2.2 NATUREZA DAS COOPERATIVAS

Em termos econômicos a cooperativa pode ser entendida como uma entidade controlada conjuntamente por múltiplos indivíduos com o objetivo da maximização dos benefícios aos seus usuários, principalmente por meio das transações com a própria cooperativa (COOK, BURRESS, 2013). Feng (2010) acrescenta que, a cooperativa agropecuária pode ser vista como uma propriedade coletiva formada por agricultores independentes, onde parte de seus ativos e atividades são combinadas e coordenadas em conjunto por intermédio da cooperativa, entretanto, os seus membros ainda mantêm a independência sobre parte de seus ativos e atividades, não havendo necessariamente uma interação da cooperativa com todos os aspectos da propriedade rural.

Para Feng (2010) existem diferentes naturezas de cooperativa as quais são exploradas pela literatura, sendo que essas naturezas devem ser vistas pela interação dos seus atributos capazes de propiciar perspectivas e entendimentos distintos. A autora destaca que a cooperativa pode ser vista como a extensão da fazenda, ou seja, a cooperativa é considerada uma associação de agricultores, não sendo vista como uma nova entidade com seus próprios atributos, é apenas uma organização econômica gerada pela interação das firmas individuais de seus membros (PHILLIPS, 1953; TRIFON, 1961). Por outro lado, a natureza da cooperativa também pode ser vista como uma integração vertical, ou seja, a cooperativa é vista como uma etapa do processo de produção integrada à propriedade rural (PHILLIPS, 1953; TRIFON, 1961). Ainda, como uma terceira perspectiva, a natureza da cooperativa pode ser vista como uma firma, ou seja, a cooperativa é uma nova organização econômica, tendo em vista que há um processo de tomada de decisão independente da fazenda com cooperado membro (ROBOTKA, 1947; SAVAGE, 1954; HELMBERGER E HOOS, 1962).

Feng (2010) destaca que existe ambiguidade para distinguir entre as três naturezas que podem ser adotadas para entender o funcionamento de uma cooperativa. Para a autora, a cooperativa

deve ser vista como um sistema de atributos, já que segundo Milgrom e Roberts (1992) a organização é composta por atributos que representam aspectos organizacionais tais como atividade, política etc. Esses atributos são relacionados a questões de tecnologia, comercialização, logística, comunicação, contabilidade, autoridade, finanças, abastecimento, pessoal e incentivos (FENG, 2010).

Quando se trata a cooperativa sobre a perspectiva, ou natureza, de extensão da fazenda, adota-se um olhar onde cada propriedade rural é uma empresa autônoma com seus próprios atributos, sendo as cooperativas consideradas uma etapa dependente da propriedade rural, não podendo ser entendida como uma nova entidade econômica por não buscar o lucro por si só. Não há uma unidade empresarial, a associação cooperativa consiste na soma dos acordos multilaterais entre as empresas que participam das atividades conjuntas e por essa razão se encaixam na posição de extensão da fazenda (PHILLIPS, 1953). Nessa ótica o foco da análise está nos membros da firma (FENG, 2010). Na perspectiva de extensão da fazenda se entende que cada membro não só possui todos os seus bens, mas também tem controle sobre os rendimentos e decisões sobre o direito de uso dos ativos da cooperativa.

Phillips (1953) admite que as sociedades cooperativas também podem ser entendidas como uma integração vertical com a propriedade rural, já que as empresas participantes são integradas verticalmente no sentido que a saída é conjunta e representa a entrada do produto bruto individual. Tais empresas são integradas no sentido de que várias fases do processo de produção estão colocadas sob controle individual. Feng (2010) destaca que, do ponto de vista da integração vertical há apenas a integração de um atributo da cooperativa e de seu membro, já que as partes são tratadas como duas fases de produção que estão unidas através de hierarquia e sob um controle gerencial, não há a formação de uma entidade empresarial e nem a propriedade rural é vista como tal. Nessa perspectiva se admite que a governança e a liderança das propriedades rurais e cooperativa são comuns, sendo o planejamento realizado em conjunto e a tomada de decisão centralizada. O aspecto mais relevante dessa perspectiva é o planejamento em conjunto, a estratégia da cooperativa e de seus cooperados é integrada e as decisões sobre quantidade, qualidade, controle, margem e retorno são tomadas em conjunto por meio da assembleia geral e seu impacto se estende por toda a cadeia que integra a cooperativa e seus cooperados.

Savage (1954) defende que a cooperativa também pode ser vista como uma organização econômica capaz de tomar suas próprias decisões como qualquer entidade, e por essa razão,

deve ser entendida sob a perspectiva de firma. Robotka (1947) complementa expondo que há a formação de uma nova entidade econômica quando a cooperativa é formada, já que seus participantes devem concordar em submeter-se a decisões do grupo, no que diz respeito a questões relacionadas aos ativos e atividades controladas em conjunto.

Feng (2010) expõe que, a cooperativa pode ser vista sob a perspectiva de firma quando se assume como pressuposto que a cooperativa possui seu próprio conjunto de atributos capaz de interagir entre si e com os atributos das propriedades rurais dos cooperados. Nesse caso, admite-se que não há interação de todos os atributos da propriedade rural com a cooperativa, pois a cooperativa não é uma extensão da fazenda que engloba todos os seus atributos. Para a autora a sinergia entre os atributos dos membros e da sociedade cooperativa é o que determina o sucesso da cooperativa, ou seja, quanto melhor a interação entre os diferentes atributos da cooperativa e seus membros, melhor será o desempenho alcançado pela cooperativa.

Sob ótica essa perspectiva de firma somente alguns ativos dos membros cooperados são tidos em conjunto, mantendo-se a completa autonomia em relação a todas as outras atividades e ativos que os membros não interagem com as cooperativas. Os direitos de decisão são geralmente exercidos pelos cooperados de forma indireta, por meio da votação no conselho de administração que seleciona e contrata o agente para gerir a cooperativa, pela alocação do direito de controle formal originando a relação de agência.

A Figura 1 demonstra a interação dos atributos sob a ótica das três naturezas da cooperativa que podem ser encontradas na literatura.

Figura 1 - Interação de atributos dos cooperados e cooperativas sob diferentes naturezas
Fonte: Feng (2010, p.17).

Quando a organização cooperativa é vista na perspectiva de firma é necessário se considerar as vantagens e desvantagens econômicas relacionadas à sua constituição como entidade econômica de maneira isolada do membro.

Feng (2010) aponta que as perspectivas de análise sobre a cooperativa podem ser identificadas pela análise da alocação dos direitos de controle e direito ao retorno. Para a autora o direito de controle, ou de decisão, determina quem possui o controle em relação ao uso do ativo em questão, ou seja, se o mesmo será vendido ou utilizado para outro fim. O direito ao retorno aborda a questão de como são alocados os benefícios e os custos associados ao uso do ativo, vinculado ao sistema de incentivo.

Ressalta-se que, o direito de propriedade, constituído pelo direito de controle residual e direito ao retorno residual, possui a mesma alocação em todas as perspectivas, tendo em vista que o mesmo é sempre alocado ao cooperado, segundo a própria legislação.

Para tanto, segundo modelo desenvolvido por Feng (2010), é necessário supor que determinada cooperativa possui dois cooperados, A e B. O produtor A produz os ativos "A" e "a", o produtor B produz os ativos "B" e "b". O ativo "A" representa a atividade principal do produtor A e "B" é a atividade principal do produtor B, "A" e "B" podem ou não vir a ser comercializados com a cooperativa. Sendo que, "a" e "b" são ativos valiosos somente se forem utilizados em conjunto de forma coordenada. E a cooperativa, C, é considerada um processadora capaz de gerar o ativo "C". O Quadro 3 apresenta como o direito de decisão e retorno é alocado sob as diferentes naturezas da cooperativa.

Quadro 3 - Análise do direito ao retorno e de decisão dos ativos por perspectiva.

Perspectiva	Cooperado A	Cooperado B	Cooperativa
Extensão da Fazenda	d_A, π_A, d_a, π_a	d_B, π_B, d_b, π_b	d_C, π_C
Integração Vertical	-	-	$d_A, \pi_A, d_a, \pi_a, d_B, \pi_B, d_b, \pi_b, d_C, \pi_C$
Firma Coordenada	d_A, π_A	d_B, π_B	$d_a, \pi_a, d_b, \pi_b, d_C, \pi_C$
Firma não Coordenada	d_A, π_A, d_a	d_B, π_B, d_b	π_a, π_b, d_C, π_C

Legenda: d - direito de decisão; π - direito de decisão sobre o retorno.

Fonte: Feng (2010, p.24).

A perspectiva de firma admite a exigência de entrega de ativos a cooperativa ou não. Entende-se por perspectiva de firma coordenada quando a exigência de entrega mínima de ativos a cooperativa e não coordenada quando o estatuto e práticas da cooperativa não determinam tal ação (FENG, 2010).

Essa decisão de entrega por parte do cooperado está baseada nas apresenta vantagens e desvantagens econômicas percebidas em se fazer parte da cooperativa, segundo Eschenburg (1983). Para o autor, a forma cooperativa só é vantajosa se a coordenação das atividades econômicas de seus agentes econômicos causar maiores vantagens do que os custos da renúncia a condição de livre mercado.

Para Eschenburg (1983) e Bialoskorski Neto (2012) essas vantagens estão normalmente ligadas a redução de custos empresariais, a manutenção e a diminuição do nível de preços, a possibilidade de realização de plantas múltiplas, economia de escala e escopo, bem como a superação de dificuldade e imperfeições do mercado, sendo necessário entender o funcionamento das cooperativas para verificar como isso se torna possível.

2.3 FUNCIONAMENTO DAS COOPERATIVAS

As cooperativas funcionam como um elo entre o associado e o mercado, e se destacam dos demais intermediários por possuírem características como a preocupação econômica e social de seus membros. De acordo com Bialoskorski Neto (2012, p.18), “as economias empresariais cooperativas são situadas entre as economias particulares dos cooperadores, de um lado, e o mercado, de outro, aparecendo como estruturas intermediárias, formadas em comum”. As cooperativas funcionam como agentes intermediários entre o mercado e seus cooperadores, porém, na visão dos cooperados são o elemento final do processo produtivo, por essa razão costuma-se dizer que as cooperativas afastam os demais intermediários.

Na estrutura tradicional de cooperativa o associado entrega o seu produto, parte dele ou em sua totalidade, e a cooperativa remunera seu associado visando a maximização da sua riqueza individual, sem a obtenção de lucros por parte da cooperativa. Entretanto, cabe ressaltar que a cooperativa retém parte da remuneração para cobrir seus custos de funcionamento, e quando esses custos são menores do que o valor que foi retido, esta sobra volta para os cooperados. Além dessa remuneração com base nos produtos e na sobra, o associado recebe também serviços que visem à redução do seu custo de produção e maximização do seu bem estar, tendo em vista que, a cooperativa possui interesse no bem comum que pode ser proveniente da aquisição de uma máquina ou equipamento de uso compartilhado, que vise um maior poder de barganha e a obtenção de preços mais favoráveis, seja para os insumos ou na venda do

produto final (FULTON, 1999). Bialoskorski Neto ilustra de uma maneira prática este processo de interação das cooperativas, seus associados e o mercado. A Figura 2 apresenta a interação existente entre os agentes citados anteriormente.

Figura 2 - Interação entre as cooperativas, seus associados e o mercado.

Fonte: Bialoskorski Neto (p. 19, 2012).

Esse processo pode ser aplicado nos treze ramos econômicos nos quais as cooperativas se dividem a fim de obter maior visibilidade a cada tipo de negócio. Os treze ramos são: o ramo agropecuário, de consumo, de crédito, educacional, especial, habitacional, de infraestrutura, mineral, de produção, de saúde, de trabalho, de transporte e de turismo e lazer (OCB, 2013a).

Destaca-se que quando esse processo ocorre sem o relacionamento com terceiros, mercado ou agentes não cooperadores, ocorre um ato cooperativo. De acordo com a Lei nº 5.764, instituída em dezembro de 1971, art. 79, “denominam-se atos cooperativos os praticados entre as cooperativas e seus associados, entre estes e aquelas e pelas cooperativas entre si quando associados, para a consecução dos objetivos sociais”. Os demais processos realizados são considerados atos não cooperativos que também são essenciais para a sobrevivência da cooperativa, Gonçalves (2003) ressalta que, esses atos podem ser descritos como atos cooperativos auxiliares ou acessórios do principal, que são aqueles realizados a favor dos associados e de acordo com o objetivo social da cooperativa. O ato cooperado é o que caracteriza a essência da cooperativa, uma vez que busca maiores benefícios econômicos e sociais ao cooperado.

Quando o cooperado opta por não transacionar com a cooperativa e sim com o mercado, ocorre o aumento da concorrência com a própria cooperativa, não sendo lógica ou coerente tal atitude por parte do cooperado, entretanto, considerada uma prática frequente dos cooperados no Brasil. No Brasil o associado não possui obrigatoriedade de comercializar unicamente com

a cooperativa que faz parte, a menos que previsto em estatuto, ele possui liberdade para escolher o grau de comprometimento que irá estabelecer com a cooperativa. Entretanto, destaca-se que em alguns casos as cooperativas exigem que um mínimo seja comercializado através da mesma, para a sua manutenção.

Por essa razão, normalmente as cooperativas são vistas como organizações econômicas híbridas, que ao mesmo tempo mantém características de estruturas hierárquicas e de mercado. Chaddad (2012) aponta que as cooperativas possuem características de mercado tais como direitos de propriedades dispersos e incentivos fortes, assim como instrumentos hierárquicos, controles administrativos, e, atributos únicos como a governança democrática. E por essa razão as cooperativas devem ser consideradas como verdadeiras organizações híbridas. Ménard (2011) corrobora com essa afirmação ao explicar que as cooperativas são mantidas como estrutura híbrida pela alocação global de direitos de propriedade e seu modo de governança, dominado pelo princípio “um membro, um voto”.

Complementando, Chaddad (2012) expõe que as formas híbridas existem porque os mercados são vistos como incapazes de agregar adequadamente os recursos e capacidades relevantes, enquanto que a integração em uma hierarquia reduz a flexibilidade por meio da criação de irreversibilidade e enfraquecimento de incentivos. Sendo essas formadas sob a justificativa econômica de ganhos por especialização, economia de escala, economia de escopo, e economia dos custos de transação (MÉNARD, 2011). Segundo Coase (1937), a escolha entre os modelos organizacionais -mercado, hierárquico ou híbrido- é direcionada pela lógica de minimização dos custos de transação.

A organização econômica de maneira a renunciar as condições de livre mercado, segundo Alchian e Demsetz (1972), tem como o objetivo a busca de ganhos de especialização e produção corporativa, que podem ser obtidos de forma mais eficiente dentro de uma organização como a firma do que diretamente no mercado, caso os custos de transação da firma sejam inferiores aos custos de transação do mercado.

Coase (1937) aponta que a existência dos custos transação, e consequentemente dos fatores desencadeadores, determina a estrutura organizacional adotada, que segundo Williamson (1985; 1988) poderá vir a ser uma integração vertical, híbrida ou forma plural, ou de mercado, dependendo também da interferência das três dimensões dos custos de transação.

A primeira dimensão apresentada por Williamson (1985) corresponde ao grau de especificidade de ativos que surge em função de uma relação transacional estabelecida, onde potenciais custos de transação estão intimamente relacionados com os custos de mudança de utilidade do ativo. Quanto menor a possibilidade de utilização de um ativo para fins alternativos sem sacrifícios, mais específico é o ativo. A especificidade do ativo é a propriedade mais relevante no que tange o direito de propriedade, uma vez que quanto mais específico for esse ativo, maior a probabilidade da transação ser realizada internamente. Isso porque a parte investidora pode ficar vulnerável ao oportunismo da outra parte pela possibilidade de negociação *ex-post* e a possibilidade de quase-renda, esse fenômeno é conhecido como *hold-up*. Em resumo, na negociação *ex-post* a parte que detém a propriedade fica exposta a outra parte e pode ser capturada, uma vez que o ativo é tão específico que se ele não fechar o contrato com a outra parte o seu custo será maior do que passar componente do seu retorno para a outra parte.

No que tange as cooperativas, quando mais específico for ativo menor será a probabilidade da cooperativa interagir com o mercado ao invés de interagir com seu membro, ou seja, irá preferir transações que envolvam o ato cooperado do que transações que sejam realizadas diretamente com o mercado. Isso ocorre porque a alta especificidade do ativo deixa a cooperativa vulnerável as condições impostas pelo mercado, correndo o risco de ser capturada em acordos firmados, por exemplo, fica sujeita as condições do comprador ou vendedor. Quando a cooperativa opta por realizar o ato cooperado com ativos de alta especificidade, o risco de captura ainda existe, porém ele é minimizado devido a existências dos valores, princípios e normas do cooperativismo intrínsecos à cooperativa e ao cooperado.

A segunda dimensão que Williamson (1985) identifica é relacionada com a extensão: frequência e volume. Essa dimensão possui relação ambígua com os custos de transação, uma vez que quanto maior for a frequência e o volume de transações envolvendo ativos específicos, menor podem ser os custos de transação devido ao efeito da reputação. Porém, o aumento da frequência e volume também podem aumentar os custos de transação, já que o agente torna-se *over* confiante e se expõe a riscos.

Já a terceira dimensão é o grau de incerteza que está relacionada com a complexidade que cerca as transações e a incerteza existente com relação os eventos. A incerteza causa efeitos negativos nos custos de transação, uma vez que aumenta a necessidade de se antecipar aos eventos (WILLIAMSON, 1985).

Para Cook (1995) e Cook e Burrell (2013), a existência de custos de transação explica a organização econômica em forma de cooperativas que se adequa a necessidade econômica e social dos indivíduos que interagem com a mesma. Sendo assim, o autor destaca que o objetivo é melhorar o desenvolvimento socioeconômico como consequência de uma melhor estruturação dos custos de transação ou custos de oportunidade coletiva.

Ménard (2011) aponta que as formas híbridas realizam transações com ativos de especificidade intermediária e enfrenta incerteza moderada, fornecendo uma solução classificada como intermediária, ou seja, se diferem com relação às leis contratuais, adaptabilidade, e, mecanismos de incentivo e controle. Segundo Ménard (2011), os híbridos combinam esforços em conjunto com objetivos competitivos, que continuamente criam tensão entre parceiros que pretendem manter uma cooperação produtiva enquanto asseguram, ao mesmo tempo, direito sobre seus próprios ativos. Ademais, o autor enfatiza que um dos desafios enfrentados é “estabilidade *versus* autonomia” que implica em competição e ajuda a compreender as lacunas observáveis entre a duração de contratos formais e contratos híbridos.

Chaddad (2012) destaca a existência de associação de barganha que são uma cooperativa híbrida que combina dimensões de mercado, já que possuem direito de propriedade separados e incentivos fortes, com dimensões de hierarquia, pelo compartilhamento de informações e adaptação coordenada. As associações de produtores permitem ganhos de escala e barganha, tendo em vista que, há o comprometimento de entrega dos produtos agrícolas, pelo menos em parte, à associação por parte do cooperado.

Para alguns autores ao comparar a forma híbrida com as possíveis naturezas da cooperativa talvez a natureza que mais se assemelhe a esta forma seja a extensão da fazenda. Entretanto, Feng (2010) destaca que, não há unanimidade sobre essa relação estabelecida, para a autora independente da natureza de observação adotada pelo pesquisador, é possível compreender o arranjo organizacional como um híbrido.

Sendo a cooperativa comumente entendida como uma estrutura organizacional híbrida, há a manutenção do direito de propriedade e direito de decisão distintos e autônomos em relação a maioria dos ativos, no entanto, se distingue da estrutura do mercado por compartilhar simultaneamente centros estratégicos que exigem uma coordenação estreita indo muito além do que um sistema de preços pode proporcionar, como no caso de um arranjo de mercado puro (FENG,2010). Em função da separação do direito de propriedade e direito de decisão

característicos da organização híbrida, uma das relações que surgem com intensidade nas cooperativas é a relação de agência

2.4 TEORIA DA AGÊNCIA NAS COOPERATIVAS

De acordo com Ross (1973), a relação de agência nasce entre duas partes quando uma parte, chamada agente, age em nome de outra parte, denominada de principal, em um particular cenário de problemas de tomada de decisão. Jensen e Meckling (1976), também definem relação de agência como um contrato sob o qual uma ou mais pessoas, conhecidas como principal, emprega uma ou mais pessoas, o agente, para executar em seu nome um serviço que implique a delegação de algum poder de decisão ao agente. Ressalta-se que, a delegação do poder de decisão, ou controle, ao agente por parte do principal é o fator desencadeador da relação de agência.

Jensen e Meckling (1976), apontam que a separação entre o direito de propriedade e o controle nas entidades acarreta os chamados conflitos de agência, uma vez que para a maximização da utilidade do principal, o agente sofre uma minimização a sua utilidade, em razão do esforço empregado pelo mesmo. Nesse sentido, pode-se dizer que há um conflito de interesses na relação principal-agente.

Coase (1937) e Williamson (1988), apontam que existem pressupostos comportamentais fortes dentro das organizações. Esses pressupostos são relacionados com a racionalidade limitada e o oportunismo. A racionalidade limitada refuta qualquer pressuposição de contratos completos dando a possibilidade de existência de *moral hazard* por parte do agente. Milgrom e Roberts (1992), definem *moral hazard* como forma de oportunismo pós-contratual que pode ser causada pela presença de variáveis não observáveis no contrato, uma vez que o mesmo não é completo pela presença de racionalidade limitada, ou pela detenção de informações privilegiadas de uma das partes, fazendo com que a mesma haja em prol de seus próprios interesses à custa dos interesses da outra parte, ou seja, minimização da utilidade da outra parte e afetando o ótimo de Pareto.

A presença de variáveis não observáveis no contrato, a dificuldade ou custo de monitoramento e a precariedade ou ausência de mecanismos de *enforcement* do

comportamento possibilitam o *moral hazard*. Alchian e Demsetz (1973) foram considerados pioneiros ao levantarem essa questão, de acordo com os autores os problemas de mensuração do esforço despendido pelo agente afetam a utilidade do principal, já que possibilita ao agente um comportamento de *shirk*, ou seja, o agente se utiliza de forma oportunista das ações realizadas por uma equipe, diminuindo seu esforço, já que não seria possível verificar o desempenho individual de cada agente parte dessa equipe.

Sendo o esforço uma variável que não pode ser observável diretamente, torna-se necessário a utilização de *proxy*, que consiste na representação, ou operacionalização, de um fenômeno que não pode ser observado diretamente, e por essa razão é ancorado em termos conceituais e representado de forma observável através de outra variável. Assim, a variável que inicialmente não pode ser considerada uma variável parte do contrato, é operacionalizada por meio de uma *proxy*, tal como o resultado contábil, plausível de ser mensurado confiavelmente.

Como solução aos problemas relacionados ao *moral hazard* são utilizados mecanismos de incentivos ao agente, monitoramento, inclusão de garantias contratuais e a restituição da propriedade e controle no mesmo indivíduo (MILGROM E ROBERTS, 1992). Uma vez que os mesmos autores, Milgrom e Roberts (1992), descrevem que o agente que não detém os retornos residuais, ou não é submetido a mecanismos de *enforcement*, não irá buscar manter o valor ou adicionar valor aos ativos, já que há a mensuração imperfeita do esforço despendido pelo mesmo. Nesse sentido Zylbersztajn (2002) expõe que, o desalinhamento causado por assimetria informacional entre o agente e o principal, demanda estruturas contratuais especializadas, tendo em vista que acarretam em custos de agência.

Jensen e Meckling (1976) expõem que, os custos de agência são formados pela despesa de monitoramento por parte do principal, pelas despesas com concessão de garantias contratuais por parte do agente e custo residual, que é a parcela referente a redução da utilidade do principal. As concessões de garantias contratuais, por parte do agente, consistem em sinalizações realizadas pelos agentes para evidenciar o seu desempenho e comportamento segundo o acordado em contrato. Essas sinalizações podem ser referentes a contratação de auditoria independente para atestar a idoneidade das demonstrações contábeis financeiras, bem como a realização de assembleias extraordinárias, apresentação de demonstrações contábeis alternativas, dentre outros. Entretanto, cabe ressaltar que, é possível que os custos do oportunismo do agente sejam menores dos que os custos incorridos para a existência de

um monitoramento eficaz ou concessão de garantias contratuais, sendo necessário verificar qual custo é mais propício de se deixar incorrer.

De acordo com Jensen e Meckling (1976), o problema relacionado aos mecanismos de induzir o agente a se comportar como se ele estivesse maximizando a utilidade do principal é relativamente geral nas organizações. Sendo assim, pode-se observar tal relação presente também nas cooperativas.

Bialoskorski Neto, Barroso e Rezende (2012) apresentam que as cooperativas, de acordo com seus fundamentos doutrinários, definem a distribuição do direito de propriedade, poder de decisão e ganhos residuais entre os membros. Assim como nas organizações com fins lucrativos, as cooperativas também podem ter a dissociação entre a propriedade e controle, levando a relação de agência.

De acordo com Bialoskorski Neto (2004), alguns fundamentos doutrinários possuem influência direta na relação de agência, tais como os princípios da democracia, equidade, solidariedade e distribuição proporcional. O princípio da democracia exige que quando necessário as decisões sejam tomadas pela assembleia geral ou reunião do conselho, aumentando assim os custos de transação, haja vista o aumento do grau de complexidade para que tais decisões sejam tomadas. O princípio da equidade eleva os custos de agência pela falta de harmonia e foco nas atividades econômicas e de negócio que possam existir. Ademais, os princípios de solidariedade e distribuição proporcional dos resultados aumentam o custo de agência, pela ausência ou dificuldade de clareza de quem possui o direito de propriedade, já que os membros não são vistos meramente como investidores.

O problema vinculado a relação de agência tende a se agravar nas cooperativas à medida que a mesma evolui no ciclo de vida. De acordo com Cook (1995) e Cook e Burrell (2013), o ciclo de vida das cooperativas é formado por 5 estágios, a fase um sendo a justificativa econômica, fase dois conhecida como desenho organizacional, fase três compreendendo o processo de crescimento, glória e heterogeneidade, a fase quatro sendo reconhecimento e a introspecção e a última fase sendo a escolha. A Figura 3 demonstra o ciclo de vida das cooperativas proposto por Cook e Burrell (2013). Ressalta-se que, segundo o autor, não há um consenso entre os autores sobre o número de estágios no ciclo de vida, entretanto, os pesquisadores normalmente concordam que o ciclo de vida parte de uma sequência natural, que há uma progressão hierárquica e que se tem relações mais complexas ao longo do tempo. Sendo que para Cook e Burrell (2013), essa relação de complexidade se dá pela necessidade

de aumento da formalização de práticas e normas organizacionais que ocorre ao passar do tempo, relacionadas às necessidades oriundas da relação de agência e do aumento da heterogeneidade dos seus membros, que pode vir a gerar burocracia que acaba por inibir a capacidade da organização se adaptar a mudanças, levando em alguns casos a morte da cooperativa.

Figura 3 - Ciclo de vida das cooperativas

Fonte: Cook (1995); Cook e Burrell (2013).

Para Cook (1995) e Cook e Burrell (2013), a primeira fase do ciclo de vida das cooperativas é caracterizado pela necessidade econômica dos indivíduos que tendem a se estruturar de maneira distinta ao mercado puro. Para o autor existem duas justificativas econômicas para a formação de cooperativas, sendo elas (a) produtores individuais precisam de mecanismos institucionais para trazer equilíbrio econômico sob seu controle, geralmente por causa de excesso de preços induzido pela oferta, e (b) indivíduo e produtores precisam de mecanismos institucionais para neutralizar situações de oportunismo e *hold-up* encontrado quando os mercados falham, criando incentivos para os produtores para reagir coletivamente.

Na segunda fase é realizada a escolha da forma organizacional. Como ressaltado anteriormente, ao se optar pela formação de uma cooperativa os princípios cooperativos devem ser incorporados e com isso há impacto na reivindicação residual, na distribuição do controle residual, na política de aquisição de capital, nos mecanismos de monitoramento e nas regras de representação. Nessa fase começam a surgir as relações de agência dentro das cooperativas e os custos de transação tendem a aumentar pela necessidade de coordenação e motivação. Caso a cooperativa não apresente uma folga financeira pode levar a sua dissolução

a longo prazo, tendo em vista que há a perda da vantagem competitiva (COOK, BURRESS, 2013).

Na primeira e segunda fase do ciclo de vida das cooperativas são onde encontram-se fortemente o espírito e motivação dos pioneiros do movimento cooperativista, ou seja, os valores, princípios doutrinários, e normas do cooperativismo são frequentemente encontrados nessa fase. Porém, a medida que se avança para a terceira fase diminui progressivamente o espírito pioneiro, tendo em vista que nessa fase ocorre o avanço para a dimensão técnica, que enfatiza a eficiência, qualidade, etc. como medidas para sobreviver no mercado, verificando-se o declínio do espírito cooperativista, até praticamente o seu desaparecimento.

Segundo Cook e Burress (2013) a terceira fase é mais crítica para as cooperativas, já que é marcada pelo aumento dos problemas de agência e da heterogeneidade dos membros que afeta diretamente os custos de transação pelo aumento dos custos relacionados ao comportamento *free-rider*, problema de horizonte, problema de portfólio, problemas de fluxo de caixa livre, problemas de influência e controle. A heterogeneidade dos interesses dos agentes econômicos envolvidos na cooperativa afeta o custo da tomada de decisão, empenho dos membros, horizonte da cooperativa, comportamento do investidor e até mesmo o processo organizacional da cooperativa (HANSMANN, 1996; CHADDAD, COOK, 2004).

A heterogeneidade dos interesses dos agentes econômicos pode ser explicada pelas diferentes preferenciais relacionadas à forma de distribuição do retorno e controle residual e também a diferente circunstância dos membros, ou seja, os diferentes níveis de experiência, informação, riqueza e reputação. Cook (1995) acrescenta ainda como outros fatores que acarretam a heterogeneidade dos agentes econômicos à perspectiva histórica, a presença de múltiplas estratégias, divergências do tamanho da propriedade, processos de fusão e aquisição, dentre outros. Destaca-se que, nas cooperativas essas diferenças normalmente são acentuadas e a sobrevivência de uma cooperativa depende igualmente de uma compreensão da heterogeneidade dentro da organização e de como o arranjo organizacional existente pode ajudar a diminuir os problemas de heterogeneidade e aumentar a performance (COOK, 1995; COOK E BURRESS, 2013).

A heterogeneidade ocorre entre os diferentes agentes econômicos, como expostos anteriormente, e por essa razão há diferentes relações de agência que podem estar presente nas cooperativas, já que a propriedade da cooperativa é dispersa e comumente nessa fase há dissolução entre direito de propriedade e o controle formal. Bialoskorski Neto (2006b)

descreve que diversas relações de agência podem ser visualizadas na ótica das cooperativas. A relação de agência pode estar presente entre a assembleia geral e o gerente (a), entre a cooperativa e seus financiadores e órgãos governamentais (b), e entre a cooperativa e seus membros (c). Dentre estas, pode-se dizer que a relação de agência mais delicada ocorre entre a cooperativa e seus membros. A Figura 4 demonstra as diversas relações de agências que estão presentes no ambiente institucional das cooperativas.

Figura 4 - Relações de agência presentes no ambiente institucional da cooperativa
Fonte: Bialoskorski Neto (2006b).

Segundo Bialoskorski Neto, Barroso e Rezende (2012, p76), “todas essas relações apresentam os problemas de incentivos e os custos de monitoramento”. Quando a cooperativa não consegue reduzir os custos de transação nessa fase a cooperativa entra na fase 4 do ciclo de vida, ou seja, se reconhece que o aumento dos custos e que ações devem ser tomadas para solucionar tal desafio, caso contrário os custos de transação passarão a ser superiores aos custos de mercado, não fazendo sentido se manter em uma organização como a cooperativa, iniciando a fase 5. Na fase de escolha, o membro escolhe entre mudar os mecanismos operacionais para alinhar as preferências e incentivos, sendo que tal mudança não implica em mudanças do direito de propriedade, ou reivindicar mudando os direitos de propriedade da cooperativa para outro cooperado, ou *spawn* onde um grupo de cooperados forma um outro empreendimento, ou ainda sair deixando a cooperativa e repassando o direito de propriedade para não membros (COOK, 1995; COOK E BURRESS, 2013).

Sendo assim, na fase 4, quando se sente a curva em declínio, pode haver um processo de retomada da estrutura de cooperativa, na medida em que se resgata o espírito pioneiro do

cooperativismo, compreendido pelos valores, princípios e normas do movimento cooperativista. Caso isso ocorra, a cooperativa reinicia o seu ciclo de vida, caso contrário, o espírito cooperativista tende a desaparecer e a forma de cooperativa fica sujeita a mudanças.

Usualmente os cooperados, no Brasil, tendem a optar pela ideia de mudar os mecanismos operacionais para alinhar as preferências e incentivos, entretanto, não é possível se generalizar tal afirmação. Bialoskorski Neto, Barroso e Rezende (2012) verificaram que as cooperativas acreditam que seus membros não necessitam de informações providas pelos sistemas gerenciais e que tais informações somente são relevantes para o conselho administrativo e executivos, devido ao baixo grau de instrução dos membros das cooperativas. Bialoskorski Neto, Barroso e Rezende (2012) ainda destacam que, mesmo em uma gestão tida como profissionalizada, onde o agente é contratado no mercado, ou em uma gestão não-profissional, onde um membro da cooperativa é eleito por meio de uma assembleia geral, há o problema de assimetria de informações e pode haver também a presença de *moral hazard*. Sendo que a carência de informações que ainda é agravada pela racionalidade limitada dos mesmos, e também por mecanismos de controle não ajustados a cooperativa que acabam por aumentar a assimetria de informação entre a cooperativa e seus membros.

A mudança desse cenário, é a proposta da ideia de mexer na fase 5 do ciclo de vida da cooperativa, ou seja, a cooperativa busca uma nova estrutura de coordenação e incentivo.

Bialoskorski Neto, Barroso e Rezende (2012, p.80) expõem que, “os sistemas de gerenciamento de informações são fundamentais para reduzir os custos de agência e a assimetria de informação”. Scott (2009) aponta que, a contabilidade é vista como um mecanismo capaz de reduzir a assimetria de informação existente entre as partes, e com isso reduzir possíveis custos de agência vinculados a perda residual. A divulgação das informações provenientes da contabilidade permitem que o cooperado seja informado do que ocorrer dentro da firma, sendo capaz de auxiliar no processo de tomada de decisão e minimizando a possibilidade de oportunismo exposto por parte do agente.

Santos, Gouveia e Vieira (2012, p. 223) expõem que, “os sistemas de contabilidade financeira alimentam com informações os mecanismos de controle corporativos. A contabilidade surge para contribuir com os mecanismos de governança, reduzindo o impacto dos conflitos de agência”. Sendo assim, a contabilidade não deve ser vista como um mero artefato de cálculos,

mas sim, como um mecanismo capaz de mudar as crenças do investidor por meio da diminuição da assimetria de informação existente.

A contabilidade possibilita que a informação privilegiada se torne de conhecimento público, e quanto maior o *disclosure* da informação contábil menor tende a ser a assimetria informacional existente, e assim também menor tende a ser a heterogeneidade de interesses entre os agentes econômicos, uma vez que, os agentes passam a ser monitorados. Assim, a contabilidade pode ser vista como um sistema de gerenciamento de informação capaz de auxiliar as sociedades cooperativas com relação ao problema de agência e proporcionando um potencial meio para a redução dos custos de transação, para que haja a manutenção da sociedade cooperativa no ambiente econômico.

3 EVIDENCIAÇÃO DO IMPACTO SOCIAL E ECONÔMICO DAS COOPERATIVAS

De Luca et al. (2009) expõe que a sociedade vem em uma crescente preocupação em analisar se as organizações econômicas atuam tanto como instituições econômicas, normalmente a visão clássica, como instituição social. Essa preocupação se estende, e aumenta, quando se trata das sociedades cooperativas, uma vez que, pela sua essência a cooperativa deve atuar nos dois âmbitos.

Martins (1997, *apud* Pinto e Ribeiro, 2004) acrescenta que, uma organização econômica para atingir seus fins, consome recursos naturais, utiliza capitais financeiros e tecnológicos, bem como, utiliza a capacidade de trabalho da comunidade em que está inserida e, por fim, subsiste em função da organização do Estado. Assim, a organização se sustenta em função da sociedade a qual ela pertence, portanto, deve em troca, no mínimo presta-lhe contas da eficiência com que usa os recursos de tal comunidade.

Segundo De Luca et al. (2009, p.7) “uma organização empresarial influencia, direta ou indiretamente, o progresso econômico e social da comunidade onde está inserida, e essa influência estende-se para toda a sociedade”. Na visão da organização econômica é necessário disponibilizar informações sobre o impacto social e econômico, pelo processo de credibilidade que a empresa transmite a sociedade, ou seja, demonstra respeito e compromisso da entidade com a sociedade. Por outro lado, na visão da sociedade, a evidenciação da contribuição econômica e social deve ocorrer porque a sociedade, como um todo, tende a ser afetada pelas ações promovidas pela entidade.

Bialoskorski Neto, Barroso e Rezende (2012) descrevem que, os problemas vinculados a relação de agência existentes entre a cooperativa e os agentes econômicos que interagem com a mesma, poderiam vir a ser minimizados por meio de um sistema gerencial capaz de reduzir a assimetria de informação. Sendo assim, a contabilidade evidenciando a contribuição social e econômica por meio dos seus demonstrativos e possibilitando a análise de tais informações estaria cumprindo esse papel. De Luca et al. (2009) corrobora com tal argumento expondo que a entidade além de agente econômico com a missão de criar riqueza, é também um agente social e como tal deve prestar contas aos demais membros da comunidade sobre a sua contribuição social e econômica.

Diante dessa nova necessidade surge a abordagem social como metodologia da pesquisa contábil. De Luca (1991) expõe que, o objetivo da contabilidade em um âmbito social é fornecer informação para permitir uma avaliação do efeito de determinada organização econômica sobre a sociedade.

Com base no atual modelo de contabilidade, o foco das demonstrações contábeis-financeiras são os usuários conhecidos como investidores e credores, atuais e em potencial, ou seja, na grande demanda de informação está relacionada à ênfase econômica da organização. Em contra partida autores defendem que a contabilidade não tem somente esse fim, Santos, Gouveia e Vieira (2012) expõe que, a contabilidade deve ser utilizada como meio de evidenciar aspectos relacionados com a dupla natureza, principalmente no caso das cooperativas, por se revelar a maneira como os recursos estão sendo alocados em benefícios dos cooperados. Dessa forma, a contabilidade é utilizada como instrumento que minimiza os custos atrelados a relação de agência entre a cooperativa e seus cooperados. Entretanto, não é só essa relação de agência que é influenciada positivamente, a relação de agência existente entre a cooperativa, governo, comunidade e empregados também é afetada pelo aumento da divulgação de informações, econômicas e sociais, por parte da cooperativa.

Segundo De Luca (1991), as empresas devem desempenhar essencialmente duas funções, uma função econômica, como geradora de produtos e lucros e a função social, como geradora de bem estar social no seu conceito mais amplo. Ambas as funções devem estar perfeitamente integradas e possuírem a mesma relevância.

Nesse sentido, as organizações econômicas estão cada vez mais reconhecendo as necessidades de redefinição de sua missão na sociedade, entretanto, ainda há dificuldades para se definir como a responsabilidade social de uma entidade pode ser medida e quais são os mecanismos de transmissão de informação mais eficientes nesse sentido.

De Luca (1991, p.15) destaca que,

em geral a atenção da administração da empresa está voltada principalmente para as decisões econômicas sobre a utilização eficiente e eficaz dos seus recursos. Portanto, os sistemas de informação das empresas estão formalmente estruturados para atender a essa finalidade, e ainda ajustados para atender às exigências legais.

Sendo assim, a contabilidade está mais voltada para a apuração do impacto econômico das organizações econômicas e necessita evoluir no que se refere à evidenciação do impacto social das entidades no ambiente que encontram-se inseridas. Para De Luca (1991), não há

dúvidas que o sistema tradicional de informações está voltado para o desempenho econômico. As consequências sociais, desde que não estejam refletidas em leis ou prescrições legais, aparecem em pequenas quantidades de informação no que se refere ao suporte para a tomada de decisão.

De acordo com Ramanathan (1976) isso ocorre porque em uma perspectiva tradicional as organizações econômicas entendem que ao maximizarem o lucro das suas próprias organizações já estão contribuindo através da maximização da contribuição da empresa à sociedade. Ou seja, a contribuição social não é vista como uma função da entidade e sim como uma consequência oriunda da maximização da função econômica.

Para as cooperativas a evidenciação do enfoque econômico voltado ao cooperado e a preocupação social existente por parte da cooperativa faz com que haja um diferencial competitivo que atrai potenciais cooperados, e com isso leva ao crescimento do movimento cooperativo (MEDINA, 2013). Por essa razão, torna-se necessária a evidenciação de tal contribuição por parte das cooperativas, e em virtude disso os demonstrativos contábeis devem ser melhor explorados e adaptados a tal necessidade.

De acordo com De Luca et al. (2009) o enfoque econômico financeiro do sistema de informação contábil é apresentado por meio das tradicionais demonstrações contábeis e relatórios gerenciais, sendo eles principalmente o Balanço Patrimonial, Demonstração de Exercício, Demonstração de Lucros ou Prejuízos Acumulados, Demonstração de Fluxos de Caixa e para companhias abertas ainda é incluído a Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido e a Demonstração do Valor Adicionado. Dentre essas demonstrações contábeis tidas como tradicionais, à única que é explorada sob um enfoque social é a Demonstração do Valor Adicionado observando que essa demonstração evidencia a distribuição do valor adicionado entre agentes que interagem para a formação da riqueza da entidade.

De Luca et al. (2009) apontam que, as organizações econômicas interagem com a sociedade por meio dos seguintes elementos: investidores, fornecedores, financiadores, consumidores, empregados, Estado e meio ambiente. Sendo assim, quando os autores apontam a contribuição, ou impacto, originado pela presença de determinada organização econômica em uma região é preciso considerar a interação com todos estes elementos.

Nesse sentido a Demonstração do Valor Adicionado pode ser visto como um instrumento de evidenciação do impacto social e econômico das organizações, até mesmo das cooperativas. De acordo com o Comitê de Pronunciamentos Contábeis, CPC 09 (2008, p.4), por meio NBC TG 09, a DVA é essencial "para os investidores e outros usuários, essa demonstração proporciona o conhecimento de informações de natureza econômica e social e oferece a possibilidade de melhor avaliação das atividades da entidade dentro da sociedade na qual está inserida."

O impacto econômico das cooperativas pode ser compreendido como os recursos originados pelo processo de transformação da cooperativa, ou seja, o valor que a entidade é capaz de agregar aos insumos que adquire em determinado período, e posteriormente, distribui entre os grupos econômicos de interação. Já o impacto social da cooperativa pode ser visto como os investimentos diretos, ou contribuições, que as cooperativas realizam em prol de seus membros associados e comunidade, que possam ser expressos monetariamente e de forma confiável.

A Demonstração do Valor Adicionado considera as interações com os consumidores e fornecedores na formação do valor adicionado, uma vez que, os consumidores satisfazem suas necessidades por meio de compra de bens produzidos e serviços prestados que são produzidos com base nos materiais e serviços fornecidos pelos fornecedores. Já na distribuição os investidores são considerados ao se analisar o grupo referente à remuneração de capitais próprios, os financiadores são considerados ao se verificar o grupo de remuneração de capitais de terceiros, já os empregados que são responsáveis por assegurarem o desenvolvimento da empresa por meio de sua capacidade de trabalho são contemplados no grupo referente a distribuição de pessoal. Por fim, o Estado é contemplado ao se analisar o grupo referente a Impostos, taxas e contribuições. Ressalta-se que, na estrutura da DVA, proposta pelo CPC 09 (2008), os elementos referentes ao impacto causado no meio ambiente não são contemplados, entretanto, há autores que sugerem a inclusão desse grupo na estrutura de distribuição da DVA.

De acordo com o CPC 09 (2008) essa demonstração pode auxiliar na decisão de recebimento, por parte de uma comunidade, sobre o recebimento de determinado investimento organizacional, com informações que a demonstração de resultado do exercício, de maneira isolada, não poderia contribuir.

A Demonstração do Valor Adicionado ainda não é utilizada pelas cooperativas com o propósito de evidenciação do impacto social e econômico gerado pela mesma, até mesmo pela não obrigatoriedade da demonstração, e esta não estar devidamente ajustada para esse tipo de organização.

Sendo assim, os grupos que interagem com a cooperativa não recebem informações sobre o impacto social a mesma é capaz de gerar, além disso, o impacto econômico não é amplamente explorado. Com isso, há o aumento da assimetria de informação entre a cooperativa, Estado, empregados, terceiros e associados, sendo que os custos relacionados à relação de agência aumentam, já que consequentemente, eleva a necessidade de monitoramento e incentivo, elevando os custos de transação e ameaçando a permanência das sociedades cooperativas no cenário econômico.

4 DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO NAS SOCIEDADES COOPERATIVAS

Segundo Iudícibus et al. (2011), a contabilidade é uma ciência social que serve para mediar o conflito distributivo na sociedade, para tanto, ela atua na produção de técnicas de análise, demonstrações contábeis e outros procedimentos, com o objetivo de alcançar o melhor reconhecimento, mensuração e evidenciação dos fenômenos que causam variações, de cunho qualitativo ou quantitativo, no patrimônio das entidades.

Hendriksen e Van Breda (2012), descrevem que a contabilidade possui uma ampla gama de definições, sendo que o processo de registro, classificação e sintetização ainda representa o núcleo da contabilidade.

De acordo com Calixto, Barbosa e Lima (2007, p.86) “a contabilidade pode ser definida como um sistema cujo principal objetivo é fornecer informações úteis a seus usuários, de forma a apoiá-los na avaliação e na tomada de decisão econômica e financeira”. Iudícibus (2007), complementa expondo que a contabilidade, desde suas origens, caracterizou-se como um campo de conhecimento no qual seus interpretes e formuladores, os contadores, fornecem informações sobre o quadro estático e dinâmico, decorrentes de fatos e eventos, das organizações econômicas para o meio externo.

Ijiri (1983) aponta que a contabilidade apresenta duas estruturas básicas, uma orientada para decisão da própria organização, ou seja, tomada de decisão interna e outra orientada para *accountability*, auxiliar a tomada de decisão do público externo. Gilio (2011), descreve que a contabilidade voltada para a tomada de decisão interna é conhecida como contabilidade gerencial, enquanto a estrutura de contabilidade orientada para *accountability* é entendida como contabilidade financeira.

A contabilidade orientada para decisão tem como objetivo fornecer informações úteis para a tomada de decisão interna, ou seja, utilizada de forma gerencial. Segundo Frezatti, Aguiar e Guerreiro (2006), essa contabilidade utilizada para fins internos, como prevê a contabilidade gerencial, possui uma redução na rigidez do uso dos critérios contábeis, tendo em vista que, os critérios adotados devem ser os que forneçam maior subsidio a tomada de decisão. De

acordo com Ijiri (1983) essa estrutura de contabilidade é vista como unidirecional, orientada unicamente para o usuário.

Já a estrutura de contabilidade voltada para a prestação de contas, *accountability*, tem como objetivo fornecer um sistema justo de fluxo de informações entre o *accountor*, fornecedor das informações, e o *accountee*, usuário da informação contábil (IJIRI, 1983). Existe uma relação de responsabilidade entre as duas partes, *accountor e accountee*, onde o primeiro precisa fornecer a informação, mas também tem o direito de proteger a privacidade das informações da organização econômica, já o segundo tem o direito de saber as informações que estão na posse do *accountor*. Essa estrutura de contabilidade é vista como bidirecional e atende as necessidade de ambas as partes.

Ressalta-se que, o termo *accountability* pode ser compreendido como o ato de se prestar contas, segundo Bossio et al.(2005) esse termo é derivado da palavra responsabilidade, referente a capacidade de prestar contas e se explicar. Normalmente empregado na contabilidade pública, o processo de *accountability* tem como função fornecer informações para permitir que seus usuários possam realizar julgamentos sobre o desempenho, posição financeira, financiamento, investimento e o cumprimento das metas organizacionais (BOSSIO et al., 2005). Para Iudícibus (2007, p. 12), a contabilidade tem " a *accountability* como sua característica fundamental."

O contador, e a contabilidade em si, por meio dos demonstrativos contábeis, surge como um terceiro elemento nessa relação. Segundo Ijiri (1983), o contador é um terceiro elemento posicionado entre o agente gerador da informação e o usuário dessa informação. Os registros e relatórios são ferramentas básicas dessa estrutura, e visam contabilizar corretamente as ações do *accountor* e suas consequências. Para tanto, torna-se necessário o emprego de critérios como relevância, representação fidedigna, verificabilidade e objetividade por parte do contador para permitir que haja o aumento da confiança e diminuição dos riscos na relação entre o *accountor e accountee*.

Ijiri (1983) destaca que, a *accountability* pode ocorrer dentro de uma organização econômica ou fora da mesma. A *accountability* externa refere-se a prestação de contas com acionistas, investidores, credores, governo, sindicato, consumidores ou público em geral. Já a *accountability* interna refere-se a prestação de contas para diretores e empregados como suporte as decisões gerenciais, entretanto, nesse caso normalmente utiliza-se a estrutura de contabilidade baseada na decisão.

Essa prestação de contas das informações contábil-financeiras, para o meio externo, pode ser realizada de forma voluntária, com o intuito de impressionar, realizar campanhas de marketing ou solicitar determinadas ações do *accounttee*. Ou ainda, pode ser realizada de forma involuntária sob força da responsabilidade subjacente da relação existente entre a organização econômica e os agente envolvidos com a mesma. Ijiri (1983), destaca que na maioria dos casos a forma involuntária de *accountability* é a mais frequente, já que as autoridades fiscais e reguladoras são os principais órgãos a exercer pressão nas organizações para a obtenção de informação financeira e até mesmo não financeira.

Calixto, Barbosa e Lima (2007) apontam que, os principais grupos ao qual se destinam as informações contábil-financeiras são os grupos acionistas, investidores e credores em potencial. Esses dados podem ser divulgados por meio das demonstrações contábil-financeiras, e dados complementares, tais como notas explicativas e relatórios adicionais. Cabe ressaltar que o Comitê de Pronunciamento Contábil, por meio do CPC 00 (2011), baseado no *The Conceptual Framework for Financial Reporting* elaborado pelo *International Accounting Standards Board* (IASB) expressa justamente que as demonstrações contábil-financeiras devem ter foco nos grupos citados acima, entretanto, não impede que outros grupos também utilizem tais informações.

Sendo assim, a contabilidade financeira é vista como a contabilidade regulatória, pautada e critérios, padrões, princípios, normas e delimitações traçadas pelos órgãos regulatórios e orientada para o âmbito externo. Sendo necessária a utilização dessa estrutura da contabilidade para a elaboração ou proposições de mudanças nas atuais estruturas das demonstrações contábil-financeiras.

No entanto, torna-se necessário destacar que a adoção da estrutura da contabilidade voltada para *accountability*, ou contabilidade financeira, não invalida a utilização dos relatórios contábeis para fins gerenciais, já que há elementos comuns entre a contabilidade financeira e a contabilidade gerencial. Para Gilio (2001, p.8), "há elementos na contabilidade financeira que aproximam os valores econômicos definidos para a tomada de decisão interna à empresa aos usados em relatórios externos".

Nesse sentido, Szüster et al. (2005, p.21) destacam que, "como ciência social, a contabilidade é um produto do meio refletindo as diferentes condições sócio-econômico-político-legais.". Como consequência, é relevante para que cumpra sua missão, acompanhar as mudanças da sociedade em que está inserida e que se refere.

Segundo Cosenza (2003, p.16)

ao longo das últimas décadas, a informação contábil vem passando por transformações em sua forma final, para atender às características determinantes da evolução empresarial. As novas necessidades da sociedade moderna puseram em evidência a ineficiência do sistema tradicional de informação contábil, cujo enfoque, essencialmente dirigido para o desempenho econômico e legal, não possibilita a introdução de dados de caráter mais social, que hoje se fazem necessários, devido às mudanças conjunturais.

Nigai (2012) descreve que as demonstrações contábeis para as sociedades cooperativas são consideradas adaptações daquelas das sociedades lucrativas, por essa razão, é necessário verificar se tais adaptações mantêm o poder informativo e preditivo para os usuários de tais demonstrações.

Para Santos, Gouveia e Vieira (2012, p. 167) “a contabilidade tem amparado muito bem as instituições de finalidade lucrativa, mas ainda carece de direcionamento no que se refere às sociedades cooperativas”. O autor complementa relatando que houve certo avanço na contabilidade das sociedades cooperativas, mas não o suficiente para atender todas as suas necessidades

A contabilidade das sociedades cooperativas é influenciada por diversas entidades e órgãos regulamentadores e fiscalizadores, sendo principalmente relacionado às influências da Lei nº 5.764/71, que regulamenta as cooperativas no Brasil, Conselho Federal de Contabilidade, Leis Tributárias, resoluções do Conselho Nacional do Cooperativismo, a Organização das Cooperativas Brasileiras, Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo, dentre outros agentes reguladores, como o Banco Central do Brasil no caso das cooperativas de crédito. As demonstrações contábeis tradicionais, adaptadas para cooperativas, tais como Balanço Patrimonial (BP), Demonstração de Sobras ou Perdas (DSP), Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC) e Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido (DMPL), acrescidas das Notas Explicativas, não são suficientes para evidenciar de forma clara os benefícios econômicos e sociais causados pelas cooperativas.

De Luca (1991) aponta que, essas demonstrações fornecem informações de natureza econômico-financeiras, entretanto, não atendem as necessidades de informação de natureza social que possibilitem o seu usuário avaliar o desempenho e impacto social das entidades na comunidade em que ela está inserida.

Porém, Santos e Hashimoto (2003) salientam que essa nova abordagem proposta onde a avaliação e a evidenciação das atividades da empresa e dos seus respectivos efeitos sobre a sociedade a qual está inserida, também não pode negligenciar a abordagem tradicional anterior, ambas as abordagens são complementares.

Calixto, Barbosa e Lima (2007) relatam que há uma tendência de que relatórios adicionais sejam fornecidos pelas organizações, buscando demonstrar de forma voluntária informações quantitativas e qualitativas. O Balanço Social é um exemplo de relatório voluntário que pode ser fornecido pelas organizações.

De acordo com Taiarol, Raimundini, Behr (2011), o Balanço Social é um relatório que representa uma nova concepção dos relatórios contábeis, tornando-se uma importante fonte de informação que permite avaliar o compromisso e a transparência das organizações com a responsabilidade social. Sendo que uma das peças que compõe o Balanço Social é a Demonstração do Valor Adicionado (DVA), que segundo Tinoco (2001), é um instrumento contábil capaz de apresentar a riqueza criada pelas empresas, bem como sua distribuição entre os agentes sociais envolvidos.

4.1 BALANÇO SOCIAL

Para Santos e Hashimoto (2003) o Balanço Social é um importante relatório que surge como um novo instrumento destinado a refletir os resultados da empresa sob o aspecto socioeconômico, evidenciando os fatos sociais relevantes da empresa também sob o enfoque os fatos econômicos, que já vinham sendo reportados nas demonstrações contábeis tradicionais.

Segundo De Luca et al. (2009) um dos principais instrumentos utilizados para aferir, de maneira adequada, os resultados da empresa na área socioeconômica, ou seja, que possibilita avaliar e divulgar os impactos sociais e econômicos, tanto no seu interior, quanto no seu meio ambiente, é o Balanço Social. Pinto e Ribeiro (2004) complementam tal afirmação expondo que o Balanço Social pode refletir o comprometimento da empresa com as necessidades da comunidade em que está inserida, mediante investimentos voluntários nas diferentes áreas, abrangendo aspectos econômicos e sociais.

Para De Luca (1991) o Balanço Social surgiu para atender as necessidades de informação relacionadas ao âmbito social das entidades, permitindo a verificação da situação da empresa no campo social e possibilita a avaliação das relações ocorridas entre o resultado da empresa e a sociedade. Taiarol, Raimundini, Behr (2011) aponta que, o Balanço Social demonstra um conjunto de informações sobre os projetos, benefícios e ações sociais dirigidas aos empregados, aos acionistas e à comunidade em geral.

De Luca et al. (2009), complementam descrevendo que as informações divulgadas podem ter tanto um caráter qualitativo quanto quantitativo. O caráter qualitativo se refere a aspectos discursivos contemplados no Balanço Social, já o caráter quantitativo refere-se a gama de índices monetários e não monetários utilizados para que junto as demais informações revelem as ações das empresas relacionadas ao meio ambiente, colaboradores e à sociedade, bem como seus impactos internos.

De acordo com Cunha, Ribeiro e Santos (2005), o Balanço Social deve ser visto como um instrumento que a contabilidade coloca à disposição de seus usuários para demonstrar suas relações com a empresa. Nesse documento, evidencia tanto os aspectos econômicos quanto sociais, possibilitando um novo enfoque usado até agora, em que a preocupação era basicamente com o capital.

Santos, Gouveia e Vieira (2012) expõem que, no caso das cooperativas o Balanço Social pode ser visto como um canal de discussão entre os agentes relacionados ao desenvolvimento da cooperativa. O Balanço Social é visto como um meio para as cooperativas anunciarem o alcance ou não do seu propósito organizacional, a prestação de serviços a seus cooperados, ou seja, o suprimento das suas necessidades sociais e econômicas.

De Luca et al. (2009) apontam que o Balanço Social assumiu um formato diferente em cada país. Em alguns casos os aspectos positivos da responsabilidade social empresarial (SER) são destacados, já em outros é evidenciada a fragilidade da atuação social das empresas. A grande ênfase, geralmente, é nos aspectos positivos causados pela entidade a fim de gerar credibilidade e legitimidade a organização econômica.

A extensão da informação social evidenciada em um relatório social, ou Balanço Social, pode variar de uma entidade para outra, entretanto, as principais informações apresentadas se referem: evolução dos empregos, relações profissionais, formação profissional, treinamentos, condições de higiene e segurança, práticas de proteção ao meio ambiente e utilização do lucro

da empresa (DE LUCA,1991). Pinto e Ribeiro (2004) complementam tal afirmação expondo que, o Balanço Social mesmo sem a obrigatoriedade de elaboração e um modelo padronizado de divulgação segundo o Comitê de Pronunciamento Contábil, deve contemplar aspectos sobre recursos humanos, meio ambiente, Demonstração do Valor Adicionado, e benefícios e contribuições realizadas em prol da sociedade de maneira geral, bem como uma uniformidade de indicadores sociais e econômicos apresentados.

Em alguns países como França, Portugal e Bélgica a elaboração e publicação do Balanço Social é prevista em lei. Segundo De Luca et al. (2009), nesses países onde o Balanço Social assumiu caráter obrigatório a maior ênfase de tal relatório é nas informações relacionadas aos empregados. Nos Estados Unidos e na Europa a principal ênfase é a influência das organizações no meio externo, evidenciando sua contribuição para a defesa dos recursos naturais e a conservação das suas condições normais. Entretanto, no Brasil a ênfase é o meio interno, focando salários, condições físicas e ambientais de trabalho, o bem-estar social e a seguridade social e, em segundo plano, as questões ambientais.

De maneira geral, o Balanço Social pode ser descrito como um instrumento que reúne e sistematiza a informação da área econômica e social, capaz de fornecer indicadores que demonstrem a contribuição social da organização econômica. Sendo assim, o Balanço Social pode ser visto como um sistema complementar de informação contábil capaz de divulgar informações sobre o desempenho econômico e social da empresa e o seu relacionamento com a sociedade (DE LUCA,1991).

Para Pinto e Ribeiro (2004) independente da forma com que o Balanço Social é apresentado, o seu objetivo é demonstrar o resultado da interação da organização econômica com o meio em que está inserida, assim, são ressaltados aspectos de recursos humanos, contribuição econômica e social, ambientais e contribuições para a cidadania.

Assim, segundo Iudícibus, Martins e Gelbcke (2000), o Balanço Social pode ser dividido em quatro vertentes que contemplam os aspectos ambientais, de recursos humanos, benefícios e contribuições à sociedade em geral, e, a Demonstração do Valor Adicionado.

Dentre tais vertentes, destaca-se a DVA, que tem por objetivo demonstrar a contribuição da empresa para o desenvolvimento social e econômico, por meio da evidenciação da criação e distribuição da riqueza criada pela entidade (SANTOS, HASHIMOTO, 2003). De Luca (1991, p.23) ressalta que “uma das peças informativas mais utilizada por vários países e que

faz parte do conjunto de informações que compõe o Balanço Social é a Demonstração do Valor Adicionado”.

4.2 DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO (DVA)

A contabilidade fornece demonstrações financeiras com a finalidade de diminuir a assimetria de informação existente entre a organização e seus *stakeholders*. Dentre essas demonstrações, a Demonstração do Valor Adicionado (DVA) permite a identificação e a divulgação, de forma concisa, da riqueza gerada por uma entidade e a forma pela qual essa riqueza foi distribuída entre os diversos setores que contribuíram, direta ou indiretamente, para a sua geração (MORAES JÚNIOR, 2010).

De acordo com Cunha, Ribeiro e Santos (2005) a Demonstração do Valor Adicionado (DVA) é uma das peças formadoras do Balanço Social, mas em muitos casos sua apresentação realiza-se de maneira dissociada, ou seja, essa demonstração também pode ser vista como uma demonstração contábil isolada. Da mesma maneira, segundo De Luca (1991), a DVA pode ser entendida como um conjunto de informações de caráter econômico, normalmente apresentado com informações do Balanço Social. É um relatório contábil que tem por objetivo demonstrar o valor da riqueza criada pela entidade e a sua respectiva distribuição

Cosenza (2003) expõe que, a Demonstração do Valor Adicionado é parte integrante de um novo grupo de relatórios desenvolvidos pela contabilidade que tem por objetivo a evidencição do papel social das empresas, apresentando claramente a riqueza gerada, para que toda a sociedade conheça sua função positiva na criação de valor para a comunidade. Para o autor a DVA assume o papel de uma demonstração contábil complementar, visando informar a participação de todos os fatores econômicos que estão relacionados a criação de valor para a entidade e o consequente rateio desse valor entre os agentes econômicos.

Para Evraert e Riahi-Belkaoui (1998) a Demonstração do Valor Adicionado permite que o conhecimento sobre a riqueza gerada por uma companhia, bem como sua posterior distribuição entre todos os agentes econômicos que tiveram participação em sua criação. Para aos autores essa demonstração é considerada complementar a DRE, uma vez que a DRE somente informa a riqueza criada sob a ótica do proprietário.

Cosenza (2003) destaca, em outras palavras, que o objetivo da demonstração é o de transmitir a informação contábil sobre a riqueza criada, de forma “simples e objetiva” para o entendimento de qualquer tipo de usuário, conhecedor ou não de contabilidade.

Nigai (2012) aponta que, a DVA é um instrumento complementar na análise da atuação econômico-financeiras das organizações, uma vez que, além de demonstrar a formação de riqueza criada pelas entidades ela pode evidenciar a distribuição por meio de diversos fatores produtivos. De acordo com Pinto e Ribeiro (2004, p.26)

a DVA não contradiz a tradicional demonstração do resultado do exercício. Trata-se de uma visão diferente em termos de demonstrações contábeis. A demonstração do resultado do exercício está mais voltada a determinado tipo de usuário (proprietário, sócio ou acionista) que quer conhecer o resultado líquido da empresa em determinado período, bem como avalia a parte da riqueza criada pela empresa que se destina ao proprietário (detentor de cotas ou ações).

Pesquisas empíricas como Bao e Bao (1998) e Scherer (2006) sinalizam para a relevância da utilização da informação do valor adicionado, dando respaldo a divulgação da DVA por parte das organizações. No estudo de Bao e Bao (1998) foi possível constatar que o valor adicionado líquido foi uma variável explicativa significativa em todas as análises, sendo seu poder explicativo maior que o do lucro do exercício, para tanto, os autores utilizaram uma amostra de 166 empresas americanas nos anos de 1992 e 1993. Já Scherer (2006), utilizou em seu estudo dados de 57 empresas brasileiras listadas na Bolsa de Valores de São Paulo do período de 2000 a 2004, teve como objetivo verificar a associação entre o valor adicionado líquido e o preço das ações, e concluiu que há associação entre as variáveis, sendo uma informação relevante para os investidores da amostra.

Entretanto, cabe ressaltar que a DVA não é uma demonstração considerada obrigatória para todas as entidades. De acordo com o Conselho Federal de Contabilidade, por meio Resolução CFC nº 1.138/2008, que aprovou a NCB T 3.7, e a Resolução CFC nº 1.162/2009, que alterou o art. 1º, determinou que “a entidade, sob a forma jurídica de sociedade por ações, com capital aberto, e outras entidades que a lei assim estabelecer, devem elaborar a DVA e apresentá-la como parte das demonstrações contábeis divulgadas ao final de cada exercício social”. Porém, destaca-se que a mesma resolução também recomenda a sua elaboração por todas as entidades, incluindo cooperativas, que divulgam demonstrações contábeis, tendo em vista o benefício gerado pela determinação do valor adicionado. Sendo assim, a partir do

Balanco Patrimonial (BP), Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE) e Notas Explicativas seria possível obter informações sobre o valor adicionado.

Morley (1979, p. 619) descreve em uma equação a Demonstração do Valor Adicionado, que permite visualizar a sua formação e distribuição. A Equação 1 demonstra a estrutura resumida da DVA.

$$S - B - \text{Dep} = W + I + \text{Div} + T + R$$

Equação 1 - Estrutura resumida da DVA.

Onde: S – Vendas; B - Aquisição de materiais e serviços; Dep - Depreciação; W – Salários; I – Juros; Div – Dividendos; T - Tributos ; R - Lucros Retidos.

Fonte: Morley, (1979, p.619).

Evraert e Riahi-Belkaoui (1998) apontam que, essa equação expressa o valor adicionado líquido e que o valor adicionado bruto pode ser obtido passando a depreciação para o outro lado da igualdade, como uma forma de distribuição do valor adicionado bruto.

Cosenza (2003) descreve que, na primeira parte da igualdade, se identifica o modo como se gera o valor adicionado bruto e, na parte posterior pode-se visualizar a distribuição de valor entre os agentes econômicos. Dessa forma, o cálculo do valor adicionado pode ser obtido mediante a aplicação de procedimentos de subtração ou de adição, utilizando-se como ponto de partida para sua determinação a DRE.

Ressalta-se que, a equação expressa por Morley (1979) não faz referências aos valores adicionados recebidos em transferência, sendo que a ausência dessa informação pode levar a dupla contagem de valores, causando distorção no valor adicionado à distribuir. Ademais, a equação proposta por Morley (1979) é uma simplificação que permite demonstrar a conciliação da Demonstração do Valor Adicionado com a DRE de forma simplista.

No Brasil o modelo vigente da Demonstração do Valor Adicionado é regulamentado pelo Comitê de Pronunciamento Técnico, CPC nº 09 (2008), aprovado pela Comissão de Valores Mobiliários na Deliberação nº 557/08. Entretanto, destaca-se que não é o único modelo existente, o próprio CPC 09 apresenta três modelos, que variam de acordo com a especificidade da empresa, o modelo I é voltado para empresas no geral, o modelo II voltado para instituições financeiras bancárias e o modelo III desenvolvido para seguradoras. O Quadro 4 apresenta do modelo I utilizado para empresas em geral.

Quadro 4- Modelos da Demonstração do Valor Adicionado segundo CPC 09.

DVA MODELO I – EMPRESAS EM GERAL
1 – RECEITAS
1.1) Vendas de mercadorias, produtos e serviços
1.2) Outras receitas
1.3) Receitas relativas à construção de ativos próprios
1.4) Provisão para créditos de liquidação duvidosa – Reversão/Constituição
2 - INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS
(inclui os valores dos impostos – ICMS, IPI, PIS e COFINS)
2.1) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serv.
2.2) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros
2.3) Perda / Recuperação de valores ativos
2.4) Outras (especificar)
3 - VALOR ADICIONADO BRUTO (1-2)
4 - DEPRECIAÇÃO, AMORTIZAÇÃO E EXAUSTÃO
5 - VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELA ENTIDADE (3-4)
6 - VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSF.
6.1) Resultado de equivalência patrimonial
6.2) Receitas financeiras
6.3) Outras
7 - VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR (5+6)
8 - DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO
8.1) Pessoal
8.1.1 – Remuneração direta
8.1.2 – Benefícios
8.1.3 – F.G.T.S
8.2) Impostos, taxas e contribuições
8.2.1 – Federais
8.2.2 – Estaduais
8.2.3 – Municipais
8.3) Remuneração de capitais de terceiros
8.3.1 – Juros
8.3.2 – Aluguéis
8.3.3 – Outras
8.4) Remuneração de Capitais Próprios
8.4.1 – Juros sobre o Capital Próprio
8.4.2 – Dividendos
8.4.3 – Lucros retidos / Prejuízo do exercício
8.4.4 – Particip. dos não-controladores nos lucros retidos

Fonte: Comitê de Pronunciamento Técnico (CPC 09) - Demonstração do Valor Adicionado (2008).

A Demonstração do Valor Adicionado pode ser dividida em duas partes, a primeira parte referente à formação do valor adicionado e a segunda relacionada com a distribuição do valor adicionado.

O primeiro item referente à formação do valor adicionado é a receita. Esse grupo considera as vendas de mercadorias, produtos e serviços incluindo os valores dos tributos incidentes sobre essas receitas, mesmo que na demonstração do resultado tais tributos estejam fora do cálculo.

dessas receitas, líquida das devoluções, abatimentos e descontos comerciais. Considera também outras receitas realizadas no período e de caráter eventual, bem como as provisões para créditos de liquidação duvidosa, que inclui os valores relativos à constituição e reversão dessa provisão (CPC 09, 2008; DE LUCA ET AL., 2009).

O segundo grande grupo da formação do valor adicionado refere-se aos insumos adquiridos de terceiros. Esse grupo é formado pelo custo dos produtos, das mercadorias e dos serviços vendidos, onde se deve considerar o total de tributos sobre tais compras e não incluir gastos com pessoal próprio, já que são parte da distribuição. Também fazem parte desse grupo os gastos referentes a materiais, energia, serviços de terceiros e outros, bem como perda e recuperação de valores ativos.

De Luca et al. (2009, p.44) “aponta que a diferença entre os valores totais dos dois grupos descritos (receita e insumos adquiridos de terceiros) resulta no valor adicionado bruto”. Em seguida é reduzida do valor adicionado bruto a depreciação, amortização e exaustão. O resultado dessa subtração resulta no valor adicionado líquido pela entidade.

Segundo Cosenza (2003), o valor adicionado é obtido mediante a diferença entre o processo de vendas ou produção de determinada entidade, dependendo da ótica utilizada, e o total de aquisições ou compras realizadas para esse mesmo fim, representando a soma de toda a remuneração de esforços consumidos nas atividades da companhia. De Luca (1991, p. 52) aponta que, “o valor adicionado de uma empresa representa o quanto de valor ela agrega aos insumos que adquire em determinado período, isto é, o valor da riqueza gerada pela empresa”.

Ainda de acordo com Cosenza (2003), uma vez calculado e conhecido o valor adicionado do período, este deverá ser distribuído segundo os critérios que servem como base para determinar a retribuição aos grupos que participam do valor adicionado. Não existe um método de distribuição, a forma com que ela é realizada varia segundo aspectos determinados pelo ambiente da entidade.

Posteriormente são considerados os valores adicionados em transferência, que corresponde ao valor agregado por terceiros que lhe foi transferido durante o período. Tais valores são provenientes de resultado de equivalência patrimonial, que se referem à criação de riqueza originada pelos negócios da entidade, receitas financeiras, inclusive as variações cambiais ativas, e, outras receitas incluindo os dividendos relativos a investimentos avaliados ao custo, aluguéis, direitos de franquia. De Luca et al. (2009) aponta que, esse item deve ser

considerado no cálculo da riqueza criada pela entidade mesmo sem serem originados de suas atividades de produção normal, entretanto, deve-se ter cuidado para não ocorrer dupla contagem em função de tal consideração.

O resultante da interação de tais itens é o valor adicionado total a distribuir, que segundo De Luca et al. (2009), consiste em tudo que foi agregado pela companhia em determinado período, por meio de seus esforços realizados por terceiros, porém utilizando seus recursos.

Com relação à distribuição do valor adicionado De Luca (1991, p.63) aponta que

o valor adicionado é também definido como a remuneração dos esforços desenvolvidos para a criação da riqueza da empresa. Esses “esforços” são, em geral, os empregados que fornecem a mão-de-obra, os investidores que fornecem o capital, os financiadores que emprestam recursos e o governo que fornece a lei e a ordem, a infraestrutura socioeconômica e os serviços de apoio.

Os grupos relacionados à distribuição do valor adicionado referem-se aos funcionários por meio do item pessoal e encargos, que envolve a remuneração direta, benefícios e FGTS. Segundo De Luca et al. (2009) esse grupo é importante por evidenciar a capacidade de geração e remuneração de empregos e, conseqüentemente, de contribuição para o desenvolvimento socioeconômico local. O grupo impostos, taxas e contribuições presente na DVA evidencia as contribuições realizadas ao governo, esse grupo é dividido de acordo com as esferas do governo. O terceiro grupo refere-se à remuneração de capitais de terceiros, formado pelos valores pagos ou creditados aos financiadores externos de capital. Por fim, o último grupo de distribuição do valor adicionado refere-se à remuneração de capital próprio, no caso das cooperativas a remuneração do capital dos membros da cooperativa.

Cosenza (2003) descreve que a elaboração e publicação da Demonstração do Valor Adicionado tem como vantagens permitir a obtenção de uma dupla visão da realidade empresarial: a econômica, relativa ao valor gerado, e a social, correspondente às rendas distribuídas, possibilitar o desenvolvimento de um efetivo sistema de avaliação dos gestores e unidades, ter uma linguagem aceita por todos os seus destinatários e que se faz compreensível ao conhecimento de qualquer usuário, refletir a lucratividade e a eficiência das operações e atividades da companhia, como também a evolução econômica em seu conjunto, fornecer dados para a tomada de decisão e o sistema de controle de desempenho, bem como permitir conhecer a contribuição econômica da empresa para a renda nacional ou para seu ambiente econômico ou social.

O Quadro 5 demonstra as vantagens apresentadas pela determinação do valor adicionado e a análise de sua distribuição, segundo Evraert e Riahi-Belkaoui (1998).

Quadro 5 - Vantagens da utilização dos relatórios de análise do valor adicionado

VANTAGEM	AUTORES	EXPLICAÇÃO
Motivacional	Egginton, 1984; McLead, 1984; McLeay, 1983; McSweeney, 1985.	Os relatórios de valor adicionados produzem informações que destacam a contribuição para o resultado final da organização.
Medição da produtividade – Bônus	Morley 1979, 1981, 1979.	Os relatórios de valor adicionado fornecem uma maneira prática de introdução de bônus pelo aumento de produtividade e recompensas ligações às mudanças na quant. de valor adicionado.
Poder preditivo/explicativo	Morley, 1979; Cox, 1978; Sinha, 1983.	Valor acrescentado baseados em índices pode ser mais útil para explicar e/ou predizer eventos econômicos de importância para a empresa.
Medição da Renda Nacional	Maunders, 1985.	Valor adicionado é mais congruente com conceitos utilizados para medir a renda nacional e cria um <i>link</i> útil com os dados macroeconômicos e as técnicas utilizadas pelos economistas.
Proxy para tamanho	Morley, 1981.	Valor adicionado pode ser utilizado como uma medida melhor do tamanho e importância da empresa do que vendas ou de capital
Negociações Trabalhistas	Maunders, 1985.	Os relatórios de distribuição do valor adicionado podem auxiliar nas negociações trabalhistas por evidenciar a distribuição para cada grupo de agente econômico.
Medidas de Desenvolvimento Econômico	Rahman, 1990.	A emissão de relatórios de valor adicionado por multinacionais fornecem um meio para analisar as contribuições dessas empresas para o processo de desenvolvimento econômico nacional
Medição de Desempenho	Sinha, 1983.	O valor adicionado líquido é um melhor índice de desempenho do que o lucro líquido, especialmente nos casos em que a contabilidade usa técnicas de reconhecimento arbitrárias.
Melhor Proxy	Morley, 1978.	A análise do valor adicionado fornece um melhor índice para a medição da eficiência de gestão.

Fonte: Evraert e Riahi-Belkaoui (1998).

Entretanto, existem divergências sobre a atual estrutura de DVA proposta para as entidades no geral. Por exemplo, com relação a considerar depreciação, amortização e exaustão na estrutura da DVA, alguns pesquisadores entendem que tais elementos não devem ser deduzidos do valor das vendas, como se fossem elementos de custo externo, mas sim, elementos pertencentes à distribuição do valor adicionado. Entretanto, Morley (1979) expõe que, ao se considerar a depreciação, amortização e exaustão na constituição do valor adicionado se obtêm, além do valor adicionado bruto, a informação sobre valor adicionado líquido. Para Cosenza (2003), não há uma alocação mais correta, é necessário saber a limitação de cada uma das opções, que em alguns casos está vinculada a forma de cálculo da

depreciação, amortização e exaustão, que pode aumentar a subjetividade da informação, principalmente em casos de ênfase na contabilidade fiscal, e não contabilidade societária.

De Luca (1991) expõe que, as empresas britânicas, em sua maioria, preferem considerar a depreciação como uma distribuição do valor adicionado, expondo somente a informação do valor adicionado bruto, seguindo recomendações do “*The Corporate Report*”. Já no Brasil, o Pronunciamento Técnico CPC nº 09 (2008), demonstra o valor adicionado bruto e depois realiza a subtração do valor referente à depreciação para se obter o valor adicionado total a se distribuir.

Com relação aos resultados negativos, Cosenza (2003) salienta que, independentemente do fato de o resultado obtido pela entidade ser positivo ou negativo, a DVA deveria, já que os casos onde o valor adicionado negativo, ou seja, a empresa não conseguiu gerar riqueza suficiente para remunerar a todos os seus agentes econômicos, pode-se haver um incremento informativo para que a tomada de decisão seja realizada. Cunha (2002) aponta que é importante elaborar a Demonstração do Valor Adicionado, mesmo ainda sob tais condições, uma vez que torna-se possível identificar se os recursos consumidos pela empresa não foram gerados todos pela entidade, sendo um parte oriunda de capital de terceiros.

Com relação ao *leasing*, que para Cosenza (2003) também pode ser controverso entre contadores e pesquisadores, deve-se entender o *leasing* operacional como uma distribuição, no item aluguéis, enquanto o *leasing* financeiro deve ser tratado como um empréstimo de capital externo, devendo, então, os juros de cada exercício serem tratados como remuneração desse capital.

Cosenza (2003) destaca que as receitas financeiras e também os benefícios obtidos por participação societária do capital de outras empresas constituem, também, pontos questionáveis no cálculo do valor adicionado, já que não tem suas origens nas atividades de produção normal das empresas. Por essa razão a estrutura da DVA já prevê a separação de tais receitas e as receitas provenientes de vendas. Para não haver dupla contagem em uma apuração do valor adicionado global, enquanto as entidades em geral somam as quantias referentes a receitas financeiras e participações societárias, as instituições financeiras excluem da sua demonstração tal valor. Cunha (2002) corrobora com tal argumento expondo que se tais valores não forem considerados na elaboração da DVA a avaliação e a análise da riqueza criada pela entidade ficará prejudicada.

4.2.1 DVA em outros países e modelos alternativos

Cosenza (2003) descreve que, as primeiras aplicações da informação do valor adicionado tiveram suas origens nos Estados Unidos da América, na década de vinte, quando foi utilizado como base para cálculo dos sistemas de pagamento de incentivos governamentais. Entretanto, as referências sobre o assunto no campo empresarial são mais recentes, datam dos anos cinquenta, quando o valor adicionado começou a ser utilizado em uma perspectiva microeconômica, ao ser adotado por algumas companhias da Inglaterra. Hopwood, Burchell e Clubb (1994) assinalam que, nessa mesma época, o governo britânico desenvolveu uma campanha a favor de planos de pagamento de incentivos através do valor adicionado, visando a reformular os sistemas de determinação dos salários vigentes.

De acordo com Evraert e Riahi-Belkaoui (1998), a popularidade do valor adicionado aumentou na maior parte dos países europeus ao final da década de 70. Os autores destacam que na Inglaterra a partir desse momento houve o aumento da contratação dos contadores que sabiam elaborar a demonstrativos capazes de evidenciar o valor agregado.

Segundo De Luca (1991), no início da década de 70, houve uma crescente preocupação, principalmente na Europa, com a evidenciação do desempenho social das empresas devido a pressões de movimentos sociais. Nesse período, na França, tornou obrigatória a publicação do Balanço Social por parte das empresas, entretanto, nesse conjunto de demonstrativos não estava contemplado a Demonstração do Valor Adicionado. Nos Estados Unidos somente demonstrativos ambientais eram tratados como obrigatórios pelas organizações econômicas e legislação.

Já na Grã-Bretanha várias entidades e associações tomaram fortes posições nos movimentos sociais que clamavam por transparência sobre o desempenho social, assim como na França as empresas passaram a emitir o Balanço Social, entretanto na Grã-Bretanha não houve obrigatoriedade legal. Somente em 1975, foi indicado oficialmente pelo *Accounting Standards Committes*, da Inglaterra, o documento intitulado *The Corporate Report*, que recomendava a apresentação de demonstrativos auxiliares, tais como o Demonstrativo de Valor Adicionado, principalmente como forma de evidenciar a riqueza criada e a sua respectiva distribuição entre os agentes econômicos envolvidos no ambiente institucional da entidade (DE LUCA, 1991).

Fregonesi (2009) corrobora com o argumento de que a DVA teve sua origem no Reino Unido. Para autora, apesar de referências anteriores serem encontradas na literatura contábil, foi em 1970, por meio da publicação do *The Corporate Report*, no Reino Unido, que se deu início a prática de divulgação da DVA.

De Luca (1991) ainda expõe que, na América Latina o movimento ganhou forças anos mais tarde. No Chile, especialmente, algumas empresas veem aperfeiçoando seus demonstrativos com o intuito de demonstrar a esfera social ao lado da econômica. No entanto, não há uma obrigatoriedade de apresentação de tais demonstrativos, e normalmente resultam em relatórios internos não divulgados a todos os usuários interessados.

Cunha, Ribeiro e Santos (2005) destacam que, em vários países da África e também na Índia, a DVA é considerada um relatório com informações tão relevantes que é exigida sua apresentação de qualquer empresa que queira se instalar em seu território, uma vez que o governo possui interesse em verificar o quanto de riqueza criada por essa organização é capaz de produzir.

Fregonesi (2009) aponta que assim como na Inglaterra, a DVA já teve sua ascensão e também sua queda, é possível observar que em diversos países a prática de evidenciar a Demonstração do Valor Adicionado não é comum ou não tem tanta evidência. Entretanto, pesquisadores e normatizadores descrevem que, ainda que a prática não corresponda totalmente as expectativas de seus trabalhos, defendem a divulgação das informações do valor adicionado e enfatizam a qualidade e a utilidade dessa informação para a sociedade.

A DVA não é o único modelo de se tentar evidenciar a contribuição social e econômica produzida pela empresa. Existem modelos alternativos que normalmente expressam através de indicadores qualitativos e quantitativos o impacto da organização econômica e social onde encontra-se inserida.

Existem diferentes órgãos especializados em emitir recomendações sobre a elaboração de relatórios que tem por objetivo reunir informações a cerca do desempenho econômico e social das organizações. Dentre esses organismos se destaca o *Global Reporting Initiative* (GRI), de acordo com Nigai (2012), a metodologia desenvolvida pela GRI consiste em um conjunto de relatórios de sustentabilidade elaborados com a finalidade de evidenciar a informação relacionada à forma de gestão sobre o desempenho econômico, ambiental e social da entidade.

Segundo De Luca et al. (2009), o objetivo da GRI é desenvolver, aprimorar e disseminar as diretrizes para a elaboração de relatórios de sustentabilidade que são divulgados de maneira voluntária por empresas de todo o mundo. Cosenza (2003) aponta que, ao adotar o modelo de relatório da *Global Reporting Initiative* - GRI5, a entidade busca atender ao seu compromisso de compartilhar suas atividades ambientais, econômicas e sociais, bem como suas iniciativas sustentáveis e, com isso, manifestar-se diante de questões que interessem à sociedade onde atua.

Segundo De Luca (2009) a terceira geração de diretrizes da GRI conhecida como G3 abrange as dimensões econômica, ambiental e social da sustentabilidade. Essas dimensões são consideradas essenciais para os relatórios de sustentabilidade uma vez que as demonstrações contábeis, mesmo que imprescindíveis, não fornecem todas as informações necessárias para seus usuários. A dimensão econômica trata dos reflexos das atividades organizacionais sobre as condições econômicas dos diversos grupos de interesse sobre o sistema econômico, se desdobra em desempenho econômico, presença de mercado, e impactos econômicos indiretos. A dimensão social da sustentabilidade se divide em quatro subcategorias, relacionadas as práticas trabalhistas, direitos humanos, sociedade e responsabilidade pelo produto. Já a dimensão ambiental refere-se ao impacto das empresas sobre os organismos vivos e não vivos, contemplando aspectos como: emissões, energia, biodiversidade, etc.

O GRI possui como indicador econômico o ECI, que se assemelha, considerando algumas limitações, ao valor adicionado evidenciado pela DVA. O valor econômico direto gerado e distribuído, evidenciado na EVG&D, consiste na evidenciação das receitas geradas e posteriormente distribuídas em custos operacionais, salários e benefícios a empregados, pagamento para provedores de capital, pagamento para o governo, investimento na comunidade e o valor econômico acumulado, que é o valor resultante da diferença entre o valor econômico gerado pelas receitas e posteriormente distribuído. O Quadro 6 apresenta a EVG&D.

Quadro 6 - Estrutura da EVG&D

Componente	Comentário
1) Valor Econômico Gerado Diretamente	
a) Receitas	Vendas líquidas mais vendas provenientes de investimentos financeiros e vendas de ativo.
2) Valor Econômico Distribuído	
b) Custos Operacionais	Pagamento para fornecedores, investimentos não estratégicos, royalties e pagamento de facilitação
c) Salários e Benefícios à empregados	Total da folha de pagamento para empregados. (pagamentos atuais e não obrigações futuras)
d) Pagamento para provedores de capital	Todos os pagamentos financeiros realizados para provedores de capital.
e) Pagamentos para o governo	Impostos brutos
f) Investimento da comunidade	Contribuições voluntárias e investimentos em fundos na comunidade como um todo. (incluindo doações)
Valor Econômico Acumulado (1-2)	Investimentos, hipotecas, etc.

Fonte: *Global Reporting Initiative* (2006, p.5).

Dentre as diferenças com a DVA percebe-se que no EVG&D os custos operacionais são vistos como elementos de distribuição da riqueza criada (ECI), já na DVA para se obter a riqueza criada pela entidade é necessário descontar os custos relacionados a insumos de terceiros. Assim, o EVG&D não permite evidenciar o valor adicionado em si, já que não demonstra a capacidade de criação de valor da organização sobre os insumos que são adquiridos de forma direta. O foco do EVG&D é a evidenciação do valor econômico acumulado aos proprietários da entidade, demonstrando a diferença existente entre os ingressos e as saídas de recursos.

Ademais, outra diferença consiste da evidenciação do item investimento na comunidade, que não é evidenciado diretamente da DVA, o que pode representar uma perda informacional que a DVA apresenta, principalmente para as entidades ligadas ao terceiro setor, tais como as cooperativas, que possuem em sua essência o foco social.

De acordo com *Global Reporting Initiative* (2006), a relevância de relatórios como o EVG&D possibilita a verificação de dados sobre a geração e distribuição do valor econômico, disponibilizando aos diferentes *stakeholders* uma visualização do perfil econômico da organização, de seu desempenho e consequentemente distribuição do valor econômico gerado com as receitas. Além de fornecer um panorama útil do valor monetário direto agregado às economias locais.

Assim, apesar de uma estrutura que apresentam similaridades, o EVG&D e a Demonstração de Valor Adicionado são demonstrativos distintos, já que o foco da EVG&D é expor o valor

econômico gerado aos sócios, evidenciando como ocorreram as saídas de recursos que diminuem os retornos econômicos gerados. A DVA, por outro lado, demonstra a capacidade da organização em adicionar valor sobre os insumos adquiridos, evidenciando o quanto a organização agrega a economia, e em seguida como distribui essa geração de riqueza entre os agentes econômicos que interagem com a mesma.

Outro modelo alternativo que procura evidenciar o impacto econômico e social das entidades é o Guia de Indicadores de Responsabilidade Corporativa nos Relatórios Anuais elaborados pela Organização das Nações Unidas. Esse guia foi desenvolvido com base na GRI, normas da Organização Internacional do Trabalho (OIT) e da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico, respeitando a *International Financial Reporting Standards* (IFRS) do *International Accountin Standards Board* (IASB) (DE LUCA ET AL., 2009).

Esse guia contém os *stakeholders* que possuem interação com as organizações econômicas e o tipo de informação de que necessitam, bem como os critérios de seleção de indicadores, os princípios que devem ser seguidos e as limitações a serem enfrentadas. Em um terceiro momento o guia também contém os indicadores de responsabilidade corporativa distribuídos em 6 grupos de análise. O Quadro 7 apresenta os indicadores e os grupos relacionados.

Quadro 7 - Indicadores do Guia de responsabilidade corporativa da ONU

Grupo	Indicadores
Comércio, investimentos e outros aspectos relacionados.	Renda total, valor das exportações x importações, total de novos investimentos e compras locais.
Criação de emprego e práticas laborais.	Mão de obra total, salários e benefícios aos empregados, taxa de rotatividade e porcentagem dos empregados abrangidos por acordos coletivos.
Tecnologia e desenvolvimento de recurso humano	Gastos em pesquisa e desenvolvimento, média de horas de treinamento por empregados e gastos com treinamento de empregados.
Saúde e segurança	Custo da saúde e segurança dos empregados e doenças relacionadas ao trabalho.
Governo e contribuições a comunidade	Pagamento ao governo e contribuição voluntária a sociedade
Corrupção	Número de condenações por violação de leis.

Fonte: Elaborado pela autora.

Alguns desses indicadores estão alinhados e podem ser extraídos diretamente da Demonstração do Valor Adicionado. No entanto, alguns como o número de condenações por violação de leis ou até mesmo médio de horas de treinamento por empregados não são possíveis de se obter pelas informações contábeis.

No Brasil outros modelos alternativos tem como base a ideia do Balanço Social. O Balanço Social desenvolvido pela Ibase complementa as relações sociais da organização econômica no ambiente endógeno e exógeno com os quais interage, ou seja, contempla indicadores relacionados a empregados, meio ambiente, sociedade sob forma de ações sociais, e geração de riqueza considerando a empresa como um elemento de criação e distribuição de riqueza. Ressalta-se que como destacado anteriormente a criação de valor adicionado e sua distribuição é vista como parte integrante do Balanço Social. O Quadro 8 demonstra os indicadores do Balanço Social Ibase.

Quadro 8 - Indicadores do Balanço Social Ibase

Indicadores	Explicação
Base de cálculo	Nesse item são informados os valores da receita líquida, resultado operacional e folha de pagamento bruta da empresa.
Indicadores sociais internos	Referem-se aos gastos efetuados pela empresa na área social em prol de seus funcionários.
Indicadores sociais externos	Correspondem a gastos efetuados na área social em prol da comunidade.
Indicadores ambientais	Representam gastos efetuados em projetos que visem a preservação ambiental.
Indicadores funcionais	Nesse item são discriminados informações referentes aos funcionários da empresa.
Indicadores relevantes	Refere-se ao exercício da cidadania, ou seja informações relacionadas a maior e menor remuneração, total de acidente de trabalhos, reclamações, etc.

Fonte: De Luca et al. (2009).

Os modelos alternativos apresentados, e a própria Demonstração do Valor Adicionado, podem ser empregados em qualquer tipo de organização econômica, inclusive nas cooperativas, que por possuírem o foco social e econômico alinhado e ressaltado segundo seus princípios doutrinários, deve procurar demonstrar aos seus agentes econômicos tais contribuições como qualquer outra entidade.

Ademais, tais modelos alternativos visam, de maneira distinta, evidenciar as contribuições sociais e econômicas geradas pelas entidades na região que se encontram inseridas. A Demonstração do Valor Adicionado é somente um dos instrumentos que pode ser utilizado e fornece principalmente noções monetárias sobre tal contribuição. Entretanto, sua vantagem em relação aos demais modelos alternativos contemplados anteriormente, é que suas informações podem ser retiradas diretamente das informações contábeis, o que facilita a sua elaboração.

4.2.2 Relação entre Demonstração do Valor Adicionado e Demonstração de Resultado do Exercício

Santos e Hashimoto (2003) apontam que, muitos valores contidos na DVA podem ser obtidos de outras demonstrações contábeis, e até mesmo em alguns casos diretamente obtidos da Demonstração de Resultado do Exercício, ou no caso das cooperativas da Demonstração de Sobras ou Perdas. Há uma íntima relação entre tais demonstrativos, entretanto, cada um possui o seu próprio objetivo, e não podem ser visto como alternativos. Ratificando o exposto, Cosenza (2003) aponta que a DRE até pode evidenciar em certos aspectos a riqueza criada pela companhia que se destina ao proprietário, já que tem por objetivos a evidenciação do lucro da empresa aos seus investidores. Entretanto, para que se tenha uma efetiva visão da magnitude socioeconômica da entidade, deve haver uma estreita complementaridade entre a DVA e a DRE.

Santos, Gouveia e Vieira (2012, p. 248) aponta que, “a elaboração da DVA parte da Demonstração de Resultado do Exercício, o que as tornam demonstrações complementares, porém, com enfoques distintos”. A DVA possibilita a verificação da contribuição de diversos agentes econômicos para a agregação de valor, bem como a parcela de riqueza gerada por cada agente. Já a DRE possibilita a apuração e evidenciação do lucro, e por essa razão é principalmente voltada para os acionistas.

Cosenza (2003) destaca que, para a determinação do valor adicionado e elaboração de sua respectiva demonstração, é fundamental que se conheça o lucro obtido no período, sendo assim, é primordial que também se elabore a DRE, pois só assim a destinação atribuída aos sócios ou acionistas, por conta de tal lucro, proposta de distribuição de dividendos e juros sobre o capital próprio pode ser observada. Para o autor as duas demonstrações não devem ser entendidas como concorrentes, já que a DVA não tem a finalidade de substituir a DRE.

Para González (1995), essa complementariedade se deve porque a visualização do lucro juntamente com o valor adicionado propicia a visualização de dois tipos básicos de excedentes econômicos, entretanto, esse último agrega mais magnitude informativa e mais significância, pois corresponde ao incremento de valor que experimentam as coisas e os bens no transcurso do processo produtivo.

De Luca (1991) enfatiza que

A avaliação de desempenho de uma empresa é normalmente apresentada como lucro ou prejuízo na Demonstração de Resultado do Exercício. Entretanto, esse resultado indica somente a parte da riqueza que pertence aos sócios/acionistas da empresa. A Demonstração do Valor Adicionado apresenta a riqueza gerada pelas atividades da empresa e evidencia, separadamente, a parte devida a cada um dos componentes que participam da criação dessa riqueza: sócios/acionistas, financiadores, empregados e governo.

Segundo Morley (1979), a conciliação entre o valor adicionado e o lucro empresarial pode ser expressa algebricamente. A Equação 2 demonstra a conciliação do lucro (DRE) e valor adicionado (DVA).

$$\text{a) } R = S - B - \text{Dep} - W - I - \text{Div} - T$$

$$\text{b) } S - B - \text{Dep} = W + I + \text{Div} + T + R \text{ ou}$$

$$\text{c) } S - B = W + I + \text{Div} + T + \text{Dep} + R$$

Equação 2 – Conciliação do lucro (DRE) e valor adicionado (DVA)

Onde: R - Lucro Retido; S – Vendas; B - Aquisição de materiais e serviços; Dep - Depreciação; W – Salários; I – Juros; Div – Dividendos; T – Tributos.

Fonte: Morley (1979).

Assim, pode-se observar que entre a equação (a) e (c) somente há uma diferença na disposição dos elementos de forma que o lucro retido é expresso pela subtração dos elementos citados das vendas realizadas no período, enquanto o valor adicionado é obtido pela diferença entre as vendas e a aquisição de materiais e serviços, ou pela soma dos elementos de distribuição do valor adicionado. Ressalta-se que a equação (b) expressa o valor adicionado líquido enquanto a equação (c) demonstra o valor adicionado bruto.

Santos (1999, p. 20), considerando a visão proporcionada sobre as informações da Demonstração do Resultado do Exercício e Demonstração do Valor Adicionado, conclui que

nesse aspecto, a Demonstração do Valor Adicionado – DVA – é muito mais abrangente, pois não está exclusivamente voltada para a apuração do resultado, porquanto considera outros fatores de produção e aponta suas respectivas remunerações. São componentes dessa demonstração, além da informação relativa à riqueza gerada pela empresa, a forma com que essa riqueza é distribuída através de impostos pagos ao governo, juros e aluguéis destinados a financiadores externos, remunerações pagas aos trabalhadores e lucros e dividendos (ou juros sobre o capital próprio, como previsto na legislação brasileira) atribuídos aos proprietários, sócios e acionistas.

Fregonesi (2009) enfatiza de maneira complementar que, a DVA também não pode ser confundida do *Economic Value Added* (EVA[®]). De acordo com a autora a DVA tem como

foco evidenciar a riqueza gerada para a sociedade, enquanto EVA[®] tem como objetivo a informação financeira voltada para o investidor. EVA[®] é considerado mais complexo de ser elaborado, já que depende de informações não contabilizadas como o custo de oportunidade do capital próprio.

Ademais, Santos e Hashimoto (2003, p.156) apontam que “em consequência da aplicação dos princípios contábeis, surge uma diferença importante entre o valor adicionado contábil apurado na DVA e o valor adicionado apurado para fins de estimação do PIB”.

4.2.3 Contribuição da DVA para o cálculo do PIB

A elaboração da DVA permite a evidenciação clara do valor adicionado, também conhecido como valor agregado, pela entidade. De acordo com o CPC 09 (2008, p.3) “o valor adicionado representa a riqueza criada pela empresa, de forma geral, medida pela diferença entre o valor das vendas e os insumos adquiridos de terceiros. Inclui também o valor adicionado recebido em transferências, ou seja, produzido por terceiros e transferidos à entidade”. Tinoco (2001) ressalta que a obtenção do valor adicionado de uma entidade permite evidenciar a contribuição da companhia, para o Produto Interno Bruto (PIB) nacional, bem como para o setor econômico a que pertence. Também é possível verificar a evolução do valor adicionado a partir da comparação com anos anteriores, demonstrando o desenvolvimento da companhia e os fatores que levaram a alteração nos seus valores.

De acordo com Fregonesi (2009, p. 69) “se todas as entidades produtivas do país elaborassem essa demonstração, a soma da riqueza gerada seria o produto nacional”. Entretanto, a DVA não é considerada obrigatória para todo o tipo de empresa, e com isso o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) realiza o cálculo por meio de uma metodologia diferente. Fregonesi (2009) relata que há uma diferença entre a metodologia contábil utilizada na DVA e a metodologia econômica empregada no cálculo do valor adicionado por parte do IBGE. De Luca (1996) apresenta em seu artigo as diferenças existentes e demonstra como é possível realizar a conciliação. Pode-se dizer que uma das principais diferenças está no conceito do valor adicionado, tendo em vista que a economia adota o conceito de produção e a contabilidade demonstra o valor adicionado a partir das vendas.

Cosenza (2003, p.11) descreve que, o “cálculo do valor adicionado apresenta algumas divergências em função da diferença de enfoque utilizado para seu conhecimento pelos Contadores e pelos Economistas”. Na área econômica, o conceito de riqueza criada é vinculado a noção de produção, já contabilmente, é tomado como base o montante das vendas.

De acordo com De Luca (1991), o valor adicionado pode ser visto por duas óticas: econômica ou contábil. Na visão econômica o conceito de valor adicionado é utilizado para mensurar as atividades econômicas de uma nação através da definição de seu produto nacional, para tanto, utiliza como base a produção. Em uma perspectiva contábil, o conceito de valor adicionado geralmente leva em consideração o total das vendas de uma empresa num determinado período, que não necessariamente coincide com o valor de produção.

Entretanto, destaca-se que o total de riqueza gerada pela economia de uma nação resulta da soma do valor adicionado das empresas, ou seja, através da soma do valor adicionado evidenciado pela Demonstração do Valor Adicionado seria possível verificar a riqueza nacional por meio de relatórios contábeis e aferir a contribuição de cada entidade a essa riqueza nacional (DE LUCA, 1991).

Santos e Hashimoto (2003) expõe que, o produto nacional é a soma de todos os bens e serviços em cada etapa do processo produtivo. Assim, De Luca et al. (2009) aponta que, o cálculo do valor adicionado em função das vendas considera o custos do materiais e serviços adquiridos de terceiros referente somente aos produtos vendidos. Assim, para determinar o valor adicionado sob ótica econômica, ou seja, usando como base os valores de produção, deve-se ajustar os valores de venda considerando as variações presentes no estoque. Ademais, o autor ainda ressalta que assim como a produção os custos referentes a ela devem ser considerados, bem como devem ser considerado o valor da produção de bens realizados pela própria empresa e incorporados no ativo imobilizado.

Para Cosenza (2003) o cálculo do valor adicionado baseado nas vendas tem como vantagem a possibilidade de avaliação da responsabilidade dos gestores no processo de geração de valor para a entidade, bem como relacionar esse mesmo valor com os princípios e normas contábeis, utilizados nas demais demonstrações contábeis tradicionais. Assim, torna-se o valor agregado com base nas vendas que pode ser entendido como uma boa *proxy* para o esforço do agente.

Assim como a limitação existente pela divergência da ótima econômica e contábil, existem outras limitações apontadas por pesquisadores com relação da Demonstração do Valor Adicionado.

4.2.4 Limitações atuais da DVA e contribuição de alteração da estrutura da DVA por outros autores

Para Cosenza (2003) os aspectos mais limitantes da utilização da Demonstração do Valor Adicionado estão associados ao tratamento contábil utilizado para o registro de algumas operações que podem vir inviabilizar as análises comparativas das empresas. O autor complementa que esforços já estão sendo realizados para uniformizar o tratamento contábil entre as diferentes entidades, entretanto, ainda pode-se encontrar distorções dos métodos utilizados. Lagioia et al. (2001) ratifica tal afirmação expondo que por sua pesquisa foi possível verificar que a falta de uma padronização na apresentação das informações referente a DVA leva a uma queda de qualidade na análise dos dados, pois esta fica inviabilizada pela falta de parâmetros de comparação.

Cosenza (2003) ainda aponta que, as limitações da DVA são referentes a dificuldades de entendimento por causa de sua não normatização e standardização, possíveis distorções na tomada de decisão ao se observar somente a maximização do valor adicionado e negligência do lucro obtido por meio da DRE, possíveis distorções provocadas por sua subjetividade vinculada a necessidade de algumas estimativas, dificuldade de análises de desempenho empresarial no setor econômico que a companhia pertence e o *trade-off* custo-benefício de se elaborar a demonstração em ambientes de grande incertezas e complexidades monetárias, tributárias e econômicas.

Morley (1979) salienta que, deve se ter cuidado com as possíveis relações estabelecidas entre os números evidenciados por meio da Demonstração do Valor Adicionado pode-se ter a ideia que a organização econômica é um conjunto de equipes que cooperam para formar o valor adicionado, entretanto, pode ser errado estabelecer a relação de que a remuneração dessa cooperação será proporcional a contribuição para a formação de seu valor. Outro ponto é a limitação para se medir e informar a eficácia alcançada na distribuição social dos valores

gerados, não há um parâmetro comparativo que indique a melhor forma de distribuição do valor adicionado pela entidade.

Como apontado anteriormente, uma das questões mais discutidas é sobre qual é a melhor base de cálculo para a determinação do valor adicionado, se seria a produção ou o critério de vendas. Cosenza (2003) aponta que, a grande limitação apresentada pela DVA para estudos macroeconômicos é não possibilitar a análise da contribuição individual de cada empresa na formação do PIB, dada a forma como é elaborada no Brasil. O ponto de conflito é que o conceito econômico de valor adicionado refere-se a toda riqueza produzida pela empresa, independentemente do fato de que a mesma tenha sido vendida ou não. Diante dessa limitação o autor sugere a inclusão de três linhas na DVA que captem a variação de estoques: uma para produtos acabados, outra para os produtos em elaboração e outra para mercadorias, matérias primas e materiais de consumo. Entretanto, o autor destaca que se deve ter um cuidado adicional com a parcela relativa às remunerações dos diversos agentes econômicos, apropriada ao custo dos produtos estocados, também seja evidenciada na parte correspondente à distribuição do valor adicionado.

Entretanto, para Cosenza (2003) a utilização das vendas como base de cálculo pode ser entendida como mais adequada porque está relacionada com os princípios de contabilidade utilizados nas demais demonstrações contábeis tradicionais, mais especificamente na DRE, permitindo assim a reconciliação com essa demonstração, e proporcionando maior credibilidade para a DVA e não recomendado alterações sobre esse aspecto.

Segundo Evraert e Riahi-Belkaoui (1998) as limitações, ou desvantagens da DVA, estão relacionadas com a geração de falsas premissas, confusões de interpretação, desorientação da gestão e falácias que são originadas da demonstração. O Quadro 9 demonstra as desvantagens apresentadas pela determinação do valor adicionado e a análise de sua distribuição.

Quadro 9 - Desvantagens da utilização dos relatórios de análise do valor adicionado

Desvantagem	Autores	Explicação
Premissas falsas	Morley, 1979.	Os relatórios de valor adicionado depende de premissas falsas, incluindo: (a) um empresa é uma equipe de grupos de cooperação, (b) o governo é um grupo legítimo e (c) todos os grupos de membros legítimos foram incluídos na distribuição.
Possível Confusão	Riahi- Belkaoui, 1992.	A Demonstração do valor adicionado pode levar à confusão, especialmente em casos em que a riqueza (medida pelo valor agregado) está aumentando, enquanto outros componentes estão diminuindo.
Possível desorientação Gestão	Gilchrist, 1971.	A inclusão do valor adicionado nas análises pode erroneamente levar a gestão para perseguir a maximização do valor da empresa adicionado
Falácias	Rutherford, 1981.	a. Aumentar o valor adicionado deve aumentar o lucro. b. Aumentar o valor adicionado deve beneficiar acionistas. c. É possível identificar antecipadamente uma distribuição equitativa das mudanças na valor adicionado. d. O valor adicionado alto indica um desempenho superior. e. A força de trabalho representando alta proporção da distribuição não merece aumentos.

Fonte: Evraert e Riahi-Belkaoui (1998).

Já para Fregonesi (2009) a limitação relacionada com a DVA é que ela é tratada como um rearranjo da DRE, no Brasil. Nesse sentido, os investimentos socioambientais que já são, por hora, ocultados na DRE como despesa, caso não haja ligação com o processo produtivo, também não são evidenciados na DVA de modo claro. Para a autora, a não evidenciação dos investimentos socioambientais como elemento da constituição ou distribuição do valor adicionado não é favorável, por essa razão, como resultado do seu estudo Fregonesi (2009) aponta que seria interessante a inclusão de uma linha na distribuição da DVA para os investimentos socioambientais.

No que se refere a Demonstração do Valor Adicionado para cooperativas duas sugestões de alteração são contempladas na literatura pesquisada até o presente momento.

Como contribuição a Demonstração do Valor Adicionado para as cooperativas, Santos, Gouveia e Vieira (2012) expõem que, o indicado é a separação do ato cooperativo do ato não cooperativo. Os autores expõem, que é possível segregar os valores conforme suas origens, por meio da informação proveniente da nova estrutura de Demonstração de Sobra ou Perdas que já prevê tal separação.

Outra contribuição possui relação com a possibilidade de identificação da estratégia da cooperativa. Como ressaltado anteriormente, a cooperativa pode adotar diferentes estratégias em prol do atendimento das necessidades dos seus cooperados. De acordo com Bialoskorski Neto (2012), a cooperativa pode adotar como estratégia a maximização do preço pago ao

cooperado pelo insumo entregue a cooperativa, evitando a formação de sobras e muitas vezes a assistência técnica ao cooperado. Entretanto, também pode optar como estratégia a manutenção de um preço pago por insumo condizente com o do mercado e privilegiando a assistência técnica ao cooperado e a formação de sobras. Com a estrutura atual da DVA não é possível verificar qual das estratégias é escolhida pela cooperativa.

Ademais, Pinto e Ribeiro (2004) destacam que, a Demonstração do Valor Adicionado é parte integrante do Balanço Social, sendo assim, quando tal demonstração é vista de forma isolada pode comprometer a sua capacidade de gerar informação, principalmente no que tange à aspectos qualitativos da responsabilidade social. A DVA utiliza termos econômicos para expressar o impacto social, ou seja, somente são divulgadas contribuições sociais que podem ser confiavelmente transformada em recursos econômicos, assim, podem existir contribuições sociais realizadas pela organização econômica que não são evidenciadas por tal demonstrativo. Nesse sentido, os próprios autores salientam a utilização de Notas Explicativas para reduzir a probabilidade de omissão de tais informações.

As Notas Explicativas surgiram como forma de possibilitar um maior esclarecimento aos usuários da informação a respeito dos elementos evidenciados nas demonstrações contábeis, fornecendo assim uma visão mais ampla da situação patrimonial, financeira, produtiva e de natureza social (PINTO; RIBEIRO, 2004). Segundo CPC 26, elaborado pelo Comitê de Pronunciamento Técnico (2011), as Notas Explicativas compreendem um resumo das políticas contábeis significativas e outras informações explanatórias, sendo responsáveis por oferecem descrições narrativas ou segregações e aberturas de itens divulgados nas demonstrações e informação acerca de itens que não se enquadram nos critérios de reconhecimento nas demonstrações contábeis.

Hendriksen e Van Breda (2012), apontam como vantagens das Notas Explicativas a possibilidade de apresentar informação não quantitativa como parte dos relatórios financeiros, trazer ressalvas e limitações expressas nas demonstrações, e apresentação de informações secundárias que permitem um maior detalhamento das demonstrações. Como ressalva, os autores destacam que deve haver cuidado com o nível de dificuldade empregado nas Notas Explicativas, abuso da sua utilização, ausência de relevância e emprego de notas genéricas.

Sendo assim, Pinto e Ribeiro (2004) esclarecem que, a utilização e Notas Explicativas é desejável tanto para o Balanço Social, quanto para a própria Demonstração do Valor Adicionado, por possibilitarem esclarecimentos adicionais a respeito das informações de

caráter social e econômico a serem evidenciadas, tornando mais transparente a responsabilidade da organização econômica perante o público.

Mesmo diante das limitações apontadas pela literatura, os autores ressaltam que a Demonstração do Valor Adicionado é uma excelente ferramenta para se evidenciar as contribuições no âmbito econômico e social na região onde encontram-se inseridas, principalmente no caso das cooperativas que possuem tal enfoque expressos em seus princípios doutrinários.

4.2.5 Indicadores de análise da DVA

De Luca et al. (2009) descrevem que, a análise da DVA pode contemplar três momentos distintos, a análise da DVA juntamente com os demais demonstrativos contábeis, a DVA analisada de maneira isolada e a análise comparativa da DVA com as empresas da mesma região e ramo de atividades.

Os gestores podem utilizar a Demonstração do Valor Adicionado como ferramenta gerencial, tendo em vista que o valor adicionado permite que indicadores sejam apurados e também é possível obter indicadores de análise provenientes da distribuição do valor adicionado. Segundo De Luca (1991), o valor adicionado é uma boa ferramenta gerencial já que é afetado por todos os esforços que são desenvolvidos pela empresa.

Santos, Gouveia e Vieira (2012) expõem que, a DVA fornece informações úteis e necessárias para análises de investimentos, concessões de empréstimos, avaliação de subsídios dentre outras decisões relevantes para entidade.

Para Cosenza (2003, p.20)

a elaboração de indicadores econômico-financeiros, a partir do valor adicionado, resulta em um instrumento de indubitável utilidade e relevância para a avaliação da gestão econômica da empresa em geral e de seu processo produtivo em particular.

A análise do valor adicionado por meio de índices pode ser considerada como uma ótima fonte complementar de explicação para os aspectos relacionados com a eficiência e a produtividade alcançada por uma empresa, tendo em vista a sua inter-relação com a

contribuição proporcionada por cada fator produtivo ao processo de produção (COSENZA, 2003).

O Quadro 10 demonstra os indicadores de análise do valor adicionados propostos por Cosenza, 2003.

Quadro 10 - Indicadores de análise do valor adicionado por Cosenza (2003)

Indicador	Fórmula	Conceito
Taxa de Variação do Valor Adicionado	$\frac{VA_{ano\ X1} - VA_{ano\ X0}}{VA_{ano\ X0}} \times 100$	Verifica o crescimento experimentado pela companhia em função dos meios de produção incorporados à sua atividade, pondo em evidência as variações conjunturais sofridas pela empresa
Lucratividade Líquida	$\frac{\text{Valor Adicionado Líquido Empresarial}}{\text{Vendas Líquidas}}$	Evidencia o quanto fica de riqueza gerada depois de apropriados todos os gastos demandados pela atividade empresarial em um período.
Lucratividade Bruta	$\frac{\text{Valor Adicionado Bruto Produzido}}{\text{Vendas Líquidas}}$	Indica qual foi a eficácia da exploração, em termos da participação dos gastos de operação no faturamento do negócio da companhia.
Lucratividade Operacional	$\frac{\text{Valor Adicionado Bruto Empresarial}}{\text{Vendas Líquidas}}$	Verifica o resultado adicionado que foi produzido normalmente pela atividade principal da companhia.
Rentabilidade do Ativo	$\frac{\text{Valor Adicionado Líquido Empresarial}}{\text{Ativo Total Líquido}_{med}}$	Através deste indicador é possível avaliar qual foi a eficiência dos ativos utilizados na exploração, para gerar valor para a empresa.
Rentabilidade do Capital Próprio	$\frac{\text{Valor Adicionado Líquido Empresarial}}{\text{Patrimônio Líquido}_{med}}$	Serve para medir como os gestores da companhia estão criando riqueza para os proprietários ou acionistas, na administração dos capitais (próprios e de terceiros) que estão utilizando na atividade empresarial.

Fonte: Cosenza, 2003.

De acordo com De Luca et al. (2009) a análise por meio de indicadores pode ser realizada enfatizando a geração de riqueza, de distribuição do valor adicionado e também da participação da organização na economia. Os autores apontam alguns indicadores que podem ser utilizados para tal análise, tais indicadores são demonstrados no Quadro 11.

Quadro 11 - Indicadores de análise da DVA por De Luca et al. (2009)

Índices	Fórmula	Significado
Geração de Riqueza		
Potencial do ativo em gerar riqueza	$\frac{\text{Valor Adicionado} \times 100}{\text{Ativo Total}}$	Capacidade do ativo total em gerar riqueza.
Potencial dos empregados em gerar riqueza	$\frac{\text{Valor Adicionado} \times 100}{\text{Nº Médio de Empregados}}$	Quanto cada empregado contribuiu na geração de riqueza.
Potencial do PL em gerar riqueza	$\frac{\text{Valor Adicionado} \times 100}{\text{PL médio}}$	Capacidade do patrimônio líquido em gerar riqueza.
Distribuição de Riqueza		
Participação dos empregados no valor adicionado	$\frac{\text{Empregados} \times 100}{\text{Valor Adicionado}}$	Quanto do Valor Adicionado é destinado aos empregados.
Participação per capita dos empregados no valor adicionado	$\frac{\text{VA distribuído aos empregados}}{\text{Nº Médio de Empregados}}$	Quanto do Valor Adicionado é destinado a cada empregado.
Participação do governo no valor adicionado	$\frac{\text{Governo} \times 100}{\text{Valor Adicionado}}$	Quanto do Valor Adicionado é destinado ao governo.
Participação dos terceiros no valor adicionado	$\frac{\text{Rem. de Capital de Terceiros} \times 100}{\text{Valor Adicionado}}$	Quanto do Valor Adicionado é destinado aos financiadores.
Participação do capital próprio no valor adicionado	$\frac{\text{Rem. de Capital de Próprio} \times 100}{\text{Valor Adicionado}}$	Quanto do Valor Adicionado é destinado aos acionistas.
Grau de retenção do valor adicionado	$\frac{\text{Lucros retidos/Prej. Exc.} \times 100}{\text{Valor Adicionado}}$	Quanto do Valor Adicionado fica retido na empresa.
Participação na Economia		
Contribuição para a formação do PIB Nacional	$\frac{\text{Valor Adicionado} \times 100}{\text{PIB}}$	Quanto a empresa gera de riqueza em relação ao PIB nacional.
Contribuição para a formação do PIB do Setor	$\frac{\text{Valor Adicionado} \times 100}{\text{PIB Setorial}}$	Quanto a empresa gera de riqueza em relação ao PIB setorial.
Contribuição para formação da riqueza na região	$\frac{\text{Valor Adicionado} \times 100}{\text{PIB Regional}}$	Quanto a empresa gera de riqueza em relação ao PIB regional.

Fonte: De Luca et al. (2009, p.136).

De Luca et al. (2009) expõem que, é aconselhável também realizar a análise horizontal e vertical das informações da DVA. De acordo com os autores a análise horizontal possibilita a análise da tendência evolutiva dos itens da DVA ao longo do tempo, já a análise vertical concede uma percepção a cerca da composição de cada valor em relação ao total de valor adicionado ou distribuído.

Dalmácio (2004) acrescenta mais uns indicadores a lista, Quadro 12. Dalmácio (2004) expõe que o objetivo de se utilizar indicadores para a análise da DVA, é produzir informações complementares àquelas já utilizadas nas análises das demonstrações contábeis, evidenciando assim a utilidade e a relevância das informações contidas na demonstração.

Quadro 12- Indicadores de análise do valor adicionado por Dalmácio (2004).

Índices	Fórmula	Significado
Grau de riqueza produzida em Transferência	$\frac{\text{VA recebido em transferência}}{\text{VA total a distribuir}}$	Indica o percentual de riqueza recebida em transferência pela entidade
Grau de contribuição na formação da riqueza de outras entidades	$\frac{\text{Insumos adq. de terc.} + \text{Retenções}}{\text{Receitas}}$	Indica o percentual da quantidade de riqueza gerada pela entidade está sendo transferida para outras entidades
Grau de capacidade de produzir riqueza	$\frac{\text{VA líq. produzido pela entidade}}{\text{VA total a distribuir}}$	Indica a capacidade da entidade produzir riqueza.

Fonte: Dalmácio (2004).

No caso da análise por meio de índices dos resultados gerados pelas cooperativas há problemas significativos no que tange a percepção do retorno gerado pelas cooperativas e o entendimento de sobras como resultado. Bialoskorski Neto et al. (2006) aponta que a análise de desempenho de uma cooperativa, principalmente agropecuária, é prejudicada quando da utilização do modelo tradicional de avaliação de desempenho, isso ocorre devido alguns problemas inerentes a estrutura das cooperativas, já que a maioria das análises são desenvolvidas para organizações econômicas de caráter lucrativo. Por essa razão, assim como os indicadores provenientes das análise das demonstrações tradicionais merecem cuidado e adaptação para as cooperativas, os indicadores de análise da DVA também devem merecer tal tratamento.

Balieiro e Bialoskorski Neto (2001) e Balieiro et al. (2004) desenvolveram estudos com objetivos de verificar o diferencial causado pela presença de cooperativas em determinada região e sugeriram indicadores complementares de análise da contribuição econômica que podem ser extraídos a partir da DVA e também de informações adicionais disponibilizadas pelo IBGE. O Quadro 13 demonstra os indicadores complementares sugeridos.

Quadro 13 - Indicadores de análise da contribuição das cooperativas.

Indicador	Cálculo
Valor da Mão de Obra	$(\text{N}^\circ \text{ de salários mínimos pagos pela cooperativa} - \text{N}^\circ \text{ de salários mínimos pago por não cooperativa}) \times \text{n}^\circ \text{ de empregados da cooperativa} \times 13 \times \text{valor do salário mínimo}$
Renda do Produtor	$(\text{Renda média do produtor rural cooperado} - \text{renda média do produtor rural sem a participação em cooperativa}) \times \text{o número total de cooperados}$
Serviços Prestados	$(\text{Valor médio cobrado pelos serviços prestados por entidades com fins lucrativos} - \text{valor médio cobrado pelos serviços prestados pela cooperativa})$
Tributação Indireta	$(\text{Renda média do produtor rural cooperado} - \text{renda média do produtor rural sem a participação em cooperativa}) \times \text{alíquota média de tributos.}$

Fonte: Balieiro e Bialoskorski Neto (2001) e Balieiro et al. (2004).

De acordo com Balieiro et al. (2004) o valor da mão de obra é utilizado como variável de mensuração do impacto econômico pelo fato de trabalhadores vinculados a cooperativas possuírem, geralmente, uma remuneração superior aos que não se encontram vinculados. Essa diferença de remuneração deve ao fato de não haver o caráter lucrativo nas cooperativas e a preocupação com o social. Sendo assim, essa variável torna-se relevante pela diferença na renda do trabalhador significar mais recursos circulando na economia e um aumento da qualidade de vida do trabalhador.

O indicador referente à renda do produtor surge da constatação de uma maior renda do produtor rural que faz parte do movimento cooperativista. Uma vez que a cooperativa existe para atender a necessidade econômica e social do cooperado, e não visa a obtenção de lucros, o cooperado recebe uma maior remuneração pelo produto entregue a cooperativa, com isso, obtém uma renda maior e, conseqüentemente, faz com que mais recursos circulem na economia aumentando sua qualidade de vida (BALIEIRO ET AL., 2004).

Outro índice que possibilita a verificação do diferencial causado por o produtor ser associado a uma cooperativa é a variação de serviços cobrados aos produtores pelas entidades cooperativas e entidades com fins lucrativos. Tendo em vista que a cooperativa visa satisfazer e atender as necessidades dos cooperados e não possuem fins lucrativos a mesma presta serviços a seus cooperados a um valor menor do que as demais entidades, e assim permite que o produtor tenha um custo menor envolvido na sua produção e venha a ter uma renda maior.

Ademais, Balieiro et al. (2004) indica a utilização do indicador nomeado de tributação indireta, sendo esse indicador considerado derivado da variável renda do produtor, valor da mão de obra e serviços prestados. Isso ocorre porque as cooperativas permitem uma maior renda dos empregados e de seus cooperados, e com isso ocasiona um aumento na arrecadação de impostos como Imposto de Renda Pessoa Física (IRPF), além de um aumento na arrecadação de ICMS causado pelo aquecimento da economia local em forma de consumo oriundo do aumento da renda.

Kroetz e Cosenza (2004, p. 18) assinalam que a DVA ainda não foi adequadamente explorada em sua total amplitude e magnitude, como um relevante instrumento para a apresentação de informação útil para os interesses dos distintos usuários. Cosenza (2003) corrobora com tal afirmação ao destacar que pesquisadores, normatizadores e contadores ainda não despertaram para a utilidade da DVA como fonte de informação para o processo de análise econômica,

financeira e social das entidades. Para o autor, ainda há muito a se explorar sobre essa questão.

5 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Uma das etapas essenciais para a pesquisa científica é o desenho da pesquisa. O desenho da pesquisa consiste na delimitação do escopo, definindo-se qual será o problema investigado, qual a estratégia de pesquisa será utilizada, qual o instrumento de coleta de dados, quais os métodos de análise serão empregados nos dados, dentre outros aspectos (BOOTH et al., 2000).

Após a construção do referencial teórico e uma análise detalhada dos estudos anteriores, verificou-se a necessidade de escolher somente um ramo do cooperativismo para o desenvolvimento da pesquisa. De acordo com Organização de Cooperativas Brasileiras (2013b) há 6.586 cooperativas espalhadas por todo o Brasil e encontram-se segmentadas por 13 ramos de atividades, o ramo agropecuário, de consumo, de crédito, educacional, especial, habitacional, de infraestrutura, mineral, de produção, de saúde, de trabalho, de transporte e de turismo e lazer.

Cada ramo possui características próprias que interferem no modo de evidênciação do impacto social e econômico que causam na região em que tais organizações encontram-se inseridas. Por essa razão é necessário conhecer com profundidade e entender a especificidade de cada ramo. Dentre os ramos econômicos que as cooperativas se segmentam, optou-se por focar no ramo agropecuário, tendo em vista a sua importância econômica, uma vez que de acordo com Santos, Gouveia e Vieira (2012) esse ramo é um dos maiores do Brasil, com o maior número de cooperados e com maior participação no PIB dentre os ramos das cooperativas.

O ramo agropecuário é composto pelas cooperativas de produtores rurais ou agropastoris e de pesca, cujos meios de produção pertencem aos próprios associados, que se unem com o objetivo de auferir ganho por meio da associação em conjunto. No Brasil, essas cooperativas normalmente abrangem toda a cadeia produtiva, desde o preparo da terra até o processamento da matéria prima e a comercialização do produto final (OCB, 2013b).

Além disso, as cooperativas do ramo agropecuário correspondem por mais de 40% do PIB de agronegócios (OCB, 2013b). Segundo a OCB (2013b), as exportações brasileiras do ramo agropecuário em 2012 somaram o valor recorde de US\$ 95,81 bilhões, o que representou incremento de cerca de 1% (US\$ 846 milhões) em relação a 2011, quando as exportações

atingiram US\$ 94,97 bilhões. Já as importações chegaram a US\$ 16,41 bilhões, número 6,2% inferior a 2011. O saldo da balança comercial foi recorde, de 79,41 bilhões.

Sendo assim, após a escolha do ramo do cooperativismo, a continuação do presente estudo deu-se em três momentos. O primeiro momento consistiu na elaboração de um modelo preliminar da Demonstração do Valor Adicionado para cooperativas com base nos estudos anteriores, princípios doutrinários das cooperativas, modelos alternativos de evidenciação do valor adicionado, pronunciamentos contábeis e legislação vigente, ou seja, o desenvolvimento do âmbito normativo da pesquisa proposta. O segundo passo, para o prosseguimento da pesquisa já sob o enfoque positivo, foi um estudo de caso, com o objetivo de verificar se o modelo de DVA proposto poderia ser desenvolvido na prática ou necessitava de ajustes, bem como demonstrar como os dados poderiam ser analisados. Para tanto foi elaborado a DVA sob novo modelo proposto com bases nas informações da cooperativa do estudo de caso. E, posteriormente realizada a análise sobre tal demonstrativo e informações complementares. Em seguida, foi realizado como última etapa da pesquisa o levantamento das informações sobre o valor adicionado das cooperativas agropecuárias do Estado do Rio Grande do Sul, com a finalidade de verificar se os resultados alcançados pelo estudo de caso poderiam ser generalizados, e expor o impacto social e econômico das cooperativas agropecuárias do Estado do Rio Grande do Sul por meio das informações Demonstração do Valor Adicionado.

5.1 ESTUDO DE CASO

De acordo com Yin (2010, p.39) o estudo de caso pode ser entendido como “uma investigação empírica que tem por finalidade investigar um fenômeno contemporâneo em profundidade e em seu contexto de vida real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não são claramente evidentes”.

O objetivo da realização do estudo de caso é verificar se o modelo de Demonstrativo de Valor Adicionado proposto pode ser desenvolvido na prática, quais as limitações existentes, quais as modificações serão necessárias para o aperfeiçoamento do modelo proposto, e como tal demonstrativo deve ser analisado pelas sociedades cooperativas. Para tanto, foi selecionada

uma cooperativa e levantada às informações contábeis e gerenciais necessárias para a elaboração da demonstração contábil proposta.

A cooperativa do ramo agropecuário escolhida para a realização do estudo de caso foi selecionada com base nos critérios de nível de maturidade, ou seja, tempo de atuação no mercado, presença de mais cooperativas na região, possuir contabilidade realizada dentro da própria cooperativa, possuir processo de industrialização dos *commodities* entregues pelos cooperados à cooperativa e com isso gerando um maior valor adicionado. Além disso, a cooperativa é envolvida com práticas estruturadas relacionadas ao meio ambiente, âmbito social e cultural, o que demonstra que a cooperativa também se preocupa com a contribuição social. Não será divulgado o nome da cooperativa selecionada, sendo tratada nesse trabalho como cooperativa alvo do estudo de caso.

A cooperativa estudada possui sua sede na cidade de Carlos Barbosa, Rio Grande do Sul, e em abril de 2012 completou 100 anos de atividade desde sua origem. Possui cerca de 4.500 associados e mais de 1.450 colaboradores empenhados nas atividades industriais, administrativas e comerciais.

A história da cooperativa iniciou em 15 de maio de 1911, quando 17 pequenos agricultores da região do 4º Distrito de Montenegro e hoje pertencente a Carlos Barbosa, decidiram instalar uma microempresa de queijo e manteiga, com o objetivo de obter um rendimento com o aproveitamento de sua produção de leite. A microempresa prosperou e, no dia 10 de abril de 1912, foi transformada em cooperativa, sendo essa a data oficial da fundação da cooperativa.

A transformação em uma cooperativa ocorreu devido à influência de pregação cooperativista na região de colonização italiana. O Quadro 14 apresenta a estratégia institucional da cooperativa estudada.

Quadro 14 - Estratégia institucional da cooperativa

Estratégia institucional	
Missão	Receber a produção de seus associados, industrializar, comercializar e prestar serviços com qualidade e tecnologia, proporcionando melhor retorno aos seus associados, visando a satisfação dos clientes e prosperando como organização cooperativista.
Visão	Ser uma organização inovadora e modelo na aplicação dos Princípios do Cooperativismo.
Filosofia	Acreditamos nos objetivos para atingir as metas e mudamos para novos métodos porque somos capazes.
Valores	Comprometimento; Ética; Profissionalismo; Transparência; União.

Fonte: Elaborado pela autora com base nas informações fornecidas por relatórios da cooperativa.

A cooperativa é a única cooperativa do ramo agropecuário instalada no município de Carlos Barbosa. Esse município possui uma população de 25.829 habitantes, uma área de 229,9 km², um PIB (2012) R\$ 1.021.088.000,00, sendo que no ano de 2012 o município obteve um nível de exportações de U\$ FOB 155.150.584 (FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA SIEGFRIED EMANUEL HEUSER - FEE, 2014; INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - CIDADE, 2015).

Foi utilizada como estratégia de coleta de dados a técnica de entrevista, com finalidade de obter dados e informações tanto qualitativas quanto quantitativas. Esse processo é caracterizado por permitir ao entrevistador um contato direto, face a face, com o usuário do processo. As entrevistas foram realizadas na sede da cooperativa, com a autorização da mesma, conforme o Apêndice B, no dia 15 de dezembro de 2014 com a presença da contadora e da assistente contábil.

As entrevistas foram estruturadas com base em roteiros estruturados, apresentados nos Apêndices C e D da presente pesquisa. O desenvolvimento dos roteiros de entrevista foram baseados em perguntas vinculadas aos conhecimentos adquiridos após a elaboração do referencial teórico e desenvolvimento do modelo de DVA para cooperativas, focando em aspectos como funcionamento e natureza da cooperativa, demonstrativos contábeis e processo de prestação de contas aos cooperados, Demonstração do Valor Adicionado proposta pelo CPC 09 (2008) e as alterações propostas para as cooperativas.

Os roteiros de entrevista foram divididos em dois, com finalidade de organizar a busca sobre as informações necessárias. O primeiro roteiro, presente no Apêndice C, é orientado para a análise do planejamento e práticas da cooperativa estudada. Esse documento é composto de cinco partes, sendo a primeira referente à coleta de informações sobre o respondente, a segunda direcionada as questões levantadas com base no estatuto da cooperativa, a terceira orientada para as questões referentes à Reserva de Assistência Técnica, Educacional e Social (Rates), a quarta referente à assembleia geral e prestação de contas, e a quinta e última parte do roteiro de entrevista, referente aos princípios doutrinários do cooperativismo. Essas informações são relevantes, principalmente, para verificar em qual perspectiva da análise a cooperativa se enquadrava, se poderia ser utilizada para o estudo de caso, bem como as informações complementares que deveriam ser inseridas no modelo, e como acontece a prestação de contas na cooperativa para orientar a forma de análise da DVA.

O segundo roteiro de entrevista, apresentado no Apêndice D, teve o propósito de verificar o nível de *disclosure* das informações contábeis, tendo o foco do presente trabalho na contabilidade de prestação de contas, bem como levantar as limitações e benefícios da nova estrutura de Demonstração do Valor Adicionado proposta para cooperativas. Essa parte da entrevista buscou verificar como os entrevistados percebiam as limitações e benefícios da estrutura atual, e dadas as modificações previstas na DVA pelo presente trabalho, se essas eram coerentes de serem implementadas, se haveria aplicabilidade nas modificações, se as novas informações eram percebidas como relevantes, e quais as dificuldades que poderiam ser encontradas e como sugeriam tratá-las. Para tanto, nessa última etapa foi apresentado aos entrevistados a Demonstração do Valor Adicionado proposta para cooperativas, evidenciando as modificações propostas.

Ademais, junto ao método de coleta relacionado acima, foram utilizados materiais e conteúdos presentes em artigos, livros, revistas, análise documental realizada em relatórios e demonstrações contábeis elaboradas pela empresa, bem como informações retiradas por meio de buscas em endereços eletrônicos. Destaca-se que, todos os materiais utilizados estão listados nas referências da presente pesquisa.

As demonstrações contábeis fornecidas pela cooperativa alvo do estudo de caso foram referentes aos anos de 2011, 2012 e 2013, sendo eles Balanço Patrimonial, Demonstração de Sobras e Perdas, Demonstração de Fluxo de Caixa, Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido, Notas Explicativas e Demonstração do Valor Adicionado segundo o CPC 09. Ademais, também foi solicitado pela autora e fornecido pela cooperativa o Balancete de Verificação do ano de 2013. Com exceção da DVA, todos os demais demonstrativos contábeis foram auditados e aprovados.

Procurando reafirmar como as informações do valor adicionado podem ser analisadas com a finalidade de auxiliar na tomada de decisão de seus usuários e verificar como se dá a análise da informação do valor adicionado, oriundo de fórmulas, realizou-se uma pesquisa com dados do estado do Rio Grande do Sul. Martins e Theóphilo (2009) destacam que, tal estratégia faz com que as descobertas de um estudo de caso sejam convincentes e acuradas, possibilitando um estilo corroborativo de pesquisa.

5.2 APLICAÇÃO NOS DADOS DAS COOPERTIVAS AGROPECUÁRIAS DO RIO GRANDE DO SUL

Com a realização do estudo de caso procurou-se verificar como as demais sociedades cooperativas agropecuárias geram impacto na região onde estão inseridas, segundo a análise dos índices do valor adicionado. Por meio dessa etapa do trabalho buscou-se salientar a importância da análise dos índices vinculados à Demonstração de Valor Adicionado, que podem gerar informações do impacto econômico e social das cooperativas agropecuárias, atualmente são negligenciadas.

Essa etapa, também tem a intenção de verificar se as informações encontradas no estudo de caso sobre o impacto que a cooperativa gera na região poderiam ser generalizadas quando um conjunto de cooperativas agropecuárias é analisado, ou se os resultados do estudo de caso se tratam de uma particularidade. Ademais, permite que seja visualizada como as informações sobre o valor adicionado, obtidas por meio de fórmulas, podem ser analisadas em conjunto, quando a elaboração completa da Demonstração do Valor Adicionado não é possível de ser desenvolvida

Visando a coleta de dados e aplicação do método, procurou-se realizar a seleção de uma região que apresentasse um intenso relacionamento com as cooperativas e possibilitasse abertura para a coleta de dados das demonstrações contábeis das cooperativas.

Dentre os Estados com maior expressão do cooperativismo destaca-se o Estado de São Paulo e o Estado do Rio Grande do Sul. Ambos os Estados aparecem no topo da lista no que tange ao número de cooperativas, cooperados e empregados (OCB, 2013b). Com base nas informações levantadas previamente sobre o movimento cooperativista de ambas as regiões, procurou-se entrar em contato com os presidentes das Organizações das Cooperativas de cada estado para verificar a disponibilidade de informações sobre as cooperativas e contato com as mesmas.

Tendo em vista o interesse despertado pelo representante da Organização das Cooperativas do Estado do Rio Grande do Sul (Ocergs), a disponibilidade de contato direto com as cooperativas, a representatividade do cooperativismo gaúcho, disponibilidade ao acesso dos demonstrativos contábeis das cooperativas consideradas ativas no movimento e o atendimento

aos requisitos para a seleção do estado, utilizado como amostra para o estudo, optou-se por realizar o estudo com as cooperativas agropecuárias do estado do Rio Grande do Sul.

Destaca-se que, ano de 2013 as cooperativas do ramo agropecuário do estado do Rio Grande do Sul apresentaram um faturamento em torno de R\$ 18,7 bilhões, sendo que no ano de 2012 o faturamento foi de R\$ 15,8 bilhões, ou seja, um crescimento de 18,17%. Destaca-se também que as cooperativas possuíam no ano de 2013 o número de 31,1 mil empregados e 290 mil cooperados (Ocergs, 2013).

Para coleta de dados, a Organização das Cooperativas do estado do Rio Grande do Sul disponibilizou uma base de dados contendo os Balanços Patrimoniais e Demonstrativos de Sobra e Perdas de 100 cooperativas agropecuárias do estado no período de 2011 a 2013. Destaca-se que a amostra corresponde a cerca de 67% da população de cooperativas agropecuárias ativas do estado do Rio Grande do Sul.

A amostra não possui identificação, somente foram fornecidas algumas características das cooperativas que foram solicitadas previamente, tais como: número de empregado, número de cooperados, região onde está sediada a cooperativa segundo a distribuição de Coredes proposta pela Fundação de Economia e Estatística, o produto principal comercializado pela cooperativa, se a cooperativa possui ou não agroindústria, se possui marca própria ou não, se a cooperativa encontra-se a mais de 10 anos no mercado, e se é uma cooperativa central. Adicionalmente, ressalta-se que os demonstrativos contábeis de cada cooperativa possuem a mesma máscara do plano de contas.

5.2.1 Estatística descritiva da amostra

A partir do banco de dados de 100 cooperativas fornecidas pela Ocergs, procurou-se eliminar as cooperativas que apresentavam informações sobre somente um período, as cooperativas que apresentaram o patrimônio líquido negativo, para evitar distorções na análise dos índices, bem como, eliminou-se as cooperativas consideradas cooperativas centrais para evitar a dupla contagem dos dados. Assim, foram eliminadas da amostra inicial 28 cooperativas, sendo a amostra final composta por 72 cooperativas agropecuárias do estado do Rio Grande do Sul.

No ano de 2013, tal amostra representou cerca de 49,32% da população de cooperativas do estado e abrangendo 23.857 empregados e 230.177 cooperados, ou seja, cerca de 76% e 79% dos empregados e cooperados do estado. A amostra apresentou um faturamento de R\$ 15.925.949.143 no ano de 2013, 85,17% do total de faturamento das cooperativas agropecuárias do estado (SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZADO DO COOPERATIVISMO DO RIO GRANDE DO SUL, 2014). Sendo assim, pode-se dizer que a amostra de cooperativas é representativa com relação a população de cooperativas do ramo agropecuário do estado do Rio Grande do Sul.

Em comparação aos números nacionais das cooperativas agropecuárias, a amostra representa 5% da população de 1.561 de cooperativas agropecuárias do ano de 2012 (OCB, 2013b). Abrangendo 14,53% do número de empregados vinculados a esse ramo das cooperativas e 22,88% de uma população de 1.006.197 cooperados ligados a cooperativas agropecuárias espalhadas por todo o país (OCB, 2013b).

A Figura 5 apresenta a distribuição dos Coredes, que são Conselhos Regionais de Desenvolvimento que dividem o estado do Rio Grande do Sul, os chamados Coredes. Como informação complementar a figura, a Tabela 1 apresenta o número de cooperativas da amostra em cada região seguido do número de cooperativas, empregados e cooperados, e o produto principal das cooperativas da região.

Figura 5 - Distribuição das cooperativas por Coredes.

Fonte: Fundação de Economia e Estatística do Rio Grande do Sul (2014).

Tabela 1- Distribuição da amostra e caracterização

Coredes	Identificação	Nº Coop.	Empregados	Cooperados	Produto
Alto da serra botucaraí	1	2	1.551	18.179	Soja
Alto Jacuí	2	3	2.215	13.286	Soja
Campanha	3	2	331	2.405	Soja
Campos de cima da serra	4	3	209	659	Frutas
Celeiro	5	1	634	8.747	Soja
Central	6	8	994	26.920	Soja
Fronteira Noroeste	7	4	1.722	15.561	Soja
Fronteira Oeste	8	3	505	736	Arroz
Hortênsias	9	2	1.154	17.405	Leite
Jacuí Centro	10	1	791	4.969	Soja
Litoral	11	1	-	85	Legume
Médio Alto Uruguai	12	1	187	3.250	Soja
Metropolitano Delta do Jacuí	13	1	298	33.354	Arroz
Nordeste	14	12	1.114	20.629	Soja/Arroz
Missões	15	3	862	17.946	Trigo/Soja
Noroeste colonial	16	2	2.110	4.978	Soja
Norte	17	2	7	273	Reflorestamento
Rio da Várzea	18	3	1.327	11.239	Soja
Vale do Caí	19	2	444	4.249	Suínos/Leite
Serra	20	9	2.393	10.528	Leite/Uva
Sul	21	4	1.184	6.257	Leite
Vale do Taquari	22	3	3.825	8.522	Suínos/Soja
TOTAL	-	72	23.857	230.177	-

Fonte: Elaborado pela autora com dados fornecidos pela Ocergs.

Ressalta-se que na Figura 5, a área destacada é o Coredes onde encontra-se a cooperativa alvo do estudo de caso anteriormente apresentada.

Adicionalmente, destaca-se que, cerca de 44,44% das cooperativas da amostra apresentam agroindústria, 62,50% apresentam marca própria, e 94,44% estão a mais de 10 anos no mercado. Também pode-se perceber que o principal produto das cooperativas é soja, sendo que na análise do produto principal por produto principal, 48,61% das cooperativas da

amostra trabalham com soja, 15,28% leite, 11,11% arroz, 5,56% suínos e 19,44% de outros produtos.

Na sequência, procurou-se realizar a estatística descritiva dos dados da amostra. A estatística descritiva encontra-se dividida em três grupos referentes ao Balanço Patrimonial, Demonstrativo de Sobras e Perdas e indicadores econômico-financeiros. A Tabela 2 demonstra as informações referentes ao Balanço Patrimonial das cooperativas analisadas, ressalta-se que as variáveis escolhidas são aquelas de maior representatividade no Balanço Patrimonial ou representam informações relevantes para análise futura.

Tabela 2 - Estatística Descritiva: Balanço Patrimonial

Variáveis n=72	2011				
	Média	Mediana	Máximo	Mínimo	Varição
Ativo Circulante	R\$ 75.856.897,09	R\$ 30.477.962,75	R\$ 512.236.033,49	R\$ 14.832,58	-
Imobilizado	R\$ 32.794.536,87	R\$ 15.488.030,52	R\$ 206.959.685,20	R\$ -	-
Ativo Total	R\$ 126.187.233,39	R\$ 61.088.066,84	R\$ 567.191.519,48	R\$ 14.832,58	-
Passivo Circulante	R\$ 63.811.057,13	R\$ 25.707.390,24	R\$ 495.361.813,88	R\$ 1.125,13	-
Passivo Não Circulante	R\$ 25.540.685,07	R\$ 8.196.558,95	R\$ 158.965.768,00	R\$ -	-
Patrimônio Líquido	R\$ 36.835.491,19	R\$ 15.589.702,12	R\$ 278.751.886,48	R\$ 13.707,45	-
Rates	R\$ 3.334.365,40	R\$ 275.580,21	R\$ 33.619.829,69	-R\$ 35.334,12	-
2012					2011-2012
Ativo Circulante	R\$ 76.888.738,77	R\$ 32.705.658,69	R\$ 414.501.173,91	R\$ 86.557,80	-1,34%
Imobilizado	R\$ 36.585.405,33	R\$ 16.320.919,17	R\$ 208.237.272,81	R\$ -	-10,36%
Ativo Total	R\$ 133.686.498,39	R\$ 62.361.354,50	R\$ 643.671.733,00	R\$ 86.557,80	-5,61%
Passivo Circulante	R\$ 67.304.304,81	R\$ 29.325.501,83	R\$ 438.973.369,64	R\$ 28.717,39	-5,19%
Passivo Não Circulante	R\$ 25.067.158,81	R\$ 10.135.777,66	R\$ 167.826.110,00	R\$ -	1,89%
Patrimônio Líquido	R\$ 41.315.034,77	R\$ 16.647.082,35	R\$ 293.986.384,44	R\$ 32.192,85	-10,84%
Rates	R\$ 3.898.724,96	R\$ 499.072,41	R\$ 42.602.158,93	R\$ -	-14,48%
2013					2012-2013
Ativo Circulante	R\$ 92.881.131,77	R\$ 40.414.424,92	R\$ 451.446.060,61	R\$ 92.175,92	20,80%
Imobilizado	R\$ 41.544.436,63	R\$ 21.028.242,62	R\$ 213.538.461,83	R\$ -	13,55%
Ativo Total	R\$ 157.086.690,95	R\$ 75.384.321,80	R\$ 676.892.120,45	R\$ 94.085,32	17,50%
Passivo Circulante	R\$ 81.432.480,21	R\$ 35.626.103,32	R\$ 477.698.548,09	R\$ 28.643,48	20,99%
Passivo Não Circulante	R\$ 28.883.074,99	R\$ 12.896.794,84	R\$ 184.542.861,79	R\$ -	15,22%
Patrimônio Líquido	R\$ 46.771.135,75	R\$ 20.279.397,98	R\$ 314.199.988,10	R\$ 47.459,89	13,21%
Rates	R\$ 4.946.362,26	R\$ 689.725,97	R\$ 54.715.683,65	R\$ -	26,87%

Fonte: Elaborado pela autora com dados fornecidos pela Ocergs.

É possível perceber pela estatística descritiva que as cooperativas agropecuárias apresentam uma grande diferença entre o máximo e o mínimo nos valores das contas destacadas, demonstrando um alto desvio padrão, consequentemente variância, indicando a presença de possíveis e prováveis *outliers*. Entretanto, Favero et al. (2009) destaca que, é necessário analisar quando deve-se retirar os *outliers*, ou seja, deve-se observar os objetivos da pesquisa para tomar tal decisão. Diante disso, optou-se por não retirar da amostra os *outliers*, tendo em vista que, o objetivo do procedimento proposto por esse item do trabalho, não seria prejudicado.

Ademais, acrescenta-se que a amostra apresenta uma assimetria positiva nas contas evidenciadas, ou seja, a curva de frequência da distribuição se concentra ao lado esquerdo e longa à direita, em função da mediana apresentar valores inferiores aos da média. Sendo assim, a média é influenciada pelas cooperativas com valores superiores a mediana, entretanto, 50% das cooperativas da amostra estão abaixo da mediana. A diferença significativa entre média e mediana corrobora com a afirmação que a amostra é heterogênea.

A Tabela 3 apresenta as informações sobre o Demonstrativo de Sobras e Perdas, seguindo a mesma lógica de escolha das variáveis da estatística descritiva do Balanço Patrimonial. Já a Tabela 4 expõe as informações que se referem aos indicadores econômicos e financeiros normalmente utilizados na análise por índices. O software utilizado para realizar a estatística descritiva dos dados é o *Statistical Package for the Social Science*, SPSS®.

Tabela 3 - Estatística Descritiva: Demonstrativo de Sobras e Perdas

Variáveis n=72	2011				
	Média	Mediana	Máximo	Mínimo	Varição
Ingresso Bruto	R\$ 164.671.554,60	R\$ 68.442.983,62	R\$ 854.847.028,44	R\$ 44.401,50	-
Resultado Bruto	R\$ 23.164.036,87	R\$ 10.051.107,59	R\$ 107.113.492,53	R\$ 35.339,71	-
Sobras/Perdas Antes dos Imp.	R\$ 3.460.569,05	R\$ 794.044,58	R\$ 34.187.370,87	-R\$ 9.603.790,41	-
Resultado Líquido	R\$ 3.066.955,04	R\$ 794.044,58	R\$ 31.028.999,15	-R\$ 9.603.790,41	-
Sobras/Perdas à Disp. Da AG	R\$ 2.525.198,00	R\$ 436.553,73	R\$ 31.028.999,15	-R\$ 8.652.894,81	-
2012					2011-2012
Ingresso Bruto	R\$ 177.475.494,93	R\$ 66.205.268,04	R\$ 806.341.645,73	R\$ 165.091,10	7,78%
Resultado Bruto	R\$ 26.995.792,79	R\$ 10.942.694,36	R\$ 133.711.955,35	R\$ 18.704,64	16,54%
Sobras/Perdas Antes dos Imp.	R\$ 3.299.709,24	R\$ 951.829,68	R\$ 37.434.895,88	-R\$ 39.284.890,30	-4,65%
Resultado Líquido	R\$ 2.877.333,81	R\$ 951.829,68	R\$ 34.010.555,82	-R\$ 39.284.890,30	-6,18%
Sobras/Perdas à Disp. Da AG	R\$ 558.329,45	R\$ 413.941,30	R\$ 25.277.947,02	-R\$ 39.284.890,30	-77,89%
2013					2012-2013
Ingresso Bruto	R\$ 221.193.738,09	R\$ 73.370.968,48	R\$ 992.848.207,34	R\$ 217.811,03	24,63%
Resultado Bruto	R\$ 32.332.711,46	R\$ 13.209.688,50	R\$ 158.625.109,76	R\$ 73.053,66	19,77%
Sobras/Perdas Antes dos Imp.	R\$ 5.766.114,31	R\$ 1.000.917,11	R\$ 59.424.740,59	-R\$ 15.370.643,51	74,75%
Resultado Líquido	R\$ 5.198.220,45	R\$ 985.003,22	R\$ 53.644.220,33	-R\$ 15.370.643,51	80,66%
Sobras/Perdas à Disp. Da AG	R\$ 1.611.647,93	R\$ 616.755,06	R\$ 27.687.130,41	-R\$ 14.469.845,34	188,66%

Fonte: Elaborado pela autora com dados fornecidos pela Ocergs.

Os resultados da Demonstração de Sobras e Perdas sinalizam que no ano de 2012 houve a diminuição nos resultados, o que pode ser explicado devido à estiagem que castigou o estado do Rio Grande do Sul em 2012, e levou a queda no volume das transações, inclusive de exportações, em comparação ao ano anterior em virtude da significativa quebra de safra Ocergs (2013b). Entretanto, é possível perceber que as cooperativas agropecuárias retomam o crescimento no ano de 2013. Novamente, as contas selecionadas da Demonstração de Sobras e Perdas apresentam mediana inferior a média, demonstrando que cooperativas com maiores valores nas contas acabam elevando a média, porém 50% das cooperativas do estado se encontra a valores inferiores a mediana.

Para a análise dos índices econômico-financeiros foram escolhidos e calculados doze índices, sendo que no Anexo A encontra-se a fórmula de cada índice e a sua respectiva explicação.

Tabela 4- Estatística Descritiva: Índices

Variáveis n=72	2011			
	Média	Mediana	Máximo	Mínimo
Liquidez Corrente	1,9548	1,2390	18,8608	0,2416
Liquidez Seca	1,4400	0,8216	13,1830	0,1290
Liquidez Geral	1,5133	1,0446	13,1830	0,3308
Grau de Endividamento	0,6493	0,6956	0,9869	0,0472
K3.KP	4,6088	2,2862	75,3617	0,0496
Custo do Passivo	0,3728	0,0386	23,6808	0,0000
Margem Bruta	0,1705	0,1406	0,7959	0,0266
Margem Operacional	0,0248	0,0165	0,2280	-0,2556
Margem Líquida	0,0225	0,0146	0,2280	-0,2556
Giro do Ativo	1,5718	1,3904	5,8324	0,1517
Retorno sobre o Ativo	0,0421	0,0202	0,5863	-0,0425
Retorno sobre o Patrimônio Líquido	0,0788	0,0808	0,7792	-2,4087
2012				
Liquidez Corrente	1,6013	1,2290	8,6869	0,1581
Liquidez Seca	1,1718	0,8635	8,4596	0,1272
Liquidez Geral	1,3755	1,0670	8,6869	0,4866
Grau de Endividamento	0,6381	0,6720	0,9944	0,0766
K3.KP	5,5462	2,0490	178,0629	0,0829
Custo do Passivo	0,0494	0,0411	0,2654	0,0000
Margem Bruta	0,1680	0,1450	0,9451	0,0142
Margem Operacional	0,0208	0,0170	0,1311	-0,3204
Margem Líquida	0,0192	0,0170	0,1273	-0,3204
Giro do Ativo	1,7550	1,4780	6,8676	0,1629
Retorno sobre o Ativo	0,0131	0,0083	0,1313	-0,0418
Retorno sobre o Patrimônio Líquido	0,1286	0,0969	1,8664	-1,6101
2013				
Liquidez Corrente	2,2562	1,2242	47,0837	0,1478
Liquidez Seca	1,6056	0,8155	38,0954	0,0561
Liquidez Geral	1,9331	0,9901	47,0837	0,5681
Grau de Endividamento	0,6473	0,6770	0,9884	0,0174
K3.KP	4,3547	2,0962	85,1239	0,0178
Custo do Passivo	0,0486	0,0378	0,3639	0,0000
Margem Bruta	0,1577	0,1446	0,4408	0,0381
Margem Operacional	0,0195	0,0241	0,1086	-0,3737
Margem Líquida	0,0180	0,0232	0,1045	-0,3737
Giro do Ativo	1,8289	1,6739	6,0628	0,1630
Retorno sobre o Ativo	0,0445	0,0371	0,2300	-0,1070
Retorno sobre o Patrimônio Líquido	0,1331	0,1143	1,3639	-0,7523

Fonte: Elaborado pela autora com dados fornecidos pela Ocergs.

Por meio da Tabela 4 é possível observar que, de maneira geral, a média dos índices são superiores aos valores encontrados na mediana, cabendo ressaltar que a maioria das cooperativas do estado tem valores inferiores a média, sendo essa elevada por cooperativas com maiores resultados nos índices.

É possível verificar que os índices vinculados a liquidez apresentam o bom desempenho financeiro das cooperativas do estado, uma vez que são superiores a 1,00, demonstrando que as cooperativas tem capacidade de honrar seus compromissos de curto e médio prazo com recursos de curto e médio prazo. Tendo em vista que as cooperativas agropecuárias trabalham

com diferentes produtos, pertencem a diferentes sistemas agroindústrias (SAG) recomenda-se excluir o estoque das cooperativas para comparar a liquidez das cooperativas, como prevê a liquidez seca.

Os índices vinculados a estrutura de financiamento da cooperativa demonstram que o grau de endividamento gira em torno de 60%, sendo esse o volume de recursos externos necessários ao financiamento da cooperativa. Ao contrário do esperado, a média demonstra que as cooperativas apresentam mais recursos oriundos de capital de terceiros em comparação com os recursos originados dos proprietários da cooperativa. Com relação ao custo do passivo é possível perceber uma média substancialmente superior no ano de 2011, sendo que nos demais anos o custo passa a uma média de aproximadamente 5%.

Os índices de rentabilidade refletem a capacidade de auto-financiamento, as políticas de distribuição de sobras e sua capacidade de gerar receita. A margem bruta das cooperativas do estado do Rio Grande do Sul gira em torno de 17%, sendo decrescente ao longo dos anos analisados. A média de margem líquida é inferior a 2% entre os anos de 2011 e 2013. Em vez de optar pela maior margem de seus produtos a cooperativa pode optar pelo giro, o que normalmente não é comum nas cooperativas já que o cooperado é ao mesmo tempo proprietário e cliente da cooperativa e há a estratégia de remuneração pelo preço pago ao insumo entregue ao cooperado, sendo concedido um incremento ao valor pago pelo mercado. Por essa razão, é possível encontrar um desvio padrão significativo entre os índices de giro e margem das cooperativas.

Quanto ao retorno sobre o ativo e o retorno sobre o patrimônio líquido é possível perceber o crescimento na capacidade de retorno das cooperativas. Entretanto, Carvalho (2008b) expõe que índices como Retorno sobre o Ativo (ROA) e Retorno sobre o Patrimônio (ROE) não são adequados para cooperativas e devem ser analisados com cautela. Já que segundo o autor esses indicadores não devem ser incluídos na análise sob a justificativa das cooperativas agropecuárias terem diferentes formas de retorno condizentes com o objetivo de atender as necessidades e aspirações econômicas de seus associados. Além da distribuição de eventuais sobras, o retorno ao associado pode ser realizado por meio de um maior valor pago por seus produtos, redução dos preços das matérias-primas vendidas pela cooperativa ao seu cooperado, prestação de assistência técnica por parte da cooperativa, contribuições culturais, educacionais e sociais aos associados e comunidade. Assim, as sobras expressas no

Demonstrativo de Sobras e Perdas não podem ser consideradas como a única forma de retorno gerada pelas cooperativas.

5.2.2 Cálculo do valor adicionado para as cooperativas da amostra

Para o cálculo do valor adicionado e dos índices utilizados para análise e comparação dos valores gerados pelas cooperativas, algumas adaptações da estrutura de Demonstração do Valor Adicionado sugerida, são necessárias. Tendo em vista a estrutura do plano de contas cedido pela Ocergs, apresentada no Anexo B, e as informações limitadas das cooperativas agropecuárias, não é possível elaborar a DVA proposta para cada uma das cooperativas da amostra. Porém, é possível calcular algumas informações do valor adicionado, para tanto, para cada cooperativa da amostra foi calculado o valor adicionado pela sua formação e sua distribuição, assim como previsto por Morley (1979). O valor adicionado pela formação pode ser obtido pela Equação 3 considerando o plano de contas dos demonstrativos utilizados.

$$VA_F = VB - CM - DA - DV + RF - O$$

Equação 3 - Valor Adicionado pela formação.

Onde: VB – Vendas Brutas; CM - Custo de materiais e serviços adquiridos; DA – Despesas Administrativas; DV – Despesas de Venda; RF – Receitas Financeiras; O - Outras contas não operacionais.

Fonte: Elaborado pela autora com base em Morley (1979).

Esse cálculo apresenta como limitação a incorporação da mão de obra aos custos de produção incorporados na variável aquisição de materiais e serviços, já que essa informação é retirada diretamente do custo evidenciado na Demonstração de Sobras e Perdas que tem uma estrutura diferente dos insumos adquiridos da DVA. Assim, não é possível, na estrutura da DSP atual, dissociar esse custo da mão de obra dos demais elementos, sendo que esse valor para efeitos do cálculo do valor adicionado, deveria ser considerado na distribuição do mesmo. Sendo assim, está incorporado a esse valor um resíduo que deveria estar presente no cálculo do valor adicionado pela distribuição, ilustrado na Equação 4.

Por prudência, pela variação no número de empregados que as cooperativas agropecuárias analisadas apresentam, pela falta de maiores informações no plano de contas e também pela diferença existente entre as cooperativas com agroindústria e sem agroindústria no que se

refere ao número de empregados, optou-se por não estimar uma porcentagem do custo que poderia estar vinculada com a mão de obra da produção.

A segunda limitação desse cálculo refere-se aos impostos, recuperáveis ou não, vinculados a compra de mercadorias, matéria-prima e serviços, que não são considerados no cálculo dos insumos adquiridos, tendo em vista que, essa informação não é apresentada na DSP e o Balanço Patrimonial somente permite uma aproximação desse valor.

Ademais, outra limitação é que pela estrutura dos planos de contas das cooperativas agropecuárias entregues a Ocergs, não é possível evidenciar isoladamente a depreciação, amortização e exaustão que deveria ser reduzida do valor adicionado bruto para a obtenção do valor adicionado líquido. Sendo assim, como a depreciação, amortização e exaustão fazem parte do custo evidenciado no custo da mercadoria da DSP, e também das despesas administrativas e de das despesas de venda, só é possível saber o valor adicionado líquido produzido pelas cooperativas da amostra.

A terceira limitação refere-se a existência de contas genéricas no plano de contas, nomeadas de outras contas. Porém, ressalta-se que tais contas representam, de uma maneira geral, as contas não operacionais, fazendo sentido alocar essa conta reduzindo os elementos da função de formação do valor adicionado como outras receitas ou parte dos insumos adquiridos de terceiros. Ressalta-se que, em média, tal conta representa uma pequena porcentagem do dispêndio das cooperativas, não alterando a validade do número encontrado.

Visto essas limitações o valor adicionado também pode ser calculado por meio da soma dos elementos que fazem parte da distribuição do valor adicionado, ou seja, que recebem a alocação de riqueza criada. Conforme o exposto na Equação 4.

$$V_{AD} = D + P + T + DF + TL + SAG$$

Equação 4 - Valor Adicionado pela distribuição.

Onde: D - Deduções da receita bruta; P – Despesas com pessoal; T - Despesas com Tributos; DE - Despesas Financeiras; TL - Tributos sobre o lucro; SAG - Sobras a disposição da assembleia geral.

Fonte: Elaborado pela autora com base em Morley (1979).

O valor adicionado pela distribuição também apresenta limitações. O grande volume de deduções da receita bruta refere-se aos tributos que incidem sobre os ingressos brutos da cooperativa, entretanto, nessa conta também estão contidos os cancelamentos de venda, devoluções, descontos comerciais. Assim, a incorporação desse elemento ao cálculo, já que

faz parte dos valores destinados ao governo em função dos tributos sobre a receita, podem trazer resíduos para as informações produzidas.

Ademais, tendo em vista que, os valores referentes a mão de obra da produção não são possíveis de serem desassociados dos custos das mercadorias, é possível que o valor adicionado distribuído aos empregados seja menor do que o real. Essa diferença é acentuada quando as cooperativas não segregam a informação dos dispêndios com pessoal em uma única conta, como requer o plano de contas da Ocergs, e alocam os valores com despesas administrativas e despesas de vendas. Por essa razão, deve-se ter cuidado na análise das informações sobre a distribuição aos empregados.

Outro cuidado refere-se a alguns elementos da remuneração de terceiros que fazem parte das despesas administrativas e das despesas de vendas, tais como os valores gastos com aluguéis. Essa informação já é considerada na formação do valor adicionado, e por essa razão a remuneração de terceiros pode ser evidenciada como menor.

Assim, é possível afirmar que independente da utilização do valor adicionado pela formação ou pela distribuição, os valores apresentados como valor adicionado pelas cooperativas do estado do Rio Grande do Sul irão apresentar impurezas e a sua formação e distribuição não irá corresponder exatamente aos valores reais que poderiam ser evidenciados com a elaboração adequada da Demonstração do Valor Adicionado. Entretanto, os valores utilizados são uma aproximação, permitem analisar as contribuições sociais e econômicas aproximadas das cooperativas ao estado e salientar a importância das informações geradas pela DVA.

Cabe ressaltar que o valor adicionado elaborado pela formação e pela distribuição não devem apresentar diferenças, visto que eles integram todas as contas da Demonstração de Sobras e Perdas e a utilização das fórmulas demonstram uma conciliação entre a DSP e a DVA.

Outras informações necessárias para o cálculo dos indicadores vinculados a Demonstração do Valor Adicionado foram obtidos por meio de pesquisas em documentos ligados a Ocergs e OCB, que serão evidenciados conforme a utilização dos mesmos.

Por fim, ressalta-se que, para a obtenção do banco de dados da Ocergs com as informações referente aos demonstrativos contábeis e demais informações solicitadas, foi enviado um termo de sigilo para a Organização das Cooperativas do Estado do Rio Grande do Sul, que se encontra no Apêndice A do presente trabalho, para que os dados pudessem ser disponibilizados.

6 DVA COMO INSTRUMENTO DE EVIDENCIAÇÃO DO IMPACTO ECONÔMICO E SOCIAL DAS COOPERATIVAS

O primeiro procedimento para a idealização de uma Demonstração do Valor Adicionado voltada às cooperativas, que permita a evidenciação clara das informações, capaz de auxiliar na exposição do impacto econômico e social das cooperativas, é a determinação da natureza das cooperativas.

A determinação dessa natureza permite a delimitação do impacto que será evidenciado, uma vez que, as perspectivas sob a natureza das cooperativas possuem diferentes unidades de análise. A natureza da cooperativa pode ser analisada por três diferentes perspectivas, a da integração vertical, tratada no presente trabalho como Modelo I, a da firma, nomeada de Modelo II e a perspectiva de extensão da fazenda, representada como Modelo III.

Além da unidade de análise, os diferentes modelos de perspectiva das cooperativas apresentam distintas alocações dos direitos de decisão e retorno. Ressalta-se que, diferentemente do direito de decisão residual e retorno residual, que fazem parte do direito de propriedade, e são considerados fixos segundo as três perspectivas, o direito de decisão e retorno são vinculados a forma de utilização de determinado ativo e a forma de alocação de seus custos e benefícios, respectivamente (FENG, 2010).

Ao se analisar tal alocação sob a perspectiva da integração vertical, Modelo I, observa-se que os direitos de decisão e retorno dos ativos individuais (A e B), dos ativos que necessitam ser combinados para gerar retorno (a e b) e dos ativos produzidos em conjunto por meio da cooperativa (C) são inteiramente alocados na cooperativa (FENG, 2010). Assim, nessa perspectiva a cooperativa não é vista como uma organização econômica independente, tanto a cooperativa quanto seus cooperados são entendidos como uma única unidade e por essa razão não há uma delimitação expressa entre a cooperativa e as propriedades rurais de seus cooperados.

A estratégia nessa perspectiva é obtida por meio de um planejamento definido em conjunto, onde são determinados aspectos associados a quantidade, qualidade, controle, processamento e venda dos produtos produzidos pelos cooperados e pela cooperativa, ou seja, as decisões sobre os ativos individuais, combinados e produzidos em conjunto são tomadas de forma coletiva e impactam os diferentes níveis da integração vertical. Nesse modelo não é possível

observar o cooperado de forma isolada, há uma relação intensa e dependente com a cooperativa, ela passa a concentrar todos os direitos de decisão e retorno em função desse planejamento em conjunto, sistema de governança, liderança comum e a tomada de decisão centralizada.

A alocação dos direitos de decisão e retorno, unidade de análise e atributos envolvidos na relação influenciam a dimensão de análise do impacto econômico e social das cooperativas.

De acordo com Feng (2010), ao se optar por analisar a cooperativa sob a perspectiva de integração vertical subtende-se que a cooperativa deve ser analisada de forma conjunta ao cooperado. Nesse caso a unidade de análise é justamente a transação existente entre o membro e a cooperativa, sendo que a última não pode ser entendida como uma firma isolada capaz de produzir valor agregado próprio.

Caso a natureza de integração vertical seja assumida, o impacto social e econômico que deve ser analisado, extrapola a fronteira da cooperativa e vai até o cooperado, uma vez que, a cooperativa não pode ser vista como firma capaz de gerar externalidades próprias. Nesse sentido soma-se o valor que a cooperativa consegue agregar por meio do seu processo produtivo o valor agregado pelo cooperado. Sendo assim, a evidenciação do impacto econômico e social pela formação e distribuição do valor adicionado deve ser composta pelos aspectos da cooperativa e seus cooperados. A Figura 6 demonstra a relação de análise sob ótica da perspectiva de integração vertical.

Figura 6 - Relação de análise sob ótica da perspectiva de integração vertical

Fonte: Elaborado pela autora.

A formação do valor agregado ocorre por meio da interação entre cooperados, cooperativa e mercado, sendo que esse valor é gerado tanto no nível do cooperado quanto da cooperativa.

Além disso, a análise da distribuição do valor adicionado abrange os grupos de impacto, empregados, governo e terceiros, em contato com os cooperados e cooperativa.

Em uma análise geral, essa perspectiva permite verificar o impacto social e econômico em uma esfera mais ampla, por outro lado, as informações necessárias para construir a DVA sob perspectiva da integração vertical, Modelo I, crescem significativamente. Assim, os controles gerenciais das cooperativas devem conter um maior nível de dados e informações referentes as transações da cooperativa com os cooperados e seus grupos de impacto, e também, dos cooperados com seus grupos de impacto.

Contrastando ao Modelo I, a perspectiva da firma sob a cooperativa, nomeado de Modelo II, visualiza a cooperativa como uma organização econômica independente capaz de tomar suas decisões sem impactar diretamente nas decisões de seus cooperados.

No Modelo II, o direito de decisão e retorno dos ativos individuais permanecem alocados nos cooperados, tendo em vista que tais ativos podem ser utilizados de maneira independente e o cooperado decide individualmente sobre qual o tipo de retorno que espera. No que tange aos ativos que precisam ser combinados para gerar retorno, o direito de decisão sobre o ativo é do cooperado, já que pode ou não entregá-lo a cooperativa, no entanto, caso realize a entrega o direito ao retorno é repassado à cooperativa, já que necessariamente precisa ser combinado a outro ativo da cooperativa, ou à ativos de outro cooperado, para gerar retorno. Já o direito de decisão e retorno do ativo a ser produzido em conjunto por meio da cooperativa são necessariamente da cooperativa (FENG, 2010). A Figura 7 expõe a alocação dos direitos de decisão e decisão sobre o retorno segundo o modelo II.

Figura 7 - Alocação do direito de decisão e retorno segundo a perspectiva de firma

Legenda: d - direito de decisão; π - decisão sobre o retorno.

Fonte: Elaborado pela autora baseado em Feng (2010).

Cabe ressaltar que, no caso das cooperativas onde é previsto o nível de entrega de determinados ativos, que necessitam ser combinados, ou até em casos onde essa previsão não é estipulada em estatuto, mas em função da especificidade do ativo, características regionais ou de localização, torna essa condição implícita, faz com que o direito de decisão do ativo combinado (d_a, d_b) fique também alocado na cooperativa. Isso por que caso o cooperado não entregue a cooperativa tal ativo, ele não poderá ser utilizado para outro fim, nesse caso pode-se dizer que há uma liberdade de entrega restrita a essas condições.

Nessa perspectiva a cooperativa possui externalidades independentes dos seus cooperados e a unidade de análise é a própria cooperativa. Nesse caso, somente deve ser evidenciado na Demonstração do Valor Adicionado o impacto produzido pela própria cooperativa, pois é uma organização econômica independente.

A Figura 8 demonstra a delimitação do impacto econômico e social sob a perspectiva da firma.

Figura 8 - Relação de análise sob ótica da perspectiva de firma.

Fonte: Elaborado pela autora.

Percebe-se pela ilustração que os impactos gerados pelo cooperado vinculado a cooperativa não integram a análise, pois a cooperativa é uma unidade independente nesse âmbito. O cooperado é visto como um grupo de impacto, diferentemente das demais perspectivas.

Ao se analisar sob tal natureza, as informações necessárias são principalmente voltadas a cooperativa e não há interferência se a entrega de produtos por parte do cooperado é absoluta, ou não. No entanto, algumas informações podem ser perdidas e algumas contribuições econômicas e sociais indiretas relativas a ações dos cooperados são ocultadas.

Ao analisar característica de que o cooperado não necessariamente envolve todos seus atributos com a cooperativa pode-se perceber semelhanças com a perspectiva de extensão da fazenda.

O Modelo III pode ser visto como um modelo de análise misto. Possui características da perspectiva de integração vertical tais como não considerar a cooperativa como uma nova organização econômica, mas sim como uma extensão das atividades realizadas na propriedade rural. E também, apresenta características da perspectiva de firma ao considerar que os cooperados são capazes de tomar decisões independentes da cooperativa e que nem sempre todas as interações, ou transações, ocorrem com a cooperativa.

Nesse sentido, torna-se necessário verificar quais os impactos são provenientes de sua relação com a cooperativa e quais não são. Esse aspecto é uma característica das cooperativas brasileiras já que nem sempre o nível de entrega do cooperado à cooperativa é absoluto, ou seja, não há uma obrigatoriedade de entrega total da produção com a finalidade de comercialização com a cooperativa.

Nessa perspectiva, nem todos os atributos dos cooperados estão envolvidos com a cooperativa, como ressaltado anteriormente, admite-se que há transações não envolvidas com a cooperativa, e não há um planejamento em conjunto de forma absoluta como no Modelo I. Nesse Modelo III a cooperativa é dependente das transações realizadas com seus cooperados, tendo seus atributos subordinados a elas. Por essa razão a ênfase da análise está no cooperado, que possui maior direito de decisão do que a cooperativa, que é entendida como mera processadora subordinada ao cooperado e dependente de suas interações. Sendo assim, a grande porção de valor adicionado, e por consequência de impacto econômico e social, encontra-se no membro e não na cooperativa.

A perspectiva de extensão da fazenda sob a cooperativa também requer que o valor adicionado pelo cooperado seja considerado para se obter a evidenciação completa do impacto econômico e social. Com isso, a dificuldade de obtenção de informação e segregação do impacto derivado da relação membro-cooperativa novamente aparece.

A Figura 9 ilustra a delimitação que deve ser abrangida ao se analisar o impacto social e econômico sob as perspectivas de extensão da fazenda.

Figura 9 - Relação de análise sob ótica da perspectiva de extensão da fazenda.

Fonte: Elaborado pela autora.

Diferentemente da análise sob a perspectiva de integração vertical, a extensão da fazenda admite que o cooperado não realize somente operações com a cooperativa, por essa razão ao se analisar o impacto econômico e social causado pela cooperativa na região onde encontra-se inserida não se devem considerar as transações que não são realizadas via cooperativa.

Um exemplo de como a perspectiva adotada pode interferir na construção de uma Demonstração do Valor Adicionado adaptada a cooperativas é a forma de evidenciação dos serviços prestados pela cooperativa aos seus cooperados. Essa ação é vista como uma das formas de retorno ao cooperado, já que por meio de assistência técnica, acompanhamento de plantio, etc, são prestados serviços pela cooperativa na propriedade rural do cooperado.

Na estrutura da Demonstração do Valor Adicionado atual não é possível perceber essa forma de retorno de maneira isolada, tendo em vista que são tratados como insumos de terceiros segundo o CPC 09 (2008).

Ao analisarmos a cooperativa sob a visão de integração vertical os serviços prestados poderiam continuar como insumos adquiridos, ou seja, presente na formação do valor adicionado, porém de forma individual em uma linha de tal grupo devido a sua importância para as cooperativas. Isso permite que não haja dupla contagem ao somar-se o valor adicionado pela cooperativa e seus cooperados.

Sob ótica da perspectiva da cooperativa como firma os serviços prestados aos cooperados se tornam uma forma de distribuição aos proprietários, ou seja, parte da distribuição do valor adicionado como remuneração do capital próprio, pois nem todo o investimento nos serviços

prestados volta a cooperativa, já que não há uma relação de entrega absoluta estabelecida pelas cooperativas.

Quando utilizamos a perspectiva de extensão da fazenda ocorre uma mescla dos dois métodos de evidenciação. Nesse caso, torna-se necessário aplicar uma porcentagem sobre o serviço prestado pela cooperativa na propriedade rural do cooperado. Uma porcentagem refere-se aos produtos entregues a cooperativa e outro aos produtos que não são comercializados com a cooperativa. A porcentagem relacionada aos produtos entregues a cooperativa em relação a produção total do cooperado é vista como insumos adquiridos, presentes na formação do valor adicionado, já a porcentagem produzida para comercialização por parte dos cooperados, mas que não transita pela cooperativa, é entendida como parte da distribuição do valor adicionado ao cooperado.

Como forma de apresentar de uma maneira prática os itens apresentados anteriormente, o Quadro 15 apresenta um resumo das características, unidade de análise, alocação do direito de decisão e retorno, e um exemplo do impacto de cada uma das perspectivas sobre a DVA

Quadro 15 - Resumo das perspectivas de análise sob a cooperativa e impacto na DVA

	Características	Alocação do Direito de Decisão e Retorno	Dimensão da Análise	DVA (exemplo serviços prestados)
Modelo I Integração vertical	Diversos estágios de produção sob unidade de controle. Integração da cooperativa e cooperados por meio da estratégia.	Coop. C - $d_A, \pi_A, d_a, \pi_a, d_B, \pi_B, d_b, \pi_b, d_C, \pi_C$	Cooperativa e Cooperados (Ênfase na cooperativa)	$S - B - Dep = W + I + Div + T + R$ Formação como parte de B
Modelo II Firma	A cooperativa é vista como uma nova organização econômica independente.	Membro A - d_A, π_A, d_a Membro B - d_B, π_B, d_b Coop. C - π_a, π_b, d_C, π_C	Cooperativa	$S - B - Dep = W + I + Div + T + R + Se$ Distribuição
Modelo III Extensão da fazenda	A cooperativa consiste na soma de acordos multilaterais entre ela e seus membros, entretanto, não é vista como organização independente.	Memb. A - d_A, π_A, d_a, π_a Memb. B - d_B, π_B, d_b, π_b Coop. C - d_C, π_C	Cooperativa e Cooperados (Ênfase no cooperado)	$S - B - Dep = W + I + Div + T + R + Se$ Formação e Distribuição

Legenda: d - direito de decisão; π - decisão sobre o retorno; S – Vendas; B - Aquisição de materiais e serviços; Dep - Depreciação; W – Salários; I – Juros; Div – Dividendos; T - Tributos ; R - Lucros Retidos; Se - Serviços prestados pela cooperativa.

Fonte: Elaborado pela autora baseado em Feng (2010).

As cooperativas brasileiras de uma maneira geral não apresentam em seu estatuto cláusulas que impõe ao cooperado a entrega total de sua produção. O cooperado possui certa liberdade de escolha sobre a comercialização de sua produção, somente havendo, em alguns casos, a cláusula de entrega mínima de produção. Há casos também que, mesmo sem a cláusula de entrega mínima de produção, o cooperado vê como única alternativa a entrega de sua produção à cooperativa, principalmente por causa da especificidade do ativo, características regionais e localização da propriedade rural. Nesse caso pode-se dizer que o direito de decisão dos ativos são restritos, uma vez que condicionados a essas características levam a entrega dos ativos a cooperativa, sem outra possibilidade de utilização.

Em vista dessa entrega condicionada a cooperativa pode-se perceber traços de uma integração vertical, já que os direitos de decisão e controle não estão mais alocados no cooperado e sim na cooperativa a qual o cooperado faz parte. Entretanto, uma das características principais da integração vertical é o planejamento em conjunto, ou seja, a integração da estratégia da cooperativa com o seu cooperado. Caso não haja esse planejamento conjunto caracterizado pela definição em conjunto de aspectos sobre quantidade, qualidade, controle e retorno dos ativos não é possível verificar a integração vertical.

Outro fator que deve-se observar para a determinação da perspectiva a ser adotada na análise da cooperativa é o nível de detalhamento de informação que a cooperativa possui sobre a produção de seus cooperados, tendo em vista que a perspectiva de extensão da fazenda e integração vertical exigem um sistema gerencial detalhado, inclusive da produção não entregue pelos cooperados à cooperativa.

Tais características contribuem para a adoção da perspectiva de firma sob as cooperativas. De forma complementar, em uma análise por meio dos estatutos das cooperativas pode-se perceber que a alocação do direito de retorno e ao controle de forma similar ao proposto pela óptica da firma. Também contribuem para essa perspectiva a estratégia independente da cooperativa com relação a propriedade rural de seu cooperado e a separação de propriedade e controle tão característico nas cooperativas brasileiras.

No entanto, dependendo da especificidade do ativo que a cooperativa possui, essa característica não pode ser generalizada, podendo haver casos de integração vertical, tais como na produção de suínos. Nesse caso a cooperativa entrega ao cooperado o ativo para passar pelo processo de crescimento e posteriormente o cooperado entrega a cooperativa o mesmo ativo. Em casos onde há essa interação da cooperativa com o cooperado, normalmente

as questões quantidade, qualidade, controle e retorno dos ativos são tomadas em conjunto e o cooperado participa de modo direito das decisões da cooperativa, não sendo tão claro a separação de propriedade e controle. Assumindo essa perspectiva é possível ter uma visão macroeconômica.

Diante disso, no presente trabalho será evidenciado o modelo de Demonstração do Valor Adicionado segundo a perspectiva da firma, com a ênfase no cálculo do impacto econômico e social das cooperativas, haja vista os aspectos contemplados anteriormente.

6.1 MODELO DE DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO PROPOSTO PARA COOPERATIVAS

Os demonstrativos contábeis das sociedades cooperativas são tratados como adaptações dos demonstrativos das entidades com finalidade lucrativa. A Lei nº 5.764/71, conhecida como lei das cooperativas, impulsionou e modelou a contabilidade dessas organizações e deve ser a base para qualquer modificação sugerida nas demonstrações contábeis. Também, servem como base para as modificações sugeridas os princípios doutrinários expressos pela *International Co-Operative Alliance*, os modelos alternativos de DVA utilizados por outros países, as sugestões apontadas por outros autores, bem como, os pronunciamentos contábeis existentes, tais como CPC 09, e as normas internacionais de contabilidade. Destaca-se que, a base para a construção do modelo proposto de Demonstração do Valor Adicionado para cooperativas é a contabilidade financeira, ou seja, a contabilidade baseada na estrutura de *accountability*.

A Demonstração do Valor Adicionado voltada para sociedades cooperativas proposta pelo presente trabalho, tem como objetivo evidenciar o impacto econômico e social das cooperativas na região onde encontram-se inseridas. Sendo que, o impacto econômico das cooperativas pode ser compreendido como os recursos originados pelo processo de transformação da cooperativa, ou seja, o valor que a entidade é capaz de agregar aos insumos que adquire em determinado período, e posteriormente, distribui entre os grupos econômicos de interação. Já o impacto social da cooperativa é visto como as contribuições diretas que as cooperativas realizam em prol de seus membros associados e comunidade, que possam ser expressos monetariamente e de forma confiável.

A Demonstração do Valor Adicionado é constituída essencialmente por dois grandes grupos, o da formação e o da distribuição. Também faz parte da DVA a linha referente a depreciação, amortização e exaustão, esse subgrupo diminui o valor adicionado bruto, obtido a partir do grupo de formação, transformando o valor adicionado em líquido e que posteriormente é somado ao valor adicionado transferido para ser distribuído e evidenciado a partir do segundo grupo.

A formação do valor adicionado é composta por três grupos. O primeiro grupo referente a criação de riqueza é a receita da sociedade cooperativa, o segundo grupo refere-se aos insumos adquiridos de terceiros e o terceiro grupo é composto pelo valor adicionado recebido em transferências.

No modelo sugerido o grupo das receitas encontra-se subdividido em cinco itens conforme o exposto no Quadro 16. Ressalta-se que as alterações propostas no modelo de Demonstração do Valor Adicionado, apresentado pelo CPC 09, são destacadas com a indicação de um asterisco.

Quadro 16 - Item receitas na Demonstração do Valor Adicionado ajustada a cooperativas

1 – RECEITAS
1.1) Vendas de mercadorias, produtos e serviços - Ato cooperado*
1.2) Vendas de mercadorias, produtos e serviços - Ato não cooperado*
1.3) Outras receitas/resultados não operacionais
1.4) Receitas relativas à construção de ativos próprios
1.5) Provisão para créditos de liquidação duvidosa – Constituição e Reversão

Legenda: * - Modificações sugeridas pela autora.

Fonte: Elaborado pela autora adaptado do Comitê de Pronunciamento Técnico - CPC 09 (2008).

As receitas provenientes do ato cooperado e não cooperado, 1.1 e 1.2, respectivamente podem ser divididas em receitas de mercadorias, produtos ou serviços de acordo com a atividade exercida pela cooperativa. As informações necessárias para a constituição desse grupo podem ser extraídas diretamente da Demonstração de Sobras e Perdas. As receitas provenientes de vendas de mercadorias, produtos e serviços, tanto do ato cooperado quanto do não cooperado, devem ser a receita bruta menos eventuais devoluções recebidas, abatimentos concedidos e descontos comerciais concedidos. Não devem ser descontados desses subgrupos os valores referentes aos tributos incidentes sobre a venda, uma vez que fazem parte do valor adicionado a ser distribuído como parte da distribuição ao governo. Ressalta-se que, em alguns casos, a Demonstração de Sobras e Perdas somente pode conter a receita líquida, sendo exposta em Notas Explicativas a conciliação entre a receita bruta e a receita líquida evidenciada. Nesses casos a informação deve ser retirada das Notas Explicativas e da DSP.

A separação dos atos cooperados e não cooperados está de acordo com a Lei nº 5.764/71. Os atos cooperados são considerados a essência da cooperativa e referem-se ao seu objeto social. São esses atos as fontes de preocupação econômica e social das cooperativas. Por sua vez, os atos não cooperados são os relacionados as operações realizadas com terceiros, não cooperados. Esses atos, não estão como um todo distantes do objeto social das cooperativas, podem ser vistos como auxiliares ou secundários, porém sua ênfase é puramente econômica. A Figura 10 demonstra a relação de tais atos com a cooperativa, utilizando aspectos da característica de firma.

Figura 10 - Separação do ato cooperado e não cooperado

Fonte: Elaborado pela autora.

Considerando o ato não cooperado como auxiliar ele deve ocorrer em menor intensidade na cooperativa, conforme demonstrado nas dimensões das setas presentes na figura anteriormente apresentada, o que pode levar a um menor valor adicionado. Porém, as relações provenientes do ato não cooperado normalmente possuem valores diferenciados, por exemplo, valores de venda de produtos por parte da cooperativa maiores do que os praticados com os cooperados, assim, dependendo da intensidade dessa relação o valor adicionado é influenciado.

Ademais, Lei nº 5.764/71 institui tratamento diferenciado dos atos cooperados e não cooperados no que se refere a tributação e também a distribuição dos ganhos provenientes desta relação. Os atos não cooperados possuem uma tributação superior aos atos cooperados, com incidência de Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) e Imposto de Renda (IR), além disso, todos os ganhos provenientes do ato não cooperado devem ser destinados a Reserva de Assistência Técnica, Educacional e Social (Rates), nomenclatura instituída para essa reserva obrigatória pela NBC T 10.8 para o Fundo de Assistência Técnica, Educacional e Social (Fates) previsto na Lei nº 5.764/71.

A separação de tais atos na Demonstração do Valor Adicionado, assim como já ocorre na Demonstração de Sobras e Perdas, permite um aumento de informação aos seus usuários. Isso se deve ao fato de permitir a verificação de informações sobre o valor adicionado por cada ato e que indicadores de análise sejam extraídos da DVA.

Teoricamente a cooperativa deve privilegiar o ato cooperado em função do seu objeto social, em função de uma menor tributação, a possibilidade de distribuição dos ganhos aos cooperados e também a preocupação de cunho econômico alinhada a social. Por meio do ato cooperado ocorre a intensificação do impacto econômico e social das cooperativas nas regiões onde encontram-se inseridas, uma vez que seus cooperados estão associados à cooperativas onde encontram-se as suas produções rurais, fazendo com que os recursos entregues ou obtidos por meio da cooperativa permaneçam concentrados em âmbito local. Ao contrário dos cooperados, os terceiros vinculados ao ato não cooperativo podem ou não ser da região da cooperativa, nesse caso há recursos que são empregados em organizações que não causam impacto na região da cooperativa.

Quando o valor adicionado proveniente de atos não cooperados chega a um nível superior ao do ato cooperado, deve-se ter um cuidado redobrado por parte da cooperativa. Tal indício pode apontar que a cooperativa está deixando de cumprir com o seu objetivo econômico e social com seus cooperados, ou que sua estratégia está fortemente voltada à geração de sobras e levando a sociedade cooperativa a atuar como entidade de fins lucrativos.

Sendo assim, a separação de tal informação na Demonstração do Valor Adicionado permite que a cooperativa repasse ao usuário dessa demonstração informações relevantes. Assim, conclui-se que na formação do valor adicionado exposto pela DVA deve haver a separação entre tais atos, que permita a apuração de um valor adicionado aproximado do ato cooperativo e não cooperativo.

O item 1.3 refere-se a outras receitas/resultados não operacionais. Essas receitas são constituídas por valores referentes a alienação de bens pertencentes ao ativo imobilizado, intangível e investimento ou outros resultados não operacionais obtidos com tais alienações. Ressalta-se que, pode-se optar por dois tratamentos contábeis distinto nesse item. A cooperativa pode optar por reportar o resultado não operacional obtido com a venda do ativo nesse item, seja ele lucro ou prejuízo o tratamento seria o mesmo, porém no caso de prejuízo a cooperativa iria diminuir o valor do item. A segunda alternativa consiste em somente reportar a receita obtida com a alienação do ativo no item 1.3 e evidenciar o custo contábil do

imobilizado baixado no exercício no item 2.5 referente as Perda/Recuperação de valores ativos. Qualquer um dos tratamentos contábeis pode ser empregado na DVA sendo aconselhável a evidenciação do tratamento escolhido em Nota Explicativa. Não devem ser consideradas as receitas financeiras nesse item, já que os resultados financeiros são evidenciados de forma separada. Os tributos referentes a alienação dos ativos não devem ser subtraídos dos valores obtidos.

O quarto subitem que compõe o grupo das receitas são as receitas relativas à construção de ativos próprios. O item 1.4 refere-se aos esforços despendidos pela própria cooperativa para a construção de ativos próprios, com os recursos da própria organização. Quando a cooperativa opta pela construção de ativos, recursos próprios são gastos, sejam eles relacionados à utilização de materiais presentes no estoque da organização ou a utilização de mão de obra própria. A cooperativa no momento da construção do ativo deve considerar os esforços próprios despendidos também como receita, essa construção significa para cooperativa uma receita obtida com a venda do ativo para si própria, levando o seu valor contábil integral a ser considerado. Sendo assim, a medida que a cooperativa constrói um ativo, por exemplo silo de armazenamento, os recursos próprios empregados integram a DVA como receita e como parte de insumos adquiridos por terceiros ou parte da distribuição do valor adicionado. No momento em que ocorre a finalização da construção e o processo de depreciação começa a ser contabilizado, não pode haver mais ingressos no item 1.4 referentes a este ativo da cooperativa.

Cabe ressaltar que apenas devem ser considerados no grupo de receitas relativas à construção de ativos próprios, os valores referentes aos recursos da própria organização, ou seja, a mão de obra própria e os ativos utilizados do estoque da própria entidade. Assim, em caso de contratação de terceiros para a construção dos ativos próprios, os valores pagos a empresa contratada não devem ser evidenciados no item 1.4. Em caso de utilização mista de recursos próprios e terceirização, somente devem ser considerados nesse item os valores proporcionais aos recursos próprios da entidade.

Também faz parte desse primeiro grupo de formação do valor adicionado o subitem 1.5, provisão para créditos de liquidação duvidosa (PCLD), tanto a sua constituição quanto a sua reversão. Quando ocorre a constituição da PCLD ocorre uma despesa no período e a mesma aparece na Demonstração do Valor Adicionado como uma redução das receitas aferidas. No entanto, quando a sua reversão é realizada, em função de estimativas fracas ou que não se

concretizaram, ocorre um aumento do valor adicionado do período, tendo em vista que essa reversão, de uma maneira simplificada, simboliza uma receita que tem por finalidade anular ou corrigir os efeitos causados pela consideração de uma despesa anteriormente registrada.

Uma ressalva a ser levantada é que atualmente se discute se a nomenclatura provisão estaria adequada, tendo em vista que as provisões são utilizadas quando os montantes ou credores são desconhecidos. Entretanto, mesmo com tal discussão a essência dessa conta permanece a mesma, ou seja, atua como uma ratificadora referente aos valores a serem recebidos de clientes que é constituída com base em premissas estipuladas de acordo com a natureza da entidade e suas características.

A composição desse grupo na Demonstração do Valor Adicionado é distinta entre as entidades de fins lucrativos, instituições financeiras e seguradoras. Essa proposta de alteração desse grupo para cooperativas pouco se distingue das de fins lucrativos a não ser pela necessidade de separação do ato cooperado do ato não cooperado.

O segundo grupo que constitui a formação do valor adicionado bruto refere-se a insumos adquiridos. O Quadro 17 apresenta a divisão do segundo grupo da formação do valor adicionado. No caso da DVA para instituições com fins lucrativos esse grupo denomina-se insumos adquiridos de terceiros, entretanto, no caso das cooperativas a nomenclatura "terceiros" pode fazer referência somente à atos não cooperados e por essa razão não recebe o mesmo título.

Quadro 17 - Item insumos adquiridos na Demonstração do Valor Adicionado ajustada a cooperativas

2 - INSUMOS ADQUIRIDOS
2.1) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serviços. – Ato cooperado*
2.2) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serviços – Ato não cooperado*
2.3) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serviços – Diferencial pago ao cooperado*
2.4) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros – Ato cooperado*
2.5) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros – Ato não cooperado*
2.6) Perda / Recuperação de valores ativos
2.7) Outras (especificar)

Legenda: * - Modificações sugeridas pela autora.

Fonte: Elaborado pela autora adaptado do Comitê de Pronunciamento Técnico - CPC 09 (2008).

Assim como no subgrupo das receitas de mercadorias, produtos e serviços ocorre a divisão entre o ato cooperado e não cooperado, no primeiro item do grupo de insumos adquiridos também ocorre tal divisão. A separação dos custos das mercadorias, produtos e dos serviços relacionados à cooperativa possibilita que índices sejam calculados e que o valor adicionado

do ato cooperado e não cooperado sejam estimados de forma aproximada pela subtração do item 1.1 com o 2.1, e, do item 1.2 com o item 2.2.

Os custos das mercadorias, produtos e dos serviços referem-se aos recursos empregados para geração de receita, por meio de insumos adquiridos de terceiros não parte da cooperativa, sejam eles cooperados ou não cooperados. Não devem ser inclusos nesse subitem os valores relacionados à mão de obra e depreciação referente à produção, que no caso da Demonstração de Sobras e Perdas faz parte do item dos custos a serem subtraídos da Receita Líquida do período. Outro cuidado que deve haver é com relação aos impostos, sejam eles recuperáveis ou não, que não devem ser descontados dos custos das mercadorias, produtos e dos serviços.

Uma das estratégias de retorno ao cooperado utilizada pela cooperativa é a diferenciação do preço pago pelo insumo adquirido do cooperado, com relação ao preço que seria pago se o cooperado transacionasse com o mercado. Em alguns casos, as cooperativas optam por pagar um incremento de preço ao insumo do cooperado, superando à média de preço que seria pago se o cooperado opta-se por revender o seu produto ao mercado, e não para a cooperativa. Essa estratégia é utilizada para reter o cooperado na cooperativa, e estimular que mesmo estabeleça o maior volume possível de transações com a cooperativa. Quando essa forma de retorno é adotada pela cooperativa, a mesma pode evidenciar tal informação da Demonstração de Valor Adicionado ou Notas Explicativas, por se tratar de uma vantagem competitiva desse tipo de estrutura, que tem o proprietário da cooperativa também como cliente.

Para tanto, é necessário que a cooperativa possua um controle do preço médio pago pelo mercado, ao insumo em questão, e o preço pago pela cooperativa, no mesmo período. Por exemplo, no caso da cooperativa pagar ao cooperado R\$ 1,03 o litro de leite, e o preço médio pago pelo mercado, possíveis empresas que o cooperado poderia comercializar o leite produzido pro sua propriedade rural, ser de R\$ R\$ 0,97, a cooperativa paga a mais ao seu cooperado o valor de R\$ 0,05 por litro de leite. Assim, o diferencial de preço pago pelo insumo adquirido do cooperado é de R\$ 0,05 por litro de leite.

Quando a cooperativa optar por essa estratégia e informar tal retorno ao cooperado na Demonstração de Valor Adicionado, o valor a ser evidenciado no item 2.1 deve ser somente o preço pago ao cooperado se o mesmo transacionasse com o mercado, no exemplo citado, apenas o valor de R\$ 0,97 por litro de leite. No item 2.3 a cooperativa irá evidenciar o diferencial do preço pago ao insumo adquirido do cooperado, ou seja, o valor pago para atrair

o cooperado e retê-lo na cooperativa, no exemplo citado, diferencial de R\$ 0,05 por litro de leite.

Em casos onde a cooperativa opte por tal estratégia, entretanto, não possua um controle rígido das informações sobre o preço pago pela cooperativa em cada período e o preço oferecido pelo mercado, gerando um excesso de subjetividade na informação, recomenda-se que em nota explicativa seja evidenciada a escolha de tal estratégia de retorno ao cooperado. No caso da evidenciação em nota explicativa deve-se evidenciar uma aproximação do diferencial pago ao cooperado por meio de uma média dos preços praticada no exercício social pela cooperativa e pelo mercado, multiplicado pelo volume transacionado com os cooperados.

Nos itens 2.4 e 2.5, dos insumos adquiridos, devem estar todos os recursos consumidos durante o período adquiridos por agentes econômicos externos a cooperativa, obedecendo a relação estabelecida entre o ato cooperado e não cooperado. São inclusos nesses itens os valores de materiais, energia, serviços de terceiros e outros, independente da sua vinculação, ou seja, inerente condição de serem insumos relacionados a produção, vendas, administrativo ou financeiro.

Destaca-se que, assim como ocorre com a compra de mercadorias, produtos e serviços, há necessidade de separação do ato cooperado e do não cooperado no que se refere aos dispêndios do período. Isso ocorre porque, conforme o ressaltado anteriormente, o estabelecido do ato cooperado tende a gerar maiores benefícios à cooperativa e os agentes econômicos vinculados à ela, tanto no âmbito econômico quanto social.

O sexto item deste grupo refere-se às perdas de valores e recuperação de valores de ativos. Nesse item estão associados às perdas ou recuperações de estoque ou investimento, e também às perdas decorrentes da avaliação de ativos a valor justo. Fazem parte desse item as perdas de valores e recuperação de valores de ativos biológicos, uma vez que é recomendada a avaliação de tal ativo a valor justo. Conforme o indicado pelo CPC 29, a cooperativa deve optar pela mensuração a valor justo quanto é possível mensurar confiavelmente o valor justo menos a despesa de venda, caso contrário à mensuração ocorrerá ao custo, menos qualquer depreciação e perda por irrecuperabilidade acumuladas. Quando a opção de mensuração a valor justo ocorre, os ativos biológicos que apresentarem ganho ou a perda proveniente da mudança no valor justo menos a despesa de venda do reconhecido no momento inicial até o final de cada período, deve ter a perda ou recuperação de valor incluído nesse item.

Quando as perdas são superiores aos valores recuperados e, portanto, o saldo é negativo, tal valor continua a ser deduzido do grupo das receitas. Entretanto, quando os valores recuperados são superiores a essas perdas, e consequentemente, o saldo apresenta um valor positivo, esse item será somado aos recursos levantados no item 1.

Ainda pode haver um sétimo grupo, descrito no modelo como outros. Nesse caso deve-se especificar a que conta refere-se os valores expostos e que obrigatoriamente devem estar vinculados a insumos adquiridos dos agentes econômicos externos a cooperativa, sejam eles cooperados ou não.

A subtração do grupo de insumos adquiridos, 2, das receitas aferidas no período, 1, possibilita a cooperativa o levantamento do valor adicionado bruto. Nesse momento é possível obter a informação de quanto a cooperativa consegue agregar de valor aos recursos que ingressam na mesma, ou seja, o quanto a cooperativa colabora para a transformação dos recursos de forma bruta, sem considerar a depreciação, exaustão e amortização que possam ter ocorrido no período. Essa informação pode ser relativizada pelo número de cooperados, obtendo o valor adicionado bruto por cooperado, o valor adicionado bruto por empregado, possibilitando a verificação de quanto cada empregado da cooperativa colabora para a formação do valor adicionado bruto, sendo ainda possível obter outros índices relacionados ao valor adicionado bruto relevantes para o acompanhamento do desempenho das cooperativas. O valor adicionado bruto é o item 3 da Demonstração do Valor Adicionado.

Após o valor adicionado bruto mais dois ajustes são realizados para a obtenção do valor adicionado a distribuir. O Quadro 18 expõe tais ajustes.

Quadro 18 - Valor adicionado bruto na Demonstração do Valor Adicionado ajustada a cooperativas

3 - VALOR ADICIONADO BRUTO (1-2)
4 - DEPRECIAÇÃO, AMORTIZAÇÃO E EXAUSTÃO
5 - VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELA ENTIDADE (3-4)
6 - VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSF.
6.1) Resultado de equivalência patrimonial
6.2) Receitas financeiras
6.3) Outras
7 - VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR (5+6)

Fonte: Comitê de Pronunciamento Técnico - CPC 09 (2008).

Os valores referentes à depreciação, amortização e exaustão do período são deduzidos do valor adicionado bruto. Com essa dedução é obtido o valor efetivamente agregado pela cooperativa à economia local. Os valores de depreciação, amortização e exaustão devem se

referir tanto aos ativos adquiridos de terceiros, quanto os ativos construídos pela própria cooperativa, e referem-se tanto a ativos relacionados à produção, quanto os ativos administrativos. Essa informação pode ser extraída diretamente da Demonstração de Sobras e Perdas no caso dos valores referentes aos ativos administrativos, entretanto, os valores de depreciação dos ativos de produção são incorporados no custo da mercadoria, produto ou serviço na Demonstração de Sobras e Perdas. Nesse caso, os valores podem ser extraídos das Notas Explicativas referentes à depreciação.

Ressalta-se que, os valores referentes à depreciação, exaustão e amortização são baseados em premissas elaboradas pela empresa, obedecendo determinados aspectos legais, baseados na natureza das atividades exercidas pela cooperativa, sendo seus valores considerados subjetivos. Por essa razão, alguns autores destacam que os indicadores, extraídos da Demonstração do Valor Adicionado, devem ser calculados com base no valor adicionado bruto, e não o valor adicionado líquido que é obtido pela subtração dos valores de depreciação, exaustão e amortização do valor adicionado bruto. Entretanto, para fins da obtenção do montante de valor efetivamente agregado pela cooperativa, deve haver tal subtração.

O sexto grupo que compõe Demonstração do Valor Adicionado ajustada às sociedades cooperativas, é o valor adicionado recebido em transferência. É acrescentado ao valor adicionado líquido gerado pela entidade o valor adicionado por terceiros que é lhe transferido no período. Tais valores afetam a riqueza gerada pela cooperativa, mesmo não sendo produzida por ela. A evidenciação dessa informação ocorre para evitar problemas de dupla contagem de informação.

Os valores adicionados recebidos em transferência são constituídos por receitas financeiras e resultados por equivalência patrimonial. As receitas financeiras podem ser decorrentes de rendimentos de aplicações financeiras e variações monetárias e cambiais. Os resultados de equivalência patrimonial, sendo eles positivos ou negativos, devem ser evidenciados junto aos valores de dividendos recebidos de investimentos avaliados pelo método de custo, e podem ser obtidos diretamente da Demonstração de Sobras e Perdas. Também fazem parte desse grupo os valores vinculados a alugueis recebidos pela cooperativa em função de bens arrendados pela mesma.

Com a soma dos valores adicionados recebidos e o valor adicionado líquido produzido pela cooperativa, torna-se possível obter o valor adicionado total a ser distribuído pela cooperativa,

item 7 da DVA. O valor a ser distribuído é a soma do valor adicionado gerado pela própria cooperativa com os valores adicionados por terceiros em nome da cooperativas, com seus recursos, e posteriormente transferidos a mesma.

A distribuição do valor adicionado de acordo com a Demonstração do Valor Adicionado para instituição com fins lucrativos é formada por quatro grupos essenciais relacionados ao valor adicionado distribuído para os empregados, governo, terceiros e como remuneração do capital próprio. No caso das sociedades cooperativas fazem parte da distribuição cinco grupos, ou seja, junto aos grupos de distribuição elencados anteriormente as cooperativas também devem evidenciar o valor adicionado distribuído em função dos investimentos socioambientais, ou seja, os valores distribuídos para a sociedade por meio de ações sociais e ambientais. O Quadro 19 demonstra o primeiro grupo de distribuição do valor adicionado.

Quadro 19 - Primeiro grupo de distribuição do valor adicionado da Demonstração do Valor Adicionado para cooperativas

8 - DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO
8.1) Pessoal
8.1.1 – Remuneração direta
8.1.2 - Remuneração da diretoria*
8.1.3 – Benefícios
8.1.4 – F.G.T.S
8.1.5 - Assistência educacional, capacitações e treinamentos*

Legenda: * - Modificações sugeridas pela autora.

Fonte: Elaborado pela autora adaptado do Comitê de Pronunciamento Técnico - CPC 09 (2008).

O item 8.1 da Demonstração do Valor Adicionado para cooperativas compreende os valores investidos em pessoal, ou seja, empregados da cooperativa. O primeiro item desse grupo reúne os valores referentes a remuneração direta dos empregados que não fazem parte da diretoria, ou seja, o resultado da soma dos valores de salário bruto, adicionais de salário, 13º salário e férias. Não devem ser inclusos nesse item os valores que se referem aos encargos sociais, já que esses são considerados valor adicionado distribuído ao governo, uma vez que não retornam de forma integral aos empregados da cooperativa.

Na sequência, no item 8.1.2, é apresentada a remuneração da diretoria. Assim como o primeiro item, fazem parte desse grupo os valores de salário bruto, adicionais de salário, 13º salário e férias, dos componentes da diretoria da cooperativa.

Essa separação torna-se relevante já que nas cooperativas a presença de múltiplos principais leva a formação de um Conselho de Administração, para qual é delegado o poder de decisão.

Em alguns casos, como sugerido pela Resolução 3.859 de 2010, do Comitê Monetário Nacional, ainda é necessária a presença de uma diretoria executiva, que segundo tal resolução é vedada a acumulação de cargos de presidente do conselho e diretoria executiva, sendo também liberada a eleição de não associados ao cargo de diretoria executiva. É possível identificar dois tipos de diretoria nas cooperativas, as conhecidas como diretorias executivas especializadas, ou profissionais, onde agentes econômicos não cooperados ocupam tais cargos em função de sua qualificação, e existem as diretorias executivas não profissionais que normalmente são constituídas por cooperados. A evidenciação dos honorários da diretoria na DVA permite a verificação da quantidade de recursos direcionada para os agentes responsáveis pela gestão da cooperativa. Ademais, a evidenciação dessa informação permite que possíveis estudos sobre desempenho e remuneração da diretoria sejam realizados.

O terceiro subitem do grupo pessoal refere-se aos benefícios fornecidos aos empregados das cooperativas como um todo. Tais benefícios podem ser auxílio-alimentação, transporte, saúde, e demais benefícios que possam ser oferecidos pela cooperativa aos seus empregados. Entretanto, não devem ser considerados nesse subitem os investimentos realizados com educação dos funcionários, já que os mesmos são evidenciados de maneira isolada. O item 8.1.4 é constituído pelos valores que a cooperativa recolhe ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS). Esses valores não são repassados diretamente aos empregados, entretanto, são depositados pela cooperativa no fundo em nome do empregado.

O último item deste grupo contempla o valor adicionado distribuído em função da assistência educacional, capacitações e treinamentos realizados em prol dos empregados, ou seja, os valores investidos em educação. Essa evidenciação permite que a cooperativa demonstre os recursos empregados na assistência educacional, um dos componentes da reserva de Assistência Técnica, Educacional e Social (Rates). Apesar da Rates ser evidenciada na Demonstração de Mutação do Patrimônio Líquido e Nota Explicativa, não há exigência de separação dos valores empregados na assistência educacional, assistência técnica e social dificultado a coleta de dados para a DVA que passa a depender de informações não expressas diretamente nas demonstrações contábeis. Entretanto, já há estudos que demonstram a relevância de tal separação, o que permitiria a retirada dessa informação do Balanço Patrimonial, pela separação da Rates realizada por assistência, ou Demonstração de Movimentação da Rates. Ressalta-se que, a Demonstração de Movimentação da Rates é uma nova proposta de demonstrativo para cooperativas que permitira o acompanhamento dos valores para a constituição e realização das assistências da Rates.

Esse grupo é considerado de suma importância para a verificação da contribuição da sociedade cooperativa ao desenvolvimento socioeconômico local. Tendo em vista que, os empregados das cooperativas são, geralmente, membros da comunidade local na qual a cooperativa encontra-se inserida. Com a geração de empregos, e consequentemente, renda e benefícios, torna-se possível o desenvolvimento socioeconômico, uma vez que ocorre o aumento dos recursos disponíveis na economia local, e a possibilidade do aumento da qualidade de vida do trabalhador. Já que tais recursos são empregados nas necessidades econômicas e sociais dos funcionários da cooperativa e de seus familiares.

O segundo grupo de distribuição do valor adicionado refere-se aos valores repassados ao governo nas esferas municipal, estadual e federal. O governo é visto como um ente participativo até mesmo nas cooperativas e por essa razão, assim como as entidades de fins lucrativos, deve ser evidenciado em um grupo individual. O Quadro 20 apresenta o grupo de distribuição à instituição governamental.

Quadro 20 - Segundo grupo de distribuição do valor adicionado da Demonstração do Valor Adicionado para cooperativas.

8.2) Impostos, taxas, contribuições, multas e infrações
8.2.1 – Federais
8.2.2 – Estaduais
8.2.3 – Municipais
8.2.4 - Multas e infrações*

Legenda: * - Modificações sugeridas pela autora.

Fonte: Elaborado pela autora adaptado do Comitê de Pronunciamento Técnico - CPC 09 (2008).

Os tributos referentes a esfera federal, 8.2.1, são relacionados aos Imposto sobre Produto Industrializado (IPI), Programa de Integração Social (PIS), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins), Imposto de Renda (IR) e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Já os tributos estaduais, normalmente, são Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Serviços (ICMS) e Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores (IPVA), e os municipais referem-se, essencialmente, Imposto sobre Serviços (ISS) e Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU). Devem ser considerados tanto os tributos incidentes sobre o ato cooperado, quanto o incidente sobre atos não cooperados. Em caso de cooperativas que realizem operações em outros países, os valores de taxas e impostos devem ser evidenciados em uma quarta linha, separadamente. De forma indireta todos os tributos contribuem com o desenvolvimento socioeconômico local, entretanto, em diferentes intensidades. Os valores repassados ao município, normalmente, são investidos em questões sociais, políticas e econômicas locais, e por essa razão geram mais rapidamente impactos

econômicos e sociais. Os tributos pagos à União e Estados retornam, em uma menor porcentagem, a região que a gerou e dessa forma, indiretamente e em um processo mais lento, contribui para o desenvolvimento socioeconômico local.

O item 8.2.4 da Demonstração do Valor Adicionado refere-se às multas e infrações cometidas pela cooperativa. A proposta de segregação dessa informação das demais distribuições às esferas governamentais, surge da possibilidade da cooperativa evidenciar, com auxílio das Notas Explicativas, quais ações não foram cumpridas e originaram tal gasto.

Ressalta-se que, de forma complementar ao segundo grupo de distribuição do valor adicionado, recomenda-se a exposição dos incentivos fiscais a forma de cooperativa por Nota Explicativa. Como ressaltado anteriormente, a redução da tributação sobre o ato cooperado é considerado um incentivo fiscal à forma econômica de cooperativa, sendo assim, é relevante a adição de informação sobre o quanto a cooperativa está economizando, em pagamento de tributos, com a realização do ato cooperado, sendo possível incluir essa informação em Nota Explicativa. Também é recomendado incluir em Nota Explicativa o quanto de cada distribuição do valor adicionado a cada esfera governamental refere-se a ato cooperado e não cooperado. A evidenciação de tais informações pode ser considerada uma motivação para a formação desse tipo de organização econômica.

O terceiro grupo relacionado à distribuição do valor adicionado é o da remuneração de capital de terceiros, ou seja, não cooperados. O Quadro 21 expõe tal grupo.

Quadro 21 - Terceiro grupo de distribuição do valor adicionado da Demonstração do Valor Adicionado para Cooperativas.

8.3) Remuneração de capitais de terceiros
8.3.1 – Juros
8.3.2 – Aluguéis
8.3.3 – Outras

Fonte: Comitê de Pronunciamento Técnico - CPC 09 (2008).

O item 8.3.1 é constituído pelas despesas financeiras relativas a qualquer forma de empréstimos e financiamento que a cooperativa venha à possuir com instituições financeiras. O item 8.3.2 evidencia os recursos repassados a terceiros em forma de aluguel, royalties, direitos autorais, dentre outros.

Ressalta-se que no item referente aos aluguéis, 8.3.2, não devem ser inclusos os valores gastos com leasing financeiro. No leasing financeiro ocorre a transferência substancial dos riscos e benefícios inerentes a propriedade do ativo para o arrendador, sendo que nesse caso o bem,

objeto do leasing, deve ser contabilizado como ativo e seu pagamento como passivo. O leasing financeiro ingressa na Demonstração do Valor Adicionado, além dos encargos financeiros por meio dos juros, pela depreciação do ativo alvo do leasing.

No caso do leasing operacional, os recursos gastos com a locação do bem devem ser incluídos na DVA como aluguéis, ou seja, parte do item 8.3.2, tendo em vista que nesse tipo de leasing não há a transferência de riscos e benefícios, já que esses permanecem com o arrendatário. Os encargos financeiros são considerados partes dos juros pagos a terceiros. Quaisquer outros gastos com remuneração de terceiros devem ser alocados no item 8.3.3.

O quarto grupo beneficiado pela distribuição do valor adicionado é a sociedade, ou comunidade, por meio dos recursos empregados em ações socioambientais. Destaca-se que esse grupo ainda não está presente na Demonstração do Valor Adicionado das entidades com fins lucrativos, entretanto, já há estudos que evidenciam sua relevância. No caso das cooperativas esse grupo é ainda mais relevante, tendo em vista a natureza econômica e social das cooperativas presentes em seus princípios doutrinários e objetivos. O Quadro 22 expõe o grupo de investimentos socioambientais.

Quadro 22 - Quarto grupo de distribuição do valor adicionado da Demonstração do Valor Adicionado para Cooperativas.

8.4) Contribuições socioambientais
8.4.1 – Contribuições para projetos sociais - comunidade*
8.4.2 – Contribuições para projetos sociais - cooperados*
8.4.3 – Contribuições para projetos ambientais*

Legenda: * - Modificações sugeridas pela autora.

Fonte: Elaborado pela autora adaptado de Fregonesi (2009).

Por meio, da Reserva de Assistência Técnica, Educacional e Social, as cooperativas destinam seus recursos, ou seja, o seu valor adicionado, em prol da comunidade e seus cooperados. Os valores devem ser considerados nesse item da DVA no momento em que a Rates é realizada e não na sua constituição. O item 8.4.1 reúne os valores investidos em ações sociais promovidas a comunidade. Tal informação, assim como relatado no caso da assistência educacional, pode ser retirada da Demonstração de Movimentação do Patrimônio Líquido ou das Notas Explicativas emitidas. Entretanto, usualmente as cooperativas não costumam discriminar à qual assistência da Rates refere-se a sua realização. Com a inclusão da Demonstração de Movimentação da Rates como demonstrativo contábil para cooperativas, possibilita que a informação detalhada sobre a realização da Rates seja obtida de forma direta, entretanto, a cooperativa, em seus controles gerenciais, pode já dispor dessa informação que é evidenciada na DVA ajustada para cooperativas.

Ademais, orienta-se a distinção entre as contribuições sociais realizadas em prol da comunidade e de seus cooperados, tornando possível verificar se a realização da Rates se concentra mais na comunidade local ou nos seus cooperados. O item 8.4.2 é destinado as contribuições sociais realizadas em prol de seus cooperados. Essa informação também faz Reserva de Assistência Técnica, Educacional e Social, não sendo usualmente discriminada, mas possível de ser obtida por parte da cooperativa.

O item 8.4.3 refere-se às contribuições ambientais realizados pelas cooperativas. Mesmo não fazendo parte da Rates, as contribuições ambientais estão presentes em diversas cooperativas e devem ser evidenciadas. Algumas cooperativas consideram os valores referentes às ações ambientais dentro da assistência social ou educacional, entretanto, há também cooperativas que consideram como dispêndios, não evidenciando os recursos empregados em função da comunidade.

Não devem ser considerados nesse item os valores referentes a possíveis multas ambientais da cooperativa, já que esses são em função de fatos que prejudicam o ambiente e são repassados ao governo. Por essa e outras razões, torna-se necessário qualificar os investimentos ambientais. Outra razão para a qualificação das ações ambientais é que, em nenhuma hipótese, podem ser classificados nesse grupo os gastos realizados em ações relacionadas ao processo produtivo da cooperativa, nesse caso tais valores são entendidos como insumos adquiridos. No caso de investimentos socioambientais com a finalidade de incentivos fiscais, os valores não devem fazer parte desse grupo da DVA, já que se não houvesse a realização de determinadas ações sociais e ambientais, haveria imposto devido. Por essa razão, os valores dessas ações são inclusos no segundo grupo de distribuição do valor adicionado, governo, na forma de impostos, taxas e contribuições. Sendo assim, somente os investimentos socioambientais que não tenham tais características, citadas anteriormente, podem fazer parte desse item.

O quarto grupo de distribuição do valor adicionado, contribuição socioambientais, permite a verificação da contribuição para o desenvolvimento socioeconômico local principalmente no que se refere ao impacto social. Isso ocorre devido ao aumento da qualidade de vida proporcionada pelas contribuições socioambientais realizadas pela cooperativa. Por exemplo, quando a cooperativa contribui com a construção de uma escola local, ela permite que a futura geração da sociedade, na qual está inserida, tenha educação, o que leva ao aumento da qualidade de vida dessa sociedade.

Assim como o terceiro grupo da DVA para cooperativas, recomenda-se a esse grupo a utilização de Notas Explicativas para evidenciar de forma qualitativa as contribuições socioambientais que possam ser realizadas pelas cooperativas e não podem ser mensuradas confiavelmente a ponto de integrarem os grupos do item 8.4.

O último item do grupo de distribuição do valor adicionado refere-se aos valores repassados aos próprios cooperados e retidos na cooperativa por meio da constituição de reservas. O Quadro 23 evidencia o grupo 8.5, distribuição e retenção das sobras.

Quadro 23 - Quinto grupo de distribuição do valor adicionado da Demonstração do Valor Adicionado para cooperativas

8.5) Distribuições e retenções das sobras
8.5.1 – Assistência técnica aos cooperados*
8.5.2 – Assistência educacional aos cooperados*
8.5.3 – Juros sobre o Capital Social
8.5.4 – Sobras distribuídas/ Rateio das perdas
8.5.5 – Constituição da Rates
8.5.6 – Constituição de outras reservas
8.5.7 - Sobras a disposição da Assembleia Geral

Legenda: * - Modificações sugeridas pela autora.

Fonte: Elaborado pela autora adaptado do Comitê de Pronunciamento Técnico - CPC 09 (2008).

O primeiro item do quinto grupo de distribuição do valor adicionado refere-se aos investimentos que a cooperativa realiza em prol da propriedade rural de seus associados. A assistência técnica é considerada uma das formas de retorno, previstas na Lei 5.764/71. As demais formas de retorno ao cooperado também englobam a venda de produtos mais baratos do que os praticados pelo mercado aos seus cooperados, a compra de insumos de cooperados pela cooperativa por um preço superior ao praticado pelo mercado, e também, a própria distribuição de valor adicionado, por sobras.

A assistência técnica faz parte da Rates, assim como a assistência educacional e social, e está diretamente voltada ao cooperado. Assim como ressaltado anteriormente, até o presente momento os demonstrativos contábeis não especificam com qual assistência relacionam-se os valores de constituição e realização. Essas informações gerenciais são relevantes, são renegadas e acabam por aumentar o custo de agência deixando margem para possíveis gerenciamentos. Caso as informações sobre a Rates fossem mais especificadas nos demonstrativos contábeis, assim como prevê a Demonstração de Movimentação da Rates, essa informação poderia constituir a Demonstração do Valor Adicionado permitindo que o cooperado reconheça a estratégia de distribuição da cooperativa. Entretanto, as cooperativas

possuem condições de levantar a informação sobre os investimentos em assistência técnica realizada.

O item 8.5.2 evidencia a assistência educacional realizada em prol dos cooperados. A inclusão dessa informação na DVA permite que todas as formas de retornos aos cooperados sejam contempladas e que se verifique como a assistência educacional, pertencente à Rates, é realizada. Esse item também possibilita que seja verificado o quanto da assistência educacional é realizada aos cooperados em contrapartida aos investimentos nos empregados da cooperativa. A assistência educacional aos membros da cooperativa torna-se relevante a medida que, geralmente, os cooperados não apresentam nível educacional elevado e muitas vezes desconhecimento das práticas de gestão necessárias aos seus negócios. Em uma tentativa de profissionalização desses cooperados e a obtenção de maiores retornos, a cooperativa investe recursos na educação de seus membros.

O item 8.5.3 é constituído pelos juros sobre capital social, sendo que tais valores referem-se aos valores pagos ou creditados aos associados. Os juros sobre capital social contabilizados como reserva devem compor o item 8.5.6. A Lei nº 5.764/71 determina que no caso das cooperativas os juros pagos aos seus associados apresentam um limite de 12% ao ano sobre o capital integralizado.

Outra forma de retorno das sociedades cooperativas aos seus associados é pela distribuição de sobras, item 8.5.4. A Lei nº 5.764/71, art. 4º, estabelece que as sobras distribuídas devem ser proporcionais às operações realizadas pelo associado, sendo essa uma característica singular das cooperativas. Salienta-se que, como tal distribuição é proporcional as atividades realizadas com a cooperativa é possível que quando a cooperativa opere com mais de um produto, um apresente sobras, enquanto o outro apresenta perdas. Nesse caso, somente os associados que realizaram operações com a cooperativa vinculadas ao produto que gerou sobras receberão a distribuição de sobras.

Caso a cooperativa apresente perdas no período, evidenciadas pela Demonstração de Sobras e Perdas, é possível que haja o rateio de perdas entre os associados, sendo tais perdas também evidenciadas no item 8.5.4. Ressalta-se que no caso de prejuízo, as perdas também serão proporcionais a utilização dos serviços utilizados por parte dos cooperados. No entanto, os dispêndios gerais da cooperativa, que podem ser entendidos como os custos fixos, são divididos em igualdade entre todos os cooperados.

O item 8.5.5 refere-se aos valores destinados a constituição da Rates do período. De acordo com a Lei 5.764/71 todos os ganhos obtidos pelo ato não cooperado são destinados a formação da Rates, e no caso do ato cooperado, pelo menos 5% das sobras líquidas aferidas devem ser destinadas a Rates. É facultativa a cooperativa a destinação de maiores porcentagens do ato cooperado, conforme a definição da Assembleia Geral e definido em estatuto.

O quinto item do grupo de distribuição e retenção de sobras é constituído pelos valores destinados a outras reservas, que também podem ser chamadas de fundos. Além da Rates, a Lei nº 5.764/71 determina a sociedades cooperativas a formação de um fundo de reserva, ou reserva legal, que é constituída com, pelo menos, 10% das sobras líquidas do período. Essa reserva é formada com a finalidade de atender as atividades da cooperativa e também eventuais perdas. Assim, caso a cooperativa apresente prejuízo, em um primeiro momento as perdas são cobertas por tal reserva, e, se insuficiente, ocorre o rateio entre os cooperados.

Também é permitida as cooperativas a criação de outras reservas, ou fundos. Entretanto, as mesmas devem ser aprovadas em Assembleia Geral ou já instituídas no estatuto da cooperativa. Nesse caso, os valores destinados a tais reservas também devem estar evidenciados nesse item.

O item 8.5.7 refere-se aos valores a disposição da Assembleia Geral. A Assembleia Geral é o órgão máximo das sociedades cooperativas, onde cada cooperado possui um voto, independente do número de quotas-partes que possui. É função da Assembleia Geral Ordinária definir sobre a destinação das sobras apuradas, após a constituição das reservas obrigatórias ou destinações previstas no estatuto social da cooperativa. Assim como as informações sobre as reservas, os valores disponíveis a Assembleia Geral podem ser diretamente obtidos na Demonstração de Sobras e Perdas, Demonstração de Mutações do Patrimônio Líquido, ou até mesmo em Notas Explicativas.

A interação entre os grupos e subgrupos apresentada anteriormente constitui a Demonstração do Valor Adicionado para cooperativas, sob a perspectiva de firma, Modelo II. O Quadro 24 apresenta o modelo da DVA ajustado às sociedades cooperativas.

Quadro 24 - Demonstração do Valor Adicionado para Cooperativas

DVA MODELO - COOPERATIVAS
1 – RECEITAS
1.1) Vendas de mercadorias, produtos e serviços – Ato cooperado
1.2) Vendas de mercadorias, produtos e serviços – Ato não cooperado
1.3) Outras receitas/resultados não operacionais
1.4) Receitas relativas à construção de ativos próprios
1.5) Provisão para créditos de liquidação duvidosa – Reversão/Constituição
2 - INSUMOS ADQUIRIDOS
(inclui os valores dos impostos – ICMS, IPI, PIS e COFINS)
2.1) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serviços – Ato cooperado
2.2) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serviços – Ato não cooperado
2.3) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serviços – Diferencial pago ao cooperado
2.4) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros – Ato cooperado
2.5) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros – Ato não cooperado
2.6) Perda / Recuperação de valores ativos
2.7) Outras (especificar)
3 - VALOR ADICIONADO BRUTO (1-2)
4 - DEPRECIAÇÃO, AMORTIZAÇÃO E EXAUSTÃO
5 - VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELA ENTIDADE (3-4)
6 - VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSF.
6.1) Resultado de equivalência patrimonial
6.2) Receitas financeiras
6.3) Outras
7 - VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR (5+6)
8 - DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO
8.1) Pessoal
8.1.1 – Remuneração direta
8.1.2 - Remuneração da diretoria
8.1.3 – Benefícios
8.1.4 – F.G.T.S
8.1.5 - Assistência educacional, capacitação e treinamentos
8.2) Impostos, taxas, contribuições, multas e infrações
8.2.1 – Federais
8.2.2 – Estaduais
8.2.3 – Municipais
8.2.4 - Multas e infrações
8.3) Remuneração de capitais de terceiros
8.3.1 – Juros
8.3.2 – Aluguéis
8.3.3 – Outras
8.4) Contribuições socioambientais
8.4.1 – Contribuições para projetos sociais - comunidade
8.4.2 – Contribuições para projetos sociais - cooperado
8.4.3 – Contribuições para projetos ambientais
8.5) Distribuições e retenções das sobras
8.5.1 – Assistência técnica aos cooperados
8.5.2 – Assistência educacional aos cooperados
8.5.3 – Juros sobre o capital social
8.5.4 – Sobras distribuídas/ Rateio das perdas
8.5.5 – Constituição do Rates
8.5.6 – Constituição de outras reservas
8.5.7 - Sobras a disposição da assembleia geral

Fonte: Elaborado pela autora adaptado do Comitê de Pronunciamento Técnico - CPC 09 (2008).

Assim, a Demonstração do Valor Adicionado também pode ser expressa em uma equação sintética, que permite visualizar a formação do valor adicionado e a sua distribuição, segundo o modelo de DVA desenvolvido para sociedades cooperativas. A Equação 5 demonstra tal informação.

$$V - A - \text{Dep} + Vt = P + G + \text{Rct} + \text{Csa} + D + R$$

Equação 5 - Estrutura resumida da DVA para cooperativas.

Onde: V – Vendas; A - Aquisição de materiais e serviços; Dep - Depreciação; Vt - Valores recebidos em transferência; P – Valores distribuídos aos empregados; G – Valores distribuídos ao governo; Rc – Valores distribuídos como remuneração de capitais de terceiros; Csa - Contribuições socioambientais; D - Distribuição aos cooperados; R - Retenção de sobras.

Fonte: Elaborado pela autora adaptado de Morley, (1979).

A equação 5 permite ver de forma sintética a formação do valor adicionado e também a participação de cada grupo em sua distribuição. Percebe-se que o grupo direcionado aos cooperados, 8.5 Distribuição e Retenção das Sobras, é expresso na equação de forma desassociada, permitindo que o usuário da informação já identifique os valores que foram distribuídos aos cooperados, e os valores que ficaram retidos na cooperativa na forma de fundos e reservas, bem como, valores ainda à disposição da assembleia geral.

As diferenças existentes entre a equação proposta por Morley (1979) e sugeridas pelo novo modelo de DVA para cooperativa, residem, principalmente, na evidenciação dos valores recebidos em transferência e dos valores destinados a contribuições socioambientais.

As cooperativas possuem condições de publicar a Demonstração do Valor Adicionado com base em informações retiradas da Demonstração de Perdas e Sobras, Notas Explicativas, Demonstração de Mutações do Patrimônio Líquido e Balanço Patrimonial, acrescidas de informações adicionais possíveis de serem obtidas nos controles gerenciais das cooperativas.

A visão de firma sobre a Demonstração do Valor Adicionado permite que a cooperativa isole os seus impactos econômicos e sociais, dos de seus cooperados. Entretanto, como ressaltado anteriormente, ajustes podem ser realizados para abranger a visão de integração vertical.

A DVA deve ser apresentada de forma comparativa, ou seja, conter a informação do período atual e do último exercício da cooperativa. Além disso, é recomendado a apresentação da

representação do percentual participativo de cada grupo e subgrupo da distribuição do valor adicionado com relação ao valor adicionado a distribuir.

Além disso, torna-se necessária uma análise nas informações complementares contidas nas Notas Explicativas e também por meio de indicadores sob a Demonstração do Valor Adicionado, com o objetivo de fornecer maiores informações a cooperativas e aos usuários de tal demonstração contábil.

6.1.1 Notas Explicativas

As demonstrações contábeis, tais como a Demonstração do Valor Adicionado, são apenas um componente de um sistema de divulgação mais amplo. Nesse sistema estão presentes as informações contábeis e também outras fontes de informação que auxiliam a tomada de decisão seus usuários. Fazem parte desse sistema às Notas Explicativas (NE), que disponibilizam informações sobre as políticas contábeis da entidade, contingências, métodos de avaliação de estoque, medidas alternativas e informações quantitativas e qualitativas não presentes nas demonstrações financeiras de forma explícita.

As Notas Explicativas não devem ser entendidas como elemento substituto das demonstrações contábeis, mas sim, como uma fonte complementar de informação que objetiva fornecer informação que não pode ser expressa na demonstração financeira de maneira adequada.

O processo de divulgação da informação é usualmente estruturado como forma de objetivar uma divulgação adequada, justa e completa, respeitando a característica fundamental de relevância e tendo como fator limitador o *trade-off* do custo e benefício da informação. Nesse cenário deve-se levar em conta que o excesso de informação também pode ser prejudicial ao usuário da informação, já que quando informações não relevantes são divulgadas pode dificultar a interpretação dos relatórios financeiros. Por essa razão, quando formas complementares de divulgação são utilizadas é necessário ter em mente o quão útil e relevante é tal informação para o usuário.

Assim, as Notas Explicativas propostas para a Demonstração do Valor Adicionado adaptada às necessidades das sociedades cooperativas tem como objetivo trazer informações complementares quantitativas, e também qualitativas, que permitam ao seu usuário uma visão

adequada, justa e completa do impacto econômico e social da cooperativa, respeitando a característica fundamental de relevância e a relação de custo e benefício para obtenção desta informação.

Ressalta-se que, as Notas Explicativas não devem ser utilizadas como forma de evidenciar as informações como o Balanço Social. Sendo a Demonstração do Valor Adicionado parte do Balanço Social, existe a tendência de quando a DVA ser exposta como um demonstrativo contábil isolado algumas das informações que deveriam ser expressas no Balanço Social sejam apresentadas em NE. Esse cuidado deve ser redobrado no que tange as informações complementares das contribuições socioambientais realizadas pela entidade.

O impacto social da cooperativa é representado pelas contribuições diretas que as cooperativas realizam em prol de seus membros associados e comunidade, que possam ser expressos monetariamente e de forma confiável. Esse impacto é principalmente evidenciado pelo grupo 8.4 da DVA para cooperativas, onde são apresentadas as contribuições socioambientais realizadas pela cooperativa em prol de seus associados e comunidade, no entanto, sabe-se que informações do impacto social também podem ficar ocultas na DVA devido a sua dificuldade de mensuração.

Essa dificuldade de mensuração pode vir a ocorrer quando a cooperativa realiza contribuições socioambientais não monetárias aos seus associados e na comunidade na qual está inserida. Nesses casos, o impacto social gerado pela cooperativa será maior do que o reportado na DVA, mas a dificuldade em determinar um reconhecimento e uma mensuração confiável faz com que tais valores não sejam expressos nos demonstrativos contábeis. Assim, a cooperativa pode optar por mencionar em Nota Explicativa, referente ao item 8.4 da DVA, a existências de projetos que não representam custos monetários, que exigem um elevado custo para sua mensuração, ou que não podem ser mensurados confiavelmente. Entretanto, não cabe realizar um detalhamento do projeto em Nota Explicativa já que isso, normalmente, ocorre no Balanço Social.

A presença de Nota Explicativa para cada item da Demonstração do Valor Adicionado varia com a necessidade de cada entidade evidenciar ao usuário dos relatórios contábeis, a informação que não pode ser expressa como parte integrante das demonstrações contábeis. Como boa parte das informações contábeis apresentadas na DVA são provenientes de outros demonstrativos contábeis é possível que já exista Nota Explicativa vinculada a essa informação, como é o caso do valor de depreciação do período. A política contábil de

depreciação utilizada pela organização econômica, usualmente, já se encontra em Nota Explicativa vinculada ao Balanço Patrimonial. O mesmo ocorre com notas sobre obrigações sociais e tributárias, frequentemente as cooperativas já expõem em Nota Explicativa, quadros complementares que detalham cada uma das obrigações que são apresentadas no Balanço Patrimonial, não sendo necessário fornecer tal informação novamente.

Outro cuidado que se deve ter com as Notas Explicativas é a utilização de NE padronizadas. Quando uma cooperativa, ou qualquer outra organização econômica, faz uso de notas padronizadas pode haver a perda da relevância da informação. A Nota Explicativa também não pode ser utilizada para dificultar a visualização de informações que deveriam ser expressas no corpo das demonstrações contábeis. A NE deve ser utilizada de forma complementar as demais demonstrações, dando suporte ao sistema de divulgação de informação.

Com o objetivo de complementar as informações a cerca do impacto econômico e social das sociedades cooperativas nas regiões onde estão inseridas, algumas sugestões de Notas Explicativas são expostas nesse trabalho. Ressalta-se que, essencialmente as Notas Explicativas complementares a Demonstração do Valor Adicionado para cooperativas são voltadas para a segunda parte da DVA, ou seja, a distribuição do valor adicionado.

Como primeira sugestão para nota explicativa vinculada a Demonstração do Valor Adicionado para cooperativas, sugere-se a exposição da perspectiva adotada sob a natureza da cooperativa. Como apresentado no item 6 do presente trabalho, para a construção do modelo proposto de DVA para sociedades cooperativas foi definida a perspectiva de firma como a natureza da cooperativa, sendo assim, deve-se apontar a adoção dessa perspectiva em Nota Explicativa. Ademais, sugere-se expor ao usuário dos relatórios contábeis que essa perspectiva possibilita a visão sobre os impactos econômicos e sociais gerados pela cooperativa de forma direta, e não pelo conjunto ou interação com o associado, como propõe o modelo de integração vertical e extensão da fazenda.

A segunda sugestão vinculada com a formação do valor adicionado consiste na exposição das diferenças de retorno pago ao cooperado pelo insumo adquirido, quando esse não é evidenciado diretamente no item 2.3 da DVA. Quando a cooperativa opta por tal estratégia de retorno, entretanto, não apresenta um controle suficientemente rígido que gere informações objetivas, ou o custo para obtenção de tal informação é considerado superior aos possíveis

benefícios de sua evidenciação e controle, a cooperativa deixa de evidenciar no item 2.3 da DVA a informação, para trazê-la em nota explicativa.

Nessa nota explicativa a cooperativa ressalta que opta pela forma de retorno por meio de um diferencial pago pelo insumo adquirido do cooperado, já que em algumas cooperativas é comum que o preço pago pelo insumo adquirido do cooperado seja maior do que o preço que seria pago se fosse adquirido diretamente do mercado, até mesmo como forma de atratividade e retenção de seus membros, e opção por uma menor apresentação de sobras.

Essa peculiaridade acontece porque no caso das cooperativas o cooperado apresenta dupla função, uma como proprietário da cooperativa e outra como cliente, assim, a remuneração por um maior preço pago no produto revendido pelo cooperado a cooperativa não impacta no seu retorno global. Para que essa informação complementar faça parte da DVA é necessário que a cooperativa evidencie em nota explicativa o preço médio pago por unidade comprada do cooperado e não cooperado, bem como o volume das transações realizadas em cada ato. Entretanto, essa informação somente deve ser divulgada em nota explicativa caso a sua exposição no item 2.3 da DVA não seja possível devido falta de confiabilidade no processo de mensuração.

Em casos onde a cooperativa apresente a informação em notas explicativas e possua atividade vinculada diversos insumos e produtos, a mesma pode optar pelos que representam maiores volumes de transações e diferenciais no preço, procurando evitar que o excesso de informação venha a reduzir a relevância da informação. Sendo essa uma informação estratégica, uma vez que pode vir a expor parte da política de preços da cooperativa, a mesma pode optar por expor em nota explicativa a existência desse diferencial e a variação média da diferença de preço existente.

Já com relação as Notas Explicativas vinculadas a distribuição do valor adicionado, no item 8.1 da Demonstração do Valor Adicionado para cooperativas houve a inclusão da linha referente a remuneração da diretoria, como forma de possibilitar a evidenciação e comparação entre a remuneração direta atribuída aos demais funcionários da cooperativa. Assim, sugere-se a inclusão da informação sobre o número de funcionários da cooperativa, distinguindo o número de funcionários vinculados a diretoria, em Nota Explicativa. Além disso, sugere-se que seja divulgada a informação da quantidade de funcionários também associados a cooperativa. Essa informação adicional possibilita que seja verificada a média de

remuneração atribuída aos funcionários e também verificada a diferença existente entre a remuneração de cada nível hierárquico da cooperativa.

Ainda no item 8.1 houve a inclusão da linha relacionada com a assistência educacional, capacitação e treinamentos realizados pela cooperativa. Nesse caso, pode ser divulgado em Nota Explicativa o detalhamento dos valores de cada um dos projetos realizados e também o público de alcance da assistência educacional, capacitação e treinamentos realizados. Destaca-se que em Nota Explicativa deve ser detalhado os valores e a quantidade de público alcançado, não devendo haver o detalhamento sobre a ação da cooperativa, tendo em vista que essa é uma das funções do Balanço Social.

A terceira sugestão consiste na inclusão da informação sobre a diferença tributária existente entre o ato cooperado e não cooperado. Essa nota possui relação com o item 8.2, ou seja, refere-se aos valores repassados as esferas governamentais em forma de impostos, taxas e contribuições. Como já foi ressaltado anteriormente, o ato cooperado possui uma tributação diferenciada do ato não cooperado, como forma de estímulo ao ato cooperado, já que esse ato não apresenta apenas finalidade econômica, mas também social e vai ao encontro com a natureza das sociedades cooperativas. Sendo assim, cabe as cooperativas destacarem os benefícios tributários que são alcançados com a realização do ato cooperado, já que se trata de uma vantagem competitiva para esse tipo de estrutura de organização econômica.

Supondo que determinada cooperativa realize o ato cooperado, não haverá, por exemplo, a incidência de Imposto de Renda Pessoa Jurídica e também da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, sendo assim há uma economia de tributos em virtude da realização de tal ato. Caso a mesma cooperativa agropecuária tivesse realizado, no mesmo montante, um ato não cooperado iria haver a incidência de IRPJ e CSLL. Sendo assim, em nota explicativa a cooperativa pode expor o montante de incentivo fiscal recebido em função da realização do ato cooperado, dando ao usuário da informação contábil a possibilidade de perceber a vantagem competitiva que tal ato promove e o montante de benefícios fiscais obtidos pela escolha dessa estrutura. Ressalta-se que, essa informação pode ser apresentada em forma de texto com as informações qualitativas, ou também, pode ser apresentada em quadros complementares.

Ainda com relação ao item 8.2, referente ao valor adicionado distribuído ao governo, sugere-se que os tributos sejam apresentados de forma detalhada e separados conforme sua relação do ato cooperado e não cooperado. Geralmente, os tributos já são apresentados em quadros

complementares, como parte das Notas Explicativas, assim a cooperativa pode optar por detalhar no próprio quadro complementar ou adicionar em forma de texto as porcentagens referentes a cada ato. Essa informação adicional, assim como a evidenciação do montante do incentivo fiscal, permite que o usuário das demonstrações contábeis obtenha o conhecimento de quanto o ato cooperado possibilita de vantagens em termos tributários, e também perceba que o ato não cooperado não possui o mesmo estímulo econômico em virtude da ausência de finalidade social.

Outra sugestão para a inclusão de informação complementar em Notas Explicativas, refere-se as contribuições socioambientais realizadas pela cooperativa. Como destacado anteriormente, existem projetos socioambientais que causam impacto social na região onde as cooperativas encontram-se inseridas, no entanto, não são evidenciados pela dificuldade de mensuração existente. Nesse caso, cabe a cooperativa destacar em nota a existência de tais projetos, também aconselha-se que a sociedade cooperativa detalhe em forma de quadro complementar ou em texto quais são os projetos que se referem aos valores evidenciados, ou que pelo menos mencione se são projetos contínuos ou somente referem-se a esse período. Essas informações permitem que a cooperativa informe ao usuário da informação que há projetos que não estão incluídos na DVA e possibilite uma projeção das contribuições socioambientais futuras, por meio da indicação dos projetos socioambientais contínuos. Também sugere-se que seja destacado em nota o público de alcance das ações realizadas, entretanto, ressalta-se que deve ser evidenciado o público direto alcançado por tais projetos.

O mesmo ocorre com os itens 8.5.1 e 8.5.2, referente a distribuição e retenção das sobras, relacionado com a assistência técnica e assistência educacional aos cooperados. A cooperativa pode optar por fornecer informações complementares sobre quais os investimentos referem-se a cada ação realizada pela cooperativa em prol da assistência técnica e assistência educacional aos cooperados. Essas informações complementares permitiriam ao associado uma melhor percepção sobre os retornos gerados à ele pela cooperativa.

A cooperativa deve decidir quais serão as informações complementares que serão evidenciadas por meio de Notas Explicativas, no entanto, deve sempre considerar a relevância da informação apresentada, bem como a relação de custo e benefício existente para a apresentação da mesma.

Outra forma de possibilitar informações complementares aos usuários dos relatórios contábeis é por meio da apresentação de indicadores, que permitem a verificação e acompanhamento

das informações econômico-financeiras. A análise por meio de índices, tradicionalmente realizada sobre a Demonstração de Sobras e Perdas e Balanço Patrimonial, também possibilita maiores informações sobre o impacto econômico e social das cooperativas por meio da análise de dados extraídos da Demonstração do Valor Adicionado.

6.1.2 Índices complementares

A Demonstração do Valor Adicionado por si só já produz informações relevantes a entidade, que tem por finalidade auxiliar na tomada de decisão do usuário da informação. Tal demonstração também possibilita a seus usuários externos um aumento no nível de informações, e com isso o acompanhamento do que ocorre dentro da cooperativa. No caso dos cooperados, o maior *disclosure* das informações contábeis por parte da cooperativa possibilita o aprimoramento dos mecanismos de monitoramento.

A utilização de índices complementares podem auxiliar no *disclosure* das informações. A análise por meio de índices das demonstrações contábeis, pode permitir que as características de comparabilidade e compreensibilidade sejam incorporadas as informações contábeis, auxiliando no processo de tomada de decisão.

A utilização de índices como forma de análise das demonstrações contábeis já é bastante difundida no que se trata das demonstrações tradicionais, Balanço Patrimonial e Demonstração de Resultado do Exercício, e é principalmente empregada em entidades com fins lucrativos. No caso das cooperativas há dificuldade de se empregar os índices tradicionais de análise, principalmente no que tange aos índices de rentabilidade, já que as sobras distribuídas pelas cooperativas não representam o lucro dela, uma vez que a cooperativa não apresenta fins lucrativos e possui outras formas de distribuição de riquezas aos seus cooperados. Além dos problemas relacionados à concepção de lucro nas cooperativas, a esfera social, de suma importância para as cooperativas, não é contemplada pelos índices tidos como tradicionais na análise econômico-financeira por índices.

A análise da Demonstração do Valor Adicionado por meio de índices permite um novo olhar sobre a realidade econômica, financeira e também social das sociedades cooperativas. Os índices podem ser agrupados em núcleos, sendo eles o de geração de riqueza, distribuição de

riqueza, distribuição de riqueza na realização da Rates e participação na economia. O Quadro 25 apresenta os índices de análise da Demonstração do Valor Adicionado relacionados a geração de riqueza.

Quadro 25 - Índices de análise da Demonstração do Valor Adicionado relacionados a geração de riqueza.

Geração de Riqueza		
Índice	Fórmula	Significado
Taxa de variação do valor adicionado	$\frac{VA_{ano\ X1} - VA_{ano\ X0}}{VA_{ano\ X0}} \times 100$	Possibilita verificar o crescimento do valor adicionado. Pode ser aplicado no valor adicionado gerado pela entidade, bruto e líquido, e o VA à distribuir.
Participação do ato cooperado no valor adicionado	$\frac{VA\ pelo\ ato\ cooperado}{VA\ bruto\ gerado\ pela\ cooperativa}$	Com a subtração dos itens 2.1 e 2.3, referentes aos insumos adquiridos do ato cooperado, do item 1.1, relacionado a receita do ato cooperado é possível obter um valor aproximado do VA pelo ato cooperado e com isso verificar a sua participação no VA bruto gerado pela entidade.
Participação do ato não cooperado no valor adicionado	$\frac{VA\ pelo\ ato\ não\ cooperado}{VA\ bruto\ gerado\ pela\ cooperativa}$	O valor aproximado do VA pelo ato não cooperado pode ser obtido pela subtração dos itens 2.2 e 2.4 do item 1.2 da DVA. Expõe a participação do ato não cooperado no VA da cooperativa.
Potencial de agregação de valor pela entidade nas vendas	$\frac{VA\ líquido\ gerado\ pela\ cooperativa}{Vendas\ líquidas}$	Expressa o quanto das vendas líquidas realizadas no período representa no valor adicionado gerado pela entidade.
Potencial de agregação de valor bruto pela entidade nas vendas	$\frac{VA\ bruto\ gerado\ pela\ cooperativa}{Vendas\ líquidas}$	Representa qual a participação de valor adicionado bruto, sem considerar os valores de depreciação, exaustão e amortização, gerado pela entidade nas vendas líquidas.
Potencial do ativo em gerar riqueza	$\frac{VA\ líquido\ gerado\ pela\ cooperativa}{Ativo\ total\ líquido_{med}}$	Permite avaliar qual foi a eficiência dos ativos utilizados na exploração, para gerar valor para a empresa. Não devem ser considerados os valores de investimentos que geram VA por transferência.
Potencial do PL em gerar riqueza	$\frac{VA\ líquido\ gerado\ pela\ cooperativa}{Patrimônio\ líquido_{med}}$	Demonstra o quanto é gerado de valor pela entidade com base no patrimônio líquido da cooperativa. Mensura a contribuição do capital próprio no processo de geração de valor.
Potencial dos empregados em gerar riqueza	$\frac{VA\ líquido\ gerado\ pela\ cooperativa}{N^o\ médio\ de\ empregados}$	Representa a produtividade da mão-de-obra com relação ao valor adicionado produzido pela entidade. O quanto cada empregado contribui com o VA.
Grau de riqueza produzida em transferência	$\frac{VA\ recebido\ em\ transferência}{Valor\ adicionado\ à\ distribuir}$	Expõe o quanto do valor adicionado total a ser distribuído foi produzido por outra entidade e transferido a cooperativa.
Grau de capacidade de produzir riqueza	$\frac{VA\ líquido\ gerado\ pela\ cooperativa}{Valor\ adicionado\ à\ distribuir}$	Expressa o quanto de valor adicionado líquido produzido pela entidade representa no valor adicionado total a ser distribuído.
Valor adicionado pelo ato cooperado	$\frac{VA\ pelo\ ato\ cooperado}{VA\ adicionado\ à\ distribuir}$	Expõe o quanto do VA a ser distribuído é proveniente do ato cooperado.

Legenda: VA - Valor Adicionado; med. - Média entre o período observado e o anterior.

Fonte: Elaborado pela autora adaptado de Cosenza (2003) e Dalmácio (2004).

Os índices apresentados no Quadro 26 permitem a apreciação de quanto cada item analisado contribui para a geração de riqueza produzida pela cooperativa, ou a ser distribuída aos grupos que interagem com a cooperativa. Ademais, por meio dos índices apresentados é possível verificar o ambiente interno da cooperativa de geração de riqueza. Tais indicadores necessitam de informações contidas no Balanço Patrimonial, Demonstrativo de Sobras e

Perdas e também informações gerenciais como o número médio de empregados vinculados a cooperativa no período de análise.

O Quadro 26 apresenta os índices de análise da Demonstração do Valor Adicionado relacionados a distribuição de riqueza.

Quadro 26 - Índices de análise da Demonstração do Valor Adicionado relacionados a distribuição de riqueza

Distribuição de Riqueza		
Índice	Fórmula	Significado
Participação dos empregados no valor adicionado	$\frac{\text{Pessoal}}{\text{Valor adicionado à distribuir}}$	Evidencia a participação do grupo relacionado aos empregados da cooperativa no valor adicionado a ser distribuído. Relevante para a consideração do impacto socioeconômico na região.
Participação do governo no valor adicionado	$\frac{\text{Imposto, taxas e contribuições}}{\text{Valor adicionado à distribuir}}$	Expõe o quanto do valor adicionado a ser distribuído é destinado ao governo por meio dos tributos. De forma indireta também demonstra o impacto socioeconômico da cooperativa na região, já que tais valores são convertidos pelo governo em ações para a região.
Participação dos terceiros no valor adicionado	$\frac{\text{Rem. de capital de terceiros}}{\text{Valor adicionado à distribuir}}$	Demonstra qual a participação da remuneração de capital de terceiros na distribuição de valor.
Participação dos Investimentos socioambientais no valor adicionado	$\frac{\text{Investimentos socioambientais}}{\text{Valor adicionado à distribuir}}$	Evidencia ao usuário da informação o quanto do valor adicionado é distribuído a comunidade por meio de ações sociais e ambientais realizadas pela cooperativa. Relevante para a consideração do impacto socioeconômico na região.
Participação das sobras no valor adicionado	$\frac{\text{Distribuição e retenção das sobras}}{\text{Valor adicionado à distribuir}}$	Representa a participação das sobras, sejam elas distribuídas aos cooperados ou retidas pela cooperativa, no valor adicionado a ser distribuído.
Participação do cooperado no valor adicionado	$\frac{\text{Retornos econômicos aos cooperados}}{\text{Valor adicionado à distribuir}}$	Demonstra o quanto do valor adicionado distribuído pela cooperativa chega ao cooperado. As sobras distribuídas resultam da soma dos valores de assistência técnica, assistência educacional, juros sobre o capital social e sobras distribuídas. Relevante para a consideração do impacto socioeconômico na região.
Grau de retenção do valor adicionado	$\frac{\text{Retenção de sobras}}{\text{Valor adicionado à distribuir}}$	Através desse indicador se obtém a informação de quanto do valor adicionado distribuído é retido na cooperativa. Os valores retidos referem-se ao soma dos valores destinados a reserva e a disposição da Assembleia Geral.

Fonte: Elaborado pela autora adaptado de De Luca et al. (2009).

Os índices expostos no Quadro 26 demonstram a que grupo que a cooperativa interage estão direcionados o valor adicionado a ser distribuído. Tais índices poderiam ser obtidos por meio da análise vertical da própria Demonstração do Valor Adicionado, sendo que tal análise permite também a verificação da participação de cada subitem que compõe os grupos de destinação do valor adicionado.

O Quadro 27 apresenta os índices de análise da Demonstração do Valor Adicionado relacionados a distribuição de riqueza na realização da Rates.

Quadro 27 - Índices de análise da Demonstração do Valor Adicionado relacionados a distribuição de riqueza na realização da Rates

Distribuição de Riqueza na Realização da Rates		
Índice	Fórmula	Significado
Participação da Rates no valor adicionado	$\frac{\text{Rates realizada}}{\text{Valor adicionado à distribuir}}$	Demonstra o quanto de valor adicionado a distribuir é destinado para Rates, ou seja, para assistência educacional, social e técnica.
Participação da assistência educacional no valor adicionado	$\frac{\text{Assistência educacional}}{\text{Valor adicionado à distribuir}}$	Evidencia o quanto de valor adicionado a ser distribuído é destinado para a realização de assistência educacional de seus empregados e associados. Esse indicador é relevante para a consideração do impacto socioeconômico na região.
Participação da assistência social no valor adicionado	$\frac{\text{Assistência social}}{\text{Valor adicionado à distribuir}}$	Através desse índice torna-se possível a verificação de quanto do valor adicionado é empregado nas contribuições sociais prestadas à comunidade e seus associados pela cooperativa. Relevante para a consideração do impacto socioeconômico na região.
Participação da contribuição ambiental no valor adicionado	$\frac{\text{Contribuição ambiental}}{\text{Valor adicionado à distribuir}}$	Esse índice permite a verificação da relação existente entre a contribuição ambiental realizada pela cooperativa e o valor adicionado a distribuir.
Participação da assistência técnica no valor adicionado	$\frac{\text{Assistência técnica}}{\text{Valor adicionado à distribuir}}$	Permite a apuração da porcentagem de valor adicionado que é destinada a assistência técnica que a cooperativa presta ao cooperado como uma das formas de retorno.

Fonte: Elaborado pela autora.

Os índices de análise da distribuição de riqueza na realização da Rates, evidenciados no Quadro 28, são próprios da cooperativa e considerados relevantes devido ao objetivo social, alinhado ao objetivo econômico, que as sociedades cooperativas possuem devido aos seus princípios doutrinários. Ressalta-se que, o índice relacionado a contribuição ambiental não é claramente exposto como uma assistência da Rates, entretanto, está de acordo com os princípios doutrinários da cooperativa. Assim, a contribuição ambiental pode ser vista de maneira isolada no indicador, ou pode ser considerada como parte da assistência social prestada pela cooperativa. Os quatro índices expostos possuem grande relevância para a evidenciação do impacto econômico e social que a cooperativa pode gerar na região onde se encontra inserida.

O Quadro 28 apresenta os índices de análise da Demonstração do Valor Adicionado relacionados à participação da cooperativa na economia.

Quadro 28 - Índices de análise da Demonstração do Valor Adicionado relacionados a participação da cooperativa na economia

Participação na Economia		
Índice	Fórmula	Significado
Contribuição para a formação do PIB nacional	$\frac{\text{VA total à ser distribuído}}{\text{PIB nacional}}$	Evidencia o quanto a cooperativa contribui com o Produto Interno Bruto (PIB) Nacional. Nesse índice pode ser considerado somente o valor adicionado pela própria entidade ou o valor adicionado a ser distribuído.
Contribuição para formação da riqueza na região	$\frac{\text{VA total à ser distribuído}}{\text{PIB regional}}$	Demonstra o quanto a sociedade cooperativa é capaz de gerar de riqueza como forma de contribuir com o PIB da região onde encontra-se sediada. Esse indicador é relevante para a consideração do impacto socioeconômico na região.
Contribuição para a formação do PIB do setor	$\frac{\text{VA total à ser distribuído}}{\text{PIB setorial}}$	Permite a comparação do desempenho da cooperativa, no que se refere a geração de valor, com as demais entidades que compõe o setor. Nesse índice pode ser considerado somente o valor adicionado pela própria entidade ou o valor adicionado a ser distribuído, é importante que os índices a serem comparados sejam calculados da mesma forma.

Legenda: VA - Valor Adicionado.

Fonte: Elaborado pela autora adaptado de De Luca et al. (2009).

Os indicadores apresentados no Quadro 28 referem-se ao ambiente externo a cooperativa e possibilitam ao usuário da informação a consideração de aspectos macroeconômicos no desempenho da cooperativa. Tais índices permitem que as sociedades cooperativas demonstrem a sua contribuição com o desenvolvimento local.

Como exposto na plataforma teórica do presente trabalho, há indicadores que possibilitam também a evidenciação do diferencial causado pelo impacto econômico e social das cooperativas, como forma de demonstrar a vantagem de agregação de valor da cooperativa. Esses índices de agregação de valor estão propostos no Quadro 9 do presente trabalho pelos autores Balieiro e Bialoskorski Neto (2001) e Balieiro et al. (2004). Assim, a cooperativa pode complementar seus relatórios contábeis com tais informações, com o objetivo de apresentar aos seus usuários os benefícios de participar da cooperativa e as vantagens trazidas às regiões onde as cooperativas estão inseridas.

Além da análise por meio dos índices apresentados anteriormente que podem ser extraídos da Demonstração do Valor Adicionado, e em alguns casos, calculado com auxílio de dados presentes em outras demonstrações contábeis, e da análise vertical que pode ser empregada na DVA para verificar a participação de cada item em sua constituição, também é possível empregar a análise horizontal.

A análise horizontal na Demonstração do Valor Adicionado das sociedades cooperativas permite o acompanhamento ao longo do tempo dos resultados alcançados. Possibilita aos seus usuários a projeção de valores com base em desempenhos passados, sendo um instrumento relevante para a tomada de decisão.

7 APLICAÇÃO DO MODELO: ESTUDO DE CASO

O objetivo desta etapa é verificar se o modelo de Demonstrativo do Valor Adicionado proposto para as cooperativas pode ser desenvolvido na prática, quais as limitações existentes e quais as modificações são necessárias para o aperfeiçoamento do modelo proposto. Assim, o estudo de caso realizado nessa etapa não possui a pretensão de avaliar os procedimentos contábeis realizados pela cooperativa alvo do estudo de caso.

A cooperativa escolhida para realização do estudo de caso está localizada na cidade de Carlos Barbosa no estado do Rio Grande do Sul. A cooperativa estudada tem como objetivo social a exploração das atividades de laticínios, a criação própria e integrada de suínos, a fabricação de alimentação animal, serviços veterinários e agrícolas, serviços de manutenção de máquinas e equipamentos, a comercialização no atacado e varejo de bens de produção própria e de bens de consumo. Em seu estatuto, a cooperativa ainda destaca que também apresenta como um de seus objetivos sociais a difusão da educação cooperativista e o aprimoramento profissional, técnico e social de seus associados e cooperados.

Para que seja possível elaborar a Demonstração do Valor Adicionado, por meio dos demonstrativos contábeis e dados contábeis, torna-se necessário entender a estrutura e funcionamento da cooperativa. Com esse objetivo foram realizadas entrevistas com representantes da cooperativa e analisados documentos, tais como estatuto, relatórios internos e os relatórios disponíveis de forma eletrônica.

7.1 DESCRIÇÃO DO ESTUDO DE CASO

Atuando mais de 100 anos no mercado de Carlos Barbosa e região, a cooperativa apresenta cerca de 4.500 associados, proprietários rurais da região que trabalham com produtos agropecuários. A principal linha de produtos da cooperativa é vinculada aos produtos lácteos que são gerados a partir da entrega do leite por seus cooperados, que posteriormente é industrializado pela cooperativa. A entidade também conta com a linha de produtos do frigorífico, resultado do processo de industrialização dos suínos e demais animais entregues à

cooperativa. Para atender seus cooperados e a comunidade, a cooperativa conta com cerca de 1.450 colaboradores envolvidos no processo industrial e unidades comerciais.

Tendo em vista a propriedade difusa gerada pelo grande número de associados, surge necessidade de repasse do controle para um agente. Assim como a Resolução CMN 3.859/2010 prevê é vedada a acumulação de cargos de Presidente do Conselho e Diretoria Executiva na cooperativa estudada, sendo também possível a contratação de não associados ao cargo de Diretoria Executiva. Com essa estrutura a relação de agência pode ser intensificada, uma vez que o principal, mesmo ainda sob posse do direito de propriedade se afasta das decisões gerenciais, sendo essas delegadas a Diretoria Executiva. Na cooperativa estudada é possível perceber a criação de uma série de mecanismos de controle e monitoramento.

A cooperativa alvo do estudo de caso apresenta cerca de seis níveis hierárquicos e cinco órgãos considerados assessoriais. Assim como estabelece a Lei das Cooperativas, Lei 5764/71, o órgão máximo da cooperativa selecionada é a Assembleia Geral, que é composta por todos associados da cooperativa. Abaixo desse órgão, fica o Conselho de Administração, composto por 11 cooperados eleitos pela Assembleia Geral, presididos pelo Presidente do Conselho, Vice-Presidente do Conselho e Secretário. Cabe ao Conselho de Administração estabelecer o fluxo de informações entre a Assembleia Geral e Diretoria Executiva, quanto melhor for o fluxo estabelecido menor será a assimetria de informação e com isso, menores serão os custos vinculados a relação de agência. Ademais, entre esses dois níveis hierárquicos, a cooperativa apresenta 3 comissões de apoio com a função de assessorar e auxiliar a tomada de decisão, sendo eles o Conselho Fiscal, Auditoria Externa e Conselho de Representantes.

O Conselho Fiscal é formado por três membros efetivos e três membros considerados suplentes, os cooperados que fazem parte desse órgão não podem ser do Conselho de Administração, uma vez que apresentam como função a fiscalização do Conselho de Administração. A cooperativa conta com uma auditoria independente que tem como objetivo dar maior confiança e credibilidade as ações e decisões tomadas pelo Conselho de Administração e Diretoria da cooperativa. Como uma característica peculiar as demais cooperativas, a cooperativa do estudo de caso possui um Conselho de Representantes.

O Conselho de Representantes é visto como um órgão assessor na cooperativa. Esse conselho é formado por representantes dos 23 Núcleos Cooperativos de Base responsáveis por apoiar, auxiliar e assessorar a administração da organização. Cada núcleo é composto por cooperados

de determinada região, visando facilitar a coleta de informações e o repasse das mesmas pelo representante de cada núcleo. Os representantes de núcleo são escolhidos pela própria comunidade de cooperados de uma localidade e são responsáveis por presidirem reuniões com os cooperados. Uma das principais funções desse conselho é preservar os interesses econômicos e sociais dos associados. Além disso, é função do conselho de representantes manifestar-se sobre os projetos de aplicação dos fundos sociais, admissões de associados, indicar cooperados para participação em comitês, supervisionar a produção denunciando ao diretor sobre possíveis desvios de mercadoria, bem como orientar os associados na aplicação das normas estatutárias e transmitir-lhes as deliberações do conselho de administração.

A Diretoria Geral, ou Executiva, tem como função a tomada de decisão na cooperativa. Como órgãos assessores à disposição da diretoria estão a assessoria contábil e a auditoria interna, que visam auxiliar na tomada de decisão com base nos controles e demonstrativos contábeis elaborados pela cooperativa. Abaixo da Diretoria, estão três níveis hierárquicos divididos em quatro áreas, corporativa, comercial, industrial e departamento de política leiteira.

A área corporativa tem como objetivo auxiliar, assessorar, controlar e dirigir as atividades internas e externas da cooperativa dando suporte a área comercial e industrial, bem como aos membros da cooperativa. A divisão comercial é voltada para a venda de produtos de fabricação própria e revenda de mercadorias. Já a área industrial é vinculada a fabricação de produtos lácteos, rações e provenientes do frigorífico e suínocultura, bem como a manutenção e o departamento de meio ambiente. O Departamento de Política Leiteira da Cooperativa, que é formado por médicos veterinários, engenheiro agrônomo, técnico agropecuário e inseminadores, coordena a assistência técnica prestada aos cooperados, buscando a modernização da produção, objetivando o aumento da qualidade do ativo dos seus associados.

Uma vez compreendida a estrutura de funcionamento da cooperativa, procurou-se verificar a perspectiva que deveria ser adotada na análise da cooperativa, tendo como intenção principal a análise da forma com que o planejamento era definido na cooperativa e na propriedade rural de seus associados, e a forma de governança adotada.

Na cooperativa estudada, o planejamento ocorre com a participação indireta do cooperado e independe das decisões tomadas pelo produtor em sua propriedade rural. A cooperativa é compreendida tanto por seus cooperados quanto por seus funcionários como uma unidade empresarial independente da propriedade rural do associado, o que representa características fundamentais da perspectiva de firma.

Em um primeiro momento, para que ocorra o planejamento da organização, os Representantes de Núcleos são responsáveis por repassar informações aos cooperados nas reuniões de núcleos que ocorrem em diferentes regiões onde a cooperativa atua e possui associados. Atualmente a organização conta com 23 Núcleos Cooperativos de Base que reúnem seus cerca de 4.500 associados, em suas reuniões são levantadas as necessidades e interesses econômicos e sociais dos membros da cooperativa, além de serem repassadas informações sobre padrões definidos pela cooperativa, prestação de contas, indicadores de desempenho e demais informações consideradas relevantes para a tomada de decisão. Os Representantes de Núcleos coletam as informações dos cooperados para serem consideradas no planejamento da cooperativa e juntamente com o Diretor Executivo e o Conselho de Administração, essencialmente representado pelo presidente, vice-presidente e secretário, o planejamento da cooperativa é elaborado. Nesse planejamento são expressas as decisões sobre quantidades, requisitos de qualidade, controles, margens e retornos que serão praticados no próximo período. A Figura 11 apresenta o esquema de participação no planejamento da cooperativa.

Figura 11 - Estrutura de planejamento da cooperativa do estudo de caso

Fonte: Elaborado pela autora.

Assim, a cooperativa estudada não apresenta um planejamento em conjunto entre a cooperativa e o produtor rural que envolva todos os aspectos de produção de seu cooperado, uma característica essencial da integração vertical. O planejamento da cooperativa é orientado para as decisões e ativos da própria cooperativa, sendo consideradas as necessidades dos cooperados por meio da transmissão de informações dos integrantes do Conselho de Representantes.

Para a cooperativa o que impede o planejamento em conjunto, geralmente, é que a propriedade coletiva dificulta a visão do associado como proprietário da cooperativa, e

interfere na sua participação nas assembleias, mesmo sabendo que nesse tipo de organização a estrutura de votação é cada membro um voto, e não pelo volume das transações estabelecidas do cooperado com a cooperativa. Outra explicação para esse fato está centrada no histórico da cooperativa, já que a mesma possui mais de 100 anos de história e isso gera um sentimento de confiança e credibilidade por parte dos cooperados nos agentes econômicos para qual são repassados o controle.

Uma característica da cooperativa alvo do estudo de caso que deve ser ressaltada é entrega absoluta dos ativos comercializáveis produzidos por seus cooperados. Essa cláusula está presente no estatuto da cooperativa e é aplicada na produção de leite do cooperado. Cabe ao Conselho de Representantes denunciar aos Diretores ou Conselho de Administração possíveis desvios da produção por parte dos cooperados, ou seja, no caso de desvio da entrega do ativo, a cooperativa possui o direito de decidir punições ou sobre a exclusão do produtor rural do seu quadro de cooperados. Ressalta-se que, já ocorreram casos de desvios da produção de leite por parte dos cooperados, principalmente em função do preço pago pelo mercado, quando este é o único aspecto considerado pelo cooperado. Os demais insumos agrícolas e pecuários, que são produzidos em menor escala pelos produtores, podem ser comercializados com o mercado dependendo da aprovação da cooperativa.

Assim, o preço pago pelo produto entregue pelo cooperado à cooperativa é uma das formas de retorno entregues aos cooperados, tendo em vista que a cooperativa preocupa-se em deixá-lo competitivo para reter e satisfazer as necessidades de seus associados. A cooperativa estudada tem como política o pagamento de um preço justo e atrativo ao associado, diminui a probabilidade de descumprimento da entrega total da produção, no que se refere ao ativo leite, e também possibilita a continuidade das transações com seus cooperados.

Com o objetivo de tornar o preço pago pelo produto entregue a cooperativa mais competitivo com o do mercado a cooperativa atualiza os preços pagos mensalmente e remunera a qualidade do produto. As reuniões para a definição do preço do insumo são realizadas no dia 25 de cada mês, e utilizam como variáveis a quantidade de produto vendido no mês anterior e o preço praticado na revenda do produto. Indiretamente, é considerado também o preço dos produtos concorrentes e substitutos, já que os mesmos afetam a quantidade e preço de comercialização. O preço pago ao cooperado é composto de duas partes, a primeira consiste em uma parte fixa baseada no preço mínimo pago pelo produto definido em reunião, e

complementada por uma segunda parte baseada na qualidade do produto entregue pelo cooperado à cooperativa.

A cooperativa do estudo de caso pode vir a adquirir produtos agropecuários de não associados quando há a necessidade de cumprir contratos ou para suprir a capacidade ociosa de suas instalações, entretanto, não é considerada uma prática frequente ou de volume expressivo pela cooperativa. Quando ocorre a opção pela compra de produtos de não associados, ela ocorre como uma estratégia da cooperativa que também pode estar relacionada com a compra pelo preço em determinados períodos devido a sazonalidade. No que tange o leite, principal produto da cooperativa, são raras as compras de terceiros já que a cooperativa conta com um planejamento orientado para a produção. O objetivo da cooperativa é manter um nível de 3.000 cooperados produtores de leite, assim os ativos produzidos pelos seus cooperados atingem o volume esperado pela cooperativa, não sendo necessário recorrer ao ato não cooperado para a compra de tal produto.

Com relação a produção própria da cooperativa de produtos agrícolas, a cooperativa estudada não possui liberdade para a produção desse tipo de insumos já que não são o foco principal da organização. O grande foco da cooperativa é a produção e comercialização de leite e produtos lácteos, provenientes do processo de transformação promovido pela agroindústria. Grande parte dos insumos agrícolas provenientes de seus cooperados são destinados à produção de ração.

Por outro lado, o estatuto prevê que a cooperativa pode ter criação própria ou/e integrada de animais. Hoje essa criação própria representa de 20 a 25% da criação de animais, sendo essa basicamente de suínos. Essa criação própria por parte da cooperativa é entendida como um insumo adquirido de terceiros pela contabilidade da cooperativa, ou seja, trata-se de um produto de ato não cooperado e o resultado obtido é inteiramente direcionado para um fundo indivisível, Rates, como prevê a Lei 5.764/71.

Além do Reserva de Assistência Técnica, Educacional e Social ser constituído por todo o resultado obtido por meio do ato não cooperado e também constituído por 10% dos resultados do ato cooperado obtido pela cooperativa, os projetos vinculados a realização dessa reserva são definidos pelo Presidente e Diretor Executivo da cooperativa do estudo de caso, juntamente com o auxílio do Conselho de Representante. De uma maneira geral, a cooperativa mantém os investimentos nos mesmos projetos já realizados, ou seja, a cooperativa analisa os projetos para os quais já são destinados recursos e projeta quanto será

destinado no próximo período, porém, nada impede que novos projetos para realização da reserva sejam inclusos nessas projeções.

O plano de assistência técnica da cooperativa é formado por ações como encontro de mulheres, cursos de produção de leite, curso para a produção de alimentos, cursos sobre a criação de terneiras, curso de informática, exposição de gado leiteiro, manuais técnicos, seminários técnicos e excursões, e plano pastagem.

Além da assistência técnica, a cooperativa possui ações voltadas para a formação profissional e desenvolvimento social de seus cooperados e empregados, a Tabela 5 apresenta as ações realizadas pela cooperativa que são vinculadas a realização da Rates e o volume de recursos que são investidos em cada ação.

Tabela 5 - Realização da Rates por Projeto e Ação na cooperativa do estudo de caso

	2010	2011	2012	2013
Resultado Operação com terceiros	R\$ 4.929.828,81	R\$ 9.062.335,21	R\$ 11.311.310,88	R\$ 11.512.325,34
Constituição reserva 10% s/ sobre	R\$ 2.501.372,98	R\$ 1.736.309,53	R\$ 1.805.764,00	R\$ 4.614.521,73
TOTAL CONSTITUIÇÃO DA RATES	R\$ 7.433.211,79	R\$ 10.800.655,74	R\$ 13.119.086,88	R\$ 16.128.860,07
REALIZAÇÃO ANUAL DA RATES	R\$ 2.562.968,30	R\$ 3.205.913,82	R\$ 4.134.745,64	R\$ 4.013.322,35
Projetos e Ações				
Plano Pastagem	R\$ 1.403.586,53	R\$ 1.312.119,94	R\$ 1.439.837,51	R\$ 1.838.209,88
Auxílio Plano Saúde	R\$ 444.872,58	R\$ 520.136,47	R\$ 757.859,10	R\$ 905.732,72
Cursos e Treinamentos	R\$ 193.348,85	R\$ 276.061,18	R\$ 175.737,35	R\$ 204.684,99
Eventos Associados	R\$ 184.924,01	R\$ 168.808,14	R\$ 151.556,84	R\$ 229.174,00
Auxílio Funeral	R\$ 145.270,00	R\$ 139.140,73	R\$ 193.843,00	R\$ 191.661,00
Auxílio Escolar	R\$ 133.749,06	R\$ 147.149,64	R\$ 205.559,28	R\$ 105.340,60
EXPOCLARA, EXPOINTER, EXPOLEITE	R\$ 57.217,27	R\$ 527.898,22	R\$ 86.808,34	R\$ 507.848,91
Centenário Santa Clara		R\$ 114.599,50	R\$ 1.123.544,22	R\$ 1.670,25
Contribuição Associação de Funcionários				R\$ 29.000,00

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados fornecidos pela contabilidade.

Por meio da análise da Tabela é possível perceber que a Reserva de Assistência Técnica, Educacional e Social é constituída, em grande parte, por recursos originados por meio do resultado obtido do ato não cooperado, já que todos os resultados desse tipo de transação são destinados a essa reserva indivisível. O crescimento dos valores destinados a constituição da Rates não seguem a mesma proporção de crescimento da realização da Rates, que ocorre em uma menor proporção. No ano de 2013 a constituição da Rates aumentou em cerca de 23% enquanto a realização anual da Rates sofreu um decréscimo de -3% com relação ao ano de 2012, não podendo ser estabelecida uma proporção para a constituição e realização desta reserva.

Os recursos da assistência educacional são, geralmente, destinados aos filhos dos cooperados vinculados a cooperativa, com o objetivo de difundir os princípios e valores do movimento cooperativo e assegurar o processo de sucessão. O processo de sucessão entre os produtores

rurais é visto como um desafio para as cooperativas devido aos atrativos existentes na área urbana e as necessidades da nova geração de cooperados.

Por essa razão, a cooperativa estudada já possui ações para que esses agentes econômicos sejam retidos na cooperativa e também permaneçam no campo. Tais ações são baseadas no aperfeiçoamento da tecnologia da propriedade rural e também o aperfeiçoamento do jovem na função de produtor. Essa cooperativa procura criar um ambiente propício, com as mesmas condições da cidade no campo, investindo em máquinas que auxiliem na produção leiteira e possibilitem a redução da necessidade da mão de obra pesada. A cooperativa vê como essência dessa solução a cultura, tendo em vista que na Europa esse processo de sucessão é considerado natural, entretanto, o jovem no campo é tratado com as mesmas condições do jovem da cidade e apresenta os mesmo direitos, além disso, o alto nível de tecnologia permite o aumento de produtividade e garante uma renda adequada que não force o êxodo do campo.

7.2 ANÁLISE DOS DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS DA COOPERATIVA DO ESTUDO DE CASO

Com relação a contabilidade da cooperativa analisada, o foco das análises realizadas foram baseados na contabilidade de prestação de contas, *accountability*, não sendo de interesse dessa pesquisa analisar os procedimentos contábeis que são realizados ou os instrumentos gerenciais utilizados. A contabilidade é realizada internamente, sendo auditada internamente e também de forma independente.

A contabilidade elabora, com a finalidade de prestação de contas e controle gerencial, o Balanço Patrimonial, Demonstrativo de Sobras e Perdas, Demonstração de Mutação do Patrimônio Líquido e Demonstrativo de Fluxo de Caixa. Tais demonstrativos, relacionados ao ano 2013, encontram-se em anexo ao presente trabalho, no Anexo C, D, E, F, respectivamente. A cooperativa também elabora Notas Explicativas, que dão suporte aos demonstrativos mencionados.

Por meio de uma análise no Balanço Patrimonial é possível verificar que, no ano de 2013, 64,20% dos recursos presentes no ativo estão no ativo circulante, destes 70,07% referem-se a direitos realizáveis e 27,7% a estoques da cooperativa. Com base nos direitos realizáveis a

cooperativa estima como perdas provenientes de liquidação duvidosa 3,65% dos direitos realizáveis, uma estimativa de 0,67% menor do que 2012. Já o estoque da cooperativa é principalmente formado por mercadoria para revenda e de matérias-primas e embalagens utilizadas no processo de transformação utilizados na agroindústria.

Ainda no estoque da cooperativa é possível verificar a presença de ativos biológicos que são compostos por animais vivos, suínos, alojados nas granjas próprias e de cooperados até que os mesmos sejam considerados maduros e direcionados para o abate. Os suínos classificados nessa conta são destinados substancialmente ao abate próprio para a produção de carne industrializada ou comercialização. A cooperativa entende que o valor justo dos ativos biológicos está substancialmente representado pelo custo de formação, principalmente devido ao curto ciclo de vida dos animais e pelo fato de que parte significativa da rentabilidade dos produtos da entidade deriva do processo de industrialização e não da obtenção de carne in-natura, sendo essa opinião também suportada pelo fluxo de caixa descontado. Assim, a cooperativa avalia os ativos biológicos, que no ano de 2013 correspondiam a 76.901 suínos, pelo custo de formação necessário para o abate do animal.

Os ativos não circulantes da cooperativa representam 35,80% dos ativos da organização e são basicamente compostos por ativos imobilizados e realizáveis a longo prazo. Os ativos imobilizados representam 57,62% dos ativos não circulantes, sendo compostos principalmente de máquinas, equipamentos e instalações, e imóveis. Essa constituição do imobilizado da cooperativa é esperada já que a mesma apresenta agroindústria e requer um maior investimento em ativos tangíveis para o processo de transformação.

Um investimento que se distingue das demais cooperativas do setor é a aplicação de recursos no centro de processamento de dados (CPD), representando 6,41% dos valores presentes no imobilizado do ano de 2013, sendo esse o ativo imobilizado que apresenta uma maior taxa de depreciação, de 20,04% a 33,36%. Ainda fazem parte desse grupo os ativos biológicos para reprodução, 3,39% do valor do imobilizado, sendo esses animais avaliados pelo custo de aquisição. Os intangíveis da entidade representam 2,35% dos ativos não circulantes e são substancialmente constituídos por sistemas de informática que dão suporte ao funcionamento da entidade. Em seu ativo também se verifica que a cooperativa possui investimento em outras cooperativas, sendo sua participação em sociedades cooperativas de produção e de crédito.

Em suas Notas Explicativas a cooperativa estudada ressalta que, realiza teste de *impairment* com a finalidade de revisar o valor contábil do ativo, verificando o valor recuperável e vida útil de seus ativos sujeitos a esse processo.

Assim como o ativo da organização, o passivo é predominantemente constituído pelo circulante, representando 63,08% das obrigações com terceiros. Essas obrigações com terceiros são substancialmente formadas por créditos existentes com fornecedores de insumo, matéria-prima e mercadorias para revenda, e também de empréstimos de curto prazo com a modalidade de capital giro.

Outra conta de expressão nesse grupo são as obrigações sociais e tributárias existentes para a cooperativa, sendo tal conta principalmente formada por valores recolhidos para o estado por meio do Imposto sobre a Circulação de Mercadoria (ICMS).

A provisão para contingências cresceu 196,73% do ano de 2012 para 2013, esse crescimento é baseado em pareceres jurídicos que avaliam as prováveis contingências trabalhistas, tributárias e cíveis. Entre as obrigações presentes no ativo circulante, existem as obrigações com associados, que representam 10,99% desse grupo, sendo que essas obrigações cresceram 47,16% de 2012 para 2013.

Nos exigíveis a longo prazo, verifica-se a expressividade dos valores realizados em depósitos judiciais, que possuem uma contra partida no ativo, também são expressivos os valores vinculados aos empréstimos e obrigações com sociedades cooperativa. Essas obrigações com sociedades cooperativa referem-se a operações de financiamento de quota-parte com a Cooperativa Centra Gaúcha Ltda. - CCGL, que possuem vencimentos até 2019.

Já o patrimônio líquido da cooperativa é formado por 15,33% de capital social, constituído pelos 4.887 associados da cooperativa no ano de 2013, 71,76% de recursos direcionados a reservas e fundos, e 12,92% de sobras a disposição da assembleia geral. As reservas da cooperativa são constituídas pela reserva legal, que é formada a partir de 30% das sobras líquidas do período e de créditos não reclamados pelos associados, auxílios ou doações, a reserva de assistência técnica, educacional e social é constituída com base na destinação de sobras líquidas do exercício, na taxa de 10%, acrescidos do resultado de operações com não associados e relativo a participação da cooperativa em empresas não cooperativas, e também, pela reserva de investimento que é formada por 40% das sobras líquidas após a constituição da reserva de assistência técnica, educacional e social.

Dos valores referentes a sobras à disposição da assembleia geral no exercício de 2013, a cooperativa optou por destinar 60% desse valor para a Quota Capital no montante de R\$ 9.967.366,96, e 40% para a distribuição ao associado, na proporção de sua participação nas transações com a cooperativa, no montante de R\$ 6.644.911,30, representando uma média de distribuição de recursos de R\$ 1.359,71 por associado.

Com base no Balanço Patrimonial da cooperativa analisada, elaborou-se os índices de estrutura e liquidez, com o objetivo de avaliar o desempenho econômico e financeiro da entidade. A Tabela 6 apresenta os valores referentes a cada índice dos anos de 2010 a 2013, a fórmula utilizada para o cálculo e a avaliação atribuída.

Tabela 6 - Índices de estrutura e liquidez da cooperativa do estudo de caso

ÍNDICES DE ESTRUTURA						
ÍNDICES	FÓRMULA	AVALIAÇÃO	2010	2011	2012	2013
Participação de capital de terceiros	$(PC + ELP) / \text{Ativo Total}$	Menor Melhor	0,57	0,63	0,52	0,51
Endividamento a curto prazo	$PC / (PC + ELP)$	Menor Melhor	0,36	0,41	0,56	0,63
Imobilização do patrimônio líquido	$\text{Imobilizado} / PL$	Menor Melhor	0,43	0,45	0,44	0,42
Imobilização sobre os recursos não correntes	$\text{Imobilizado} / (PL + ELP)$	Menor Melhor	0,32	0,27	0,30	0,30
ÍNDICES DE LIQUIDEZ						
ÍNDICES	FÓRMULA	AVALIAÇÃO	2010	2011	2012	2013
Liquidez geral	$(AC + RLP) / (PC + ELP)$	Maior Melhor	1,42	1,31	1,48	1,53
Liquidez corrente	AC / PC	Maior Melhor	2,14	2,15	1,39	2,00
Liquidez seca	$(AC - \text{Estoques}) / PC$	Maior Melhor	1,13	1,53	1,18	1,45

Legenda: AC – Ativo Circulante; RLP - Realizável a Longo Prazo; PL – Patrimônio Líquido; PC – Passivo Circulante; ELP – Exigível a Longo Prazo.

Fonte: Elaborado pela autora.

Em suma, os índices de estrutura demonstram que a cooperativa é constituída por meio de um misto de capital de terceiro e capital próprio, sendo que o capital de terceiro é basicamente formado de obrigações em curto prazo, que aumentou sua participação ao longo do tempo. Ademais, a cooperativa do estudo de caso opta por não destinar grande parte dos seus recursos próprios em ativos imobilizados, mantendo o índice abaixo de 0,45.

A análise dos índices de liquidez revela que em todos os períodos analisados a cooperativa apresentava capacidade para cumprir suas obrigações com terceiros, seja ela de curto ou longo prazo, com recursos de curto e médio prazo. Com relação a liquidez corrente da cooperativa é possível perceber que no ano de 2012 houve a diminuição da capacidade da entidade honrar as obrigações de curto prazo com recursos de curto prazo, entretanto, esse índice ainda permaneceu acima de 1,00 como o recomendado, voltando a aumentar no ano de 2013 quando o passivo aumentou R\$ 39.140.969,63 e o ativo aumentou em R\$ 62.520.452,56, com relação ao ano de 2012. A liquidez seca indica a capacidade da cooperativa cumprir com as obrigações de curto prazo com recursos de alta liquidez, ou seja, desconsiderando os ativos

pertencentes ao estoque, por meio desse índice percebe-se que em 2013 a cooperativa aumentou essa capacidade visto que a participação dos estoques no ativo circulante passou de 40,59% no ano de 2012 para 27,70% em 2013.

A Demonstração do Resultado do Exercício, ou Demonstração de Sobras e Perdas como é conhecida entre as sociedades cooperativas, é elaborada por segmentos pela cooperativa do estudo de caso, com o objetivo de auxiliar nas decisões gerenciais e até mesmo na prestação de contas aos cooperados. Os segmentos nos quais são subdivididos a DSP são laticínios, agropecuários, supermercados, suínos, rações e cozinha.

Com relação às informações consolidadas no ano de 2013 a cooperativa aumentou seu faturamento bruto em 22,09% com relação ao ano de 2012, enquanto o resultado líquido do exercício, antes das destinações, aumentou em 96,32% no mesmo período, sendo tal aumento justificado também pelo aumento de ingressos vinculados à capitais, ou seja, ligada a atividades não operacionais.

A Demonstração de Sobras e Perdas demonstra que o ato cooperativo contribuiu 78,54% com o resultado líquido do exercício de 2013. Dentre as formas de ingresso de receita, a venda de produtos de fabricação própria é o que apresenta um maior volume de transações entre os cooperados e a cooperativa, entretanto, no que tange as operações com terceiros o ingresso mais comum é por meio da revenda de mercadorias que representa 90,61% dos ingressos deste ato. Com relação aos dispêndios e despesas operacionais, percebe-se que as despesas com vendas são os dispêndios que apresentam maior volume para a cooperativa.

Dentre os quatro anos analisados, o ano de 2013 foi o ano que apresentou o maior crescimento no resultado líquido, observado em uma análise horizontal. No ano de 2010 para 2011 a cooperativa estudada apresentou uma diminuição de 11,75% do resultado, já no ano de 2012 a sociedade retomou o seu crescimento aumentando em 11,14% o resultado líquido do período.

Dentre os demonstrativos contábeis elaborados pela cooperativa do estudo de caso estão: o Balanço Patrimonial, Demonstrativo de Sobras e Perdas, Demonstração de Mutação do Patrimônio Líquido e Demonstrativo de Fluxo de Caixa são os demonstrativos apresentados aos cooperados com a finalidade de prestação de contas. Porém, tais peças contábeis não são apresentadas de acordo com a estrutura das demonstrações contábeis reconhecidas pelo comitê de pronunciamento contábil, e sim de forma simplificada.

A cooperativa procura apresentar as informações contábeis por meio de gráficos, imagens e quadros, com a finalidade de facilitar a compreensão das informações que são repassadas aos cooperados para a tomada de decisão. A cooperativa opta por essa estrutura simplificada de apresentação visando aumentar o grau de compreensão das informações que são repassadas aos seus cooperados.

Ademais, ressalta-se que não há prestação de contas a outros *stakeholders*, a não ser os cooperados, por parte da cooperativa estudada, ou seja, a cooperativa não demonstra ou evidencia seu impacto econômico e social para os demais agentes econômicos envolvidos na entidade.

No que tange a Demonstração do Valor Adicionado, essa é elaborada pela cooperativa estudada anualmente, porém não é utilizado com finalidade gerencial ou apresentada na prestação de contas. No ano de 2013, a auditoria externa aconselhou a responsável pela sua elaboração que não seria mais necessário sua confecção devido a dificuldade de elaboração e falta de relevância para a tomada de decisão.

Para a responsável pela contabilidade da cooperativa, a maior dificuldade corresponde em determinar o valor relacionado aos insumos adquiridos de terceiros, já que os mesmos não podem ser retirados diretamente da Demonstração de Sobras e Perdas como custo da mercadoria vendida.

No custo da mercadoria vendida, ou do serviço prestado, evidenciado na DSP, além do custo da matéria-prima e insumos adquiridos estão somados a esse valor, para serem descontados dos ingressos de recursos, os valores gastos com a produção de mercadoria. Assim, são incorporados os custos de mão de obra e depreciação da produção, e não são incorporados a essa conta os impostos, recuperáveis ou não, que no caso dos insumos adquiridos da DVA devem ser evidenciados juntamente com matéria-prima e insumos adquiridos. Por essa razão, o custo da mercadoria vendida da DSP precisa de ajustes para serem expostos como insumos adquiridos na DVA.

Os valores de mão de obra da produção e depreciação vinculados aos ativos tangíveis da produção não devem ser retirados nesse momento, ou seja, não devem diminuir as receitas nesse item já que o valor da mão de obra paga é considerado um valor adicionado à distribuir. Os valores referentes a depreciação, exaustão e amortização devem ser evidenciados como um item distinto para a obtenção do valor adicionado líquido.

Os impostos vinculados a compra também devem receber um tratamento diferenciado. Quando um insumo ou matéria-prima é adquirido e há impostos recuperáveis, esse imposto é debitado como um ativo, na conta impostos recuperáveis, e não incorpora o custo da mercadoria, ou seja, não transita pelo estoque, no entanto, para a DVA o imposto recuperável não deve ser separado do custo do insumo adquirido. O Quadro 29 demonstra a contabilização dos impostos recuperáveis.

Quadro 29- Contabilização dos impostos recuperáveis

Momento 1 - Compra da Mercadoria	
Débito - Estoque de Mercadoria (Ativo).....	R\$ 800,00
Débito - Impostos Recuperáveis (Ativo).....	R\$ 200,00
Crédito - Caixa/ Banco/ Fornecedor (Ativo).....	R\$ 1.000,00
Momento 2 - Venda da Mercadoria	
Débito - Caixa/Banco/ Clientes (Ativo).....	R\$ 1.500,00
Crédito - Receita da Mercadoria (Resultado).....	R\$ 1.500,00
Débito - Custo da Mercadoria Vendida (Resultado).....	R\$ 800,00
Crédito - Estoque de Mercadoria (Ativo).....	R\$ 800,00

Fonte: Elaborado pela autora.

Na Demonstração de Sobras e Perdas o custo da mercadoria vendida será de R\$ 800,00 mas na Demonstração do Valor Adicionado o valor referente aos insumos adquiridos deve apresentar o valor de R\$ 1.000,00, ou seja, registrado pelo total da compra. Assim, esses impostos não devem fazer parte da distribuição ao governo, visando evitar a dupla contagem da informação. O Quadro 30 demonstra um exemplo simplificado dessa relação.

Quadro 30 - Exemplo do cálculo da distribuição ao governo

Impostos incidentes sobre as vendas e insumos adquiridos.....	R\$ 404,00
Impostos recuperáveis incidentes sobre a compra.....	<u>R\$ 200,00</u>
Impostos, taxas e contribuições (Distribuição ao governo).....	R\$ 204,00

Fonte: Elaborado pela autora

Assim, somente deve estar na distribuição do valor adicionado ao governo o valor de R\$ 204,00, já que a contribuição da cooperativa é sobre o que ela é capaz de agregar valor, e os tributos sobre as compras adquiridas de terceiros fazem parte da Demonstração do Valor Adicionado da entidade que forneceu os insumos. Esse procedimento evita a dupla contagem dos valores.

Para que os ajustes no custo da mercadoria vendida da DSP, citados anteriormente, sejam possíveis é necessário que a contabilidade possua um controle de custos que permita tais ajustes.

No caso da cooperativa, a informação dos insumos adquiridos carrega subjetividade nos valores, devido a presença de valores que não são corretamente identificados (contas genéricas) e apenas classificados como "Demais valores pagos a terceiros", levando a Auditoria Externa a desaconselhar sua elaboração e utilização. Por essa razão, atualmente, a cooperativa não se sente a vontade para extrair índices ou demais análises da DVA.

Ademais, percebe-se que o conhecimento de tal demonstrativo contábil é limitado até mesmo dentro da contabilidade, já que essa peça contábil não é usualmente fornecida ou analisada por cooperativas ou organizações econômicas que não sejam S/A. Os benefícios que foram descritos com relação a sua utilização são basicamente a informação de valor adicionado distribuído por *stakeholders* e a percepção de quanto de valor a cooperativa é capaz de agregar aos insumos adquiridos. Mesmo assim, essas informações não são utilizadas na prestação de contas ou com finalidade gerencial.

Com base nas informações contábeis disponibilizadas pela cooperativa do estudo de caso, informações sobre a dificuldade de elaboração da Demonstração do Valor Adicionado, e demais informações obtidas com base nas entrevistas realizadas procurou-se elaborar a apresentação do modelo de Demonstração do Valor Adicionado para cooperativas de forma objetiva, simples e ilustrativa.

7.3 DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO - MODELO PARA COOPERATIVAS

Esse tópico tem o intuito de apresentar a Demonstração do Valor Adicionado proposta no item 7.1 da presente pesquisa, utilizando os dados fornecidos pela cooperativa selecionada para o estudo de caso. Ressalta-se que, para tanto foram utilizados para coleta de dados o Balanço Patrimonial, Demonstrativos de Sobras e Perdas, Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido, Notas Explicativas e Balancete de Verificação da cooperativa, no ano de 2013.

Como objetivo de demonstrar a origem das informações apresentadas e os tratamentos necessários, a DVA será elaborada por linhas e ao final desse processo será exposta a peça contábil proposta, e posteriormente sua análise será realizada no item 7.3.1.

O primeiro grupo de formação da Demonstração do Valor Adicionado é composto por cinco itens, sendo os dois primeiros deles formados pelas receitas de vendas de mercadorias, produtos e serviços, separados pelo ato cooperado e não cooperado. No caso da cooperativa estudada essas receitas são oriundas de oito atividades, sendo elas a fabricação própria de laticínios, fabricação própria por meio do frigorífico, fabricação própria que não engloba as anteriormente citadas, revenda de mercadoria de terceiros, industrialização por encomenda, venda de biofertilizantes, serviços prestados e revenda de sucatas.

As receitas referentes as vendas de mercadorias, produtos e serviços devem ser registradas pelo seu valor bruto, ou seja, sem a dedução dos impostos e contribuições que incidem sobre os ingressos. Entretanto, as deduções referentes ao retorno de vendas, devolução de vendas e desconto comercial devem ser realizadas, tendo em vista que não correspondem a criação de riqueza por parte da entidade. A Tabela 7 apresenta as informações utilizadas para o cálculo das vendas de mercadorias, produtos e serviços.

Tabela 7 - Formação das vendas de mercadorias, produtos e serviços

VENDAS DE MERCADORIAS, PRODUTOS E SERVIÇOS			
	Ato cooperativo	Ato não cooperativo	TOTAL
Ingressos e receita bruta de vendas	R\$ 677.521.034,42	R\$ 184.981.548,96	R\$ 862.502.583,38
Vendas de produtos de fabricação própria	R\$ 599.382.088,30	R\$ 17.301.954,28	R\$ 616.684.042,58
Revenda de mercadorias de terceiros	R\$ 75.202.744,37	R\$ 167.614.959,55	R\$ 242.817.703,92
Prestação de serviços	R\$ 2.936.201,75	R\$ 64.635,13	R\$ 3.000.836,88
(-) Deduções sobre ingressos e receita bruta	R\$ 24.145.767,40	R\$ 3.852.044,43	R\$ 27.997.811,83
Retornos de vendas	R\$ 14.752.435,71	R\$ 3.337.343,14	R\$ 18.089.778,85
Devoluções de vendas	R\$ 3.896.431,40	R\$ 209.732,30	R\$ 4.106.163,70
Desconto comercial contratual	R\$ 5.496.900,29	R\$ 304.968,99	R\$ 5.801.869,28
1.1) VENDAS DE MERCADORIAS, PRODUTOS E SERVIÇOS - ATO COOPERADO	R\$ 653.375.267,02		
1.2) VENDAS DE MERCADORIAS, PRODUTOS E SERVIÇOS - ATO NÃO COOPERADO	R\$ 181.129.504,53		

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da DSP da cooperativa do estudo de caso.

Essas informações foram retiradas diretamente do Demonstrativo de Sobras e Perdas da cooperativa, já que em tal demonstração está prevista a separação do ato cooperado e não cooperado. Entretanto, ressalta-se que, em alguns casos é possível, e permitido, que na Demonstração do Resultado do Exercício, ou DSP, somente seja expressa a receita líquida de mercadoria, produtos e serviços, ou seja, já contendo as deduções dos impostos e contribuições que incidem sobre as vendas, e também as deduções referentes ao retorno de vendas, devolução de vendas e desconto comercial, sendo nesse caso necessário verificar em

Notas Explicativas, informação obrigatória, como essa receita líquida foi originada, permitindo assim que os tributos sobre as vendas sejam reincorporados nos valores. Assim, última linha da Tabela 7 será a exposta no item 1.1 e 1.2 da Demonstração do Valor Adicionado.

O terceiro item presente na DVA refere-se as outras receitas/resultados não operacionais. Esses valores são basicamente provenientes de transações que envolvem ativos não circulantes, pertencentes ao imobilizado, intangível e investimentos. Destaca-se que, não devem fazer parte desse item as receitas relacionadas as operações financeiras da entidade, tendo em vista que essas são classificadas como valores adicionados recebidos de transferências.

É possível encontrar dois tratamentos contábeis possíveis para essa conta, nela podem ser reportados somente as receitas não operacionais, ou os resultados não operacionais. Quando a entidade opta por reportar a receita não operacional são somente considerados nessa conta os ingressos de recursos originados com a venda de determinado bem, por exemplo, sendo que os custos ligados a baixa desse bem são posteriormente evidenciados no item 2.5 da DVA como Perdas/Recuperação de valores de ativos. Já quando a entidade faz a opção de reportar o resultado da transação, ou seja, considera a receita obtida com a alienação e também o custo da baixa desse imobilizado no mesmo item a entidade irá apenas reportar o resultado obtido com a operação. No caso de ganhos o resultado será reportado com valor positivo, somando-se as demais receitas evidenciadas, porém se o resultado foi prejuízo o valor deve ser inserido na DVA com o sinal negativo, diminuindo assim as demais receitas obtidas.

Na Demonstração do Valor Adicionado elaborada pela própria cooperativa estudada, o método selecionado é a evidenciação dos resultados operacionais, ou seja, já considerando os custos envolvidos com o ingresso dessa receita não operacional. Destaca-se que, a informação sobre o método selecionado deve estar presente em Notas Explicativas e após a sua adoção deve ser um padrão para o reporte da informação, sendo que possíveis mudanças devem ser apresentadas em Notas Explicativas, para que a alteração não comprometa a comparação da DVA ao longo dos anos.

A informação referente aos resultados não operacionais podem ser retiradas diretamente da Demonstração de Sobras e Perdas, sendo que as mesmas encontram-se separadas em atos cooperados e não cooperados. Na DSP tais informações já são expressas de forma resumida, sendo necessário o Balancete de Verificação para a obtenção dos valores separados referentes

aos ingressos e custos dessas transações não operacionais. A Tabela 8 apresenta a constituição dos valores referentes as atividades não operacionais da entidade.

Tabela 8 - Formação dos outros resultados não operacionais

OUTROS RESULTADOS NÃO OPERACIONAIS		
Resultado não operacional (Ato cooperado)	R\$	226.181,03
Receitas com alienação de imobilizado	R\$	239.789,52
Baixas de imobilizado por obsolescência	-R\$	1.844,19
Baixas na alienação de imobilizado	-R\$	11.764,30
Resultado não operacional (Ato não cooperado)	R\$	4.590,60
Receitas com alienação de imobilizado	R\$	6.542,56
Baixas de imobilizado por obsolescência	-R\$	1.951,96
1.3) OUTROS RESULTADOS NÃO OPERACIONAIS	R\$	230.771,63

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da DSP e Balancete da cooperativa do estudo de caso.

Por meio dos dados da Demonstração de Sobras e Perdas de 2013 é possível verificar somente as informações do resultado não operacional do ato cooperado de R\$ 226.181,03 e o resultado não operacional do ato não cooperado de R\$ 4.500,60, totalizando o resultado não operacional de R\$ 230.771,83, por essas informações somente seria possível reportar na DVA o resultado não operacional. Entretanto, com auxílio do balancete de verificação é possível verificar como esse resultado foi formado, ou seja, quais foram as receitas pela alienação do imobilizado, e as baixas por obsolescência e alienação, possibilitando assim a utilização do outro método também.

No modelo proposto neste trabalho, os recursos obtidos por meio de transações não operacionais serão reportados pelos resultados das operações, simplificando as informações necessárias para sua elaboração, já que nesse caso somente é necessário as informações da DSP.

Em seguida, o quarto item das receitas da DVA corresponde às receitas relativas à construção de ativos próprios. Essas receitas chegam a ser classificadas por alguns autores como receitas não operacionais, entretanto, conforme o CPC 09 a orientação é que a sua classificação seja realizada em uma conta separada devido a sua natureza.

Como ressaltado no modelo de DVA proposto pela presente pesquisa, quando a cooperativa realiza esforços com a construção de ativos próprios há a saída de recursos relacionados à compra de insumo, bem como a distribuição de valores relativos à mão de obra. Assim, essa construção equivale à produção vendida para a própria entidade, sendo seu valor contábil integral considerado como uma receita, desde que para sua construção sejam utilizados

recursos da própria cooperativa que já estão reconhecidos como ativos, tais como materiais em estoque, e seja utilizada a mão de obra da própria cooperativa.

Essa informação não é encontrada na Demonstração de Sobras e Perdas, sendo necessário recorrer à peças contábeis com um maior detalhamento, tais como o balancete de verificação. No caso da cooperativa do estudo de caso as informações foram obtidas por meio do balancete de verificação que apresenta os saldos iniciais e finais das contas juntamente com o resumo das transações de débito e crédito em cada conta. A Tabela 9 demonstra as contas relacionadas com a construção de ativos.

Tabela 9- Valores vinculados à construção de ativos próprios

ALTERAÇÕES NAS IMOBILIZAÇÕES EM ANDAMENTO		
IMOBILIZACOES EM ANDAMENTO	R\$	756.244,27
Construções em andamento	R\$	725.675,05
Automação da recepção laticínios	R\$	7.194,90
Mercado agropecuário Fagundes Varela	R\$	71.693,88
Quarta máquina longa vida	R\$	85.913,78
Reforma memorial santa clara	R\$	2.790,23
Reforma super estação	R\$	387.555,27
Reforma UPL estação	R\$	283,00
Reforma UPL Getúlio Vargas	R\$	13.416,40
Reforma UPL Ipiranga	R\$	107.948,45
Reforma UPL Jacutinga	R\$	31.062,00
Reforma UPL Sertão	R\$	17.817,14
Matrizes reprodutoras em andamento	R\$	30.569,22
Matrizes reprodutoras fábrica rações Selbach	R\$	10.584,00
Matrizes reprodutoras UPL Getúlio Vargas	R\$	1.954,42
Matrizes reprodutoras UPL Ipiranga	R\$	11.299,35
Matrizes reprodutoras UPL Jacutinga	R\$	6.731,45
TOTAL DO AUMENTO DAS IMOBILIZAÇÕES EM ANDAMENTO	R\$	756.244,27
1.4) RECEITA RELATIVA À CONSTRUÇÃO DE ATIVOS PRÓPRIOS	R\$	-

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados do balancete da cooperativa do estudo de caso.

Apesar de no ano de 2013, a cooperativa ter tido uma aumento dos imobilizados em andamento de R\$ 756.244,27, tal valor não deve compor a DVA. No caso da cooperativa estudada os recursos utilizados para a construção de ativos próprios não são provenientes de recursos próprios, ou seja, não são vinculados a utilização da mão de obra da própria cooperativa, sendo essa terceirizada, e utilizam insumos provenientes compras que não transitam pelo estoque da cooperativa, pelo menos em valores materiais. Assim, o item 1.4 da DVA do estudo de caso não deve conter valores que evidenciam a alteração no valor dos imobilizados em andamento.

Ressalta-se que, antes de evidenciar a variação dos ativos imobilizados em andamento do período é necessário verificar se os mesmos são construídos com base em recursos da própria cooperativa, ou seja, mão de obra própria e ativos que estejam reconhecidos no estoque da cooperativa. Em casos onde em parte são usados recursos da cooperativa, e em parte são realizadas terceirização da mão de obra, ou compra de insumos diretamente de terceiros sem que os mesmos passem pelos estoques da cooperativa, somente deve ser evidenciado no item 1.4 os valores proporcionais aos recursos da própria cooperativa.

Em casos onde a construção de ativos próprios esteja totalmente atrelada ao consumo de materiais e produtos disponíveis no estoque da cooperativa e utilização da mão de obra seja da própria cooperativa, essa informação também pode ser obtida por meio da análise das Notas Explicativas, uma vez que nesse demonstrativo é evidenciada a composição do imobilizado. Assim, pode-se verificar o aumento que ocorre do período X0 para o período X1, porém o cuidado que se deve ter é que a construção de alguns ativos podem ter sido finalizadas no período, fazendo com que eles não se enquadrem mais como imobilizações em andamento. Assim, é necessário verificar se os imobilizados em andamento de dois períodos comparados ainda referem-se aos mesmos ativos.

O último item do modelo de DVA proposto refere-se a provisão para créditos de liquidação duvidosa (PCLD) , podendo ser relacionado com a sua constituição, aumento da provisão, ou sua reversão, quando as expectativas de devedores duvidosos foram superestimadas. Essa provisão para créditos de liquidação duvidosa equivale ao custo que deveria ser suficiente para cobrir as perdas pelo risco de financiamento aos clientes, sendo necessário ajustá-lo por meio de constituições e reversões a medida que a cooperativa verifique que houve alterações nas previsões realizadas pela entidade. Assim, é possível dizer que há uma subjetividade atrelada a provisão para créditos de liquidação duvidosa, pois depende de premissas e estimativas internas que levam a ajustes de acordo com as movimentações do período.

A informação sobre os valores relacionados a constituição ou a reversão da provisão para créditos de liquidação duvidosa pode ser obtida pela análise comparativa do Balanço Patrimonial no período que a DVA está sendo elaborada e o período passado, sendo a sua diferença o montante reportado no item 1.5 da Demonstração do Valor Adicionado. A Tabela 10 demonstra a variação observada para a definição da parcela de PCLD movimentada no ano de 2013.

Tabela 10 - Formação da provisão de créditos de liquidação duvidosa

PROVISÃO PARA CRÉDITOS DE LIQUIDAÇÃO DUVIDOSA				
	2012	2013	Diferença	
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	-R\$ 6.532.363,14	-R\$ 7.157.920,39	-R\$	625.557,25
1.5) PROVISÃO PARA CRÉDITOS DE LIQUIDAÇÃO DUVIDOSA			-R\$	625.557,25

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados do Balanço Patrimonial da cooperativa do estudo de caso.

É possível verificar que no ano de 2013 a cooperativa aumentou suas estimativas de créditos de liquidação duvidosa, ou seja, constituiu o montante de R\$ 625.557,25. Assim, como trata-se de uma constituição de PCLD é necessário que ela seja evidenciada na DVA com sinal negativo já que é considerada como uma redução das receitas aferidas.

Essa informação também está presente no Demonstrativo de Sobras e Perdas, já que quando há uma constituição da PCLD, uma despesa de mesmo valor deve ocorrer na DSP, já caso seja uma reversão de PCLD o valor irá aparecer como um crédito na DSP. Entretanto, por motivos de aglutinação das contas da DSP muitas vezes essa informação é suprimida e reportada em uma conta genérica, sendo necessário utilizar o Balanço Patrimonial para verificar as movimentações da PCLD no período.

Ressalta-se que, em sua Nota Explicativa a cooperativa evidencia que 61,9% dos valores referentes a PCLD estão associados a atos cooperativos, consequentemente 38,1% a atos envolvendo terceiros, ou seja, não cooperados. Essa informação pode estar atrelada também a DVA, demonstrando quanto da constituição refere-se as transações com cooperado ou não.

Os cinco itens descritos anteriormente fazem parte das receitas evidenciadas na DVA, e sua elaboração permite que o primeiro grupo de formação do valor agregado seja demonstrado, conforme o exposto no Quadro 31.

Quadro 31 - Item Receitas da Demonstração do Valor Adicionado da cooperativa do estudo de caso

DVA MODELO - COOPERATIVAS	ANO 2013	TABELA
1 – RECEITAS	R\$ 834.109.985,93	-
1.1) Vendas de mercadorias, produtos e serviços – Ato cooperado	R\$ 653.375.267,02	7
1.2) Vendas de mercadorias, produtos e serviços – Ato não cooperado	R\$ 181.129.504,53	7
1.3) Outros resultados não operacionais	R\$ 230.771,63	8
1.4) Receitas relativas à construção de ativos próprios	R\$ -	9
1.5) Provisão para créditos de liquidação duvidosa – Constituição	-R\$ 625.557,25	10

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da cooperativa do estudo de caso.

O Quadro 31 demonstra as informações coletadas por meio de outros demonstrativos contábeis que são evidenciados no item de receitas, referente à formação do valor adicionado.

Essas serão as informações que serão apresentadas aos usuários das informações contábeis, sendo que a última coluna do quadro expõe a número da tabela que explica, de forma detalhada, a evidenciação de tal valor na DVA.

Torna-se possível verificar que 78,33% das receitas expressas na DVA da cooperativa do estudo de caso são oriundas da venda de mercadorias, produtos e serviços relacionados ao ato cooperado. Demonstrando assim, que a cooperativa está em conformidade com os princípios cooperativos e a natureza das transações que envolvem a cooperativa. Os resultados não operacionais representam menos de 1% dos ingressos de recursos na cooperativa.

O segundo grupo que compõe a formação do valor adicionado corresponde aos insumos adquiridos. Os valores vinculados aos insumos adquiridos reduzem as receitas que a cooperativa apresentou no período analisado, já que tais insumos não representam a riqueza criada pela entidade, e sim, pela entidade que vendeu o insumo para a organização. Assim, é possível verificar a parcela de riqueza criada, ou valor adicionado em termos brutos, que a cooperativa foi capaz de originar no período.

Esse grupo apresenta um grau de dificuldade de elaboração superior aos demais, já que as informações não podem ser retiradas diretamente da Demonstração de Sobras e Perdas, sendo necessário realizar um ajuste nas contas. O primeiro item desse grupo refere-se aos custos dos produtos, mercadorias e serviços (CPMS) que devem ser apresentados separando os valores correspondentes ao ato cooperado e não cooperado, itens 2.1 e 2.2 da DVA, respectivamente.

Cabe ressaltar que no caso da cooperativa estudada optou-se por não divulgar a informação sobre o diferencial de preço pago ao cooperado pelo produto ou insumo adquirido de forma separada no item 2.3. Essa decisão está vinculada ao nível de confiabilidade necessário para a mensuração da informação, já que no caso da cooperativa, apenas foi fornecida uma média do preço anual pago em 2013 pelo litro de leite adquirido de cooperados para que pudesse ser comparada com a média anual do litro de leite do Rio Grande do Sul. Assim, tendo em vista que haveria distorções que poderiam impactar na tomada de decisão, a informação sobre o diferencial de preço praticado pela cooperativa está inclusa no item 2.1 e somente será apresentada de forma individual em Nota Explicativa, por meio de uma média da produção anual.

O custo da mercadoria vendida (CMV), ou dispêndios e custo produtos e mercadorias vendidas como chamado na cooperativa do estudo de caso pode ser obtido diretamente da

Demonstração de Sobras e Perdas, contudo, ajustes são necessários. Esses ajustes correspondem à redução da mão de obra e depreciação da produção do CMV, e a adição dos tributos recuperáveis incidentes nas compras, tais como ICMS, PIS, Cofins, IPI. Ademais, em casos onde a cooperativa opte por um incremento de preço no produto adquirido do cooperado em relação ao preço pago pelo mercado, pode-se ainda subtrair o diferencial de preço para evidenciação no item 2.3 da DVA. A Equação 6 demonstra os ajustes necessários de serem realizados no custo da mercadoria expressos na DSP.

$$\text{CPMS (DVA)} = \text{CMV (DSP)} - \text{Mdo Prod.} - \text{Drep. Prod.} + \text{Trib. Rec.} - \text{Dif. Pg.}$$

Equação 6 - Ajuste do custo expresso da Demonstração de Sobras e Perdas

Onde: CPMS - Custos dos produtos, mercadorias e serviços da DVA; CMV - Custo da mercadoria vendida da DSP; Mdo Prod. - Mão de Obra da produção; Drep. Prod. - Depreciação da produção; Trib. Rec. - Tributos Recuperáveis; Dif. Pg. - Diferencial pago pelo produto adquirido de cooperado.

Fonte: Elaborado pela autora.

Para demonstrar como os custos dos produtos, mercadorias e serviços da DVA foi calculado para a cooperativa do estudo de caso, foram desenvolvidos quatro procedimentos. A Tabela 11 refere-se ao primeiro procedimento aplicado.

Tabela 11 - Primeiro procedimento: apuração dos custos dos produtos, mercadorias e serviços oriundo da DSP

CUSTOS DOS PRODUTOS, DAS MERCADORIAS E SERVIÇOS		
1) Primeiro Procedimento - Apuração dos custos dos produtos, mercadorias e serviços oriundo da DSP		
Dispêndio e custo do produto e mercadoria vendidas (DSP)	R\$	635.460.586,98
Ato cooperado - 79,64%	R\$	506.082.188,22
Fabricação própria de mercadorias	R\$	447.701.418,27
Revenda produtos	R\$	58.380.769,95
Ato não cooperado - 20,36%	R\$	129.378.398,76
Fabricação própria de mercadorias	R\$	11.700.218,15
Revenda produtos	R\$	117.678.180,61

Fonte: Elaborado pela autora.

O primeiro procedimento refere-se à obtenção do custo dos produtos, mercadorias e serviços na DSP. Para tanto, basta verificar no Demonstrativo de Sobras e Perdas os valores que estão relacionados ao ato cooperado e não cooperado. No caso da cooperativa estudada, a nomenclatura utilizada para a conta é "dispêndio e custo do produto e mercadoria vendidas", entretanto, apresenta a mesma essência do custo da mercadoria vendida. Cerca de 79% dos custos presentes na DSP estão relacionados ao ato cooperado, o que condiz com os 78,26% das receitas provenientes do ato cooperado.

O segundo procedimento é a redução dos valores referentes à mão de obra da produção e depreciação do imobilizado da produção. Eles não devem ser considerados no segundo grupo

da DVA por se referirem a distribuição para os empregados, e o valor de depreciação a ser reduzido do valor adicionado bruto para obtenção do valor adicionado líquido, respectivamente. Quando deduzimos esse valor do CMV anteriormente apurado no primeiro procedimento é como se não estivessemos considerando essas informações no momento.

Cabe ressaltar que os descontos dos valores da mão de obra utilizada na produção devem ser considerados na proporção das vendas, ou seja, o consumo de recursos próprios utilizado para a transformação de matéria prima que ainda esteja no estoque, não comercializada no período analisado, não deve ser considerada como parte redutora do CMV.

A Tabela 12 demonstra o segundo procedimento aplicado para a obtenção dos custos dos produtos, das mercadorias e serviços.

Tabela 12 - Segundo procedimento: apuração da mão de obra da produção e depreciação da produção

CUSTOS DOS PRODUTOS, DAS MERCADORIAS E SERVIÇOS	
2) Segundo Procedimento - Apuração da mão de obra da produção e depreciação da produção	
2.1) Apuração da % da produção do período que não foi vendida pela Cooperativa e está retida no estoque	
Fabricação própria de mercadorias vendida (Ato cooperado)	R\$ 447.701.418,27
Fabricação própria de mercadorias vendida (Ato não cooperado)	R\$ 11.700.218,15
Total de fabricação própria vendida	R\$ 459.401.636,42
Estoque inicial de produtos acabados	R\$ 12.536.583,06
Estoque final de produtos acabados	R\$ 15.627.494,77
Variação no estoque dos produtos acabados	R\$ 3.090.911,71
Produção total do período	R\$ 462.492.548,13
Produção não vendida presente nos estoques	R\$ 3.090.911,71
% da produção não vendida presente nos estoques	0,67%
2.2) Segundo Procedimento - Apuração da mão de obra da produção	
Mão de obra da produção	
Ato cooperado	R\$ 23.478.935,66
Vinculado ao custo do produto vendido	R\$ 23.322.022,18
Vinculado ao produto produzido ainda em estoque	R\$ 156.913,48
Ato não cooperado	R\$ 1.880.186,33
Vinculado ao custo do produto vendido	R\$ 1.867.620,74
Vinculado ao produto produzido ainda em estoque	R\$ 12.565,59
2.3) Apuração da depreciação da produção	
Ato cooperado	R\$ 2.648.408,41
Ato não cooperado	R\$ 46.571,91

Fonte: Elaborado pela autora.

Quando o estoque inicial e final da cooperativa são diferentes de zero, parte dos recursos empregados na produção podem ainda fazer parte do estoque da cooperativa. No caso da cooperativa estudada percebe-se um aumento do estoque final, com relação ao estoque inicial de 2013, indicando que parte da produção dos produtos acabados permaneceu na cooperativa. Quando isso ocorre deve-se observar o valor de retenção da produção nos estoques para que

se possam apurar os custos dos produtos, mercadorias e serviços que será exposto na DVA. Esse procedimento deve ser empregado nos componentes do custo do produto, tendo em vista que os produtos ainda em estoque só devem ter seus custos reconhecidos na DVA no momento da venda.

Pela Tabela 12 percebe-se que houve a retenção de 0,67% da produção em estoques, assim 0,67% dos custos vinculados a mão de obra ainda permaneceu em estoque, não devendo compor a DVA. Com base nos valores evidenciados no Balancete de Verificação sobre mão de obra da produção é necessário separar a porcentagem de custo que deve ser reconhecida no momento, tendo em vista a parcela da produção que foi vendida, e o que ainda não irá compor o item 2 da DVA por os produtos ainda estarem em estoque.

A informação sobre os valores de mão de obra e depreciação da produção não são obtidos diretamente pela análise da Demonstração de Sobras e Perdas, sendo necessárias informações complementares oriundas do Balancete de Verificação, já que as contas contábeis, nesses demonstrativos, são apresentadas de forma detalhada, possibilitando a apuração da movimentação do período de cada uma das contas citadas. Quanto mais detalhado for o sistema de contabilidade, plano de contas, e sistemas de informações gerenciais, mais informações poderão ser coletadas.

No caso da cooperativa estudada o plano de contas utilizado segrega as informações referentes às transações vinculadas ao ato cooperado e não cooperado, assim é possível perceber que o ato cooperado é o que apresenta maiores valores de mão de obra e depreciação associados, o que é lógico já que 88,46% dos custos da mercadoria do ato cooperado são provenientes da venda de produtos de fabricação própria. Ressalta-se que, em caso que a cooperativa não apresente informação de mão de obra e depreciação da produção por ato cooperado e não cooperado, se recomenda a utilização da mesma porcentagem apurada do custo da mercadoria vendida na DSP.

O terceiro procedimento é o considerado mais complexo, e corresponde na inclusão dos tributos recuperáveis no custo da mercadoria vendida. Quanto a cooperativa realiza a compra de determinado insumo pode ocorrer a formação de créditos tributários vinculados ao ICMS, IPI, PIS e Cofins. Como procedimentos de contabilização da contabilidade financeira, expostos nos Quadros 29 e 30, os créditos tributários devem ser contabilizados no ativo, e não de forma conjunta aos valores debitados no estoque. Quanto à mercadoria é vendida, o estoque é baixado contra o CMV, não existindo, necessariamente, recuperação do crédito

tributário naquele momento. Na Demonstração de Valo Adicionado o custos dos produtos, mercadorias e serviços deve incluir os valores desses tributos, que consequentemente irão diminuir a receita expressa no primeiro grupo da DVA.

Nessa etapa somente devem ser considerados os tributos vinculados à compra de matéria prima, materiais e serviços, não devendo ser evidenciados nesse momento os impostos recuperáveis ou não vinculados a venda de mercadorias, produtos e serviços. Aconselha-se que a cooperativa mantenha o controle dos valores das compras com a dedução dos impostos para lançamento na DSP e também um controle sobre os valores brutos da compra, o que facilita o terceiro procedimento para apuração dos tributos recuperáveis.

A Tabela 13 demonstra o procedimento necessário para a apuração dos tributos recuperáveis. Contudo, destaca-se que esse é somente um dos métodos que podem ser adotados que, normalmente, irão depender das informações contábeis que estão disponíveis, sendo, em alguns casos, necessário simplificações. Para o presente trabalho, com base nas informações disponibilizadas pela cooperativa do estudo de caso, optou-se pela análise dos dados e informações apresentados no Balancete de Verificação.

Tabela 13 - Terceiro procedimento: apuração dos tributos recuperáveis incidentes sobre a compra

CUSTOS DOS PRODUTOS, DAS MERCADORIAS E SERVIÇOS		
3) Terceiro Procedimento - Apuração dos tributos recuperáveis incidentes sobre a compra		
Crédito de ICMS vinculado a aquisição de Leite	R\$	329.553,12
Ato cooperado - 97,45%	R\$	321.149,52
Ato não cooperado - 2,55%	R\$	8.403,60

Fonte: Elaborado pela autora.

No caso da cooperativa estudada os impostos recuperáveis vinculados à aquisição de mercadoria é basicamente o crédito de ICMS originado da aquisição de leite do produtor rural. A cooperativa ainda apresenta saldos relacionados com impostos a recuperar provenientes de vendas sujeitas a alíquota zero das contribuições de PIS e Cofins, entretanto, como estão relacionados a venda e fazem parte da distribuição do valor adicionado ao governo, tais valores não devem ser evidenciados nesse item.

Ademais, a cooperativa estudada apresenta controle sobre os tributos recuperáveis vinculados a compra de produtos que já foram utilizados na produção e posteriormente vendidos, o que facilita a coleta dos dados. No caso da cooperativa, no ano de 2013, R\$ 329.553,12 são relativos a crédito de ICMS oriundos da aquisição de leite do produtor rural, sendo que tal

insumo já foi utilizado na produção. As alíquotas aplicadas para separação dos valores vinculados ao ato cooperado e não cooperado correspondem a mesma porcentagem encontra na DSP com relação a separação do CMV.

Como ressaltado anteriormente, diferentes métodos podem ser empregados para a apuração dos tributos vinculados a compra que devem ser considerados no custo dos produtos, mercadorias e serviços. No entanto, algumas premissas serão necessárias e devem ser evidenciadas em Notas Explicativas, caso a cooperativa não possua um controle do valor bruto das compras de matéria-prima e insumos utilizadas na produção e posteriormente vendidas.

No caso de cooperativas que possuam o controle do diferencial de preço pago ao insumo adquirido do produtor rural membro da cooperativa, esse item ainda apresentará mais um procedimento que é a subtração do valor correspondente ao diferencial proporcionado ao cooperado no insumo adquirido. Nesse caso, se a cooperativa oferece um valor a mais por kg ou litro do produto comprado do cooperado em relação ao mercado, a cooperativa deve retirar esse valor do item 2.1 para a inclusão da informação no item 2.3 da DVA, desde que a mesma seja uma estratégia adotada pela cooperativa e mensurada confiavelmente, caso contrário à cooperativa deve fazer menção da estratégia em Nota Explicativa, como no caso da cooperativa estudada.

Sendo assim, a apuração do custo dos produtos, mercadorias e serviços, no estudo de caso, envolve 4 etapas, a primeira vinculada a apuração do CMV presente da DSP, ajuste dos valores vinculados a mão de obra e depreciação da depreciação, reconhecimento dos valores dos tributos vinculados a compra de matéria-prima e insumos e a união de todas as informações obtidas.

O procedimento final envolve a união das informações obtidas nos procedimentos anteriores para a obtenção dos custos dos produtos, mercadorias e serviços da DVA, demonstrado na Tabela 14. A coluna posterior ao procedimento aplicado refere-se ao número da tabela, no presente trabalho, que a informação pode ser verificada de maneira detalhada.

Tabela 14 - Quarto procedimento: apuração dos custos dos produtos, mercadorias e serviços (CPMS)

CUSTOS DOS PRODUTOS, DAS MERCADORIAS E SERVIÇOS				
4) Quarto Procedimento - Apuração dos custos dos produtos, mercadorias e serviços (CPMS)				
CPMS (DVA) = CMV (DRE) - Mão de Obra da Produção - Depreciação da Produção + Imp. Rec.				
Tabela				
Ato Cooperado			R\$ 480.432.907,15	
1º Passo	Apuração do CMV oriundo da DSP	11	R\$	506.082.188,22
2º Passo	Apuração da mão de obra da produção	12	R\$	23.322.022,18
2º Passo	Apuração da depreciação da produção	12	R\$	2.648.408,41
3º Passo	Apuração dos tributos recuperáveis incidentes sobre a compra	13	R\$	321.149,52
Tabela				
Ato Não Cooperado			R\$ 127.472.609,71	
1º Passo	Apuração do CMV oriundo da DSP	11	R\$	129.378.398,76
2º Passo	Apuração da mão de obra da produção	12	R\$	1.867.620,74
2º Passo	Apuração da depreciação da produção	12	R\$	46.571,91
3º Passo	Apuração dos tributos recuperáveis incidentes sobre a compra	13	R\$	8.403,60
2.1) CUSTOS DOS PRODUTOS, DAS MERCADORIAS E SERVIÇOS - ATO COOPERADO			R\$ 480.432.907,15	
2.2) CUSTOS DOS PRODUTOS, DAS MERCADORIAS E SERVIÇOS - ATO NÃO COOPERADO			R\$ 127.472.609,71	

Fonte: Elaborado pela autora.

Por meio do cálculo evidenciado na Tabela 14 é possível verificar que o custo dos produtos, mercadorias e serviços presente na DVA, corresponde a R\$ 607.905.516,86, sendo 79,03% e 20,97% referente ao ato cooperado e não cooperado, respectivamente. Assim, há uma variação de 4,33% no valor do custo da mercadoria vendida apresentado no DSP, representando o ajuste de R\$ 27.555.070,12.

Como ressaltado anteriormente, os procedimentos de cálculos do custo dos produtos, mercadorias e serviços presente na DVA pode variar de acordo com as informações disponíveis e a relação de custo e benefício para a obtenção da mesma. Entretanto, é imprescindível que se tenha conhecimento que o CMV presente na DSP necessita de ajustes para ser considerado como parte dos insumos adquiridos na DVA.

O terceiro item que constitui os insumos adquiridos evidencia o diferencial de preço pago ao cooperado. Como ressaltado anteriormente, o item 2.3 é utilizado para expor os retornos econômicos que são oferecidos ao cooperado pela entrega de insumos, ou seja, atuar como cliente da cooperativa. Caso a cooperativa opte por essa estratégia de retorno e apresente uma mensuração confiável sobre os valores, deve evidenciar nesse item o benefício econômico que é oferecido ao cooperado.

No caso da cooperativa estudada não há um controle detalhado sobre o diferencial de preço oferecido ao cooperado, o volume de insumos comprados com cada preço, e o valor provável pelo mercado onde o cooperado também poderia transacionar o seu insumo, somente há uma

média anual dessas informações. Assim, por prudência, procurando não distorcer as informações presentes na DVA, no estudo de caso optou-se por apresentar tal informação em Nota Explicativa, já que a cooperativa adota essa estratégia de retorno.

O quarto e quinto itens que constituem os insumos adquiridos referem-se aos materiais, energia, serviços de terceiros e outros, incluindo os valores dos tributos recuperáveis, ou não. O cálculo desse item pode ocorrer por meio da coleta de informações do Balancete de Verificação ou pela conciliação das informações encontradas na DSP e algumas contas que não devem ser consideradas nesse item. As Tabelas 15 e 16 demonstram a obtenção dos valores referentes a materiais, energia, serviços de terceiros e outros por dois métodos diferentes.

Tabela 15 - Formação do item materiais, energia, serviços de terceiros e outros

MATERIAIS, ENERGIA, SERVIÇOS DE TERCEIROS E OUTROS			
Ato cooperado		R\$ 41.865.538,64	
		Dispêndios de vendas	Dispêndios com adm.
Divulgação (Feiras, anúncios, degustações e viagens)	R\$	3.282.257,99	R\$ 934.642,81
Materiais	R\$	615.292,06	R\$ 2.056.382,63
Água, luz, seguro e assinaturas	R\$	407.903,19	R\$ 1.720.446,24
Serviços de terceiros	R\$	2.725.121,59	R\$ 3.655.859,02
Serviços de terceiros - transportes	R\$	34.196.931,75	R\$ 1.350.532,14
Outros (Rateios e redutoras das operações com terceiros)	-R\$	2.565.390,25	-R\$ 6.937.644,46
Imposto sobre a circulação de mercadoria (ICMS)	R\$	423.203,93	R\$ -
Total	R\$	39.085.320,26	R\$ 2.780.218,38
Ato não cooperado		R\$ 10.317.906,64	
		Dispêndios de vendas	Dispêndios com adm.
Divulgação (Feiras, anúncios, degustações e viagens)			R\$ 90.250,13
Materiais			R\$ 293.134,72
Água, luz, seguro e assinaturas			R\$ 124.955,69
Serviços de terceiros			R\$ 253.367,92
Serviços de terceiros - transportes	R\$	24.487,80	R\$ 36.736,12
Outros (Rateios e redutoras das operações com terceiros)	R\$	3.454.883,78	R\$ 6.040.090,48
Total	R\$	3.479.371,58	R\$ 6.838.535,06
2.4) MATERIAIS, ENERGIA, SERVIÇOS DE TERCEIROS E OUTROS – ATO COOPERADO		R\$ 41.865.538,64	
2.5) MATERIAIS, ENERGIA, SERVIÇOS DE TERCEIROS E OUTROS – ATO NÃO COOPERADO		R\$ 10.317.906,64	

Fonte: Elaborado pela autora.

O primeiro método que pode ser utilizado é a verificação detalhada, no Balancete de Verificação, das contas que compõe as despesas, ou dispêndios, relacionados às vendas e administração. Destaca-se que, as despesas relacionadas à produção já foram consideradas no item 2.1 e 2.2, juntamente aos custos necessários para a produção de produtos, mercadorias e serviços.

Recomenda-se agrupar os insumos adquiridos em grupos para garantir que todas as informações sejam coletadas e que somente os valores relacionados com esse grupo sejam considerados. No caso da cooperativa do estudo de caso os insumos adquiridos relacionados materiais, energia e serviços de terceiros foram agrupados em sete grupos considerados os com maiores movimentações de valores na cooperativa. Dentre esses grupos, um refere-se ao ICMS que deve ser considerado, assim como qualquer tributo recuperável ou não que envolve esse item da DVA.

Esse método de cálculo permite a análise detalhada das contas com maior representatividade na formação dos itens 2.4 e 2.5 da DVA. Com relação ao ato cooperado é possível perceber que os valores gastos com serviço e materiais de transporte é o que representa maior dispêndio para cooperativa, enquanto no ato não cooperado os valores mais elevados estão vinculados aos rateios realizados, sendo que se a forma de rateio realizada pela cooperativa alterasse possivelmente os valores também seriam alterados.

Tabela 16 - Formação do item materiais, energia, serviços de terceiros e outros por outro método de cálculo.

MATERIAIS, ENERGIA, SERVIÇOS DE TERCEIROS E OUTROS				
		Ato Cooperado		Ato Não Cooperado
Dispêndios de venda (DSP)	R\$	51.653.387,13	R\$	3.697.856,23
Excluir	R\$	12.568.066,87	R\$	218.484,65
Depreciação	R\$	288.667,57	R\$	-
Depreciação do crédito Pis e Cofins	-R\$	5.217,24	R\$	-
Bonificação sobre vendas	R\$	609.518,49	R\$	21.332,22
Comissão sobre vendas	R\$	11.574.382,75	R\$	-
Provisão para créditos de liq. duvidosa	-R\$	68.673,18	R\$	197.152,43
Aluguéis	R\$	169.388,48	R\$	-
Dispêndios com administração (DSP)	R\$	4.437.640,37	R\$	6.876.408,51
Excluir	R\$	1.657.421,99	R\$	37.873,45
Amortização	R\$	111.698,23	R\$	-
Depreciação	R\$	1.157.118,85	R\$	38.250,27
Depreciação do crédito Pis e Cofins	-R\$	25.463,76	-R\$	556,68
Aluguéis	R\$	414.068,67	R\$	179,86
Total dos dispêndios	R\$	41.865.538,64	R\$	10.317.906,64
2.4) MATERIAIS, ENERGIA, SERVIÇOS DE TERCEIROS E OUTROS – ATO COOPERADO				R\$ 41.865.538,64
2.5) MATERIAIS, ENERGIA, SERVIÇOS DE TERCEIROS E OUTROS – ATO NÃO COOPERADO				R\$ 10.317.906,64

Fonte: Elaborado pela autora.

O segundo método, parte das informações disponíveis no Demonstrativo de Sobras e Perdas sobre os dispêndios relacionados às vendas e a administração, e realiza a exclusão de determinadas contas que pertencem à distribuição do valor adicionado ou ao quarto item da DVA, referente à depreciação, amortização e exaustão.

As bonificações sobre vendas e comissões fazem parte da distribuição aos empregados da cooperativa, enquanto os aluguéis são parte da remuneração de terceiros na distribuição, e a

provisão para créditos de liquidação duvidosa é parte da formação do valor adicionado no grupo da receita. Mesmo se tratando de um dispêndio vinculado a vendas e administrativo sua classificação não deve ocorrer pela natureza operacional da conta, e sim pela sua aderência a formação ou distribuição do valor adicionado, e no caso da distribuição, sua relação com os grupos econômicos para os quais o valor adicionado é direcionado.

Os dois métodos resultam nos mesmos valores referentes a materiais, energia, serviços de terceiros e outros, e também permitem que os valores vinculados ao ato cooperado e não cooperado sejam apresentados em itens distintos. Assim como esperado, o ato cooperado apresenta 80,23% das movimentações do período relacionados às despesas de utilizações de bens, utilidade e serviços adquiridos junto a terceiros, sendo que o ato não cooperado corresponde a 19,77% desse valor.

O sexto item que compõe os insumos adquiridos referem-se às perdas ou recuperações nos valores dos ativos. Essas perdas ou recuperações podem estar vinculadas a alterações de valores no estoque, imobilizado, investimento, dentre outros, e também com as variações de ativos mensurados a valor justo. Como a Demonstração de Sobras e Perdas não fornece informações detalhadas para a coleta de informação é necessário recorrer ao Balancete de Verificação para verificar as movimentações do período relacionadas com essa perda ou ganho no valor. A Tabela 17 apresenta o cálculo realizado para a mensuração das perdas ou recuperações de valores nos ativos.

Tabela 17 - Formação do item perdas/recuperação de valores nos ativos

PERDA/RECUPERAÇÃO DE VALORES NOS ATIVOS			
Provisão de perdas nos estoques			
Leite Longa Vida - Município de Canoas	R\$	139.859,92	
Leite Longa Vida - Município de Caxias do Sul	R\$	6.609,88	
Leite Longa Vida - Município de Passo Fundo	R\$	3.228,14	
Leite Longa Vida - Município de Indústria	R\$	615.499,97	
2.6) PERDA DE VALORES NOS ATIVOS	R\$	765.197,91	

Fonte: Elaborado pela autora.

Na cooperativa alvo do estudo de caso somente foi possível verificar perdas vinculadas aos estoques, o que é esperado tendo em vista que o principal produto da cooperativa é o leite, um ativo altamente perecível. A perda vinculada aos estoques é calculada por município, bem como para a indústria. No caso da cooperativa do estudo de caso, os ativos biológicos não são mensurados a valor justo, por essa razão não há perdas ou ganhos vinculados a variação de valor pelo método de mensuração. Entretanto, em cooperativas que houver a prática de mensuração a valor justo, as variações de valores também devem fazer parte desse item.

Os seis itens descritos anteriormente fazem parte dos insumos adquiridos evidenciados na Demonstração do Valor Adicionado, e sua elaboração permite que o segundo grupo de formação do valor agregado seja demonstrado, conforme o exposto no Quadro 32.

Por meio da união das informações apresentadas nas tabelas anteriores, referentes aos insumos adquiridos, é possível verificar quais os insumos consumidos em maior proporção na cooperativa, e verificar qual a relação existente entre esses itens e o ato cooperado e não cooperado. No caso das Perdas/Recuperações de valores do ativo, item 2.6, não é possível segregar em ato cooperado e não cooperado já que esses ativos não foram transacionados entre a cooperativa, seus cooperados ou terceiros. Ademais, no caso da cooperativa estudada optou-se por evidenciar o diferencial de preço pago ao insumo adquirido do cooperado em Nota Explicativa e não no item 2.3.

Quadro 32 - Item Insumos Adquiridos da Demonstração do Valor Adicionado da cooperativa do estudo de caso

DVA MODELO - COOPERATIVAS	ANO 2013	TABELA
2 - INSUMOS ADQUIRIDOS (inclui os valores dos impostos)	R\$ 660.854.160,05	-
2.1) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serv. – Ato cooperado	R\$ 480.432.907,15	14
2.2) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serv. – Ato não cooperado	R\$ 127.472.609,71	14
2.3) Custos dos prod., das merc. e dos serv. – Diferencial do preço pago ao cooperado	R\$ -	-
2.4) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros – Ato cooperado	R\$ 41.865.538,64	15
2.5) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros – Ato não cooperado	R\$ 10.317.906,64	15
2.6) Perda / Recuperação de valores ativos	R\$ 765.197,91	17

Fonte: Elaborado pela autora.

Com relação aos insumos adquiridos, na cooperativa do estudo de caso, o item referente aos custos dos produtos, das mercadorias e dos serviços representa 91,99% dos valores presentes nesse item da DVA. Materiais, energia, serviços de terceiros simbolizam 7,90% dos insumos adquiridos de terceiros. Ademais, pode-se verificar que o ato cooperado, soma dos itens 2.1 e 2.4, representa 79,03% dos valores referentes aos insumos adquiridos, enquanto o ato não cooperado 20,85%, como esperado, tendo em vista a natureza cooperativa, e incentivos recebidos para que o ato cooperado ocorra. Essa realidade também está de acordo com os valores encontrados na receita, onde as receitas oriundas do ato cooperado apresentam maior participação no item.

O próximo item a ser calculado para a elaboração da Demonstração do Valor Adicionado refere-se à depreciação, amortização e exaustão, para que o mesmo possa ser deduzido do valor adicionado bruto, obtendo-se assim o valor adicionado líquido. A Tabela 18 apresenta os valores obtidos referentes a depreciação, amortização e exaustão.

Tabela 18 - Formação do item depreciação, amortização e exaustão

DEPRECIÇÃO, AMORTIZAÇÃO E EXAUSTÃO		
Depreciações - Ativos tangíveis (Diferença)	R\$	3.224.180,82
Depreciação acumulada 2012	R\$	46.453.746,09
Depreciação acumulada 2013	R\$	49.677.926,91
Amortização - Ativos intangíveis	R\$	111.698,23
4) DEPRECIÇÃO, AMORTIZAÇÃO E EXAUSTÃO	R\$	3.335.879,05

Fonte: Elaborado pela autora.

Teoricamente, para a obtenção das despesas ou custos com depreciação, amortização e exaustão basta analisar as variações de tais contas no Balanço Patrimonial. Entretanto, no caso da cooperativa estudada, somente a depreciação acumulada é apresentada no Balanço Patrimonial em uma conta separada, o intangível é apresentado por seu valor líquido o que dificulta a identificação do valor da amortização.

A verificação da variação da depreciação acumulada entre os anos de 2012 e 2013 revela as despesas e custos vinculados a depreciação dos ativos tangíveis. Para a análise do valor da amortização procurou-se analisar as contas de resultado no Balancete de Verificação, bem como as informações sobre tal item na Nota Explicativa. O mesmo procedimento de conferência em Nota Explicativa também pode ser realizado para depreciação.

Os ativos que sofreram depreciação no período analisado foram construções e benfeitorias, máquinas, equipamentos e acessórios, móveis e utensílios, veículos, poços artesianos, matrizes reprodutoras, e transformadores. Já os ativos que sofrem amortização são software, licenças de patentes e fundo de comércio, sendo que cooperativa não apresenta ativos que sofrem exaustão.

O Quadro 33 evidencia os valores referentes à depreciação, amortização e exaustão deduzidos do valor adicionado bruto, para a obtenção do valor adicionado líquido produzido pela entidade.

Quadro 33 - Formação do valor adicionado líquido na Demonstração do Valor Adicionado

DVA MODELO - COOPERATIVAS	ANO 2013	ILUSTRAÇÃO
3 - VALOR ADICIONADO BRUTO (1-2)	R\$ 173.255.825,88	31,32
4 - DEPRECIÇÃO, AMORTIZAÇÃO E EXAUSTÃO	R\$ 3.335.879,05	18
5 - VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELA ENTIDADE (3-4)	R\$ 169.919.946,83	-

Fonte: Elaborado pela autora.

Para a obtenção do valor adicionado a distribuir é necessário verificar se a cooperativa recebeu, no período de análise, valor adicionado produzido por outras entidades. O valor adicionado por transferência pode ser proveniente de resultados de equivalência patrimonial e

receitas financeiras, dentre outros fatos geradores. A obtenção das informações pode ocorrer por meio da Demonstração de Sobras e Perdas, ou Balancete de Verificação.

A cooperativa estudada apresenta operações de financiamento de quota-parte com a Cooperativa Central Gaúcha Ltda.(CCGL) e investimentos em outras sociedades cooperativas de crédito e de produção. Assim, procurou-se verificar por meio do Balancete de Verificação quais foram as movimentações ocorridas em 2013, entre a cooperativa estudada e demais sociedades cooperativas. A Tabela 19 demonstra os itens que podem ser evidenciados no resultado por equivalência patrimonial.

Tabela 19 - Formação do item dos resultados de equivalência patrimonial

RESULTADO DE EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL		
Bonificações CCGL	R\$	117.370,67
Juros sobre capital de sociedades cooperativas	R\$	36.845,09
Sobras distribuídas em sociedades cooperativas	R\$	380.268,48
6.1) RESULTADO DE EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL	R\$	534.484,24

Fonte: Elaborado pela autora.

As sociedades cooperativas, nas quais a cooperativa alvo do estudo de caso possui investimento, transferiram R\$ 534.484,24 em valor adicionado que devem ser considerados na DVA afim de evitar a dupla contagem das informações. Mesmo esse valor adicionado não sendo gerado diretamente pela entidade, esse recurso foi gerado por meio de investimentos da cooperativa em outra entidade, e devem ser somados no valor adicionado líquido gerado pela entidade. Ressalta-se que, caso o resultado de equivalência patrimonial gere resultados negativos para entidade, eles também devem ser evidenciados nesse item.

O segundo item que faz parte do valor adicionado recebido por transferência são as receitas financeiras, que possuem a mesma essência do resultado por equivalência patrimonial. No caso da cooperativa do estudo de caso as informações no Balancete de Verificação são divididas em ingressos provenientes do ato cooperado e do ato não cooperado, já que na Demonstração de Sobras e Perdas essa informação também é apresentada de forma separada. A Tabela 20 apresenta as receitas financeiras.

Tabela 20 - Formação do item das receitas financeiras

RECEITAS FINANCEIRAS	
Ato cooperado	R\$ 4.234.174,57
Descontos financeiros obtidos	R\$ 1.067.679,44
Variação monetária ativa	R\$ 2.816.609,70
Juros ativos e outras receitas financeiras	R\$ 349.885,43
Ato não cooperado	R\$ 9.116.166,26
Descontos financeiros obtidos	R\$ 1.124,98
Juros ativos	R\$ 186,71
Receitas de aplicação financeira	R\$ 7.906.293,50
Variação monetária ativa	R\$ 21.794,79
Outras receitas financeiras	R\$ 1.186.766,28
6.2) RECEITAS FINANCEIRAS	R\$ 13.350.340,83

Fonte: Elaborado pela autora.

Cerca de 68% das receitas financeiras obtidas pela cooperativa são oriundas de atos não cooperados, o que indica que parte dos investimentos da cooperativa estão em entidades não cooperativas, visto as receitas de aplicação financeiras.

Ademais, ainda devem ser consideradas outras formas de valor adicionado recebidos em transferência, apresentados na Tabela 21.

Tabela 21 - Formação do item de outros valores adicionados recebidos em transferência

OUTROS VALORES RECEBIDOS POR TRANSFERÊNCIA	
Acordos contratuais com fornecedores	R\$ 12.978,38
Ingressos vinculados a ExpoClara	R\$ 42.000,00
Aluguéis	R\$ 42.206,12
Bonificações em mercadorias	R\$ 492.724,44
Outros ingressos recebidos por transferências	R\$ 565.991,39
6.3) OUTROS VALORES ADICIONADOS RECEBIDOS	R\$ 1.155.900,33

Fonte: Elaborado pela autora.

As informações sobre os outros valores adicionados recebidos em transferência devem ser especificados em notas explicativas segundo o critério de relevância das informações.

As informações apresentadas acima ainda podem ser obtidas na Demonstração de Sobras e Perdas, por meio da análise das informações sobre receitas financeiras e outros ingressos e receitas operacionais. Contudo, deve-se ter cuidado nos valores que são considerados nos outros ingressos e receitas operacionais, tendo em vista que eles não são descritos de forma detalhada na DSP.

O Quadro 34 evidencia os valores referentes ao valor adicionado recebido em transferência.

Quadro 34 - Item do valor adicionado recebido em transferência da Demonstração do Valor Adicionado

DVA MODELO - COOPERATIVAS	ANO 2013	TABELA
6 - VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSFERÊNCIA	R\$ 14.207.506,74	-
6.1) Resultado de equivalência patrimonial	R\$ 534.484,24	19
6.2) Receitas financeiras	R\$ 13.350.340,83	20
6.3) Outras	R\$ 1.155.900,33	21

Fonte: Elaborado pela autora.

É possível verificar que 93,97% dos valores adicionados recebidos em transferência são oriundos de receitas financeiras, sendo que destas 68% referem-se a operações com organizações não cooperativas.

Assim, somando-se as receitas obtidas pela cooperativa, subtraindo os insumos adquiridos para a geração de valor, subtraindo os valores vinculados à depreciação, amortização e exaustão, e por fim adicionando as informações sobre o valor adicionado gerados por outras entidades em nome da cooperativa, obtêm-se o valor adicionado a distribuir pela cooperativa. O Quadro 35 apresenta a primeira parte da DVA, ou seja, a formação do valor adicionado.

Quadro 35 - Formação do valor adicionado à distribuir na Demonstração do Valor Adicionado

DVA MODELO - COOPERATIVAS	ANO 2013
1 – RECEITAS	R\$ 834.109.985,93
1.1) Vendas de mercadorias, produtos e serviços – Ato cooperado	R\$ 653.375.267,02
1.2) Vendas de mercadorias, produtos e serviços – Ato não cooperado	R\$ 181.129.504,53
1.3) Outros resultados não operacionais	R\$ 230.771,63
1.4) Receitas relativas à construção de ativos próprios	R\$ -
1.5) Provisão para créditos de liquidação duvidosa – Rev.	-R\$ 625.557,25
2 - INSUMOS ADQUIRIDOS (inclui os valores dos impostos – ICMS, IPI, PIS e COFINS)	R\$ 660.854.160,05
2.1) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serv. – Ato cooperado	R\$ 480.432.907,15
2.2) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serv. – Ato não cooperado	R\$ 127.472.609,71
2.3) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serv. – Diferencial do preço pago ao cooperado	R\$ -
2.4) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros – Ato cooperado	R\$ 41.865.538,64
2.5) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros – Ato não cooperado	R\$ 10.317.906,64
2.6) Perda / Recuperação de valores ativos	R\$ 765.197,91
2.7) Outras (especificar)	R\$ -
3 - VALOR ADICIONADO BRUTO (1-2)	R\$ 173.255.825,88
4 - DEPRECIAÇÃO, AMORTIZAÇÃO E EXAUSTÃO	R\$ 3.335.879,05
5 - VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELA ENTIDADE (3-4)	R\$ 169.919.946,83
6 - VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSF.	R\$ 15.040.725,40
6.1) Resultado de equivalência patrimonial	R\$ 534.484,24
6.2) Receitas financeiras	R\$ 13.350.340,83
6.3) Outras	R\$ 1.155.900,33
7 - VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR (5+6)	R\$ 184.960.672,23

Fonte: Elaborado pela autora.

Pela análise do valor adicionado a distribuir, o impacto econômico e social direto gerado pela cooperativa se torna mais claro, entretanto, é necessário ressaltar que os insumos adquiridos

também geram impacto na região onde a cooperativa está inserida, já que normalmente, como evidenciado no estudo de caso, os insumos adquiridos são oriundos de atos cooperados.

A maior representatividade do ato cooperado nos insumos adquiridos pode ocorrer devido a diferença entre o preço pago ao cooperado pelo insumo, se comparado ao preço pago a terceiros, bem como privilegiar o volume das transações com os cooperados em virtude da natureza das cooperativas. Como boa parte dos cooperados encontra-se localizado na região sede da cooperativa faz com que os recursos permaneçam na região e por meio das ações realizadas pelos cooperados, a cooperativa cause impacto econômico e social de forma indireta. Para análise desse impacto indireto é necessário adotar uma perspectiva de análise sobre a cooperativa diferente da perspectiva de firma, como explorado no item 6.1 da presente dissertação. Assim, como o objetivo desse trabalho é verificar o impacto social e econômico por meio da Demonstração do Valor Adicionado gerado de forma direta pela cooperativa, segundo a perspectiva de firma, essa análise ficará para trabalhos futuros.

O valor adicionado evidenciado no item 7 da Demonstração do Valor Adicionado é distribuído, segundo o modelo proposto, em 5 grupos econômicos, sendo eles, pessoal, governo, terceiros, comunidade e cooperados. Cabe ressaltar que, a soma das duas partes da DVA, formação e distribuição, devem ser equivalentes.

O primeiro grupo de distribuição do valor adicionado refere-se aos empregados da sociedade cooperativa. Esse grupo é dividido em cinco itens, sendo eles remuneração direta dos empregados, segregando a informação sobre a remuneração direta da diretoria, os benefícios oferecidos por parte da cooperativa, FGTS, e a assistência educacional, capacitações e treinamentos orientados para empregados.

A remuneração direta deve ser formada pelos itens salários, horas extras, comissões, bonificações sobre venda, décimo terceiro, férias, aviso prévio e demais itens que se enquadrem como remuneração direta. No caso da remuneração direta vinculada a produção, devem ser descontados os valores vinculados aos produtos que ainda permanecem no estoque, assim, 0,67% dos custos da mão de obra da produção não devem compor a distribuição do valor adicionado já que ainda permanecem em estoque. O mesmo procedimento foi feito ao calcular o item 2.1 e 2.2 da DVA.

A Tabela 22 demonstra a remuneração direta paga aos seus funcionários por parte da cooperativa do estudo de caso.

Tabela 22 - Item remuneração direta do valor adicionado a distribuir para pessoal na Demonstração do Valor Adicionado

REMUNERAÇÃO DIRETA	
Ato Cooperado	R\$ 46.087.339,13
Remuneração direta produção	R\$ 16.441.765,91
Remuneração da produção dos produtos em estoque	-R\$ 156.913,48
Remuneração direta vendas	R\$ 15.466.607,71
Remuneração direta administração	R\$ 14.335.878,99
Ato não Cooperado	R\$ 1.869.104,75
Remuneração direta produção	R\$ 385.565,13
Remuneração da produção dos produtos em estoque	-R\$ 12.565,59
Remuneração direta vendas	R\$ 21.332,22
Remuneração direta administração	R\$ 1.474.772,99
8.1.1) REMUNERAÇÃO DIRETA	R\$ 47.956.443,88

Fonte: Elaborado pela autora.

Parte dos valores retirados do custo de produtos, mercadorias e serviços, no item 2 da DVA, referentes a mão de obra devem ser evidenciados nesse item, já que se referem a remuneração direta da produção. Porém, não é possível transmitir todo o valor de forma direta para esse item já que há benefícios e encargos trabalhistas inclusos nesse valor, bem como pode existir valores referentes a capacitações e treinamentos.

Para a obtenção dessa informação podem ser utilizadas as informações sobre gasto com pessoal da Demonstração de Sobras e Perdas, entretanto, como as informações também não estão segregadas pelo tipo de gasto com pessoal é necessário informações complementares que podem ser observadas por meio da análise das contas de resultado presentes no Balancete de Verificação.

Com a obrigatoriedade da apresentação das informações do Demonstrativo de Sobras e Perdas segregado por ato cooperado e não cooperado, as contas de resultado do Balancete de Verificação também são apresentadas dessa forma, sendo os gastos com a remuneração direta proporcionais as transações realizadas com cooperados ou terceiros, respectivamente. A segregação também ocorre entre os dispêndios vinculados à produção, vendas e administração, sendo que as informações sobre a remuneração direta da diretoria devem ser excluídas das apresentadas pela remuneração à administração.

O próximo item do grupo refere-se justamente a remuneração da diretoria, conforme o apresentado na Tabela 23.

Tabela 23 - Item remuneração direta da diretoria do valor adicionado a distribuir para pessoal na Demonstração do Valor Adicionado

REMUNERAÇÃO DA DIRETORIA		
Honorários Diretoria	R\$	132.900,00
8.1.2) REMUNERAÇÃO DIRETA DA DIRETORIA	R\$	132.900,00

Fonte: Elaborado pela autora.

Para que a remuneração da diretoria possa ser comparada com a remuneração direta dos empregados vinculados a venda, produção e administração, é fundamental informar em notas explicativas o número de funcionários que esse item se refere, permitindo uma análise mais detalhada. No caso da cooperativa do estudo de caso a diretoria executiva é formada por apenas um diretor administrativo financeiro.

O terceiro item que expõe os valores distribuídos aos empregados apresenta os benefícios proporcionados pela cooperativa. Assim como a remuneração direta, os benefícios funcionam como importantes fatores de retenção dos empregados, e em alguns casos, motivação pela presença de remunerações e benefícios variáveis. A Tabela 24 apresenta as informações relacionadas com os benefícios oferecidos aos empregados pela cooperativa estudada.

Tabela 24 - Item benefícios do valor adicionado a distribuir para pessoal na Demonstração do Valor Adicionado

BENEFÍCIOS		
Assistência médica e social	R\$	387.287,99
Dispêncio com transporte pessoal	R\$	984.151,66
Programa de alimentação ao trabalhador	R\$	2.909.478,34
Participação das sobras funcionários e administração	R\$	1.807.897,76
8.1.3) BENEFÍCIOS	R\$	6.088.815,75

Fonte: Elaborado pela autora.

Assim como no caso da remuneração direta, as informações sobre os benefícios proporcionados devem ser retiradas do Balancete de Verificação. Já que esta informação não é detalhada na Demonstração de Sobras e Perdas.

Os benefícios mais relevantes oferecidos aos empregados pela cooperativa do estudo de caso estão relacionados com o programa de alimentação ao trabalhador, e o das participações nas sobras por parte dos funcionários e administração, conforme o acertado com o sindicato. A informação sobre as participações nas sobras pode ser retirada diretamente da Demonstração de Sobras e Perdas, antes da redução das sobras pelo imposto de renda e contribuição social sobre o lucro líquido.

O fundo de garantia por tempo de serviço também pode ser entendido como um benefício ao trabalhador, já que a organização empregadora contribui com o fundo que pertence ao trabalhador, desde que alguns critérios sejam atendidos pelo mesmo. Assim, conforme o exposto na Tabela 25, a informação sobre o FGTS deve ser evidenciada na quarta linha de valores distribuídos aos empregados.

Tabela 25 - Item FGTS do valor adicionado a distribuir para pessoal na Demonstração do Valor Adicionado

FUNDO DE GARANTIA POR TEMPO DE SERVIÇO	
FGTS	R\$ 2.670.597,61
FGTS 13º	R\$ 202.583,23
FGTS Férias	R\$ 234.431,17
8.1.4) FUNDO DE GARANTIA POR TEMPO DE SERVIÇO	R\$ 3.107.612,01

Fonte: Elaborado pela autora.

Essa informação também precisa ser retirada do Balancete de Verificação, já que a estrutura da Demonstração de Sobras e Perdas não permite a apresentação dessa informação de forma isolada.

O último item da distribuição do valor adicionado aos empregados refere-se a assistência educacional, capacitações e treinamentos que são oferecidos pela cooperativa, conforme Tabela 26. Esses benefícios vinculados ao aperfeiçoamento do capital intelectual também pode motivar e reter os associados, pois mesmo não sendo um benefício pecuniário percebido pelo empregado faz com que o mesmo desenvolva-se e se torne mais capacitado para a realização do trabalho, abrindo novas oportunidades dentro da cooperativa.

Tabela 26 - Item assistência educacional, capacitação e treinamento do valor adicionado a distribuir para pessoal na Demonstração do Valor Adicionado

ASSISTÊNCIA EDUCACIONAL, CAPACITAÇÃO E TREINAMENTO	
Assistência educacional aos empregados	R\$ 57.248,00
8.1.5) ASSISTÊNCIA EDUCACIONAL, CAP. E TREINAMENTO	R\$ 57.248,00

Fonte: Elaborado pela autora.

Na maioria dos casos essa informação também não será apresentada de forma direta na DSP, porém pode ser verificada no Balancete de Verificação que é elaborado pela contabilidade.

Com os cálculos dos valores destinados a cada item do valor adicionado distribuído aos empregados da cooperativa é possível verificar a formação do grupo pessoal, da Demonstração do Valor Adicionado, conforme o exposto no Quadro 36.

Quadro 36 - Formação do valor adicionado distribuído para pessoal na Demonstração do Valor Adicionado

DVA MODELO - COOPERATIVAS	ANO 2013	TABELA
8.1) Pessoal	R\$ 57.343.019,64	-
8.1.1 – Remuneração direta	R\$ 47.956.443,88	22
8.1.2 - Remuneração da diretoria	R\$ 132.900,00	23
8.1.3 – Benefícios	R\$ 6.088.815,75	24
8.1.4 – F.G.T.S	R\$ 3.107.612,01	25
8.1.5 - Assistência educacional, capacitação e treinamentos	R\$ 57.248,00	26

Fonte: Elaborado pela autora.

À medida que é apresentada somente a informação sobre a distribuição de valor adicionado aos empregados não segregados nos itens propostos, o nível de informação disponível diminui e reduz, muitas vezes, a qualidade da análise que pode ser realizada. Contudo, as informações tornam-se mais fáceis de serem coletadas. Por exemplo, somente excluindo as informações sobre os valores pagos referentes ao INSS e PIS da conta de dispêndios de pessoal da área de venda e administração, que já estão expostos na DSP é possível chegar ao gasto com o pessoal, desde que sejam somados os valores da mão de obra da produção, menos INSS e PIS, já calculados para a elaboração do item 2.1 e 2.2 da DVA, e as participações nas sobras de empregados e da administração que também está exposto de forma direta na DSP.

O segundo grupo de distribuição é formado pelo governo, ou seja, os valores repassados ao governo por meio de tributos devidos a esfera federal, estadual e municipal. Nesse grupo estarão os tributos relacionados a geração de receita e ingressos na cooperativa, bem como os incidentes sobre o resultado do ato cooperativo, e tributos vinculados aos empregados da cooperativa. Assim, não devem ser apresentados nesse item os tributos referentes a aquisição de produtos, matéria prima e serviços, já que esses não apresentam relação com o valor adicionado gerado pela cooperativa, e sim, com os insumos adquiridos que são expostos no item 2 da Demonstração do Valor Adicionado.

A Tabela 27 apresenta os tributos devidos a União. Sendo que os tributos referem-se ao período de análise, 2013, e não há relevância se os mesmos foram pagos ou não no período.

Tabela 27 - Item dos tributos federais do valor adicionado a distribuir para o governo na Demonstração do Valor Adicionado

FEDERAIS	
Ato Cooperado	R\$ 2.358.511,20
Programa integração social (PIS)	R\$ 505.596,78
Crédito presumido do PIS	-R\$ 198.185,59
Contribuição para o financiamento da seguridade social (Cofins)	R\$ 2.328.875,86
Crédito presumido Cofins	-R\$ 912.892,68
Contribuições previdenciárias sobre faturamento	R\$ 452.115,54
Imposto sobre operação financeira (IOF)	R\$ 177.474,51
Impostos diversos	R\$ 5.526,78
Ato Não Cooperado	R\$ 14.616.636,92
Programa integração social (PIS)	R\$ 1.532.714,78
Crédito presumido do PIS	-R\$ 11.109,15
Contribuição para o financiamento da seguridade social (Cofins)	R\$ 7.059.806,93
Crédito presumido Cofins	-R\$ 51.169,37
Contribuições previdenciárias sobre faturamento	R\$ 145.395,59
Impostos diversos	R\$ 160.477,88
Contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL)	R\$ 1.536.490,66
Imposto de renda sobre o lucro líquido (IR)	R\$ 4.244.029,60
Geral	R\$ 9.988.329,76
Programa integração social sobre a folha(PIS)	R\$ 356.464,85
Instituto nacional do seguro social (INSS)	R\$ 9.571.795,50
Contribuição Incra	R\$ 60.069,41
8.2.1) FEDERAIS	R\$ 26.963.477,88

Fonte: Elaborado pela autora.

As informações são apresentadas separadas em ato cooperado e não cooperado pela existência de benefício fiscal sobre o ato cooperado que deve ser evidenciado em nota explicativa da DVA. Também há a informação referente a tributos gerais, já que não podem ser diretamente relacionados a um, ou outro, ato. No caso das cooperativas agropecuárias há a existência da figura do crédito presumido de PIS e Cofins, que reduz os tributos devidos por essa forma de organização, conforme o previsto na Lei nº 10.925/04, art. 8º, alterada pela Lei nº 11/488/2007, art.32. Os créditos de PIS e Cofins devem compor esse item uma vez que são oriundos de vendas de produtos sujeitos a alíquota zero das contribuições de PIS e Cofins.

O imposto de renda e contribuição social sobre o lucro líquido são os principais benefícios fiscais que as sociedades cooperativas agropecuárias possuem para privilegiar a realização do ato cooperado em detrimento do ato não cooperado, visto que somente incidem nos resultados do ato não cooperado. Sendo necessário apresentar esse incentivo fiscal em nota explicativa.

Algumas das informações sobre os tributos podem ser retiradas diretamente da Demonstração de Sobras e Perdas, tais como, imposto de renda, contribuição social sobre o lucro líquido,

PIS, Cofins e contribuições previdenciárias sobre o faturamento. Sendo que as demais precisam ser observadas nas contas de resultado do Balancete de Verificação.

Cabe ressaltar que, quando os valores referente ao PIS e Cofins são retirados diretamente da Demonstração de Sobras e Perdas é necessário considerar que o PIS e Cofins também pode incidir sobre receitas que estão apresentadas na receita bruta da entidade. Ou seja, nesse caso é provável que valores de PIS e Cofins que devem ser apresentados no item de distribuição ao governo, na esfera federal, não estejam contemplado nas deduções da receita bruta. Esse fato ocorreu na cooperativa do estudo de caso, onde o PIS e Cofins vinculado a receita bruta foi de R\$ 10.189.683,34, entre débitos e créditos, enquanto a apresentada na DVA foi de R\$ 10.253.637,56, representando uma diferença de R\$ 63.954,22. Essa diferença é explicada pela incidência de PIS e Cofins em outras receitas que não são vinculadas a receita bruta, Cofins e PIS do ato cooperado de R\$ 46.779,31 e R\$ 10.156,04, respectivamente, e Cofins e PIS do ato não cooperado de R\$ 5.766,71 e R\$ 1.252,16, respectivamente, totalizando R\$ 63.954,22, exatamente a diferença existente sobre o PIS e Cofins da DSP e o apresentado na DVA. Assim, é necessário verificar no Balancete de Verificação se há PIS e Cofins relacionados a outras receitas que não estão classificados como dedução da receita bruta

A segunda esfera que recebe os repasses referentes aos tributos devidos é a esfera estadual. No caso das cooperativas os principais tributos vinculados ao governo estadual são o ICMS e o IPVA. A informação sobre os tributos vinculados ao governo estadual é apresentada na Tabela 28.

Tabela 28 - Item dos tributos estaduais do valor adicionado a distribuir para o governo na Demonstração do Valor Adicionado

ESTADUAIS	
Ato Cooperado	R\$ 22.416.033,49
Imposto sobre circulação de mercadoria e serviço (ICMS)	R\$ 45.439.613,09
Crédito presumido de ICMS	-R\$ 23.023.579,60
Ato Não Cooperado	R\$ 7.213.909,33
Imposto sobre circulação de mercadoria e serviço (ICMS)	R\$ 7.925.290,07
Crédito presumido de ICMS	-R\$ 711.380,74
Geral	R\$ 59.717,89
Imposto sobre a propriedade de veículos automotores (IPVA)	R\$ 59.717,89
8.2.2) ESTADUAIS	R\$ 29.689.660,71

Fonte: Elaborado pela autora.

Assim como o PIS e o Cofins, o ICMS também faz uso da figura do crédito presumido para cooperativas agropecuárias como aspecto fiscal. O crédito de ICMS representa uma redução de cerca de 44% do valor devido.

As informações sobre o ICMS podem ser retiradas da Demonstração de Sobras e Perdas, ou Notas Explicativas, por se tratar de um tributo dedutível da receita bruta. Porém as informações sobre IPVA normalmente estão dentro dos dispêndios gerais, de vendas ou administração e devem ser coletados no Balancete de Verificação.

O terceiro grupo de distribuição vinculado aos valores repassados ao governo é a esfera municipal, que são repassados os valores relacionados ao IPTU, e ISSQN. Essa distribuição é apresentada na Tabela 29.

Tabela 29 - Item dos tributos municipais do valor adicionado a distribuir para o governo na Demonstração do Valor Adicionado

MUNICIPAIS		
Imposto predial e territorial urbano (IPTU)	R\$	80.843,15
Taxa e emolumentos	R\$	118.127,64
Imposto sobre serviços de qualquer natureza (ISSQN)	R\$	1.937,52
8.2.3) MUNICIPAIS	R\$	200.908,31

Fonte: Elaborado pela autora.

As taxas e emolumentos foram classificados como repasses municipais por normalmente serem pagas em cartórios e tabelionatos municipais, ou referirem-se a taxas pagas a prefeitura municipal. Por normalmente não apresentarem valores relevantes perante a distribuição total de valor adicionado, não há necessidade de evidenciá-los em uma conta separada.

No caso dos tributos municipais, somente o ISSQN pode ser verificado diretamente na DSP ou Nota Explicativa, por também se tratar de um imposto dedutível da receita bruta. As demais informações devem ser verificadas no Balancete de Verificação da entidade, com base nas contas de resultado.

O último item a compor esse grupo de distribuição é justamente uma proposta de alteração do presente trabalho, e refere-se as multas e infrações cometidas pela cooperativa, exposto na Tabela 30.

Tabela 30 - Item referente as multas e infrações do valor adicionado a distribuir para o governo na Demonstração do Valor Adicionado

MULTAS E INFRAÇÕES		
Ato Cooperado	R\$	125.800,75
Ato Não Cooperado	R\$	23.661,70
8.2.4) MULTAS E INFRAÇÕES	R\$	149.462,45

Fonte: Elaborado pela autora.

As multas e infrações tratam-se, normalmente, de atos que poderiam ser evitados pela cooperativa, assim, são valores que poderiam ser distribuídos a outros agentes econômicos

como os cooperados. Essa informação pode ser obtida pela verificação das contas de resultado do Balancete de Verificação, ou pela análise do livro de apuração do lucro real (Lalur) por se tratar de uma despesa indedutível que deve ser adicionada a base de cálculo de apuração dos tributos sobre o lucro líquido.

Assim, com a união das informações sobre a distribuição do valor adicionado para cada esfera do governo, é possível calcular o item 8.2 da Demonstração do Valor Adicionado, conforme o exposto no Quadro 37.

Quadro 37 - Formação do valor adicionado distribuído para governo na Demonstração do Valor Adicionado

DVA MODELO - COOPERATIVAS	ANO 2013	TABELA
8.2) Impostos, taxas, contribuições, multas e infrações	R\$ 57.003.509,35	-
8.2.1 – Federais	R\$ 26.963.477,88	27
8.2.2 – Estaduais	R\$ 29.689.660,71	28
8.2.3 – Municipais	R\$ 200.908,31	29
8.2.4 - Multas e infrações	R\$ 149.462,45	30

Fonte: Elaborado pela autora.

É possível verificar que a distribuição ao governo quase equivale a distribuição do valor adicionado realizada para os empregados da cooperativa. Demonstrando que mesmo com os incentivos fiscais para a organização cooperativa, e o ato cooperativo, os tributos ainda representam grande parte da distribuição da riqueza criada pela cooperativa.

O terceiro grupo de distribuição refere-se aos terceiros que mantém relação com a cooperativa, ou seja, destina-se a demonstrar a remuneração do capital de terceiros. Esse grupo é composto principalmente pelos juros vinculados as transações, variações cambiais passivas, variações monetárias, aluguéis, pagamento de franquias, dentre outros fatores. O primeiro item é exposto na Tabela 31.

Tabela 31 - Item dos juros do valor adicionado a distribuir para remuneração de terceiros na Demonstração do Valor Adicionado

JUROS	
Ato Cooperado e Não Cooperado	
Juros	R\$ 3.174.027,46
Variação cambial passiva	R\$ 35.129,87
Variação monetária passiva	R\$ 2.714.096,49
Outros (Comissões, descontos e rateios)	R\$ 2.416.491,84
8.3.1) JUROS	R\$ 8.339.745,66

Fonte: Elaborado pela autora.

As informações sobre as despesas financeiras que fazem parte do item 8.3.1 da DVA podem ser diretamente extraídas da Demonstração de Sobras e Perdas, no item de resultado financeiro. Para expor as informações de forma detalhada optou-se por coletar os dados no Balancete de Verificação, entretanto, pode-se observar que o valor final é o mesmo expresso na DSP.

Outro item que constitui a remuneração de terceiros são as despesas, ou dispêndios, relacionados a aluguéis, sejam eles vinculados a venda, administração, ato cooperado ou não cooperado, como apresentado na Tabela 32.

Tabela 32 - Item referente a alugueis do valor adicionado a distribuir para remuneração de terceiros na Demonstração do Valor Adicionado

ALUGUEL			
Aluguéis Ato cooperado e Ato não Cooperado	R\$	583.637,01	
8.3.2) ALUGUEL	R\$	583.637,01	

Fonte: Elaborado pela autora.

Os valores referentes a dispêndio com aluguel não podem ser coletados diretamente na Demonstração de Sobras e Perdas, necessitando de informações complementares das demais peças contábeis que contenham as informações das contas de resultado de forma detalhada como no Balancete de Verificação.

No caso da cooperativa do estudo de caso não há outros valores relacionados a remuneração de terceiros por royalties, franquias ou outros valores. Caso a cooperativa apresente tais transações devem apresentar informações no item 8.1.3 e apresentar as informações de forma detalhada em nota explicativa. Assim, a remuneração de terceiros é apresentada conforme o Quadro 38.

Quadro 38 - Formação do valor adicionado distribuído para terceiros na Demonstração do Valor Adicionado

DVA MODELO - COOPERATIVAS	ANO 2013	TABELA
8.3) Remuneração de capitais de terceiros	R\$ 8.923.382,67	-
8.3.1 – Juros	R\$ 8.339.745,66	31
8.3.2 – Aluguéis	R\$ 583.637,01	32

Fonte: Elaborado pela autora.

Dependendo da forma de capitalização de recursos de cada organização esse grupo econômico irá apresentar maiores ou menores valores. Quando os valores de remuneração de terceiros forem elevados pode indicar que a organização opta por uma alavancagem com recursos de terceiros. No caso de cooperativas, é esperado que esse grupo seja o que receba a

menor distribuição de valor adicionado, já que as cooperativas tendem a buscar capital próprio para a capitalização.

O quarto grupo de distribuição do valor adicionado é proposto nesse trabalho, conforme outros autores já apresentados anteriormente. Esse grupo evidencia as contribuições socioambientais em projetos orientados para a comunidade e para os cooperados.

No primeiro item desse grupo devem ser agrupados os valores referentes aos projetos sociais voltados para a comunidade, Tabela 33.

Tabela 33 - Item referente as contribuições para projetos sociais a comunidade do valor adicionado a distribuir relacionado a contribuições socioambientais na Demonstração do Valor Adicionado

CONTRIBUIÇÕES PARA PROJETOS SOCIAIS COMUNIDADE	
ExpoClara	R\$ 483.742,01
Centenário	R\$ 1.670,25
Contribuição para associação dos funcionários	R\$ 29.000,00
8.4.1) CONTRIBUIÇÕES PARA PROJETOS SOCIAIS COMUNIDADE	R\$ 514.412,26

Fonte: Elaborado pela autora.

As informações e valores sobre os projetos realizados são tratados na Demonstração de Sobras e Perdas como despesa comum, não permitindo ao seu usuário a percepção desse impacto social gerado pela cooperativa. Para elaborar esse item é necessário verificar no Balancete de Verificação e controle de realização da Rates os valores destinados a cada projeto e o público principal vinculado ao projeto.

Como ressaltado na apresentação do modelo, nem todos os valores investidos em projetos sociais e ambientais devem estar nesse grupo, sendo atividade da organização verificar quais os projetos que se encaixam nesse item e o público destinado. Destaca-se que, as informações sobre cada projeto deve ser expostas de forma sucinta em nota explicativa.

O segundo item do grupo demonstra as contribuições para projetos sociais destinados aos cooperados, conforme a Tabela 34.

Tabela 34 - Item referente as contribuições para projetos sociais aos cooperados do valor adicionado a distribuir relacionado a contribuições socioambientais na DVA

CONTRIBUIÇÕES PARA PROJETOS SOCIAIS COOPERADO	
Auxílio funeral	R\$ 191.661,00
Auxílio plano de saúde/acidente de trabalho	R\$ 905.732,72
Eventos com associados e funcionários	R\$ 229.174,00
8.4.2) CONTRIBUIÇÕES PARA PROJETOS SOCIAIS COOPERADO	R\$ 1.326.567,72

Fonte: Elaborado pela autora.

Assim como o primeiro item desse grupo, as informações podem ser coletadas no Balancete de Verificação, ou no controle que a cooperativa possui sobre os valores realizados da Rates.

No caso da cooperativa do estudo de caso há um controle dos movimentos da Rates, sejam eles referentes à sua formação ou sua realização por projeto, exposto na Tabela 5, facilitando a coleta de informações.

Os projetos ambientais não são previstos, explicitamente, na Rates, no caso das cooperativas agropecuárias alguns desses projetos são considerados como assistência técnica, o que dificulta a sua classificação. Na cooperativa estudada, os projetos vinculados à preservação ambiental são realizados, tais como tratamento de efluentes líquidos, sistema de biodigestores, central de resíduos sólidos, coleta de lâmpadas, pilhas e baterias, e coleta de embalagens de agrotóxicos, entretanto, não há informações sobre os valores destinados a cada projeto, o que inviabiliza a apresentação dessa informação.

O Quadro 39 apresenta as informações sobre as contribuições socioambientais da cooperativa do estudo de caso.

Quadro 39 - Formação do valor adicionado distribuído em contribuições socioambientais na Demonstração do Valor Adicionado

DVA MODELO - COOPERATIVAS	ANO 2013	TABELA
8.4) Contribuições socioambientais	R\$ 1.840.979,98	-
8.4.1 – Contribuições para projetos sociais - comunidade	R\$ 514.412,26	33
8.4.2 – Contribuições para projetos sociais - cooperado	R\$ 1.326.567,72	34
8.4.3 – Contribuições para projetos ambientais	R\$ -	-

Fonte: Elaborado pela autora.

A evidenciação dos valores investidos em projetos socioambientais tende a fazer com que as cooperativas destinem mais recursos para essas atividades, uma vez que não são tratadas apenas como despesas ou dispêndios por parte das cooperativas, mas como investimentos que as mesmas realizam em prol do impacto social na região onde estão inseridas.

O último grupo para que são destinadas as riquezas criadas pela cooperativa são os cooperados e a própria cooperativa, por meio da retenção de sobras em reservas. Assim, esse grupo refere-se as sobras distribuídas e retidas pela cooperativa.

O primeiro item desse grupo refere-se a assistência técnica prestada aos cooperados pela cooperativa, uma das formas de retorno ao cooperado prevista na Lei nº 5.764/71. Lei das Cooperativas. Essa informação é apresentada na Tabela 35.

Tabela 35 - Item referente a assistência técnica do valor adicionado a distribuir relacionado a retenções e distribuições das sobras na Demonstração do Valor Adicionado

ASSISTÊNCIA TÉCNICA AOS COOPERADOS		
Plano Pastagem	R\$	1.838.209,88
ExpoInter e TecnoClara	R\$	2.360,33
ExpoLeite	R\$	21.746,57
8.5.1) ASSISTÊNCIA TÉCNICA AOS COOPERADOS	R\$	1.862.316,78

Fonte: Elaborado pela autora.

Nesse item são apresentados os valores de assistência técnica presentes na realização da Rates, que podem ser coletados em controles de realização dessa reserva ou até mesmo no Balancete de Verificação. Essa assistência técnica pode ser de forma direta na propriedade rural do cooperado, ou incentivos para eventos que busquem o aprimoramento da técnica de produção de seus cooperados, interagindo com o cooperado de forma indireta.

Ainda como parte dos retornos aos associados vinculados a realização da Rates é apresentado, na Tabela 36, o segundo item desse grupo.

Tabela 36 - Item referente a assistência educacional aos cooperados do valor adicionado a distribuir relacionado a retenções e distribuições das sobras na Demonstração do Valor Adicionado

ASSISTÊNCIA EDUCACIONAL AOS COOPERADOS		
Auxílio escolar	R\$	105.340,60
Cursos e treinamentos	R\$	204.684,99
8.5.2) ASSISTÊNCIA EDUCACIONAL AOS COOPERADOS	R\$	310.025,59

Fonte: Elaborado pela autora.

A assistência educacional aos cooperados segue a mesma essência da assistência educacional, capacitação e treinamentos do funcionários. Ou seja, apresenta os valores investidos para o desenvolvimento do capital intelectual do cooperado. Essas informações podem ser coletadas em controles de realização dessa reserva ou no Balancete de Verificação da organização.

Os itens 8.5.3 e 8.5.4 referem-se aos juros sobre o capital social e sobras distribuídas/rateios das perdas, respectivamente. No caso da cooperativa do estudo de caso, não ocorreu, em 2013, a distribuição por meio de juros sobre capital social, ou sobras distribuídas vinculadas ao exercício de 2013. Ressalta-se que, as sobras distribuídas ou os rateios das perdas, evidenciados no item 8.5.4, referem-se a sobras ou perdas do próprio período que já foram distribuídas e não foram levadas para apresentação e votação na assembleia geral, não devendo ser apresentadas as sobras ou perdas vinculadas a períodos anteriores.

O quinto item desse grupo refere-se aos valores retidos pela cooperativa na Reserva de Assistência Técnica, Educacional e Social, devido ao resultado exposto no período, conforme o exposto na Tabela 37.

Tabela 37 - Item referente a RATES do valor adicionado a distribuir relacionado a retenções e distribuições das sobras na Demonstração do Valor Adicionado

CONSTITUIÇÃO DA RATES	
Ato cooperado	
Constituição reserva 10% s/ sobra	R\$ 4.614.521,73
Ato não cooperado	
Resultado operação com terceiros	R\$ 11.512.325,34
8.5.5) CONSTITUIÇÃO DA RATES	R\$ 16.126.847,07

Fonte: Elaborado pela autora.

A constituição da Rates é formada por 10% das sobras obtidas por meio do ato cooperado realizado no período e 100% do resultado das operações com terceiros, ou seja, do ato não cooperado. Essa informação está expressa de forma direta na Demonstração de Sobras e Perdas, facilitando a coleta da informação.

Ressalta-se que no item 8.5.5 é evidenciada a constituição da Rates, ou seja, a sua formação com base nos resultados do período, não devendo ser confundida com a realização da Rates que é demonstradas nos itens relacionados a realização de assistência técnica, educacional e social. Diferentemente da realização, a constituição da Rates é evidenciada de forma clara na Demonstração de Sobras e Perdas, bem como pode ser coletada através da Demonstração de Mutações do Patrimônio Líquido e, em alguns casos, pelas diferenças entre os períodos no Balanço Patrimonial. Entretanto, no caso da coleta de dados via Balanço Patrimonial, observando a variação dos valores de um ano para o outro, pode não ser suficiente para a obtenção da informação, já que a realização da Rates do período será debitada na conta, fazendo com que a mesma reduza seus valores, e a constituição levará um aumento na Rates pelo crédito de valores relacionados a sua formação, e pode não apresentar a mesma proporção dos valores. Somente em casos onde não houve a realização da Rates no período, ou essa informação é conhecida, torna-se possível verificar essa informação diretamente no Balanço Patrimonial.

Ademais, a constituição das reservas, seja ela vinculada a Rates, reserva legal, reserva de investimento, dentre outras, sua constituição, com base nos resultados do período, deve estar demonstrada em nota explicativa. Como no caso da constituição da Rates não é necessária a

informação sobre os valores destinados para cada assistência, essa informação também pode ser coletada por meio das Notas Explicativas.

Além da constituição da Rates como reserva obrigatória por parte das cooperativas, a reserva legal também deve receber, obrigatoriamente, recursos ao fim de cada exercício. Após a formação dessas duas reservas, é optativo para a cooperativa constituir outras reservas com base nas atividades e necessidades que a mesma apresente, desde que aprovada em assembleia geral. A Tabela 38 apresenta a constituição de outras reservas.

Tabela 38 - Item referente as demais reservas do valor adicionado a distribuir relacionado a retenções e distribuições das sobras na Demonstração do Valor Adicionado

CONSTITUIÇÃO DE OUTRAS RESERVAS	
Reserva legal	R\$ 13.863.460,75
Reserva de investimento	R\$ -
8.5.6) CONSTITUIÇÃO DE OUTRAS RESERVAS	R\$ 13.863.460,75

Fonte: Elaborado pela autora.

A reserva legal deve ser formada com pelo menos 10% das sobras líquidas do ato cooperado do período. Diferentemente da Rates que tem sua constituição baseada na finalidade de prestar assistência, essa reserva tem como finalidade reparar as perdas e atender as necessidades das atividades da cooperativa. Além disso, essa reserva não recebe recursos do resultado do ato não cooperado, visto que este é inteiramente destinado para a Rates. No caso da cooperativa do estudo de caso, a cooperativa optou por destinar 30% das sobras líquidas do ato cooperado do período, acrescidos dos créditos não reclamados por associados e de auxílios e doações.

Um cuidado que deve-se ter é com a alocação de recursos em reservas aprovadas em assembleia geral no período mas referentes a períodos anteriores. Como a decisão para a formação de outras reservas é levada para a assembleia geral, que usualmente ocorre em março do ano posterior ao fechamento dos demonstrativos contábeis, há a transferência de valores da conta sobras a disposição da assembleia geral para as suas respectivas destinações. Essas transferências, poderão vir a alterar o saldo das reservas, entretanto, como não referem-se a valores vinculados ao período de análise não devem ser apresentados na DVA.

Para exemplificar, no caso da cooperativa do estudo de caso, houve a proposta para assembleia geral em 2013, que 40% das sobras líquidas do exercício de 2012 após a constituição da reserva legal e da Rates fossem destinadas para a reserva de investimentos. Essa proposta foi aceita pela assembleia geral e o montante de R\$ 4.333.833,61 foram

destinados a reserva de investimento. Essa variação na reserva de investimento é perceptível quando é analisada a variação da conta patrimonial no Balanço Patrimonial, entretanto, não refere-se ao resultado do ano de 2013, e sim ao ano de 2012. Entretanto, os valores destinados a reserva de investimento que referem-se ao ano de 2013 correspondem R\$ 11.074.852,16, segundo a proposta da administração da cooperativa.

Em casos onde a formação de outras reservas, além das obrigatórias pela Lei nº 5.764/71 já estejam previstas em estatuto, não necessitando de aprovação da assembleia, ou a cooperativa já apresente um padrão de formação de reserva com parte das sobras à disposição da assembleia, a mesma pode apresentar no item 8.5.6 tais valores destinados a constituição desta reserva, entretanto, os valores utilizados para a constituição de tal reserva devem se referir ao ano, exercício, que a DVA refere-se. No caso do estudo de caso, preferiu-se alocar as sobras líquidas do exercício após a constituição da reserva legal e da Rates, como sobras à disposição da assembleia, mesmo sendo historicamente a destinação de 40% dessas sobras transferida para a reserva de investimento. Essa escolha se deve a possíveis alterações que a proposta de distribuição das sobras realizada pela diretoria possa vir a ocorrer frente a assembleia, prejudicando as informações geradas pela DVA já elaborada, e também pela possibilidade de levar o cooperado a perceber essa destinação como obrigatória, quando ainda cabe a sua aprovação.

As informações sobre constituição da reserva podem ser coletadas por meio da Demonstração de Resultado do Exercício, Demonstração de Mutações do Patrimônio Líquido, Notas Explicativas, Balancete de Verificação, ou até mesmo pelo Balanço Patrimonial, desde que as considerações anteriormente apresentadas sobre realização e constituição da reserva sejam consideradas.

A última linha da DVA refere-se as sobras à disposição da assembleia. A assembleia geral, formada por todos os cooperados, é o órgão que delibera sobre a destinação das sobras líquidas do período no ano posterior, usualmente. Cada cooperado tem direito a um voto, segundo o princípio um membro um voto, entretanto, no caso das sobras distribuídas aos cooperados as mesmas devem ser feitas, preferencialmente, de acordo com o volume das transações realizadas entre o cooperado e a cooperativa. A Tabela 39 demonstra as sobras à disposição da assembleia geral, segundo a proposta de distribuição da administração.

Tabela 39 - Item referente as sobras à disposição da assembleia do valor adicionado a distribuir relacionado a retenções e distribuições das sobras na Demonstração do Valor Adicionado

SOBRAS À DISPOSIÇÃO DA ASSEMBLEIA	
Reserva de investimento	R\$ 11.074.852,16
Quota-capital	R\$ 9.967.366,94
Distribuição aos associados	R\$ 6.644.911,30
8.5.7) SOBRAS À DISPOSIÇÃO DA ASSEMBLEIA	R\$ 27.687.130,40

Fonte: Elaborado pela autora.

A proposta de distribuição da cooperativa do estudo de caso é que 40% das sobras líquidas sejam destinadas a reserva de investimento, do saldo remanescente, 60% seriam destinados a incorporação do capital social dos sócios, quota-capital, e os outros 40% seriam distribuídos aos associados em forma de créditos a serem utilizados nos estabelecimentos própria cooperativa. Essa informação deve ser vinculada uma nota explicativa da cooperativa, pois assim torna-se possível verificar quais são as sobras distribuídas e as sobras retidas pela cooperativa em forma de reserva.

As informações sobre constituição das sobras à disposição da assembleia podem ser coletadas por meio da Demonstração de Resultado do Exercício, Demonstração de Mutações do Patrimônio Líquido, Notas Explicativas, Balancete de Verificação e Balanço Patrimonial. Essa informação está disponível no Balanço Patrimonial de forma direta, tendo em vista que, diferentemente das contas de reserva, essa conta trata-se de uma conta transitória que tem sua total destinação para outras contas após a aprovação da assembleia. Assim, os valores apresentados na conta de sobras à disposição da assembleia geral no Balanço Patrimonial somente se referem as destinações do período de elaboração da demonstração.

Com a união dos sete itens apresentados anteriormente, vinculados a distribuição e retenção de sobras torna-se possível verificar a destinação prevista para os associados da cooperativa. Nem todos os valores do item 8.5 são distribuídos diretamente aos cooperados, tendo em vista a existência de reservas que funcionam como sobras retidas pela cooperativa, entretanto, essas sobras fazem parte do capital próprio da cooperativa de direito dos sócios. O Quadro 40 apresenta o quinto grupo de distribuição do valor adicionado da DVA.

Quadro 40 - Formação do valor adicionado distribuído para os cooperados e retidos na cooperativa na Demonstração do Valor Adicionado

DVA MODELO - COOPERATIVAS	ANO 2013	TABELA
8.5) Distribuições e retenções das sobras	R\$ 59.849.780,59	-
8.5.1 – Assistência técnica aos cooperados	R\$ 1.862.316,78	35
8.5.2 – Assistência educacional aos cooperados	R\$ 310.025,59	36
8.5.3 – Juros sobre o capital social	R\$ -	-
8.5.4 – Sobras distribuídas/ Rateio das perdas	R\$ -	-
8.5.5 – Constituição do Rates	R\$ 16.126.847,07	37
8.5.6 – Constituição de outras reservas	R\$ 13.863.460,75	38
8.5.7 - Sobras a disposição da assembleia geral	R\$ 27.687.130,40	39

Fonte: Elaborado pela autora.

Os itens de assistência técnica aos cooperados, assistência educacional aos cooperados, juros sobre capital social, sobras distribuídas, e 60% das sobras à disposição da assembleia geral, no caso da cooperativa do estudo de caso, referem-se a distribuição direta aos cooperados, no valor de R\$ 18.784.620,61, representando 31,39% dos valores apresentados no item 8.5.

Com a exceção dos dois primeiros itens do grupo, 8.5.1 e 8.5.2, as informações necessárias para evidenciar as distribuições e retenções das sobras, que nada mais são do que valor adicionado, para os cooperados ou retidos na cooperativa podem ser obtidas diretamente na Demonstração de Sobras e Perdas, o que facilita a coleta de informações. Com a proposta da existência de uma Demonstração da Movimentação da Rates, as informações dos itens 8.5.1 e 8.5.2 também tornaram-se mais evidentes para o usuário da informação, permitindo que esse grupo seja elaborado sem o auxílio do Balancete de Verificação, ou controles internos da cooperativa, o que torna mais transparente a prestação de contas e coleta de informação para a DVA.

Com a elaboração do quinto grupo de distribuição do valor adicionado é possível demonstrar como o valor adicionado pela cooperativa foi distribuído entre os grupos econômicos que interagem com a cooperativa. A soma dos valores distribuídos a cada grupo deve ser a mesma do valor adicionado total a distribuir apresentado no item sete da DVA, que é constituído com base na análise da formação do valor adicionado.

O Quadro 41 apresenta a segunda parte da DVA que evidencia o valor adicionado distribuído por grupo econômico. Essa evidenciação permite que os impactos gerados para cada grupo tornem-se mais claros, e diferentemente da DSP que apresenta os itens pela natureza da atividade, a DSP apresenta ao usuário da informação quais foram as destinações para cada agente econômico, fornecendo um olhar complementar.

Quadro 41 - Demonstração do Valor Adicionado da cooperativa do estudo de caso - Modelo para cooperativas

DVA MODELO - COOPERATIVAS	ANO 2013
8 - DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO	R\$ 184.960.672,23
8.1) Pessoal	R\$ 57.343.019,64
8.1.1 – Remuneração direta	R\$ 47.956.443,88
8.1.2 - Remuneração da diretoria	R\$ 132.900,00
8.1.3 – Benefícios	R\$ 6.088.815,75
8.1.4 – F.G.T.S	R\$ 3.107.612,01
8.1.5 - Assistência educacional, capacitação e treinamentos	R\$ 57.248,00
8.2) Impostos, taxas, contribuições, multas e infrações	R\$ 57.003.509,35
8.2.1 – Federais	R\$ 26.963.477,88
8.2.2 – Estaduais	R\$ 29.689.660,71
8.2.3 – Municipais	R\$ 200.908,31
8.2.4 - Multas e infrações	R\$ 149.462,45
8.3) Remuneração de capitais de terceiros	R\$ 8.923.382,67
8.3.1 – Juros	R\$ 583.637,01
8.3.2 – Aluguéis	R\$ 8.339.745,66
8.3.3 – Outras	R\$ -
8.4) Contribuições socioambientais	R\$ 1.840.979,98
8.4.1 – Contribuições para projetos sociais - comunidade	R\$ 514.412,26
8.4.2 – Contribuições para projetos sociais - cooperado	R\$ 1.326.567,72
8.4.3 – Contribuições para projetos ambientais	R\$ -
8.5) Distribuições e retenções das sobras	R\$ 59.849.780,59
8.5.1 – Assistência técnica aos cooperados	R\$ 1.862.316,78
8.5.2 – Assistência educacional aos cooperados	R\$ 310.025,59
8.5.3 – Juros sobre o capital social	R\$ -
8.5.4 – Sobras distribuídas/ Rateio das perdas	R\$ -
8.5.5 – Constituição do Rates	R\$ 16.126.847,07
8.5.6 – Constituição de outras reservas	R\$ 13.863.460,75
8.5.7 - Sobras a disposição da assembleia geral	R\$ 27.687.130,40

Fonte: Elaborado pela autora.

Quanto mais detalhadas são as informações apresentadas na DVA maior se torna a necessidade de buscar outros demonstrativos senão a coleta de informações na Demonstração de Sobras e Perdas e Balanço Patrimonial. Entretanto, as análises com base na Demonstração do Valor Adicionado tendem a se aprimorar, e a medida com que a relação custo e benefício seja atendida, e a relevância da informação prevaleça, esse detalhamento deve ser mantido.

Como a DVA não é uma demonstração obrigatória, para entidades que não apresentam capital aberto, é frequente os casos onde somente as informações sobre o valor total distribuído a cada agente sejam apresentados, o que muitas vezes, pode facilitar a coleta da informação. Entretanto, como ressaltado, pode-se perder a relevância da informação apresentada.

No caso das cooperativas a elaboração da Demonstração do Valor Adicionado segundo o modelo proposto, orientado para a necessidade das cooperativas, torna-se possível verificar

informações que antes eram ocultadas na DSP. Por exemplo, é possível verificar que mesmo com os incentivos fiscais para formação da estrutura de cooperativa, e a realização do ato cooperado, os tributos devidos a união, estado e município ainda representam boa parte do valor distribuído pela cooperativa. Sendo que desses tributos, a maior parte é destinada a esfera federal e estadual, sendo que apenas parte dos recursos pagos irão retornar a região de origem desses tributos, que no caso é a sede da cooperativa.

Ressalta-se que, a DVA deve ser apresentada, assim como o Balanço Patrimonial e Demonstrativo de Resultado, com uma coluna referente ao período que se refere a elaboração e também o período posterior, afim de auxiliar na análise do demonstrativo. Entretanto, nesse trabalho somente serão apresentados os dados referentes a um ano, 2013, tendo em vista que o objetivo do estudo de caso é demonstrar como a DVA pode ser elaborada e posteriormente analisada.

Demonstra-se assim que a Demonstração do Valor Adicionado poderia ser elaborada com base em outros demonstrativos contábeis já elaborados pela contabilidade. Como trata-se de um estudo de caso há algumas peculiaridades que podem ser vinculadas a cooperativa, entretanto, de forma geral o estudo de caso demonstra que é possível elaborar o modelo de DVA para cooperativas no molde que a atual contabilidade das cooperativas é elaborada.

Como ressaltado anteriormente, foram utilizados a Demonstração de Sobras e Perdas, Balanço Patrimonial, Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido, Balancete de Verificação e Notas Explicativas para expor como o modelo proposto pode ser elaborado. Contudo, todas as informações necessárias para a elaboração da Demonstração do Valor Adicionado no estudo de caso podem encontradas no Balancete de Verificação da cooperativa do estudo de caso, entretanto, para facilitar a coleta de informações, sua visualização e fazer uma referência clara com os demais demonstrativos obrigatórios.

Para auxiliar na elaboração da Demonstração do Valor Adicionado, conforme o modelo proposto, o Quadro 42 apresenta um resumo dos demonstrativos contábeis onde as informações podem ser coletadas de forma direta, somente considerando os demonstrativos que foram utilizados na presente pesquisa.

Quadro 42 - Coleta das informações por demonstrativo contábil

DVA MODELO - COOPERATIVAS	BV	BP	DSP	DMPL	NE
1 – RECEITAS					
1.1) Vendas de mercadorias, produtos e serviços – Ato cooperado	x		x		
1.2) Vendas de mercadorias, produtos e serviços – Ato não cooperado	x		x		
1.3) Outros resultados não operacionais	x		x		
1.4) Receitas relativas à construção de ativos próprios	x				x
1.5) Provisão para créditos de liquidação duvidosa – Rev.	x	x			x
2 - INSUMOS ADQUIRIDOS (inclui os valores dos impostos – ICMS, IPI, PIS e COFINS)					
2.1) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serv. – Ato cooperado	x				
2.2) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serv. – Ato não cooperado	x				
2.3) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serv. – Diferencial do preço pago ao cooperado					
2.4) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros – Ato cooperado	x				
2.5) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros – Ato não cooperado	x				
2.6) Perda / Recuperação de valores ativos	x				
2.7) Outras (especificar)					
3 - VALOR ADICIONADO BRUTO (1-2)					
4 - DEPRECIAÇÃO, AMORTIZAÇÃO E EXAUSTÃO	x	x	x		x
5 - VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELA ENTIDADE (3-4)					
6 - VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSF.					
6.1) Resultado de equivalência patrimonial	x		x		
6.2) Receitas financeiras	x		x		x
6.3) Outras	x				
7 - VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR (5+6)					
8 - DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO					
8.1) Pessoal					
8.1.1 – Remuneração direta	x				
8.1.2 - Remuneração da diretoria	x				
8.1.3 – Benefícios	x				
8.1.4 – F.G.T.S	x				
8.1.5 - Assistência educacional, capacitação e treinamentos	x				
8.2) Impostos, taxas, contribuições, multas e infrações					
8.2.1 – Federais	x				
8.2.2 – Estaduais	x				
8.2.3 – Municipais	x				
8.2.4 - Multas e infrações	x				
8.3) Remuneração de capitais de terceiros					
8.3.1 – Juros	x		x		x
8.3.2 – Aluguéis	x				
8.3.3 – Outras					
8.4) Contribuições socioambientais					
8.4.1 – Contribuições para projetos sociais - comunidade	x				
8.4.2 – Contribuições para projetos sociais - cooperado	x				
8.4.3 – Contribuições para projetos ambientais					
8.5) Distribuições e retenções das sobras					
8.5.1 – Assistência técnica aos cooperados	x				
8.5.2 – Assistência educacional aos cooperados	x				
8.5.3 – Juros sobre o capital social	x		x	x	x
8.5.4 – Sobras distribuídas/ Rateio das perdas	x		x	x	x
8.5.5 – Constituição do Rates	x	x	x	x	x
8.5.6 – Constituição de outras reservas	x	x	x	x	x
8.5.7 - Sobras a disposição da assembleia geral	x	x	x	x	x

Legenda: BV - Balancete de Verificação; BP - Balanço Patrimonial; DSP - Demonstração de Sobras e Perdas; DMPL - Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido; NE- Notas Explicativas.

Fonte: Elaborado pela autora.

Como ressaltado, o levantamento das informações foi baseado em um estudo de caso, podendo haver alterações, principalmente as aberturas das contas contábeis e nomenclatura, entre entidades cooperativas. Entretanto, se a cooperativa segue as especificações propostas pela Lei nº 5.764/71, e Conselho Federal de Contabilidade na Resolução CFC nº 920/01, que aprova a NBC T 10.8, os planos de conta serão semelhantes e possibilitarão uma captação semelhante das informações.

Para complementar a evidenciação do impacto econômico e social das cooperativas pela Demonstração do Valor Adicionado tornam-se necessárias Notas Explicativas, que complementam algumas informações numéricas apresentadas na DVA, bem como a sua análise.

No próximo item desta dissertação é apresentada a Demonstração do Valor Adicionado da cooperativa do estudo de caso como peça contábil, acompanhada de suas notas explicativas.

7.3.1 Análise da Demonstração do Valor Adicionado

No caso da cooperativa agropecuária estudada, mesmo as demonstrações contábeis como Balanço Patrimonial, Demonstrativo de Sobras e Perdas, Demonstração Fluxo de Caixa e Demonstração de Mutações do Patrimônio Líquido, estando à disposição de seus cooperados, a cooperativa acredita que a compreensão das informações é facilitada por meio de simplificações realizadas através de índices e gráficos, utilizando esse método para prestação de contas aos cooperados, por meio da assembleia geral ordinária, e reuniões do Conselho de Representantes.

Assim, apresentar somente a Demonstração do Valor Adicionado como peça contábil poderia não ser relevante para os cooperados, já que não é usual essa prática de apresentação das demonstrações contábeis em forma de peças contábeis propriamente ditas e a utilização de determinadas terminologias contábeis. A dificuldade de compreensão do instrumento contábil poderia levar a redução da sua relevância, entretanto, essa dificuldade poderia não ser relacionada com o próprio modelo de Demonstração do Valor Adicionado para cooperativas, mas pela falta de contato existente entre o cooperado e as demonstrações contábeis em geral.

Tendo em vista essa peculiaridade, procurou-se orientar o estudo para demonstrar como as informações geradas pela Demonstração do Valor Adicionado para cooperativas poderiam ser apresentadas aos cooperados. Por tanto, esse item tem como objetivo apresentar como a DVA pode ser analisada com a finalidade de gerar informação relevante ao seu cooperado no momento da prestação de contas.

As demonstrações contábeis devem apresentar as informações de dois períodos, o período da atual análise e o período anterior, para que seja possível verificar as variações existentes entre cada período e auxiliar nas análises realizadas. Assim, no caso do estudo de caso, além da coluna referente ao ano de 2013, deveriam ser apresentadas as informações do ano de 2012, período anterior. Entretanto, como o intuito desse item é apresentar quais as informações que podem ser retiradas da DVA e não uma análise da evolução da agregação e distribuição do valor adicionado pela cooperativa ao longo dos anos, bem como pela necessidade outras informações contábeis de períodos diferentes que não foram acordado com a cooperativa utilizada para o estudo de caso, somente são apresentados os valores de 2013.

O Quadro 43 apresenta a Demonstração do Valor Adicionado da cooperativa do estudo de caso.

Quadro 43 - Demonstração do Valor Adicionado da cooperativa do estudo de caso

DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO - COOPERATIVA DO ESTUDO DE CASO (NE 1)		ANO 2013
1 – RECEITAS	R\$ 834.109.985,93	
1.1) Vendas de mercadorias, produtos e serviços – Ato cooperado	R\$ 653.375.267,02	
1.2) Vendas de mercadorias, produtos e serviços – Ato não cooperado	R\$ 181.129.504,53	
1.3) Outros resultados não operacionais	R\$ 230.771,63	
1.4) Receitas relativas à construção de ativos próprios	R\$ -	
1.5) Provisão para créditos de liquidação duvidosa – Rev.	-R\$ 625.557,25	
2 - INSUMOS ADQUIRIDOS (inclui os valores dos impostos – ICMS, IPI, PIS e COFINS)	R\$ 660.854.160,05	
2.1) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serv. – Ato cooperado	R\$ 480.432.907,15	
2.2) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serv. – Ato não cooperado	R\$ 127.472.609,71	
2.3) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serv. – Dif. do preço pago ao cooperado (NE2)	R\$ -	
2.4) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros – Ato cooperado	R\$ 41.865.538,64	
2.5) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros – Ato não cooperado	R\$ 10.317.906,64	
2.6) Perda / Recuperação de valores ativos	R\$ 765.197,91	
2.7) Outras (especificar)	R\$ -	
3 - VALOR ADICIONADO BRUTO (1-2)	R\$ 173.255.825,88	
4 - DEPRECIAÇÃO, AMORTIZAÇÃO E EXAUSTÃO	R\$ 3.335.879,05	
5 - VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELA ENTIDADE (3-4)	R\$ 169.919.946,83	
6 - VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSF.	R\$ 15.040.725,40	
6.1) Resultado de equivalência patrimonial	R\$ 534.484,24	
6.2) Receitas financeiras	R\$ 13.350.340,83	
6.3) Outras	R\$ 1.155.900,33	
7 - VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR (5+6)	R\$ 184.960.672,23	%
8 - DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO	R\$ 184.960.672,23	100%
8.1) Pessoal (NE 3)	R\$ 57.343.019,64	31,00%
8.1.1 – Remuneração direta	R\$ 47.956.443,88	83,63%
8.1.2 - Remuneração da diretoria	R\$ 132.900,00	0,23%
8.1.3 – Benefícios	R\$ 6.088.815,75	10,62%
8.1.4 – F.G.T.S	R\$ 3.107.612,01	5,42%
8.1.5 - Assistência educacional, capacitação e treinamentos	R\$ 57.248,00	0,10%
8.2) Impostos, taxas, contribuições, multas e infrações (NE 4)	R\$ 57.003.509,35	30,82%
8.2.1 – Federais	R\$ 26.963.477,88	47,30%
8.2.2 – Estaduais	R\$ 29.689.660,71	52,08%
8.2.3 – Municipais	R\$ 200.908,31	0,35%
8.2.4 - Multas e infrações	R\$ 149.462,45	0,26%
8.3) Remuneração de capitais de terceiros	R\$ 8.923.382,67	4,82%
8.3.1 – Juros	R\$ 583.637,01	6,54%
8.3.2 – Aluguéis	R\$ 8.339.745,66	93,46%
8.3.3 – Outras	R\$ -	0,00%
8.4) Contribuições socioambientais (NE 5)	R\$ 1.840.979,98	1,00%
8.4.1 – Contribuições para projetos sociais - comunidade	R\$ 514.412,26	27,94%
8.4.2 – Contribuições para projetos sociais - cooperado	R\$ 1.326.567,72	72,06%
8.4.3 – Contribuições para projetos ambientais	R\$ -	0,00%
8.5) Distribuições e retenções das sobras	R\$ 59.849.780,59	32,36%
8.5.1 – Assistência técnica aos cooperados	R\$ 1.862.316,78	3,11%
8.5.2 – Assistência educacional aos cooperados	R\$ 310.025,59	0,52%
8.5.3 – Juros sobre o capital social	R\$ -	0,00%
8.5.4 – Sobras distribuídas/ Rateio das perdas	R\$ -	0,00%
8.5.5 – Constituição do Rates	R\$ 16.126.847,07	26,95%
8.5.6 – Constituição de outras reservas	R\$ 13.863.460,75	23,16%
8.5.7 - Sobras a disposição da assembleia geral	R\$ 27.687.130,40	46,26%

Fonte: Elaborado pela autora.

Como ressaltado anteriormente, a Demonstração do Valor Adicionado deve ser acompanhada de Notas Explicativas quando houver a necessidade de informações complementares,

necessárias para a tomada de decisão. Algumas informações complementares, como apresentado no item 6.1.2 do presente trabalho, permitem que o impacto econômico e social seja evidenciado de forma mais ampla e consente que determinados indicadores sejam calculados utilizando ambos instrumentos de divulgação.

No Quadro 44 alguns itens da DVA são acompanhados da sigla NE, referente a Notas Explicativas, e em seguida o número da nota que se refere tal item exposto na Quadro 44.

Quadro 44 - Nota Explicativa da DVA da cooperativa do estudo de caso

Quadro 1 - Nota Explicativa DVA da Cooperativa do Estado do Rio Grande do Sul

NOTAS EXPLICATIVAS																																																												
NE 1	Apresentação da Demonstração do Valor Adicionado: a elaboração da DVA é baseada na perspectiva de firma, considerando a cooperativa uma unidade de negócio independente do seu cooperado, com planejamento estratégico distinto da propriedade rural do associado. Os impactos econômicos e sociais evidenciados somente consideram as contribuições diretas e mensuráveis realizadas pela cooperativa.																																																											
NE 2	Preço do insumo adquirido: A cooperativa tem como política remunerar o cooperado pelo preço pago ao insumo entregue a cooperativa com um valor superior ao do mercado. No ano de 2013 o preço médio pago ao cooperado foi de R\$ 0,9725/l, enquanto o mercado do estado remunerou o litro de leite a R\$ 0,9445. O volume de leite produzido pela em 2013 foi de cerca de 251.282 mil litros de leite.																																																											
NE 3	Pessoal: As informações vinculadas a empregados referem-se a uma média de 1.645 empregados da produção, vendas e administrativos, e 1 empregado como membro da Diretoria Executiva.																																																											
NE 4	Tributação: a) As cooperativas agropecuárias apresentam uma tributação diferenciada relacionada ao ato cooperado e não cooperado. Conforme o art. 182 do Regulamento do Imposto de Renda de 1999 as cooperativas não tem incidência sobre os resultados da atividade econômica vinculada ao ato cooperado, assim como a Lei nº 10.865/04 prevê a isenção da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido no ato cooperado. Caso a cooperativa tivesse que incidência destes dois tributos sobre o resultado do ato cooperado haveria um aumento, aproximado, de R\$ 12 milhões nas obrigações tributárias.b) <table> <tr> <th>Esfera</th> <th>Ato Cooperado</th> <th>%</th> <th>Ato Não Cooperado</th> <th>%</th> </tr> <tr> <td>Municipal</td> <td>R\$ 197.181,33</td> <td>98,14%</td> <td>R\$ 3.726,98</td> <td>1,86%</td> </tr> <tr> <td>Estadual</td> <td>R\$ 22.475.600,05</td> <td>75,70%</td> <td>R\$ 7.214.060,66</td> <td>24,30%</td> </tr> <tr> <td>Federal</td> <td>R\$ 2.358.511,20</td> <td>13,89%</td> <td>R\$ 14.616.636,92</td> <td>86,11%</td> </tr> <tr> <td>Multas e Infrações</td> <td>R\$ 125.800,75</td> <td>84,17%</td> <td>R\$ 23.661,70</td> <td>15,83%</td> </tr> <tr> <td colspan="5">*Parcela Federal não identificável R\$ 9.988.329,76</td> </tr> <tr> <td colspan="5">**deve-se considerar o volume das transações com os cooperados são aproximadamente seis vezes superiores as transações com terceiros, considerando os ingressos de recursos na cooperativa.</td> </tr> </table>				Esfera	Ato Cooperado	%	Ato Não Cooperado	%	Municipal	R\$ 197.181,33	98,14%	R\$ 3.726,98	1,86%	Estadual	R\$ 22.475.600,05	75,70%	R\$ 7.214.060,66	24,30%	Federal	R\$ 2.358.511,20	13,89%	R\$ 14.616.636,92	86,11%	Multas e Infrações	R\$ 125.800,75	84,17%	R\$ 23.661,70	15,83%	*Parcela Federal não identificável R\$ 9.988.329,76					**deve-se considerar o volume das transações com os cooperados são aproximadamente seis vezes superiores as transações com terceiros, considerando os ingressos de recursos na cooperativa.																									
Esfera	Ato Cooperado	%	Ato Não Cooperado	%																																																								
Municipal	R\$ 197.181,33	98,14%	R\$ 3.726,98	1,86%																																																								
Estadual	R\$ 22.475.600,05	75,70%	R\$ 7.214.060,66	24,30%																																																								
Federal	R\$ 2.358.511,20	13,89%	R\$ 14.616.636,92	86,11%																																																								
Multas e Infrações	R\$ 125.800,75	84,17%	R\$ 23.661,70	15,83%																																																								
*Parcela Federal não identificável R\$ 9.988.329,76																																																												
**deve-se considerar o volume das transações com os cooperados são aproximadamente seis vezes superiores as transações com terceiros, considerando os ingressos de recursos na cooperativa.																																																												
NE 5	Contribuições socioambientais: a) Projetos vinculados a preservação ambiental são realizados, tais como tratamento de efluentes líquidos, sistema de biodigestores, central de resíduos sólidos, coleta de lâmpadas, pilhas e baterias, e coleta de embalagens agrotóxicos, entretanto, não há informações sobre os valores destinados a cada projeto, o que inviabiliza a apresentação dessa informação no item da DVA.b) <table> <tr> <th>Ações sociais, educacionais e ambientais</th> <th>Público</th> <th>Finalidade</th> <th>Contribuição</th> </tr> <tr> <td>Plano pastagem</td> <td>Cooperado</td> <td>Técnico/Ambiental</td> <td>R\$ 1.838.209,88</td> </tr> <tr> <td>Auxílio plano de saúde</td> <td>Cooperado</td> <td>Social</td> <td>R\$ 905.732,72</td> </tr> <tr> <td>Cursos e treinamento de cooperados</td> <td>Cooperado</td> <td>Educacional</td> <td>R\$ 204.684,99</td> </tr> <tr> <td>Eventos com associados</td> <td>Cooperado</td> <td>Social</td> <td>R\$ 229.174,00</td> </tr> <tr> <td>Auxílio funeral</td> <td>Cooperado</td> <td>Social</td> <td>R\$ 191.661,00</td> </tr> <tr> <td>Auxílio escolar</td> <td>Cooperado</td> <td>Educacional</td> <td>R\$ 105.340,60</td> </tr> <tr> <td>ExpoClara</td> <td>Comunidade</td> <td>Social</td> <td>R\$ 483.742,01</td> </tr> <tr> <td>Centenário</td> <td>Comunidade</td> <td>Social</td> <td>R\$ 1.670,25</td> </tr> <tr> <td>Contribuição para associações</td> <td>Comunidade</td> <td>Social</td> <td>R\$ 29.000,00</td> </tr> <tr> <td>Cursos e treinamento de funcionários</td> <td>Empregados</td> <td>Educacional</td> <td>R\$ 57.248,00</td> </tr> <tr> <td>ExpoInter e TecnoClara</td> <td>Cooperado</td> <td>Educacional</td> <td>R\$ 2.360,33</td> </tr> <tr> <td>ExpoLeite</td> <td>Cooperado</td> <td>Educacional</td> <td>R\$ 21.746,57</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Total de contribuições sociais, educacionais e ambientais</td> <td>R\$ 4.070.570,35</td> </tr> </table>				Ações sociais, educacionais e ambientais	Público	Finalidade	Contribuição	Plano pastagem	Cooperado	Técnico/Ambiental	R\$ 1.838.209,88	Auxílio plano de saúde	Cooperado	Social	R\$ 905.732,72	Cursos e treinamento de cooperados	Cooperado	Educacional	R\$ 204.684,99	Eventos com associados	Cooperado	Social	R\$ 229.174,00	Auxílio funeral	Cooperado	Social	R\$ 191.661,00	Auxílio escolar	Cooperado	Educacional	R\$ 105.340,60	ExpoClara	Comunidade	Social	R\$ 483.742,01	Centenário	Comunidade	Social	R\$ 1.670,25	Contribuição para associações	Comunidade	Social	R\$ 29.000,00	Cursos e treinamento de funcionários	Empregados	Educacional	R\$ 57.248,00	ExpoInter e TecnoClara	Cooperado	Educacional	R\$ 2.360,33	ExpoLeite	Cooperado	Educacional	R\$ 21.746,57	Total de contribuições sociais, educacionais e ambientais			R\$ 4.070.570,35
Ações sociais, educacionais e ambientais	Público	Finalidade	Contribuição																																																									
Plano pastagem	Cooperado	Técnico/Ambiental	R\$ 1.838.209,88																																																									
Auxílio plano de saúde	Cooperado	Social	R\$ 905.732,72																																																									
Cursos e treinamento de cooperados	Cooperado	Educacional	R\$ 204.684,99																																																									
Eventos com associados	Cooperado	Social	R\$ 229.174,00																																																									
Auxílio funeral	Cooperado	Social	R\$ 191.661,00																																																									
Auxílio escolar	Cooperado	Educacional	R\$ 105.340,60																																																									
ExpoClara	Comunidade	Social	R\$ 483.742,01																																																									
Centenário	Comunidade	Social	R\$ 1.670,25																																																									
Contribuição para associações	Comunidade	Social	R\$ 29.000,00																																																									
Cursos e treinamento de funcionários	Empregados	Educacional	R\$ 57.248,00																																																									
ExpoInter e TecnoClara	Cooperado	Educacional	R\$ 2.360,33																																																									
ExpoLeite	Cooperado	Educacional	R\$ 21.746,57																																																									
Total de contribuições sociais, educacionais e ambientais			R\$ 4.070.570,35																																																									

Fonte: Elaborado pela autora.

As Notas Explicativas devem ser compreendidas como uma sugestão para as cooperativas, cabendo a cada cooperativa avaliar a necessidade de complementar as informações já apresentadas nas demonstrações contábeis. Além disso, deve adequar essa informação ao seu usuário, tendo em vista que a nota explicativa visa auxiliar na tomada de decisão.

A nota explicativa adicionada a Demonstração do Valor Adicionado refere-se aos insumos adquiridos, mais propriamente dito, o item 2.3, tem como finalidade evidenciar uma das formas de retorno que pode ser escolhida pela cooperativa, ou seja, pegar um incremento de valor quando o produto, mercadoria ou serviço é adquirido do cooperado ao invés de ser comprado no mercado, por meio do ato não cooperado. No caso da cooperativa estudada optou-se por evidenciar essa forma de retorno em Nota Explicativa, uma vez que só foi disponibilizado uma média anual das informações necessárias para o cálculo do diferencial de preço pago ao insumo adquirido do cooperado.

No caso da cooperativa do estudo de caso, o produto principal é o leite e a cooperativa tem como política não adquirir esse *commodity* por meio de ato não cooperado em condições normais. Para tanto, a cooperativa tem como estratégia manter um nível mínimo de cooperados necessários para atender a demanda do produto, estimulando a entrega do produto à cooperativa pelo preço pago. Em casos atípicos, a cooperativa em um primeiro momento opta por adquirir o produto de cooperativas associadas, porém nesse caso o preço pago pelo litro de leite é superior do que o pago ao cooperado, já que a cooperativa que revende o produto à cooperativa teve custos vinculados a assistência técnica de seus associados.

A remuneração pelo preço pago do insumo adquirido do cooperado é uma prática da cooperativa até mesmo pela cláusula de entrega total da produção no estatuto. Mantendo o preço do leite competitivo com o mercado, ou seja, em um valor superior ao proposto pelo mercado a cooperativa estimula que essa cláusula seja seguida por seus cooperados, uma vez que essa diferença no preço causa um aumento na renda do produtor que é associado à cooperativa.

Em 2013, para os associados da cooperativa do estudo de caso foi pago o valor médio de R\$ 0,9725/l por litro de leite, em caso onde o leite foi adquirido de cooperativas associadas o preço médio pago foi de R\$ 0,9933/l. De acordo com a Cepea (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada) da Esalq/USP, o preço médio por litro de leite do estado do Rio Grande do Sul no mesmo período foi de R\$ 0,94455/l.

Assim, é possível perceber que a cooperativa do estudo de caso apresenta como uma de suas estratégias de retorno ao cooperado uma maior remuneração pelo preço pago no litro do leite, uma vez que o preço encontra-se acima do preço pago pelo mercado no Rio Grande do Sul.

Ressaltar essa informação em nota explicativa permite a cooperativa uma vantagem competitiva sob as demais estruturas organizacionais, incentivando os produtores a permanecerem ligados a cooperativa com o objetivo do benefício econômico gerado pelo aumento da sua renda.

Os demais produtos que a cooperativa trabalha são considerados de menor volume, não havendo a cláusula de entrega total no estatuto, e diferenciação no preço pago, não sendo necessário destacar essa informação em nota explicativa.

Ademais, cabe ressaltar que, a NE 3 item a, trata do benefício fiscal obtido pela organização econômica que adota a estrutura de cooperativa. Como apresentando anteriormente, o Imposto de Renda Pessoa Jurídica e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido não incidem sobre o ato cooperado, havendo uma vantagem fiscal para as cooperativas nesse aspecto. Para demonstrar essa vantagem, procurou-se verificar, de maneira simplificada, o montante de tributos que seriam pagos caso não houvesse essa vantagem. Para tanto, utilizou-se como base de cálculo a informação das sobras antes dos impostos presente na Demonstração de Sobras e Perdas, reduzindo o valor das receitas financeiras vinculadas o ato cooperado que já foram tributadas com IR e CSLL. Contudo, cabe ressaltar que a base de cálculo deveria ser constituída com base nas orientações de inclusões e exclusões determinadas pela Receita Federal Brasileira, mas para efeitos de apresentação do valor aproximado o cálculo foi realizado conforme a Tabela 41.

Tabela 40 - Economia fiscal de imposto de renda e contribuição social sobre o lucro líquido

ECONOMIA FISCAL - IR CSLL	
Sobras antes dos impostos - Ato Cooperado	R\$ 42.131.894,99
Receita Financeira - Ato Cooperado	R\$ 4.234.174,57
Base de calculo aproximada	R\$ 37.897.720,42
Imposto de Renda Pessoa Jurídica	
Alíquota de 15%	R\$ 5.684.658,06
10% sobre o excedente de R\$ 20.000,00 ao mês	R\$ 3.777.772,04
Valor aproximado do IR	R\$ 9.462.430,11
Contribuição Social Sobre Lucro Líquido 9%	R\$ 3.410.794,84
Economia Fiscal Aproximada de IR e CSLL	R\$ 12.873.224,94

Fonte: Elaborado pela autora.

As cooperativas também podem se beneficiar com a redução da base de cálculo de outros tributos dependendo da sua organização com cooperativa e também da atividade desenvolvida, como no caso do PIS e Cofins, que segundo a Lei 10.925/04, podem ter benefícios na exclusão de valores da base de cálculo. Esses benefícios também podem ser evidenciados em nota explicativa, assim como possíveis benefícios fiscais no ICMS dependendo da legislação de cada estado. Contudo, devido a necessidade de se conhecer mais a fundo as atividades dessas cooperativas para poder demonstrar a economia fiscal relacionadas a outros tributos, por prudência, preferiu-se somente demonstrar o IR e CSLL que também já foram calculados por aproximação devido a forma de elaboração da base de cálculo utilizada.

De posse da Demonstração do Valor Adicionado, Notas Explicativas e demais demonstrativos contábeis, tais como, Balanço Patrimonial e Demonstração de Sobras e Perdas, é possível elaborar indicadores que auxiliam na evidenciação do desempenho da cooperativa, e por consequência, auxiliam na tomada de decisão do usuário da informação.

A análise das demonstrações contábeis por meio de índices facilita a comparabilidade e compreensibilidade das informações. Tendo em vista que, as sociedades cooperativas geralmente apresentam suas informações contábeis por meio de índices e ilustrações, que visam facilitar a compreensão das informações prestadas pela sociedade cooperativa, a elaboração de índices provenientes da DVA é essencial.

7.3.1.1 Índices de geração de riqueza

A elaboração de índices vinculados a Demonstração do Valor Adicionado pode ser exposta em cinco grupos. O primeiro refere-se a evidenciação da capacidade de geração de riqueza da cooperativa, o segundo grupo demonstra a forma de distribuição desse valor gerado pela entidade, e o terceiro evidencia a distribuição de riqueza no âmbito social e ambiental.

O acompanhamento dos índices relacionados a geração de riqueza informa a entidade e ao usuário da informação como se dá a formação do valor adicionado e o potencial de determinados elementos das demonstrações contábeis de gerarem riqueza. O Quadro 45 expõe as informações sobre a capacidade de geração de riqueza da cooperativa do estudo de caso.

Quadro 45 - Índices de geração de riqueza da cooperativa do estudo de caso

Geração de Riqueza			
Índice	Fórmula	Itens da DVA	2013
Participação do ato cooperado no Valor Adicionado	$\frac{\text{VA pelo ato cooperado}}{\text{VA Bruto gerado pela Entidade}}$	$\frac{(1.1)-(2.1)-(2.3)-(2.4)}{(3)}$	0,7566
Participação do ato não cooperado no Valor Adicionado	$\frac{\text{VA pelo ato não cooperado}}{\text{VA Bruto gerado pela Entidade}}$	$\frac{(1.2)-(2.2)-(2.5)}{(3)}$	0,2501
Valor adicionado pelo ato cooperado	$\frac{\text{VA pelo ato cooperado}}{\text{VA Adicionado a Distribuir}}$	$\frac{(1.1)-(2.1)-(2.3)-(2.4)}{(8)}$	0,7087
Potencial de agregação de valor pela entidade nas vendas	$\frac{\text{VA Líquido gerado pela Entidade}}{\text{Vendas Líquidas}}$	$\frac{(5)}{\text{Vendas Líquidas}}$	0,2140
Potencial de agregação de valor bruto pela entidade nas vendas	$\frac{\text{VA Bruto gerado pela Entidade}}{\text{Vendas Líquidas}}$	$\frac{(3)}{\text{Vendas Líquidas}}$	0,2182
Potencial do ativo em gerar riqueza	$\frac{\text{VA Líquido gerado pela Entidade}}{\text{Ativo Total Líquido}_{med}}$	$\frac{(5)}{\text{Ativo Total}_{med}}$	0,4354
Potencial do PL em gerar riqueza	$\frac{\text{VA Líquido gerado pela Entidade}}{\text{Patrimônio Líquido}_{med}}$	$\frac{(5)}{\text{Pat. Líquido}_{med}}$	0,8954
Potencial dos empregados em gerar riqueza	$\frac{\text{VA Líquido gerado pela Entidade}}{\text{N}^{\circ} \text{ Médio de Empregados}}$	$\frac{(5)}{\text{N}^{\circ} \text{ Emp.}}$	R\$ 103.232,05
Grau de riqueza produzida em	$\frac{\text{VA recebido em transferência}}{\text{Valor Adicionado a Distribuir}}$	$\frac{(6)}{(8)}$	0,0813
Grau de capacidade de produzir riqueza	$\frac{\text{VA Líquido gerado pela Entidade}}{\text{Valor Adicionado a Distribuir}}$	$\frac{(5)}{(8)}$	0,9187

Fonte: Elaborado pela autora.

A terceira coluna do Quadro 45 apresenta os itens da Demonstração do Valor Adicionado vinculados às fórmulas dos índices propostos, a numeração entre parêntese corresponde a numeração da conta presente no modelo de DVA proposta.

No ano de 2013, o valor adicionado pelo ato cooperado na cooperativa do estudo de caso representou 75,66% do valor adicionado bruto gerado pela entidade. Esse resultado reforça a estrutura em forma de cooperativa e a sua natureza, já que, o ato cooperado apresenta dupla natureza, uma social e outra econômica. Quanto maiores forem os resultados apresentados desse índice maior é o comprometimento da entidade com a essência do movimento cooperativista.

Em termos econômicos, o cooperado também pode ser beneficiado por um maior volume de geração de riqueza originado pelo ato cooperado, já que uma das formas de retorno ao cooperado pode ser pelo preço pago ao insumo entregue pelo cooperado. No caso da cooperativa do estudo de caso essa é uma prática de retorno institucionalizada e um maior nível de transação pelo ato cooperado simboliza que o cooperado terá um aumento no seu retorno, já que se ele comercializa seu produto com o mercado o retorno seria menor.

Uma observação pertinente sobre o valor adicionado pelo ato cooperado é que o mesmo é calculado por meio de uma aproximação, já que a fatores que compõe a formação do valor

adicionado não podem ser claramente identificados. Assim, somente são envolvidos nesse cálculo o valor referente às receitas de mercadorias, produtos e serviços produzidos pelo ato cooperado, o custo dessas mercadorias, produtos e serviços relacionados a entrega do cooperado, e os materiais, energias e serviços também vinculados ao ato cooperado.

O valor adicionado pelo ato não cooperado representa menos de um quarto do valor adicionado bruto pela entidade, o que é positivo à estrutura adotada pela cooperativa estudada, já que tal ato somente tem finalidade econômica. Por esse ato não ser coerente com a dupla natureza das cooperativas o seu resultado deve ser direcionado para a Rates, para que assim ocorra também o benefício social de tal ato.

Quando o valor adicionado por ato cooperado é dividido pelo valor adicionado a distribuir, a representatividade reduz para 70,87%. Entretanto, ainda permanece alta se comparada com o ato não cooperado.

Assim, é possível verificar que na cooperativa analisada a geração de valor adicionado é altamente vinculada com o ato cooperado, seguindo os propósitos da sociedade cooperativa.

O potencial de agregação de valor pela entidade nas vendas do período em termos brutos foi de 21,82%, entretanto, quando comparado ao valor adicionado líquido o percentual caiu para 21,40%. Esse índice possui relação com os índices que medem a margem em entidades com finalidade lucrativa e permite que o desempenho das sociedades cooperativas seja comprado com o de entidades de finalidade lucrativa. Quanto maior o resultado encontrado nesse índice, melhor é o desempenho.

Ao ser verificado o potencial do ativo em gerar riqueza, a cooperativa do estudo de caso apresenta uma eficiência de 43,54% dos ativos utilizados na exploração da atividade para gerar valor para a entidade. Esse índice tem relação com o retorno sobre o ativo, evidenciando o quão bem está sendo realizada a gestão dos ativos com a finalidade de gerar valor para entidade, e conseqüentemente, ao cooperado. Quanto maiores são os valores obtidos nesse índice, mais eficiente é o uso dos ativos da cooperativa.

No cálculo desse índice, no denominador, deve-se subtrair os valores dos investimentos do ativo total, obtendo-se o ativo total líquido. No caso da cooperativa do estudo de caso, subtraiu-se os valores da aplicação financeira, e os investimento de longo prazo.

Na mesma linha desse índice, há o potencial do patrimônio líquido em gerar riqueza. Esse índice mensura a contribuição do capital próprio no processo de geração de valor. Quanto maior o resultado apresentado por esse índice, melhor. A cooperativa apresenta uma capacidade de 89,54% em agregar valor a ela mesma utilizando seus próprios recursos, um valor expressivo que demonstra uma boa situação nesse âmbito.

Também é possível verificar o potencial de geração de riqueza por cada empregado vinculado a cooperativa, no caso da cooperativa estudada de R\$ 103.232,05. Quanto maior o valor adicionado por cada empregado, melhor, já que representa a produtividade da mão de obra em gerar riqueza. A informação de número de empregados necessária para o cálculo do índice é apresentada na Nota Explicativa 3.

Os dois últimos índices vinculados a geração de riqueza evidenciam a capacidade da sociedade cooperativa gerar valor por si só, ou seja, sem dependência dos valores adicionados por outras entidades recebidos por transferência. A cooperativa do estudo de caso, independente dos valores recebidos por transferências, é capaz de gerar 91,87% da riqueza que é distribuída pela entidade. Ou seja, apenas 8,13% são recursos distribuídos provenientes de outras entidades que agregam valor sobre os recursos entregues pela cooperativa a outra entidade.

Quanto maior a capacidade de geração de riqueza da entidade, sem dependência dos recursos recebidos por transferência, melhor tende a ser o seu desempenho, uma vez que mostra menor dependência de valores não vinculados a atividade principal da sociedade cooperativa.

7.3.1.2 Índices de distribuição da riqueza

Da segunda parte da Demonstração do Valor Adicionado são extraídos os índices de distribuição de riqueza, que permitem que informações sobre a distribuição de valores entre os agentes econômicos que interagem com a cooperativa sejam analisadas.

O Quadro 46 apresenta os índices de distribuição de riqueza da cooperativa do estudo de caso.

Quadro 46 - Índices de distribuição de riqueza da cooperativa do estudo de caso

Distribuição de Riqueza			
Índice	Fórmula	Itens da DVA	2013
Participação dos empregados no valor adicionado	<u>Pessoal</u> Valor Adicionado a Distribuir	<u>(8.1)</u> (8)	0,3100
Participação do governo no valor adicionado	<u>Imposto, Taxas e Contribuições</u> Valor Adicionado a Distribuir	<u>(8.2)</u> (8)	0,3082
Participação dos terceiros no valor adicionado	<u>Rem. de Capital de Terceiros</u> Valor Adicionado a Distribuir	<u>(8.3)</u> (8)	0,0482
Participação dos Investimentos socioambientais no valor adicionado	<u>Contribuições socioambientais</u> Valor Adicionado a Distribuir	<u>(8.4)</u> (8)	0,0100
Participação das sobras no valor adicionado	<u>Distribuição e retenção das sobras</u> Valor Adicionado a Distribuir	<u>(8.5)</u> (8)	0,3236
Participação do cooperado no valor adicionado	<u>Retorno econômico ao cooperado</u> Valor Adicionado a Distribuir	<u>(2.3+8.4.2+8.5.1+8.5.2+8.5.3+8.5.4+8.5.7)</u> (8)	0,1087
Grau de retenção do valor adicionado	<u>Retenção de Sobras</u> Valor Adicionado a Distribuir	<u>(8.5.5+8.5.6+8.5.7)</u> (8)	0,2220

Fonte: Elaborado pela autora.

A participação dos empregados no valor adicionado distribuído da cooperativa estudada é de 31,00%. Ou seja, de todos os recursos envolvidos para a geração de valor, 31% são destinados aos funcionários da cooperativa por meio da remuneração direta, benefícios, F.G.T.S e treinamento e cursos. Sendo que, 94,25% dos valores são vinculados à remuneração direta e benefícios que a cooperativa oferece aos seus empregados.

Quanto maiores são as distribuições realizadas para esse grupo econômico, maiores tendem a ser as contribuições socioeconômicas na região. Isso porque, com uma maior destinação de valores aos empregados, maior tende a ser sua renda, e com isso melhor será a sua qualidade de vida e maior será a sua contribuição para a economia local, já que esse funcionário tende a gastar sua renda na região onde reside.

Entretanto, cabe ressaltar que a distribuição aos empregados deve estar em equidade com a distribuição realizada em prol das contribuições socioambientais, e a realizada para cooperados. Já que ambas distribuições também causam impacto social e econômica.

A distribuição para funcionários na cooperativa estudada no ano de 2013 foi de R\$ 57.343.019,64, considerando que no mesmo ano a cooperativa apresentou uma média de 1646 funcionários, a média anual de remuneração e benefícios recebidos por empregados foi de R\$ 34.837,80, e a média mensal de R\$ R\$ 2.903,15. Entretanto, se a remuneração da diretoria executiva é retirada dessa base de cálculo, a média mensal de remuneração e benefícios recebidos por empregados vinculados à produção, administrativo e vendas, passa a ser de R\$ 2.898,18. Essa informação é relevante para comparar a vantagem de agregação de valor da

estrutura de cooperativa com as entidades de fins lucrativos, uma vez que, como apresentado na plataforma teórica desse trabalho, as cooperativas tendem a remunerar melhor seus empregados em comparação às demais entidades.

O segundo grupo de distribuição da DVA é o governo por meio do recebimento de impostos, taxas e contribuições. Quanto maior for a distribuição para esse grupo econômico menor tendem a ser as distribuições para os empregados e cooperados, bem como as contribuições socioambientais da cooperativa, sendo que esses grupos seriam os que poderiam causar impacto social e econômico direto na região da cooperativa.

Os tributos pagos às esferas do governo retornam ao município de origem em diferentes proporções, para que sejam investidos na sociedade e na economia. Entretanto, não há garantia da quantia que será aplicada e se esses recursos serão aplicados com eficiência. Por essa razão, considerando a produção de impacto social e econômico, é aconselhável que o grupo econômico do governo não fosse expressivo nas cooperativas.

Mesmos com os benefícios tributários já oferecidos as cooperativas, tanto a nível federal quanto a nível estadual, o governo ainda representa um grupo econômico de distribuição do valor adicionado relevante e expressivo.

No caso da cooperativa alvo do estudo de caso, 30,82% da riqueza criada é destinada a remuneração do governo, representando quase um terço dos valores distribuídos pela cooperativa. A esfera que mais recebeu recursos foi a estadual devido ao ICMS, em seguida a união. A tributação vinculada ao ato cooperado representou cerca de 53,50% das obrigações tributárias do período, ou seja, superior ao ato não cooperado. Porém, deve-se ressaltar que o volume das transações com os cooperados são aproximadamente seis vezes superiores as transações com terceiros, considerando os ingressos de recursos na cooperativa.

O terceiro grupo de distribuição do valor adicionado exposto pela DVA é destinado a evidenciar a remuneração de terceiros. Assim como o grupo econômico constituído pelo governo, a remuneração de terceiros deve estar entre os grupos menos expressivos na distribuição. Isso porque, tais agentes econômicos são externos a cooperativa, nem sempre estão na região em que a cooperativa atua, ou não apresentam a mesma natureza das sociedades cooperativas, e, portanto, não há garantia da preocupação social.

Esse grupo econômico é o quarto a receber o valor adicionado distribuído pela cooperativa do estudo de caso, representando 4,82% das destinações. Ressalta-se que, 93,46% dos valores repassados a terceiros referem-se os encargos financeiros das operações realizadas.

O quarto grupo econômico refere-se à sociedade e aos cooperados, por meio das contribuições socioambientais realizadas pela cooperativa. Esse grupo de distribuição demonstra de forma direta o impacto social que a cooperativa é capaz de gerar na região onde se encontra. Entretanto, pelo reconhecimento dos investimentos sociais, culturais e ambientais como meras despesas nos demais demonstrativos contábeis, essa informação fica oculta, e assim o impacto não é demonstrado. Além disso, a dificuldade de mensuração de determinados projetos realizados também inviabiliza a apresentação das contribuições realizadas pela cooperativa, sendo necessário apresentar em nota explicativa.

Quanto maiores forem os resultados apresentados por esse indicador, maiores serão as contribuições sociais realizadas pela cooperativa, e assim, mais alinhada ela está com a sua natureza e faz jus a escolha de estrutura organizacional.

Talvez pela dificuldade de mensuração de determinadas contribuições sociais, esse grupo econômico é o que apresenta a menor distribuição na cooperativa estudada, com apenas 1,00% das distribuições de valor adicionado. Entretanto, conforme o exposto em nota explicativa, a cooperativa realiza outros projetos que não foram contemplados nesse item por não apresentarem uma mensuração confiável.

O último grupo que recebe a distribuição do valor adicionado refere-se aos próprios cooperados. Cabe ressaltar que, esse item não demonstra por si só o total de retorno que é distribuído ao cooperado. Isso porque há sociedades cooperativas que optam pelo retorno ao cooperado por meio do preço pago ao insumo entregue a cooperativa pelo cooperado, sendo essa uma informação que faz parte da formação do valor adicionado e que deve ser apresentada na nota explicativa vinculada a DVA.

No caso da cooperativa do estudo de caso, o grupo que evidencia a distribuição e retenção das sobras pela cooperativa representa 32,36%. Entretanto, no que se refere aos valores efetivamente destinados aos cooperados, o valor adicionado distribuído a esse grupo é de 10,87%, representado pela assistência técnica, assistência educacional ao cooperado, e parte das sobras à disposição da assembleia geral com a proposta de distribuição por quota-capital e distribuição por numerário, que no caso da cooperativa do estudo de caso consiste em créditos

para serem gastos pelos cooperados na própria cooperativa. Considerando os 4.887 cooperados no ano de 2013, o retorno médio de cada cooperado é de R\$ 4.115,24.

As retenções das sobras simbolizam 22,20% das distribuições da cooperativa, sendo que esse é um valor de direito do cooperado, ou seja, pertence ao cooperado mesmo que não disponível no momento.

Por meio da análise conjunta dos sete indicadores vinculados a distribuição de riqueza é possível verificar como o valor adicionado é distribuído entre os diferentes grupos econômicos que interagem com a cooperativa

A Figura 12 apresenta a distribuição do valor adicionado gerado pela cooperativa do estudo de caso distribuído pelos diferentes grupos econômicos que interagem com a cooperativa.

Figura 12 - Distribuição do valor adicionado da cooperativa do estudo de caso

Fonte: Elaborado pela autora.

Por meio da análise da Figura 12 é possível perceber que o grupo econômico que recebe a maior parcela de distribuição do valor adicionado é os cooperados se a distribuição e retenção das sobras for considerada em conjunto, recebendo 32,36% da riqueza criada. Seguidos da distribuição ao pessoal e ao governo. Entretanto, cabe ressaltar que a diferença de distribuição entre esses grupos econômicos não é significativa como esperada, ou seja, expressiva.

As contribuições socioambientais, que representam os benefícios gerados para a comunidade, representam o último grupo de distribuição. Essa informação pode sinalizar a cooperativa a necessidade de se investir recursos em projetos que contribuam diretamente com o desenvolvimento da comunidade no âmbito social e ambiental.

Expor as informações geradas pela Demonstração do Valor Adicionado por meio gráficos permite uma visualização clara de como os recursos gerados pela entidade foram distribuídos entre os agentes que interagem com a mesma. Sendo assim, permite ao usuário da informação uma sinalização de onde os recursos estão sendo empregados e se alguma medida poderia ser tomada para minimizar tais transferências de recursos. Também permite aos cooperados e administração que medidas sejam tomadas para adequar a situação de distribuição da riqueza da entidade com a sua natureza e objetivos.

7.3.1.3 Distribuição da riqueza na realização da Rates

A Reserva de assistência técnica, educacional e social é uma importante reserva das sociedades cooperativas que é constituída por 100% do resultado do ato não cooperado e uma porcentagem, atribuída no estatuto da cooperativa e seguindo os limites da legislação, do resultado do ato cooperado.

Essa reserva é constituída ao final de cada exercício de forma obrigatória, entretanto, não há obrigatoriedade quanto a sua realização, cabendo a cooperativa decidir quais as atividades e projetos que serão beneficiados. Pela inexistência da obrigatoriedade da realização da Rates, é possível que uma cooperativa constitua uma reserva maior do que a sua capacidade de realização. Cabendo aos cooperados acompanhar a realização da Rates e cobrar da cooperativa que projetos e atividades sejam desenvolvidas com os valores destinados a reserva, já que a realização dessa reserva impacta no retorno dos cooperados.

Esse acompanhamento da realização da Rates nos demonstrativos contábeis obrigatórios é considerado complexo, devido ao método de contabilização de tal reserva da Demonstração de Sobras e Perdas, e a ausência da discriminação dos valores investidos por assistência.

O Quadro 47 expõe os índices relacionados ao acompanhamento da Rates da cooperativa do estudo de caso.

Quadro 47 - Índices de distribuição de riqueza na realização da Rates da cooperativa do estudo de caso

Distribuição de Riqueza na Realização da Rates			
Índice	Fórmula	Itens da DVA	2013
Participação da Rates no valor adicionado	$\frac{\text{Rates Realizada}}{\text{Valor Adicionado a Distribuir}}$	$\frac{(8.4+8.5.1+8.5.2)}{(8)}$	0,0217
Participação da assistência educacional no valor adicionado	$\frac{\text{Assistência Educacional}}{\text{Valor Adicionado a Distribuir}}$	$\frac{(8.5.2)}{(8)}$	0,0017
Participação do assistência social no valor adicionado	$\frac{\text{Assistência Social}}{\text{Valor Adicionado a Distribuir}}$	$\frac{(8.4.1+8.4.2)}{(8)}$	0,0100
Participação da contribuição ambiental no valor adicionado	$\frac{\text{Contribuição Ambiental}}{\text{Valor Adicionado a Distribuir}}$	$\frac{(8.4.3)}{(8)}$	0,0000
Participação do assistência técnica no valor adicionado	$\frac{\text{Assistência Técnica}}{\text{Valor Adicionado a Distribuir}}$	$\frac{(8.5.1)}{(8)}$	0,0101

Fonte: Elaborado pela autora.

Por meio dos valores apresentados no quadro anterior é possível verificar que a assistência técnica é assistência que recebe maiores valores vinculados a distribuição de riqueza. Esse resultado é esperado tendo em vista que a cooperativa se trata de uma agroindústria que depende do volume e qualidade dos insumos entregues pelos seus cooperados e por se tratar de um benefício relevante percebido pelo cooperado.

A contribuição ambiental não está exposta de forma explícita no conceito da Rates, mas devido à ampliação da preocupação ambiental, e do aumento das discussões acadêmicas e mercadológicas em torno do tema, torna-se relevante evidenciar essa informação. No caso das cooperativas, em alguns casos essa informação pode ser confundida com assistência técnica na propriedade do cooperado, sendo necessário verificar projeto por projeto para separar essa classificação.

No caso da cooperativa do estudo de caso não há valores, vinculados a projetos ambientais, que possam ser mensurados confiavelmente e evidenciados no item 8.4.3, resultando em uma participação da contribuição ambiental no valor adicionado de 0%. Entretanto, como exposto em Notas Explicativas a cooperativa apresenta projetos e atividades.

A segunda assistência que recebe maiores recursos é a assistência educacional, o que é coerente com o presente incentivo da cooperativa na nova geração de cooperados que busca a mecanização da produção e com isso necessita de um maior nível educacional. A assistência social é a terceira a receber a riqueza criada pela entidade, representando somente 0,99% do valor adicionado distribuído pela entidade.

No total, apenas 2,17% do valor adicionado em 2013 foi destinado a realização da Rates, enquanto que os valores destinados a constituição da Rates do mesmo período foram de 8,71%, cerca de quatro vezes superior a realização da reserva. No ano final de 2013, considerando as realizações do período e constituições, a cooperativa estudada contava com uma Rates no valor de R\$ 54.715.683,65, demonstrando potencial para investir mais recursos na realização das assistências e com isso aumentar o impacto social e até mesmo econômico, pelo aumento da quantidade e qualidade da produção causado pela assistência técnica e em alguns casos a assistência educacional.

Essas são informações relevantes a serem analisadas pelos cooperados já que isso pode indicar ou uma necessidade de redução da alíquota do resultado do ato cooperado destinado a Rates em estatuto, quando plausível, ou a necessidade de rever a aplicação da reserva em outros projetos e atividades, aumentando assim os índices vinculados a realização da Rates, e consequentemente o valor adicionado distribuído para esse aspecto.

7.3.2 Considerações do estudo de caso

Após apresentar a Demonstração do Valor Adicionado para cooperativas aplicada a um estudo de caso e analisar os resultados que foram possíveis de serem gerados com tal aplicação, a análise desse capítulo pode ser concluída.

As modificações propostas na DVA pelo presente trabalho são plausíveis, possíveis de serem implementadas na prática e geram novas informações para o tomador de decisão. É possível com a atual estrutura da contabilidade financeira das sociedades cooperativas elaborar a Demonstração do Valor Adicionado no modelo para cooperativas, permitindo que a dupla natureza de tais sociedades sejam preservadas e evidenciadas de uma forma distintas dos demais demonstrativos contábeis até então utilizados por tais organizações.

Tendo como finalidade gerar benefícios econômicos e sociais aos seus cooperados e até mesmo na comunidade onde a cooperativa está inserida, a evidenciação do impacto econômico e social gerado garante a manutenção desse tipo de estrutura de organização.

No caso da cooperativa do estudo de caso, foi possível perceber que algumas adaptações das informações contábeis seriam necessárias caso somente as informações presentes nas

demonstrações contábeis obrigatórias fossem utilizadas, entretanto, de posse do balancete de verificação, todas as informações são possíveis de serem levantadas para a elaboração da DVA. Ademais, outras informações podem ser buscadas na contabilidade gerencial, tais como o preço pago pelo insumo adquirido do cooperado.

Com a exposição do valor adicionado é possível perceber que a cooperativa analisada incorpora valor nos insumos adquiridos por meio do seu processo de transformação no valor de R\$ 184.960.672,23, em 2013. Sendo que essa riqueza representa cerca de 17,7% do PIB da cidade de Carlos Barbosa, se comparado a valores corrigidos do PIB de 2012, e é distribuída em cinco grupos econômicos.

Em valores brutos a cooperativa é capaz de gerar R\$ 173.255.825,88 em riqueza, sendo que deste valor 75,37% é gerado pela realização do ato cooperado. O valor adicionado líquido pela entidade, considerando os recursos empregados em depreciação, amortização e exaustão, foi de R\$ 169.919.946,83 no mesmo período. Assim é possível afirmar que do total de riqueza criada pela entidade no período 92,13% do valor é gerado diretamente pela cooperativa, sendo o restante recebido por meio de transferências do valor adicionado por outras entidades com os recursos da cooperativa, principalmente composto pelas receitas financeiras do período.

Com relação à distribuição dessa riqueza criada pela cooperativa do estudo de caso, seus empregados são o segundo grupo a receberem maiores distribuições de valores. A cooperativa gera 1.646 empregos diretos, sendo que tais agentes econômicos recebem 31% da riqueza criada pela cooperativa, ou seja, o montante de R\$ 57.343.019,64 é distribuídos a seus empregados. Sendo 83,63% desse valor empregado na remuneração direta dos empregados vinculados a produção, venda e administrativo. Por meio dessas informações foi possível constatar que a remuneração média mensal dos empregados da cooperativa é de R\$ 2.429,40, sem considerar os demais benefícios oferecidos aos empregados.

Mesmos com os benefícios fiscais já previstos pela legislação federal e estadual às sociedades cooperativas, o governo ainda é o terceiro agente a receber a alocação da riqueza criada. O governo recebe 30,82% do valor adicionado distribuído pela cooperativa alvo do estudo de caso, um total de R\$ 57.003.509,35, apresentando uma diferença pouco significativa em comparação aos valores distribuídos aos empregados e cooperados. O estado é a esfera que mais recebe destinações em função da arrecadação do ICMS. Tendo em vista que, as sociedades cooperativas preocupam-se com a esfera social, diferentemente das entidades de

finalidade lucrativa, os benefícios fiscais deveriam ser superiores a ponto de reduzir a expressividade desse grupo econômico.

O terceiro grupo que compõe os *stakeholders* da cooperativa são os terceiros, externos a cooperativa que recebem remuneração e com isso parte da distribuição do valor adicionado. Esse grupo, na cooperativa do estudo de caso, somente recebe 4,82% do valor adicionado distribuído e 93,45% desse valor é vinculado as despesas financeiras que a cooperativa apresenta.

As contribuições socioambientais direcionadas aos cooperados e a comunidade são evidenciadas no quarto grupo da DVA. Esse grupo tem a capacidade de evidenciar de forma direta o impacto social causado pela cooperativa, no entanto, acabou demonstrando ser o de menor expressão na cooperativa do estudo de caso, recebendo apenas 1,00% do valor distribuído. A realização da Rates no ano de 2013 apenas representou 2,17% dos valores distribuídos pela entidade, contemplando os três tipos de assistência previstas na Rates, sendo a assistência técnica a que recebe maiores destinações. Esse grupo de distribuição despertou curiosidade devido aos altos valores contidos na reserva da Rates, R\$ 54.715.683,65, e os baixos valores de sua realização, que ocasionam que este grupo seja o último a receber a alocação do valor adicionado. Tais constatações sugerem que alterações devem ser realizadas nos projetos da Rates ou na alíquota do resultado do ato cooperado que é destinada a essa reserva indivisível, quando plausível, cabendo ao cooperado participar dessa tomada de decisão.

O primeiro grupo econômico que recebe maiores distribuição do valor adicionado originado pela entidade no período são os cooperados e a própria cooperativa. A cooperativa do estudo de caso distribuiu e reteve sobras no valor de 32,36% da riqueza criada em 2013, equivalente a R\$ 59.849.780,59. Os cooperados receberam cerca de 10% desses valores em forma de assistência técnica, educacional e distribuição de sobras, dividida em créditos na cooperativa e aumento das quotas-capitais. O equivalente R\$ 3.843,79 em retornos para o cooperado. Considerando somente os valores distribuídos diretamente aos cooperados, esse grupo passa a ser o quarto a receber a distribuição de valores gerados pela cooperativa no período. Entretanto, os R\$ 18.784.620,61 de retornos destinados aos cooperados da cooperativa do estudo de caso, não consideram os retornos concedidos pelo maior valor pago ao insumo adquirido do cooperado em relação ao mesmo preço de insumo pago caso fosse entregue ao mercado pelo cooperado. Tendo em vista que, o preço médio do litro de leite pago ao

cooperado no ano de 2013 foi superior a média do litro de leite no estado, os associados da cooperativa ainda terão um incremento na renda diferencial daqueles produtores rurais que não são cooperados.

No mesmo período a cooperativa reteve cerca de 22,20% dos recursos criados pela cooperativa, o montante de R\$ 41.065.159,98 em reservas, considerando a proposta de distribuição das sobras à disposição da assembleia geral propostas pela administração da cooperativa. Cabe ao cooperado acompanhar as realizações de tais reservas e cobrar a sua reversão caso as mesmas não sejam realizadas conforme o determinado pela assembleia geral.

Assim, com o uso da Demonstração do Valor Adicionado moldada para as sociedades cooperativas é possível que uma nova gama de informações sejam geradas, e que possivelmente, auxiliem na tomada de decisão dos cooperados com relação à cooperativa. A forma que as informações foram apresentadas nesse item somente são possíveis com os ajustes propostos na DVA e a utilização das notas explicativas e também dos índices propostos.

Por meio das informações apresentadas é possível perceber que a cooperativa do estudo de caso causa impacto econômico e social na região onde encontra-se inserida, e causa um impacto mais relevante pela forma de estrutura organizacional escolhida na segunda fase de vida da cooperativa.

Cabe ressaltar que os resultados encontrados apenas demonstram as externalidades diretas geradas pela cooperativa, com exceção da tributação indireta gerada pelo diferencial de renda dos cooperados e empregados. Tendo em vista que a perspectiva de análise adotada sob a Demonstração do Valor Adicionado proposta é a perspectiva de firma, que contempla somente os impactos econômicos e sociais diretos, já que a sociedade cooperativa é vista como uma unidade empresarial isolada das propriedades rurais de seus cooperados, com planejamento estratégico distinto.

8 ANÁLISE DAS COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS DO RIO GRANDE DO SUL

A partir dos resultados levantados pelo estudo de caso procurou-se verificar como as sociedades cooperativas agropecuárias geram impacto no Rio Grande do Sul. Se as informações encontradas no estudo de caso se replicam quando o conjunto de cooperativas agropecuárias é analisado, ou se o estudo de caso se trata de uma particularidade.

Ademais, esse tópico também demonstra que é possível a utilização de fórmulas para a apresentação das informações vinculadas ao valor adicionado quando a elaboração da Demonstração do Valor Adicionado, conforme o proposto, não é possível. Entretanto, cabe ressaltar que a utilização de fórmulas limita a análise e parte de aproximações do valor adicionado.

Tendo em vista que não seria possível obter o balancete de verificação de todas as cooperativas agropecuárias do Rio Grande do Sul para elaborar a DVA segundo o modelo proposto, procurou-se utilizar uma simplificação conforme a equação 3 e 4 do presente trabalho e já explicitado nos procedimentos metodológicos da pesquisa descrito no item 5.2 desta dissertação.

Por meio da aplicação da fórmula para a obtenção do valor adicionado à distribuir é possível demonstrar que as 72 cooperativas agropecuárias do estado do Rio Grande do Sul agregaram aproximadamente R\$ 1.464.478.398,97 de valor na economia no ano de 2011. No ano 2012, o valor adicionado total das cooperativas foi de aproximadamente R\$1.581.561.667,67, um crescimento de 7,99%, considerando valores nominais. Já em 2013, as cooperativas agropecuárias agregaram R\$ 2.049.790.544,92 a economia do estado, um crescimento de 29,60% em comparação ao ano anterior.

Segregando as informações entre as cooperativas que apresentam agroindústria e as que somente comercializam por meio de *commodities* agropecuários, as cooperativas agropecuárias que apresentam agroindústria são responsáveis por agregarem 67% do valor adicionado levantado nos períodos. Sendo que no ano de 2013 as 32 cooperativas com agroindústria adicionaram o valor de R\$ 1.375.195.904,76, enquanto as que comercializam

somente agregaram *commodities* R\$ 674.594.640,16 a economia do estado do Rio Grande do Sul.

A contribuição das 32 cooperativas agropecuárias com agroindústria para o PIB industrial do Rio Grande do Sul nos anos de 2011 e 2012 foram 1,55% e 1,77%, respectivamente. Já a contribuição das cooperativas que comercializam *commodities* agropecuários a contribuição no Produto Interno Bruto agropecuário foi de 2,46% e 2,58%, nos mesmos períodos citados.

A contribuição das cooperativas também pode ser detalhada por meio da alocação dos valores adicionados por Conselhos Regionais de Desenvolvimento, possibilitando que o valor adicionado em cada região onde a sede da cooperativa está localizada seja analisado. A Tabela 41 com as informações detalhadas sobre a capacidade das cooperativas gerarem riqueza por Coredes nos anos de 2011, 2012 e 2013.

Tabela 41 - Agregação de valor por Coredes do Rio Grande do Sul

Coredes	Coop.	VA 2011	VA 2012	VA 2013
Alto da serra botucaraí	2	R\$ 144.798.694,94	R\$ 119.477.502,06	R\$ 138.608.178,95
Alto Jacuí	3	R\$ 181.572.768,22	R\$ 148.285.166,41	R\$ 173.146.996,36
Campanha	2	R\$ 22.378.214,78	R\$ 21.113.527,75	R\$ 22.662.265,25
Campos de cima da serra	3	R\$ 3.327.622,71	R\$ 4.684.168,87	R\$ 3.753.190,38
Celeiro	1	R\$ 14.680.257,27	R\$ 29.956.060,38	R\$ 30.962.376,71
Central	8	R\$ 60.579.942,28	R\$ 90.068.124,31	R\$ 120.265.108,94
Fronteira Noroeste	4	R\$ 81.862.546,24	R\$ 73.735.540,06	R\$ 110.758.016,71
Fronteira Oeste	3	R\$ 24.643.724,65	R\$ 24.008.735,98	R\$ 25.619.556,01
Hortênsias	2	R\$ 64.802.665,91	R\$ 59.064.014,43	R\$ 83.337.771,07
Jacuí Centro	1	R\$ 49.892.112,44	R\$ 57.264.212,30	R\$ 70.794.951,27
Litoral	1	R\$ 35.339,71	R\$ 18.704,64	R\$ 19.385,11
Médio Alto Uruguai	1	R\$ 5.925.582,32	R\$ 2.451.644,93	R\$ 12.868.904,11
Metropolitano Delta do Jacuí	1	R\$ 107.800.916,60	R\$ 94.764.303,08	R\$ 130.117.532,28
Nordeste	12	R\$ 32.387.388,23	R\$ 62.258.297,24	R\$ 69.975.013,34
Missões	3	R\$ 90.893.586,03	R\$ 102.860.523,14	R\$ 122.333.492,48
Noroeste colonial	2	R\$ 84.100.239,15	R\$ 143.112.028,76	R\$ 185.278.915,74
Norte	2	R\$ 988.937,76	R\$ 1.660.400,83	R\$ 1.883.964,29
Rio da Várzea	3	R\$ 64.104.204,04	R\$ 72.052.978,98	R\$ 82.347.400,70
Vale do Caí	2	R\$ 23.570.143,60	R\$ 7.476.412,53	R\$ 24.657.508,22
Serra	9	R\$ 243.215.899,31	R\$ 257.826.536,70	R\$ 330.656.268,18
Sul	4	R\$ 34.218.275,52	R\$ 30.455.680,57	R\$ 25.326.922,57
Vale do Taquari	3	R\$ 128.699.337,26	R\$ 178.967.103,72	R\$ 284.416.826,25
TOTAL	72	R\$ 1.464.478.398,97	R\$ 1.581.561.667,67	R\$ 2.049.790.544,92

Fonte: Elaborado pela autora.

As cooperativas agropecuárias da amostra localizadas na região da serra gaúcha são as que apresentam o maior valor adicionado em valores totais durante os três períodos analisados,

sendo que as cooperativas dessa região, de uma maneira geral, apresentam agroindústria e tem como produto principal o leite ou a uva para produção de vinhos e espumantes. O crescimento do valor adicionado de 2011 para 2013 foi de cerca de 35% nessa região, considerando valores nominais.

Considerando o valor adicionado médio por cooperativas, a região da serra apresenta um valor adicionado médio R\$ 36.739.585,35 por cooperativas no ano de 2013, sendo a nona região a adicionar maiores valores por cooperativa. Analisando essa variável a região que apresenta o maior valor adicionado médio por cooperativa é na região Metropolitana Delta do Jacuí, que engloba a cidade de Porto Alegre e apresenta o maior PIB entre os Coredes. Essa cooperativa apresentava 298 empregados e 33.354 cooperados no ano de 2013, sendo que o produto principal da cooperativa é o arroz e a mesma não apresenta agroindústria.

A região com menor valor adicionado das cooperativas da amostra e a com menor valor adicionado médio por cooperativa é a Litoral que conta apenas com uma cooperativa e adicionou somente R\$ 19.385,11 para região em 2013, sendo uma baixa agregação de valor se comparada as demais cooperativas da amostra. Essa cooperativa apresentou em 2013, 85 cooperados, não possui agroindústria ou marca própria, e o produto principal comercializado é cebola.

A média de valor adicionado pelas cooperativas foi de R\$ 20.339.977,76, R\$ 21.966.134, R\$ 28.469.313,12, em 2011, 2012 e 2013 respectivamente. Sendo que as medianas no mesmo período foram de R\$ 5.649.314,47, R\$ 6.301.517,14, R\$ 10.157.290,02, respectivamente, demonstrando que 50% das cooperativas apresentam valores inferiores 30% do valor adicionado médio. Esses resultados evidenciam uma heterogeneidade na capacidade das cooperativas da amostra em gerarem riquezas, apresentando um desvio padrão considerável nas variáveis apresentadas.

Em 2011 a cooperativa da amostra que mais agregou valor foi à cooperativa agroindustrial localizada no Vale do Taquari, com 1.726 empregados e 3.620 cooperados, tendo como produto principal a comercialização de derivados da industrialização de suínos, essa cooperativa gerou aproximadamente R\$ 119 milhões em valor adicionado para ser distribuído entre seus agentes econômicos. Em 2012 e 2013 a cooperativa com maior valor adicionado da amostra foi à mesma, localizada no Vale do Taquari, a cooperativa apresenta 1.726 empregados e 3.620 cooperados, tendo como produto principal a comercialização de derivados da industrialização de suínos, estando a mais de 10 anos no mercado e tendo marca

própria. Nos três anos analisados a cooperativa com menor capacidade de agregar valor aos insumos adquiridos foi à cooperativa localizada no Litoral que trabalha com cebola, já apresentada anteriormente.

Para comparar os resultados apresentados pelas cooperativas agropecuárias da amostra com a cooperativa do estudo de caso, alguns índices foram calculados. Destaca-se que, nem todos os índices propostos no presente trabalho puderam ser calculados, visto que a máscara de plano de contas utilizadas pela Organização das Cooperativas do Estado do Rio Grande do Sul inviabiliza alguns cálculos pelo nível de detalhamento apresentado. Por essa razão, sugere-se rever a máscara de seu plano de contas, buscando uma maior abertura das contas sintéticas em contas analíticas.

Com relação aos índices de formação do valor adicionado não é possível apurar o valor adicionado bruto gerado pela entidade, tendo em vista que as informações sobre depreciação, amortização e exaustão não são apresentadas no plano de contas de forma separada. Ademais, mesmo com a obrigatoriedade prevista na legislação, a máscara utilizada não permite que os resultados alcançados com a realização do ato cooperado e do ato não cooperado sejam vistos separadamente. A partir de uma análise realizada pela Ocergs, com base nas das 30 maiores cooperativas, considerando o faturamento de 2013, conseguiu-se obter essa informação de somente 15 delas e a média que pode ser verificada entre elas é que praticam 81% em atos cooperativos e 19% de atos não cooperativos. Entretanto, tendo em vista a baixa representatividade da amostra utilizada optou-se por não apresentar os índices que utilizam a informação do valor adicionado por ato cooperado e pelo ato não cooperado.

Para a obtenção do valor adicionado líquido pela entidade somente retirou-se da Equação 3, valor adicionado pela formação, o valor referente as receitas financeiras, já que esses valores correspondem a valores recebidos em transferência de outras entidades.

O Quadro 48 apresenta os resultados dos índices de formação do valor adicionado calculados ao longo dos anos de 2011 a 2013 para as 72 cooperativas agropecuárias do estado do Rio Grande do Sul.

Quadro 48 - Índices vinculados a formação do valor adicionado das cooperativas do Rio Grande do Sul

Índices de formação do valor adicionado				
Índices	Fórmula com itens do Plano de Contas	2011	2012	2013
Potencial na agregação pelas vendas	Valor Adicionado à distribuir - Receitas Financeiras (3.5.4)	0,1371	0,1375	0,1229
	Vendas Líquidas (3.2)			
Potencial do ativo em gerar riqueza	Valor Adicionado à distribuir - Receitas Financeiras (3.5.4)	0,2176	0,2007	0,2007
	Ativo Total Líquidomed (1 - 1.2.6)			
Potencial do patrimônio em gerar riqueza	Valor Adicionado à distribuir - Receitas Financeiras (3.5.4)	1,2724	0,8449	0,9705
	Patrimônio Líquidomed			
Potencial dos empregados em gerar riqueza	<u>Valor Adicionado à distribuir</u> n° de empregados	R\$ 95.903,90	R\$ 106.514,79	R\$ 129.699,28
Grau de riqueza produzida pela entidade	Valor Adicionado à distribuir - Receitas Financeiras (3.5.4)	88,91%	82,96%	90,07%
	Valor Adicionado à distribuir			

Fonte: Elaborado pela autora.

Destaca-se que, a segunda coluna do Quadro 50 apresenta a numeração entre parêntese correspondente às contas do plano de contas das cooperativas, apresentados no Anexo B.

O potencial de agregação de valor pelas vendas líquidas indica uma redução na representatividade das vendas líquidas no período com relação valor adicionado líquido gerado pelas cooperativas agropecuárias da amostra. No ano de 2013 as cooperativas do estado apresentaram uma média de 12,29% de representatividade das vendas, um valor inferior ao que a cooperativa do estudo de caso apresentou no período, com 21,4%. Cabe ressaltar que as vendas líquidas são um importante fator para verificar a rentabilidade das entidades, e quanto maiores os valores encontrados no potencial de agregação de valor pelas vendas líquidas, melhor tende a ser o desempenho da cooperativa.

Ao ser verificado o potencial do ativo em gerar riqueza, a cooperado do estudo de caso apresentava uma eficiência de 43,54% dos ativos utilizados na exploração da sua atividade para gerar valor para a entidade. Esse valor é superior ao valor médio do índice calculado para as cooperativas do estado do Rio Grande do Sul, que foi de 20,07% em 2013. Em 2011, as cooperativas do estado apresentavam uma média superior de 21,76%, porém, mesmo com o aumento do valor adicionado em 2012 esse índice apresentou uma redução, já que nesse mesmo período houve o crescimento da participação dos valores adicionados recebidos por transferência que são desconsiderados para o efeito do cálculo desse índice, e demonstram que a eficiência da entidade em gerar riqueza diminuiu mesmo com o aumento da geração de valor adicionado a distribuir no mesmo período. Esse fato é condizente com a redução da produção em 2012 onde devido ao período de estiagem prolongado algumas cooperativas

tiveram sua produção afetada e a participação do valor adicionado independente dos valores recebidos em transferência diminuiu.

Em média as cooperativas agropecuárias da amostra demonstraram uma alta capacidade em agregar valor a ela mesma utilizando seus próprios recursos, sendo que esse índice chegou a se superior a 100% em 2011. Entretanto, no mesmo período a mediana desse índice foi de 51,48%, demonstrando que a maioria das cooperativas analisadas tem capacidade de agregação de valor ao patrimônio líquido inferior a 51%. Esse índice apresentou uma redução em 2012, voltando a crescer em 2013 até chegar ao patamar de 97%, a cooperativa do estudo de caso, apresenta uma capacidade de 89,87% em agregar valor a ela mesma utilizando seus próprios recursos, um valor expressivo, entretanto menor que a média do estado, mas superior a 50% das cooperativas dessa amostra, visto a mediana de 59,61% no mesmo período.

Verificando o potencial de geração de riqueza por cada empregado vinculado à cooperativa, é possível verificar um aumento da produtividade da mão de obra em gerar riqueza ao longo do tempo. No ano de 2013, a cooperativa do estudo de caso apresentou uma riqueza gerada de R\$ 103.232,05 por empregado, estando abaixo da média das cooperativas do estado, mas superior a 50% das cooperativas, visto a mediana de R\$ 85.556,46. O valor máximo encontrado na amostra de valor adicionado por cooperado foi de R\$ 724.578,93 em 2013, sendo que, a cooperativa que apresentou esse resultado é uma cooperativa que trabalha principalmente com soja, somente com a venda de *commodities*, tendo apenas 6 funcionários e 2.500 cooperados.

Já com relação à capacidade da sociedade cooperativa gerar valor por si só, ou seja, sem dependência dos valores adicionados por outras entidades recebidos por transferência. A cooperativa do estudo de caso, em 2013, foi capaz de gerar 91,87% da riqueza que é distribuída pela entidade. Em média, as cooperativas agropecuárias da amostra apresentaram uma capacidade de 90% no mesmo período, sendo que esse foi o índice com maior homogeneidade nos resultados encontrados, ou seja, menor desvio padrão. Ressalta-se que, em 2012 a dependência de recursos transferidos aumentou, sendo que o resultado gerado pelas outras entidades com o capital da cooperativa contribuiu para o aumento do valor adicionado em 2012.

De uma maneira geral, a cooperativa do estudo de caso apresenta resultados compatíveis ao restante das cooperativas agropecuárias do estado, sendo que alguns índices apresentam resultados inferiores quando comparados com a média. Porém, quando os resultados do estudo

de caso são comparados com a mediana é possível perceber que a cooperativa do estudo de caso se encontra com um desempenho superior a 50% das cooperativas da amostra no que se refere aos índices de formação do valor adicionado.

Com relação aos índices vinculados a distribuição do valor adicionado das cooperativas do estado do Rio Grande do Sul, uma ressalva sobre o valor adicionado distribuído aos empregados deve ser realizada. Tendo em vista as limitações presentes no cálculo do valor adicionado à distribuir constituído com dados exclusivamente oriundos da DSP, conforme o explicado no item 5.2 da presente DVA, é necessário ressaltar que os valores se tratam de uma aproximação.

O Quadro 49 apresenta os resultados dos índices que evidenciam a distribuição do valor adicionado das cooperativas da amostra.

Quadro 49 - Índices vinculados à distribuição do valor adicionado das cooperativas do Rio Grande do Sul

Índices de distribuição do valor adicionado				
Índices	Fórmula com itens do Plano de Contas	2011	2012	2013
Participação dos empregados no VA	<u>Despesas com Pessoal (3.5.6)</u> Valor Adicionado à distribuir	35,37%	26,53%	24,56%
Participação do governo no VA	Deduções (3.1.1) + Despesas Tributárias (3.5.5) + Provisão de IR e CSLL (3.7) Valor Adicionado à distribuir	36,08%	41,46%	40,02%
Participação de terceiros no VA	<u>Despesas Financeiras (3.5.3)</u> Valor Adicionado à distribuir	22,69%	35,59%	19,40%
Participação das sobras no VA	Sobras/Perdas à Disposição da AG (3.8.3) Valor Adicionado à distribuir	10,35%	-4,88%	7,30%
Grau de retenção das sobras no VA	<u>Destinações Estatutárias (3.8.1)</u> Valor Adicionado à distribuir	0,08%	8,29%	10,90%
Participação das sobras e reservas no VA	Sobras/Perdas - Resultado Líquido (3.8) Valor Adicionado à distribuir	15,00%	-3,58%	16,02%

Fonte: Elaborado pela autora.

A média da participação dos empregados no valor adicionado distribuído pelas cooperativas agropecuárias da amostra vem diminuindo ao longo dos anos, sendo que em alguns momentos passa a ser o terceiro grupo de agentes econômicos a receber as destinações do valor adicionado. Em 2013, a cooperativa analisada pelo estudo de caso distribuiu 31,00% da sua riqueza criada para os empregados vinculados à cooperativa, um valor superior à média de distribuição das cooperativas do estado que fazem parte da análise. Mesmo com o aumento do valor adicionado ao longo dos anos o valor adicionado repassado aos empregados reduziu, enquanto, a participação do governo cresceu.

Há um caso particular na amostra onde o valor adicionado é inferior a distribuição do valor adicionado direcionado aos empregados, no ano de 2013. Como esperado, essa cooperativa

apresenta um prejuízo de R\$ 14.469.845 no período, o que pode comprometer a continuidade da cooperativa.

A redução da riqueza criada pelas cooperativas aos empregados pode indicar a redução do impacto econômico e social das cooperativas na amostra, visto que a maior distribuição de valores aos empregados tende a aumentar a renda e com isso a qualidade de vida de seus empregados. Porém, como esse fator não é o único a evidenciar o impacto social e econômico é necessário observar outras variáveis.

Na cooperativa do estudo de caso o governo é o segundo grupo de distribuição da DVA por meio do recebimento de impostos, taxas e contribuições, recebendo 30,82% da riqueza criada em 2013. As 72 cooperativas agropecuárias analisadas apresentam uma média superior de distribuição ao governo em todos os períodos analisados, sendo que, enquanto a distribuição aos empregados é reduzida ao longo dos anos, a participação do governo nos recebendo os recursos distribuídos pela cooperativa aumenta.

A Ocergs (2013) apontou que enquanto os ingressos das cooperativas aumentaram 12,85% do ano de 2012 para 2013, a arrecadação de impostos cresceu 19,2% no mesmo período. O crescente volume de destinações ao governo diminui a participação de outros agentes econômicos na cooperativa, e diminui o impacto social e econômico direto que poderia ser gerado pela cooperativa. Cabe ressaltar que o impacto continua, entretanto, é reduzido já que o valor não retorna inteiramente para a região sede da cooperativa, visto que as porcentagens de transferência entre as esferas da união são diferentes.

O terceiro grupo a receber recursos provenientes da distribuição do valor adicionado das cooperativas da amostra é a remuneração do capital de terceiros. A média de repasses a esse grupo econômico sofreu um aumento no ano de 2012, ano atípico para a atividade agropecuária como comentado anteriormente, sendo que em algumas cooperativas acabaram recorrendo mais a recursos de terceiros para financiar a sua atividade. Nesse mesmo período, o custo da dívida também aumentou, o que pode explicar os resultados apresentados para esse índice.

Na cooperativa alvo do estudo de caso esse grupo econômico recebeu 4,82% das destinações, um valor cerca de 4 vezes inferior a média das cooperativas agropecuárias do estado do Rio Grande do Sul que fazem parte da amostra. Ressalta-se que, os valores absolutos destinados a esse grupo econômico pode ser ainda maior para a amostra, tendo em vista que não são

contemplados nesse item os valores referentes a aluguéis, por exemplo, devido às limitações da metodologia de cálculo já apresentadas no item 5.2 do presente trabalho.

No caso da cooperativa estudada no item 7 da dissertação, o grupo que evidencia a distribuição e retenção das sobras pela cooperativa representa 32,36%, sendo o primeiro grupo a receber os valores vinculados à geração de riqueza. Entretanto, as cooperativas da amostra apresentaram uma média inferior à da cooperativa do estudo de caso nos três anos analisados, sendo que no ano de 2012 o resultado do índice foi negativo. Sendo que, quando a mediana da amostra é analisada o resultado no mesmo período é de 14,67%.

O sinal negativo visualizado no resultado desse item indica que em média as cooperativas não distribuíram valores aos seus sócios, sendo que valores relevantes de prejuízo foram apresentados a ponto de reduzir o resultado desse índice para valores negativos. No caso de prejuízo, o resultado é levado à assembleia geral e os cooperados podem arcar com o valor do prejuízo equivalente às transações realizadas com a cooperativa.

No ano de 2013, as sobras distribuídas e retidas pelas cooperativas apresentaram o valor de 16,02%, sendo que a mediana apresentou valor próximo de 19%, e de uma forma geral há um equilíbrio na distribuição de valores a esse grupo.

No caso das cooperativas da amostra não é possível separar com exatidão os valores direcionados para reservas e para a distribuição aos sócios, já que não foram fornecidas as Notas Explicativas que poderiam trazer as informações sobre como os valores destinados à assembleia geral foram alocados, permitindo que os valores a serem aprovados pela assembleia para fazer parte das reservas. Assim, para efeito de exemplificação, os valores destinados à aprovação da assembleia geral foram todos considerados como distribuição de sobras aos cooperados, já que os mesmos poderiam vir a optar pela distribuição de 100% desse valor.

Na cooperativa do estudo de caso as retenções das sobras simbolizaram 22,20% das distribuições da cooperativa, enquanto a média das cooperativas na amostra no mesmo período foi de 10,90%, em 2013. Analisando o período de 2011 a 2013 é possível perceber o aumento da participação desse item no recebimento de riqueza. Ressaltando que, esse é um valor de direito do cooperado, ou seja, pertence ao cooperado mesmo que não disponível no momento.

Como esperado a participação das sobras distribuídas no ano de 2012 apresentou uma média negativa, devido ao prejuízo apresentado por algumas cooperativas da amostra. No ano de 2013 a média volta a ser positiva alcançando os 7%. A cooperativa analisada pelo estudo de caso apresentou em 2013 uma distribuição direta de recursos aos seus cooperados de 10,16% do valor adicionado distribuído, superior às distribuições realizadas no mesmo período pelas demais cooperativas analisadas considerando 100% dos recursos destinados a assembleia geral para a distribuição ao cooperado.

Por meio da análise conjunta dos sete indicadores vinculados a distribuição de riqueza é possível verificar como o valor adicionado é distribuído entre os diferentes grupos econômicos que interagem com a cooperativa

A Figura 13 apresenta a distribuição média do valor adicionado gerado pelas 72 cooperativas da amostra, entre grupos econômicos que interagem com as entidades.

Figura 13 - Distribuição do valor adicionado média entre as cooperativas do Rio Grande do Sul 2013
Fonte: Elaborado pela autora.

O quarto grupo econômico da Demonstração do Valor Adicionado proposta, referente à sociedade e as cooperados, por meio das contribuições socioambientais realizadas pela cooperativa não está entre os grupos que recebem o valor adicionado apresentados na Figura 13. Não é possível apurar o valor destinado a tais itens, visto o detalhamento do plano de contas das cooperativas analisadas.

Dos quatro grupos que recebem a alocação de recursos provenientes da geração da riqueza em 2013, o governo é o grupo que recebe mais recursos, seguido dos empregados vinculados a

cooperativa, terceiros que recebem a remuneração de seu capital ou ativo, e por fim o cooperado. Essa estrutura de distribuição é diferente da encontrada na cooperativa alvo do estudo de caso, onde os cooperados são o primeiro grupo de agentes econômicos a receber os valores da riqueza criada, no que se refere ao volume, seguido dos empregados, governo, terceiros e investimentos socioambientais.

Os resultados encontrados salientam que mesmo com a legislação federal e estadual que apresentam benefícios as entidades que optam pela estrutura em forma de sociedades cooperativas, a participação dos resultados direcionados ao governo, por meio de impostos, taxas e contribuições, é significativo, cabendo diálogo com seus representantes para verificar se tais repasses não poderiam ser ainda menores, visto a dupla natureza das cooperativas, com a ênfase conjunta entre o econômico e o social.

9 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As sociedades cooperativas são organizações econômicas singulares, tendo em vista a sua dupla natureza, econômica e social. Essa dupla natureza é considerada um diferencial promovido por esse tipo de entidade. Entretanto, a evidenciação desse impacto econômico e social é considerada um desafio, já que seus instrumentos contábeis são adaptados dos instrumentos das organizações com finalidade lucrativa, que muitas vezes não estão de acordo com a natureza das sociedades cooperativas.

Um exemplo desse desajuste dos instrumentos contábeis é o entendimento que as sobras evidenciadas pela Demonstração de Sobras e Perdas são a única forma de retorno gerado pela cooperativa aos seus cooperados. Essa interpretação faz com que os índices de rentabilidade sejam calculados utilizando as sobras como lucro, entretanto, pode ser um erro para esse tipo de entidade. Nas cooperativas, os cooperados são ao mesmo tempo proprietários e clientes da cooperativa, sendo que seu retorno pode não estar na sobra, mas sim no diferencial do preço pago pelo insumo entregue pelo cooperado à cooperativa em relação ao preço pago pelo mercado. Assim, uma cooperativa que apresente sobras iguais à zero também pode ser uma cooperativa que desempenha o seu papel econômico.

Além disso, a realização da Rates também constitui formas de retorno ao cooperado, e consequentemente, a comunidade. Entretanto, na atual estrutura da Demonstração de Sobras e Perdas e Demonstração de Mutações do Patrimônio Líquido não é possível verificar os recursos que são destinados a cada tipo de assistência, já que na DSP a realização da Rates é tratada como mera despesa, omitindo informações relevantes sobre os retornos desse tipo de organização e seu impacto.

Nesse contexto, propõem-se a utilização da Demonstração do Valor Adicionado como um instrumento de evidenciação do impacto econômico e social causado pelas cooperativas agropecuárias. Essa demonstração contábil apresenta cunho econômico-social, e permite que sejam divulgadas informações sobre a capacidade da entidade de gerar riqueza, e como esse valor adicionado é distribuído entre os diferentes agentes econômicos que interagem com a organização. Entretanto, a Demonstração do Valor Adicionado ainda não havia sido explorada e moldada, em toda a sua extensão e capacidade, para as sociedades cooperativas.

Obrigatória no Brasil somente para companhias de capital aberto, desde 2008, a Demonstração do Valor Adicionado possui três modelos, segundo o CPC 09, um voltado para entidades no geral, outro para instituições financeiras e outro para seguradoras. Essa falta de direcionamento para sociedades cooperativas faz com que informações que poderiam ser geradas e utilizadas no processo de decisão dos usuários, sejam omitidas ou suprimidas.

Assim, o primeiro passo para construção do modelo proposto foi a análise da perspectiva adotada sob a cooperativa. Na literatura pesquisada, três modelos de perspectiva sob a natureza das cooperativas foram encontrados: o modelo de integração vertical, firma e extensão da fazenda. Cada modelo apresenta diferentes características, diferentes alocações de direito de decisão e retorno sobre os ativos individuais, combinados e produzidos em conjunto, bem como diferentes dimensões de análise. A dimensão de análise demonstra se a análise do impacto econômico e social gerado pela cooperativa deve se restringir análise das externalidades diretas geradas pela cooperativa ou se essa análise deve ser ampliada até a análise do impacto gerado pelo cooperado, impactando na estrutura de evidenciação proposta pela Demonstração do Valor Adicionado.

Visto a forma com que o planejamento das cooperativas e da propriedade rural é realizado e o nível de detalhamento das informações da produção dos cooperados, exigido pelo modelo de integração vertical e extensão da fazenda, optou-se em construir o modelo de Demonstração do Valor Adicionado para cooperativas orientado pelo modelo de firma, medindo e evidenciando somente o impacto econômico e social direto gerado pelas cooperativas.

Com base nisso, o modelo de Demonstração do Valor Adicionado incorpora ao modelo proposto pelo CPC 09, referente às entidades em geral, a separação da receita provenientes do ato cooperado e ato não cooperado, e a separação dos custos de produtos, mercadorias e serviços e dos valores de materiais, energia e serviços adquiridos por meio do ato cooperado e não cooperado. Essas alterações na formação do valor adicionado da DVA permitem que o valor adicionado por cada ato seja estimado, e tendo em vista que, o ato cooperado produz impacto econômico e social, enquanto o ato não cooperado somente produz impacto econômico, essa é uma informação que auxilia a evidenciação da contribuição social e econômica gerada pela cooperativa. Ademais, sugere-se a inclusão de um item responsável pela evidenciação do diferencial de preço pago pela cooperativa ao insumo adquirido do cooperado, ou seja, a evidenciação do retorno econômico oferecido pela cooperativa quando o

cooperado atua entregando a sua produção para a cooperativa, e é recompensado com um valor superior do que seria pago se o mesmo entregasse a sua produção para o mercado.

As alterações propostas na distribuição do valor adicionado, segunda parte da DVA, tem como finalidade auxiliar na evidenciação do impacto social gerado pela cooperativa e amplia as informações sobre os retornos econômicos gerados. No grupo que reúne as informações sobre as distribuições aos empregados da cooperativa foram incluídos dois itens, a remuneração da diretoria e a assistência educacional, capacitação e treinamento fornecidos pela cooperativa aos seus empregados. Já no item que compõe as distribuições ao governo sugere-se a inclusão das informações sobre multas e infrações. Também é proposto, como já realizado por outros autores, a inclusão de um grupo que evidencia as contribuições socioambientais da entidade, o que auxilia a evidenciação da natureza social das cooperativas. Por fim, no grupo que demonstra as retenções e distribuições das sobras, sugere-se a inclusão dos itens referentes a assistência técnica aos cooperados e assistência educacional, itens de realização da Rates que são omitidos na DSP.

Para complementar as informações geradas pela Demonstração do Valor Adicionado para cooperativas sugere-se uma lista de indicadores e a inclusão de notas explicativas referentes a DVA, tais como a perspectiva de análise adotada, diferencial pago aos insumos adquiridos dos cooperados quando esse não está evidenciado de forma direta na DVA, benefícios fiscais obtidos pela estrutura de cooperativa, e projetos e atividades socioambientais que são realizados pela cooperativa, produzem impacto na comunidade local, mas não podem ser mensurados confiavelmente.

Por meio do estudo de caso realizado na sequência da construção do modelo de DVA, foi possível perceber que o modelo proposto é plausível de ser elaborado com as informações geradas pela contabilidade, sem a necessidade da coleta primária de dados. Entretanto, não é possível obter as informações necessárias somente utilizando o Balanço Patrimonial, Demonstrativo de Sobras e Perdas e Demonstração de Mutações do Patrimônio Líquido. é necessário as informações finais sobre as contas contábeis, tais como as geradas pelo Balancete de Verificação. No entanto, podem haver variações dependendo do grau de detalhamento da contabilidade. Também verificou-se, por meio das entrevistas realizadas, que a principal limitação na construção da DVA atual é a formação do grupo dos insumos adquiridos, como determinadas informações são incorporadas na DVA e como devem ser analisadas para finalidade de prestação de contas.

A pesquisa na cooperativa selecionada para o estudo de caso revelou que, no ano de 2013 a cooperativa agregou à economia o valor de R\$ 184.960.672,23, produzindo impacto econômico e social na região onde está inserida pela distribuição desse valor entre os agentes econômicos que interagem com a cooperativa. O ato cooperado é responsável por 75% da riqueza criada pela entidade, sendo que, a entidade por si só, sem considerar os valores adicionados por transferência, teve a capacidade de produzir 91,87% do valor gerado. O potencial do ativo da cooperativa em gerar riqueza alcançou a eficiência aproximada de 43%, e o potencial do patrimônio ficou em 89%.

Quanto à distribuição da riqueza, o grupo econômico que mais recebeu recursos no ano de 2013 foram os cooperados com 32% do valor adicionado, porém se as retenções da cooperativa são excluídas desse cálculo o valor direto distribuído cai para 10,16%. O segundo grupo a receber os recursos são os empregados com 31% da distribuição, o que faz os empregados da cooperativa do estudo de caso terem uma renda anual superior em cerca de 38% comparado a renda anual dos empregados de entidades com finalidade lucrativa no estado do Rio Grande do Sul, somente considerando a remuneração direta, sem incorporar os demais benefícios proporcionados aos empregados pela cooperativa. O terceiro grupo a receber maiores recursos foi o governo com 30,82% do valor adicionado distribuído pela cooperativa, sendo esse um grupo expressivo mesmo com os benefícios fiscais oferecidos. Em quarto, aparece a remuneração do capital de terceiros e, em seguida, as contribuições socioambientais com apenas 1,00%.

Os resultados demonstram que o governo, ao contrário do esperado, ainda tem uma grande participação na alocação dos recursos da cooperativa, fazendo com que as contribuições diretas geradas pela cooperativa na região onde estão inseridas sejam reduzidas. Outro resultado curioso foi sobre as contribuições socioambientais que foram o último grupo a receber destinações. A explicação para esse achado do estudo pode estar na falta de evidenciação dos demais demonstrativos contábeis dessas informações, classificando essas contribuições como meras despesas que afetam as sobras e não produzem retorno. Ademais, tendo em vista que a cooperativa estudada apresenta alta reserva de valores na Rates, e que a constituição da reserva nos anos de 2010 a 2013 foram superiores a sua realização sugere-se que maiores recursos sejam investidos nesse grupo, produzindo maiores impactos sociais pela cooperativa.

Ademais, analisou-se os resultados gerados por 72 cooperativas de cada estado, nos anos de 2011 à 2013. Não foi possível elaborar a DVA proposta para cada unidade analisada devido ao plano de contas utilizado pela Ocergs, ausência de Notas Explicativas e somente ter o Balanço Patrimonial e Demonstrativo de Sobras e Perdas como demonstrativos. Assim, utilizou-se a equação da formação e distribuição do valor adicionado para fornecer informações aproximadas do valor adicionado para o cálculo dos índices que seriam comparados.

As principais informações encontradas sobre o impacto econômico e social das cooperativas da amostra foram o aumento crescente do valor adicionado, chegando a R\$ 2 bilhões, em 2013. Deste valor, as cooperativas, sem considerar as transferências de valor adicionado, foram responsáveis por gerar 90% deste valor. Com relação aos grupos que recebem a riqueza criada, o governo foi o primeiro a receber recursos em todos os anos analisados, chegando aos 40% em 2013. O segundo grupo a receber recursos foram os empregados, que diminuíram a sua participação de 2011 à 2013, chegando a 24,56% em 2013. O grupo que representa a remuneração de terceiros chegou a ser o segundo grupo a receber mais recursos em 2012, devido ao aumento das despesas financeiras das cooperativas da amostra no período. As retenções e distribuições das sobras representaram 16% do valor distribuído em 2013, sendo que a maior parte desses valores foram destinados as reservas das cooperativas. Em 2012 as retenções e distribuições das sobras apresentaram uma média negativa, já que algumas cooperativas tiveram prejuízo significativo no período, ao ponto de reduzir a média a valores negativos. Não foi possível obter informações sobre as contribuições socioambientais causadas pelas cooperativas no período, já que a estrutura de plano de contas das cooperativas é composta essencialmente de contas sintéticas.

Assim, pode-se perceber que quando as informações das cooperativas do estado são observadas em conjunto, alguns resultados encontrados no estudo de caso não podem ser generalizados. Ademais, há a necessidade de reformular a estrutura de plano de contas das cooperativas do estado do Rio Grande do Sul, com a finalidade que mais informações sobre o impacto econômico e social sejam evidenciadas com um maior nível de detalhamento e acurácia.

Algumas limitações desta pesquisa devem ser destacadas. As cooperativas apresentam diversas formas de retorno aos cooperados, não sendo possível calcular o retorno econômico gerado aos cooperados somente pelas sobras produzidas pela cooperativa. No caso das

cooperativas agropecuárias as possibilidades de forma de retorno aumentam à medida que as transações realizadas pela cooperativa e seus cooperados se tornam mais complexas. Por exemplo, em alguns casos a cooperativa pode optar por fornecer insumos para a propriedade rural de seu cooperado a um preço menor do que fornecido pelo mercado, ou ainda, oferecer assistência técnica ao proprietário da cooperativa a um preço menor do que o mercado oferece. A Demonstração de Valor Adicionado proposta somente evidencia o diferencial pago pelo insumo adquirido do cooperado em relação ao preço pago pelo mercado, forma mais comum de retorno econômico juntamente com as sobras e serviços prestados pela cooperativa. Assim, é possível que determinados retornos econômicos ao cooperado não sejam evidenciados diretamente na DVA, entretanto, ainda podem ser expostos em nota explicativa como informação complementar relacionada ao item 2 da DVA. Ademais, os resultados sobre o valor adicionado pelas cooperativas analisadas se limitam aos dados do estudo de caso e as cooperativas da amostra, não podendo ser generalizados para todas as cooperativas.

Além disso, a relevância das informações geradas aos cooperados não foi testada, sendo que não é possível afirmar que a Demonstração do Valor Adicionado proposta gera maiores informações para a tomada de decisão do cooperado.

Por fim, acredita-se que o trabalho tenha contribuído para salientar a utilidade da Demonstração do Valor Adicionado em sociedades cooperativas, quais as alterações são necessárias no demonstrativo atual proposto pelo CPC 09, como a análise das informações deve ser utilizada e que as cooperativas agropecuárias produzem impacto econômico e social. Como propostas para pesquisas futuras, com o objetivo de aprimorar as questões levantadas por esse trabalho, sugere-se explorar como a DVA deveria ser elaborada com base nas demais perspectivas de análise da natureza das cooperativas e qual é o diferencial do impacto social e econômico causado se as contribuições geradas pelos cooperados, tidas como indiretas, são consideradas. Também sugere-se o aprimoramento dos modelos que evidenciem o diferencial do impacto econômico gerado pelas cooperativas em relação ao impacto produzido pelas entidades de finalidade lucrativa, e a análise das diferenças geradas por esses dois tipos de organizações na Demonstração do Valor Adicionado.

10 REFERÊNCIAS

ALCHIAN, A. A.; DEMSETZ, H. The property right paradigm. **The Journal of Economic History**, v. 33 (1), p. 16-27, mar. 1973.

BALIEIRO, C.de F.; COSTA, D. R. de M.; NINAUT, E. S.; MONTALDI, M. S.; BIALOSKORSKI NETO, S.. **Cooperativismo e economia social**: benefícios sócio-econômicos gerados para a sociedade. Trabalho apresentado no III Seminário de Tendências do Cooperativismo Contemporâneo, Cuiabá, Brasil, 2004. Disponível em: <http://www.fundace.org.br/cooperativismo/projetos_pesquisa_Brasil_Cooperativo_valor.pdf>. Acesso em: 04 jun. 2013.

BALIEIRO, C. F; BIALOSKORSKI NETO, S.. Capital social e cooperativas na agricultura do estado de são paulo: um ensaio analítico. **Revista Vanguarda Econômica**, Belo Horizonte, n. 9, p.80-89, 2001.

BAO, B.; BAO, D.. Usefulness of value added and abnormal economic earnings: an empirical examination. **Journal of Business Finance & Accounting**, v. 25, issue 1-2, p. 251–264, jan./mar. 1998.

BARRETO, R. de O.; DE PAULA, A. P. P.. Os dilemas da economia solidária: um estudo acerca da dificuldade de inserção dos indivíduos na lógica cooperativista. **Caderno EBAPE.BR**, Rio de Janeiro, v. 7 (2), p. 201-213, jun. 2009.

BIALOSKORSKI NETO, S.; BARROSO, M. F. G.; REZENDE, A J. Co-operative governance and management control systems: an agency costs theoretical approach. **Brazilian Business Review (BBR)**, v. 9, p. 68-87, 2012.

BIALOSKORSKI NETO, S.. **Economia e gestão de organizações cooperativas**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2012.

_____, S.. **Aspectos econômicos das cooperativas**. Belo Horizonte/MG: Mandamentos, 2006.

_____, S.. Member participation and relational contracts in agribusiness co-operatives in Brazil. **The International Journal of Co-operative Management**, v. 3, p. 20-26, 2006b.

_____, S.. Gobierno y papel de los cuadros directivos en las cooperativas brasileñas: estudio comparativo. **Revista de Economía Pública Social y Cooperativa**, Espanha, p. 225-241, 2004.

BOOTH, W.; COLOMB, G.; WILLIAMS, J. **A arte da pesquisa**. São Paulo: Martins Fontes, 2000.

BOSSIO, R.; ABBATE, D.; JOHNSIN, T.. **Conceptual framework objectives of financial reporting: stewardship and accountability**. (2005). Disponível em: <<http://www.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/IASB/Archive/Conceptual-Framework/Previous%20Work/CF-0507b07.pdf>>. Acesso em: 01 out. 2014.

BRASIL, Lei nº 5.764. Define a política nacional do cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências. 16 de dezembro de 1971. **Diário Oficial da União**, Poder Legislativo, Brasília, DF, 16 dez. 1971.

CALIXTO, L.; BARBOSA, R. R.; LIMA, M. B.. Disseminação de informações ambientais voluntárias: relatórios contábeis versus internet. **Revista de Contabilidade & Finanças – USP**, São Paulo, p. 84 – 95, jun. 2007.

CARVALHO, F. L. de. **Indicadores de avaliação de desempenho de cooperativas agropecuárias: um estudo em cooperativas paulistas**. (2008a). Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) – Programa de Pós-graduação em Controladoria e Contabilidade, Departamento de Contabilidade, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto.

_____, F. L. de. Indicadores de avaliação de desempenho de cooperativas agropecuárias: um estudo em cooperativas paulistas. **Revista de Organizações Rurais & Agroindustriais**, Lavras, v.10, n.3, p. 420-437, 2008b.

CENTRE INTERNATIONALE DE RECHERCHES ET DE L'INFORMATION SUR L'ÉCONOMIE SOCIALE ET COOPÉRATIVE. **Manual for drawing up the satellite accounts of companies in the social economy: co-operatives and mutual societies**. 2006. Disponível em: < <http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/coop/>>. Acesso em: 07 jul. 2013.

CENTRO DE ESTUDOS AVANÇADOS EM ECONOMIA APLICADA. **Leite/Cepea: Queda expressiva de preços marca último mês do ano**, 27 de dezembro 2013. Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz da Universidade de São Paulo. 2013. Disponível em: <<http://www.cepea.esalq.usp.br/leite/?page=155>>. Acesso em: 29 abr. 2015.

CHADDAD, F. Advancing the theory of the cooperative organization: the cooperative as a true hybrid. **Annals of Public and Cooperative Economics**, Belgium, v. 83, p. 445–461, 2012.

CHADDAD, F. R.; COOK, M. L. Understanding new cooperative models: an ownership-control rights typology. **Review of Agricultural Economics**, Greek, v 26 (3), p. 348-360, 2004.

COASE, R. H. The Nature of the firm. **Economics**, New Series, v. 4 (16), p. 386-405, nov. 1937.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE (CFC). Resolução CFC Nº. 1.162/09, de 27 de março de 2009. Altera o item 3 da NBC T 3.7- Demonstração do Valor Adicionado.. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 2009. Disponível em: < www.cfc.org.br/sisweb/sre/docs/RES_1162.doc>. Acesso: 20 jan. 2014.

_____. Resolução CFC nº. 1.138/08, de 21 de novembro de 2008. Aprova a NBC TG 09 – Demonstração do Valor Adicionado. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 2008. Disponível em: < www.cfc.org.br/sisweb/sre/docs/RES_1138.doc>. Acesso: 20 jan. 2014.

_____. Resolução CFC nº 920/01, de 28 de novembro de 2001. NBC T 10.8 Entidades Cooperativas. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 2001. Disponível em: <www.cfc.org.br/sisweb/sre/detalhes_sre.aspx?Codigo=2005/001013>. Acesso: 10 jun. 2013.

CONSELHO MONETÁRIO NACIONAL (CMN). **Resolução nº 3.859**. Altera e consolida as normas relativas à constituição e ao funcionamento de cooperativas de crédito. Brasília, 27 de maio de 2010. Disponível em: < http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/2010/pdf/res_3859_v5_P.pdf>. Acesso em: 03 abr. 2014.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS (CVM). **Deliberação CVM nº 557**. Aprova o Pronunciamento Técnico CPC 09 do Comitê de Pronunciamentos Contábeis, que trata da Demonstração do Valor Adicionado. 12 de novembro de 2008. Disponível em: <www.cvm.gov.br/legislacao/anexos/deli/0500/deli557.pdf>. Acesso: 03 abr. 2014.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS (CPC). **Pronunciamento técnico CPC 00 (R1):** Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro. Brasília, 2 de dezembro de 2011. Disponível em: <www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/.../Pronunciamento?Id=80>. Acesso em: 03 set. 2013.

_____. **Pronunciamento técnico CPC 26 (R1):** Apresentação das demonstrações contábeis. Brasília, 2 de dezembro de 2011. Disponível em: <http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/312_CPC_26_R1_rev%2003.pdf> Acesso em: 01 out. 2014.

_____. **Interpretação Técnica ICPC 14:** Cotas de cooperados em entidades cooperativas e instrumentos similares. Brasília, 5 de novembro de 2010. Disponível em: <http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/114_ICPC_14_rev%2001.pdf> Acesso em: 17 jan. 2014.

_____. **Pronunciamento técnico CPC 09 - NBC TG 09:** Demonstração do Valor Adicionado. Brasília, 30 de outubro de 2008. Disponível em: <http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/175_CPC_09.pdf> Acesso em: 08 ago. 2013.

COOK, M.. The future of U.S. agricultural cooperatives: A neo-institutional approach. **American Journal of Agricultural Economics**, Milwaukee, v. 77(5), p. 1153-1159, jan.1995.

COOK, M. L; BURRESS, M. J.. A cooperative life cycle framework. **Working paper**. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/228545021_A_Cooperative_Life_Cycle_Framework>. Acesso em: 27 dez. 2013.

COSENZA, J. P.. A eficácia informativa da Demonstração do Valor Adicionado. **Revista Contabilidade & Finanças - USP**, São Paulo, edição comemorativa, p. 7-29, out. 2003

CUNHA, J. V. A. da. **Demonstração contábil do valor adicionado - DVA:** um instrumento de mensuração da distribuição da riqueza das empresas para os funcionários. 2002. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) – Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis, Departamento de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo.

CUNHA, J. V. A. da; RIBEIRO, M. de S.; SANTOS, A. dos. A Demonstração do Valor Adicionado como instrumento de mensuração da distribuição da riqueza. **Revista Contabilidade & Finanças - USP**, São Paulo, n. 37, p. 7–23, jan./abr. 2005.

DALMÁCIO, Flávia Zóboli. Indicadores para análise da Demonstração do Valor Adicionado. **Revista Brasileira de Contabilidade**, Brasília, DF, v. 1, n.1, p. 89-97, 2004.

DE LUCA, M. M. M.. **Demonstração do Valor Adicionado**. 1991. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) – Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis, Departamento de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo São Paulo.

_____, M. M. M.. **A contribuição da Demonstração do Valor Adicionado no processo de mensuração do PIB e em algumas análise macroeconômicas**. 1996. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) – Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis, Departamento de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo.

DE LUCA, M. M. M.; DA CUNHA, J. V. A.; RIBEIRO, M. de S.; OLIVEIRA, M. C.. **Demonstração do Valor Adicionado: do cálculo da riqueza criada pela empresa ao valor do PIB**. 2º Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

ESCHENBURG, R. Uma breve intrucción a la teoria económica de la cooperación. **Perspectiva Económica**, v. 13, p. 7-14, 1983.

EVRAERT, S.; RIAHI-BELKAOUI, A.. Usefulness of Value Added Reporting: a review and synthesis of the literature. **Managerial Finance**, v. 24(11), p. 1-15, 1998.

FÁVERO, L. P.; BELFIORE, P.; SILVA, F. L.; CHAN, B. L.. **Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões**. Rio de Janeiro: Elsevier-Campus, 2009.

FENG, L.. On the nature of cooperatives: a system of attributes perspective. **In: _____, Motivation, Coordination and Cognition in Cooperatives**. Thesis Erasmus University, 2010.

FREGONESI, M. S. F. do A.. **Investimentos socioambientais na Demonstração do Valor Adicionado: formação ou distribuição de valor adicionado?**. 2009. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) – Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis, Departamento de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo.

FREZZATTI, F.; AGUIAR A. B.; GUERREIRO R.. Diferenciações entra a contabilidade financeira e a contabilidade gerencial: uma pesquisa empírica a partir de pesquisadores de vários países. **Revista de Contabilidade e Finanças - USP**, n. 44, p. 9-22, 2007.

FULTON, M.. Co-operatives and member commitment. **The Role of Cooperative Entrepreneurship in the Modern Market Environment**. Helsinki, Finland, 1999.

FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA SIEGFRIED EMANUEL HEUSER (FEE). **Carlos Barbosa**. Disponível em: <http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/resumo/pg_municipios_detalhe.php?municipio=Carlos+Barbosa>. Acesso em: 25 jan. 2014.

GILIO, L.. **Aproximação entre a contabilidade gerencial e a contabilidade financeira com a convergência contábil brasileira às normas IFRS**. 2011. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis, Departamento de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo.

GOLBAL REPORTING INITIATIVE. **Protocolo de indicadores**. 2006. Disponível em: <<https://www.globalreporting.org/resource/library/Brazil-Portuguese-G3-Economic-Indicator-Protocols.pdf>> Acesso em: 07/11/2013.

GOLÇALVES, C. S.. **Uma contribuição à estruturação dos procedimentos e demonstrações contábeis das cooperativas**: aplicação em uma cooperativa de trabalho. 2003. dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis, Departamento de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo.

GONZÁLES, J. P.. **Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera**. Madrid: Pirámide, 1995.

HANSMANN, H. **The ownership of enterprise**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996.

HELMBERGER, P.; HOOS, S., Cooperative enterprise and organization theory. **Journal of Farm Economics**, v. 44, p. 275-290, 1962.

HENDRIKSEN, E. S.; VAN BREDA, M. F.; Tradução de Antonio Zaratto Sanvicente. **Teoria da contabilidade**. 2012. 5ªed. São Paulo: Atlas, 2012.

HOPWOOD, A.; BURCHELL, S.; CLUBB, C. Value-Added accounting and national economic policy. In: _____, **Accounting as Social and Institutional Practice**, Cambridge University Press, 1994, p. 211-236.

IJIRI, Yuji. On the Accountability-based conceptual framework of accounting. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 2, p. 75-81, 1983.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Contas nacionais**. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/pib/pib-vol-val_201404_8.shtm>. Acesso em: 28 abr. 2015.

INTERNATIONAL CO-OPERATIVE ALLIANCE (ICA). **Co-operative Identity, value & principles**. (2013a) .Disponível em: < <http://ica.coop/en/what-co-operative>>. Acesso em: 06 jul. 2013.

_____. **History of the co-operative movement**. (2013b) .Disponível em: <<http://ica.coop/en/whats-co-op/history-co-operative-movement>>. Acesso em: 06 jul. 2013.

IUDÍCIBUS, S.; RIBEIRO FILHO, J. F.; LOPES, J. E. G.; PEDERNEIRAS, M. M. M.. Uma reflexão sobre a contabilidade: caminhando por trilhas da “Teoria tradicional e teoria crítica”. **Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, São Leopoldo, v. 8(4), p. 274-285, out./dez., 2011.

IUDÍCIBUS, S.. Ensaio sobre algumas raízes profundas da contabilidade, em apoio aos princípios fundamentais. **Revista de Contabilidade e Organização - FEARP-USP**, v.1(1), p.8-15, 2007.

IUDÍCIBUS, S.; MARTINS, E.; GELBCKE, E. R.. **Manual de contabilidade das sociedades por ações**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Theory of the firm: managerial behavior, Agency Cost and Ownership Structure. **Journal of Financial Economics**, v. 3 (4), 1976.

LAGIOIA, U. C. T.; FALK, J. A.; MIRANDA, L. C.; de SOUZA, E. X.; DA SILVA, A. P. F.; RAMOS, W. J. O.. A Demonstração do Valor Adicionado como alternativa de medição do desempenho gerencial: um estudo comparativo entre demonstrações nacionais e internacionais. In: Congresso da USP., São Paulo, 2001. **Anais VIII Congresso da USP**. Disponível em: <http://www.abcustos.org.br/texto/viewpublic?ID_TEXTO=2138>. Acesso e: 30 jan. 2014.

MARTINS, G. A.; THEÓFILO, C. R.. **Metodologia científica para ciências sociais aplicadas**. 2. ed.São Paulo: Atlas, 2009.

MEDINA, H. J. C.. **Fatores de cooperação em redes horizontais de cooperativas agroalimentares**. 2013. Tese (Doutorado) - Programa de Pós-Graduação em Contabilidade. Universidade do Vale do Rio dos Sinos - UNISINOS, Rio Grande do Sul.

MÉNARD, C.. Hybrid modes of organization. alliances, joint ventures, networks, and other ‘strange’ animals. In: **R. Gibbons and J. Roberts (eds.), Handbook of Organizational Economics**. Princeton: Princeton University Press (Forthcoming). 2011.

MILGROM, P.; ROBERTS, J.. **Economics, organization & management**. New Jersey: Prentice Hall, 1992.

MORAES JÚNIOR, J. J.. **Contabilidade geral: com as atualizações da Lei nº 11.638/2007 e da Lei nº 11.941/2009**. 2º ed. Elsevier: Rio de Janeiro, 2010.

MORLEY, M. F.. The Value Added Statement in Britain. **The Accounting Review**. Sarasota, v. 54(3), p. 618-629, jul. 1979.

NIGAI, C.. **A Demonstração do Valor Adicionado como instrumento de transparência nas entidades do terceiro setor**. 2012. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) – Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis, Departamento de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo.

KROETZ, C. E.; COSENZA, J. P.. Considerações sobre a eficácia do valor adicionado para a mensuração do resultado econômico e social. In: **IX Convenção de Contabilidade do Rio Grande do Sul**, 13 a 15 de agosto de 2003, Gramado. Disponível em: <<http://www.ccontabeis.com.br/conv/t07.pdf>>. Acesso em: 09 dez. 2013.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS (OCB). **Identidade: valores são a essência**. 2013a. Disponível em: <<http://www.ocb.org.br/site/cooperativismo/identidade.asp>>. Acesso em: 06 jul. 2013.

_____. **Relatório Anual de Atividades 2012: As conquistas do movimento cooperativista**. 2013b. Disponível em: <http://issuu.com/chica.magalhaes/docs/relatorio_ocb_2012?e=6626120/2192265>. Acesso em: 07 jul. 2013.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS DO RIO GRANDE DO SUL. **Expressão do cooperativismo gaúcho**. 2013. Disponível em: <<http://intranet.sescooprs.coop.br/arquivos/arqs/20120719102955.pdf>>. Acesso em: 27 abr. 2015.

PANZUTTI, R.. **Cooperativa: um empreendimento participativo**. 2. ed. São Paulo: OCESP/SESCOOP, 2005.

PHILLIPS, R., Economic nature of the cooperative association. **Journal of Farm Economics**, v. 35, p. 74-87, 1953.

PINTO, A. L.; RIBEIRO, M. de S.. Balanço social: avaliação de informações fornecidas por empresas industriais situadas no estado de Santa Catarina. **Revista Contabilidade & Finanças - USP**, São Paulo, v.15(36), p. 21-34, set./dec. 2004.

RAMANATHAN, K. V. Toward a theory of corporate social accounting. **The Accounting Review**, v. LI (3) , p.156, jul. 1976.

ROBOTKA, F., A theory of cooperation, **Journal of Farm Economics**, v. 29(1), p. 94-114, 1946.

ROSS, S. The economic theory of agency: the principal's problem. **American Economic Review**, v. 63, 1973.

SANTOS, A.; GOUVEIA, F. C. H.; VIEIRA, P. S.. **Contabilidade das sociedades cooperativas: aspectos gerais e prestação de contas**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2012.

SANTOS, A.. **Demonstração contábil do valor adicionado – DVA** – Um instrumento para medição da geração e distribuição de riqueza das empresas. 1999. Tese de Livre Docência – Faculdade de Economia e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo.

SANTOS, A.; HASHIMOTO, H.. Demonstração do Valor Adicionado: algumas considerações sobre a carga tributária. **Revista de Administração**, São Paulo, v.38(2), p.153-164, abr./mai./jun. 2003.

SAVAGE, J. K., Comment on economic nature of the cooperative association, **Journal of Farm Economics**, v. 36, p. 529-534, 1954.

SCHNEIDER, J. O.. A doutrina do cooperativismo: análise do alcance, do sentido e da atualidade dos seus valores, princípios e normas nos tempos atuais. **Revista do Centro Interdisciplinar de Desenvolvimento e Gestão Social - CIAGS & Rede de Pesquisadores em Gestão Social - RGS**, v. 3(2). p. 251-273, jul/dez. 2012,.

SCHERER, L. M. **Valor Adicionado**: análise empírica de sua relevância para as companhias abertas que publicam a Demonstração do Valor Adicionado. 2006. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) – Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis, Departamento de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo.

SCOTT, W. R. **Financial accounting theory**. 5th Ed., USA, Pearson Prentice Hall, 2009

SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM DO COOPERATIVISMO. **Relatório de gestão do exercício 2012**: unidade nacional. Disponível em: <<http://www.brasilcooperativo.coop.br/site/transparenciascoop/gestaoun/UN-2012.pdf>>. Acesso em: 06 jul. 2013.

SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM DO COOPERATIVISMO DO RIO GRANDE DO SUL. **Expressão do cooperativismo gaúcho 2013**. (2014). Disponível em: <<http://intranet.sescooprs.coop.br/arquivos/arqs/20120719102955.pdf>>. Acesso em: 29 abr. 2015.

SZÜSTER, N.; SZÜSTER, F. R.; SZÜSTER, F. R. Contabilidade: atuais desafios e alternativa para seu melhor desempenho. **Revista de Contabilidade e Finanças - USP**, São Paulo, v.16(38), p.20-30, mai./ago. 2005.

TAIAROL, S. M.; RAIMUNDINI, S. L.; BEHR, A.. Indicadores sociais internos e a geração de valor adicionado: uma análise da relação do balanço social e da Demonstração do Valor Adicionado em bancos brasileiros. **REUNIR – Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade**, v.1(2), p.82-100, set./dez. 2011.

TINOCO, J. E. P.. **Balanço social**: uma abordagem da transparência e da responsabilidade pública das organizações. São Paulo: Atlas, 2001.

TRIFON, R., The economics of cooperative ventures: further comments. **Journal of Farm Economics**, v. 43, p. 215-235, 1961.

WILLIAMSON, O. E. The logic of economic organization. **The Journal of Law, Economics & Organization**, v. 4, 1988.

WILLIAMSON, O. E. **The economic institutions of the capitalism**. New York: Free press, 1985.

YIN, R. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

YOUNG, L. H. B.. **Sociedades cooperativas**: resumo prático. 8. ed. Curitiba: Juruá, 2008.

ZYLBERSZTAJN, D.. Organização ética: um ensaio sobre comportamento e estrutura das organizações. **Revista de administração contemporânea**, Curitiba, v. 6(2), mai/ago. 2002.

ANEXOS

ANEXO A - Lista de índices

Índice	Equação	Explicação
Liquidez Corrente (LIQ. CORR)	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$	Mede a capacidade que a cooperativa tem de cumprir com suas responsabilidades em curto prazo.
Liquidez Seca (LIQ. Seca)	$\frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$	Mede a capacidade da cooperativa absorver seus compromissos a curto prazo, isto é, dentro do exercício sem utilizar os seus estoques.
Liquidez Geral (LIQ. GERAL)	$\frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}}$	Indica a capacidade da cooperativa saldar todos os seus compromissos de curto e longo prazo sem utilizar seu Ativo Não Circulante.
Grau de Endividamento (G.ENDIVI.)	$\frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante} + \text{Patrimônio Líquido}}$	Mede o volume de recursos externos necessário ao financiamento dos investimentos da cooperativa a curto e longo prazo
Capital de Terceiros / Capital Próprio (K3.KP)	$\frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	Mede o volume de capital de terceiros em relação ao patrimônio líquido da cooperativa
Custo da Dívida (C.DÍV)	$\frac{\text{Despesas Financeiras}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}}$	Este índice mede qual o custo da dívida com capital de terceiros da cooperativa.
Margem Bruta (MARG.BRU)	$\frac{\text{Resultado/Sobras Brutas}}{\text{Receita Líquida}}$	Mede o volume de sobras brutas em relação a receita líquida
Margem Operacional (MARG.OPE)	$\frac{\text{Resultado/Sobras Operacional}}{\text{Receita Líquida}}$	Mede o volume de sobras operacionais em relação a receita líquida. É um quociente muito importante por demonstrar a capacidade da cooperativa gerar sobras e investir no Capital de Giro
Margem Líquida (MARG.LIQ)	$\frac{\text{Resultado/Sobras Líquidas}}{\text{Receita Líquida}}$	Demonstra o volume de resultados líquidos que a cooperativa obteve durante o exercício com as operações realizadas
Giro do Ativo Total (GIR.AT)	$\frac{\text{Receita Líquida}}{\text{Ativo Total Médio}}$	Demonstra quantas vezes o Ativo Total se renovou pelas vendas
Retorno sobre o Ativo (ROA)	$\frac{\text{Resultado/Sobras Líquidas}}{\text{Ativo Total Médio}}$	Representa quanto a entidade possui de sobras em relação ao volume de ativos.
Retorno sobre o Patrimônio (ROE)	$\frac{\text{Resultado/Sobras Líquidas}}{\text{Patrimônio Líquido Médio}}$	Demonstra a capacidade da cooperativa em gerar sobras frente ao capital dos cooperados

Fonte: Adaptado pela autora de Carvalho (2008) *apud* Folha de São Paulo (1994, p.233).

ANEXO B - Plano de contas utilizado pela Organização das Cooperativas do Estado do Rio Grande do Sul (Ocergs).

Plano de Contas para Cooperativas

1 Ativo

1.1 Ativo Circulante

- 1.1.1 Disponibilidades
- 1.1.2 Créditos Associados
- 1.1.3 Créditos Terceiros
- 1.1.4 Tributos a Recuperar
- 1.1.5 Estoques
- 1.1.6 Outras Contas

1.2 Ativo Não Circulante

- 1.2.1 Créditos Associados
- 1.2.2 Créditos Terceiros
- 1.2.3 Tributos a Compensar
- 1.2.4 Outras Contas
- 1.2.5 Investimentos
- 1.2.6 Imobilizado
- 1.2.7 Intangível
- 1.2.8 Diferido

2 Passivo e Patrimônio Líquido

2.1 Passivo Circulante

- 2.1.1 Fornecedores/Terceiros
- 2.1.2 Obrigações Associados
- 2.1.3 Obrigações Pessoais
- 2.1.4 Empréstimos/Financiamentos
- 2.1.5 Obrigações Tributárias
- 2.1.6 Outras Contas

2.2 Passivo Não Circulante

- 2.2.1 Obrigações Associados
- 2.2.2 Obrigações Terceiros
- 2.2.3 Empréstimos/Financiamentos
- 2.2.4 Outras Contas

2.3 Patrimônio Líquido

- 2.3.1 Capital Social
 - 2.3.1.1 Capital Social Subscrito
 - 2.3.1.2 Capital Social a Integralizar
- 2.3.2 Fates/Rates
- 2.3.3 Fundo de Reserva
- 2.3.4 Outros Fundos/Reservas
- 2.3.5 Sobras a Distribuir
- 2.3.6 Perda a Ratear

3 Resultado

3.1 Ingressos - Receita Bruta

3.1.1 Deduções

3.2 Ingressos - Receita Líquida

3.3 Dispendios - Custos

3.4 Resultado Bruto

3.5 Dispendios - Despesas Operacionais

3.5.1 Despesas Administrativas

3.5.2 Despesas Vendas

3.5.3 Despesas Financeiras

3.5.4 Receitas Financeiras

3.5.5 Tributárias

3.5.6 Pessoal

3.5.7 Outras Contas

3.6 Sobras/Perdas Antes do IR e CSLL

3.7 Provisão de IR e CSLL

3.8 Sobras/Perdas - Resultado Líquido

3.8.1 Destinações Estatutárias

3.8.2 Reversões

3.8.3 Sobras/Perdas à Disposição da AG

ANEXO C - Balanço Patrimonial da cooperativa do estudo de caso

BALANÇO PATRIMONIAL EM 31 DE DEZEMBRO									
ATIVO					PASSIVO				
	Nota	2013	2012			Nota	2013	2012	
CIRCULANTE		R\$ 279.533.944,89	R\$ 217.013.492,33	CIRCULANTE		R\$ 139.434.534,65	R\$ 100.293.565,02		
<i>Caixa e Equivalentes de Caixa</i>	4 a	<i>R\$ 6.061.599,89</i>	<i>R\$ 4.367.145,92</i>	<i>Obrigações com Terceiros</i>		<i>R\$ 124.106.456,89</i>	<i>R\$ 89.877.583,96</i>		
<i>Direitos Realizáveis</i>		<i>R\$ 195.856.542,21</i>	<i>R\$ 151.108.530,60</i>	Fornecedores	13	R\$ 35.901.426,08	R\$ 27.432.499,39		
Aplicações Financeiras	4 b	R\$ 124.134.329,69	R\$ 83.322.208,44	Empréstimos e Finan. Banc.	14	R\$ 59.310.385,93	R\$ 44.055.929,60		
Clientes	5	R\$ 70.712.932,43	R\$ 66.410.392,25	Remuneração de Funcionários		R\$ 2.189.221,80	R\$ 1.759.043,34		
Contas a Receber de Associados	5	R\$ 2.548.341,25	R\$ 2.316.021,58	Participação nos Resultados (PPR)	18	R\$ 1.827.817,10	R\$ 1.319.937,04		
Cheques a Cobrar	5	R\$ 2.819.836,53	R\$ 3.250.119,92	Provisão p/CSLL		R\$ 131.058,69	R\$ 104.083,76		
Adiantamentos a Funcionários		R\$ 294.615,29	R\$ 259.880,49	Provisão p/Imposto de Renda		R\$ 318.308,97	R\$ -		
Adiantamento a Fornecedores		R\$ 244.694,98	R\$ 151.374,45	Obrigações Sociais e Tributárias	15	R\$ 5.346.625,58	R\$ 4.022.942,84		
Tributos a Recuperar	8	R\$ 2.259.712,43	R\$ 1.930.896,61	Provisão de Férias c/Encargos		R\$ 4.774.440,28	R\$ 4.077.722,01		
Provisão p/CLD	6	R\$ (7.157.920,39)	R\$ (6.532.363,14)	Provisão p/Contingências	16	R\$ 7.288.687,51	R\$ 2.456.316,13		
Estoques	7	R\$ 77.423.597,67	R\$ 61.330.558,67	Credores p/Comissões		R\$ 1.000.393,98	R\$ 847.276,05		
Produtos Prontos		R\$ 15.627.494,77	R\$ 12.536.583,06	Outras Obrigações a Pagar		R\$ 6.018.090,97	R\$ 3.801.833,80		
Mercadorias		R\$ 30.872.455,83	R\$ 26.273.401,33	Obrigações com Associados		R\$ 15.328.077,76	R\$ 10.415.981,06		
Ativos Biológicos - Suínos		R\$ 2.496.036,99	R\$ 1.831.057,26	Associados Conta Produção		R\$ 13.625.683,58	R\$ 8.900.885,58		
Matéria Prima e Embalagens		R\$ 27.004.991,30	R\$ 18.763.258,79	Retorno a Distribuir		R\$ 232.466,98	R\$ 158.310,58		
Estoque de terceiros em nosso poder		R\$ 211.061,38	R\$ 790.738,51	Capital a Restituir		R\$ 1.469.927,20	R\$ 1.356.784,90		
Adiantamento a Fornecedores		R\$ 1.211.557,40	R\$ 1.135.519,72						
Despesas do Exercício Seguinte		R\$ 192.205,12	R\$ 207.257,14						
NÃO-CIRCULANTE		R\$ 155.864.965,94	R\$ 128.040.839,66	NÃO-CIRCULANTE		R\$ 81.626.753,33	R\$ 79.540.240,10		
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO		R\$ 59.494.062,00	R\$ 49.890.374,49	EXIGÍVEL A LONGO PRAZO		R\$ 81.626.753,33	R\$ 79.540.240,10		
Depósitos Judiciais	9	R\$ 56.597.480,02	R\$ 47.875.259,21	Obrigações com Terceiros		R\$ 81.626.753,33	R\$ 79.540.240,10		
Tributos a Recuperar	8	R\$ 1.247.762,92	R\$ 762.704,03	Empréstimos e Finan. Banc.	14	R\$ 21.813.147,47	R\$ 28.220.758,07		
Clientes	5	R\$ 59.424,90	R\$ 2.802,54	Obrigações c/Sociedades Coop.	17	R\$ 3.101.703,37	R\$ 3.336.809,31		
Créditos c/Sociedades Cooperativ	10	R\$ 898.227,63	R\$ 874.687,68	Obrigações Sociais e Tributárias	15	R\$ 257.335,22	R\$ 257.335,22		
Contas a Receber de Associados	5	R\$ 691.166,53	R\$ 374.921,03	Depósitos Judiciais		R\$ 56.454.567,27	R\$ 47.725.337,50		
INVESTIMENTOS		R\$ 2.899.761,65	R\$ 2.830.864,39	PATRIMÔNIO LÍQUIDO		R\$ 214.337.622,85	R\$ 165.220.526,87		
Participações em Sociedades Coo	11	R\$ 2.899.761,65	R\$ 2.830.864,39	CAPITAL REALIZADO	19	R\$ 32.847.368,75	R\$ 30.893.638,23		
IMOBILIZADO	12	R\$ 89.809.781,10	R\$ 72.990.865,24	Subscrito		R\$ 32.847.368,75	R\$ 30.893.638,23		
Imóveis		R\$ 51.341.653,37	R\$ 47.365.968,04	RESERVAS DE SOBRAS		R\$ 153.803.123,69	R\$ 131.726.588,47		
Máquinas, Equipamentos e Instalações		R\$ 57.658.668,29	R\$ 48.046.328,68	Reserva Legal	20	R\$ 65.422.932,30	R\$ 51.559.471,55		
Móveis e Utensílios		R\$ 5.584.425,68	R\$ 5.015.990,88	RATES	21	R\$ 54.715.683,65	R\$ 42.602.158,93		
Veículos		R\$ 7.312.555,46	R\$ 6.521.056,51	Reserva p/Investimentos	22	R\$ 33.664.507,74	R\$ 29.330.674,13		
Centro de Processamento de Dados		R\$ 5.756.615,12	R\$ 5.159.491,07	SOBRAS À DISPOSIÇÃO DA AGO	23	R\$ 27.687.130,41	R\$ 10.834.584,03		
Ativos Biológicos - Suínos		R\$ 3.043.154,55	R\$ 2.951.743,95						
Imobilizações em Andamento		R\$ 7.566.470,30	R\$ 2.294.192,75						
Outras Imobilizações		R\$ 1.224.165,24	R\$ 2.089.839,45						
Depreciação Acumulada		R\$ (49.677.926,91)	R\$ (46.453.746,09)						
INTANGÍVEL	12.c	R\$ 3.661.361,19	R\$ 2.328.735,54						
ATIVO		R\$ 435.398.910,83	R\$ 345.054.331,99	PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO		R\$ 435.398.910,83	R\$ 345.054.331,99		

ANEXO D - Demonstração de Sobras e Perdas da cooperativa do estudo de caso.

DEMONSTRAÇÃO DE SOBRAS OU PERDAS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2013				
	2013		2012	
	Ato cooperativo	Ato não cooperativo	TOTAL	TOTAL
INGRESSOS E RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$ 677.521.034,42	R\$ 184.981.548,96	R\$ 862.502.583,38	R\$ 706.445.599,05
Vendas Prod Fabricação Própria	R\$ 599.382.088,30	R\$ 17.301.954,28	R\$ 616.684.042,58	R\$ 493.274.410,67
Revenda Mercadorias	R\$ 75.202.744,37	R\$ 167.614.959,55	R\$ 242.817.703,92	R\$ 210.125.862,79
Prestação Serviços	R\$ 2.936.201,75	R\$ 64.635,13	R\$ 3.000.836,88	R\$ 3.045.325,59
(-) DEDUÇÕES SOBRE INGRESSOS E RECEITAS BRUTA	R\$ 24.145.767,40	R\$ 3.852.044,43	R\$ 27.997.811,83	R\$ 27.680.182,91
Retorno de vendas	R\$ 14.752.435,71	R\$ 3.337.343,14	R\$ 18.089.778,85	R\$ 17.343.383,28
Devolução Vendas	R\$ 3.896.431,40	R\$ 209.732,30	R\$ 4.106.163,70	R\$ 4.122.670,62
Desconto Comercial Contratual	R\$ 5.496.900,29	R\$ 304.968,99	R\$ 5.801.869,28	R\$ 6.214.129,01
(-) IMPOSTOS E CONT. SOBRE INGRESSOS E RECEITAS	R\$ 24.534.608,05	R\$ 15.884.466,76	R\$ 40.419.074,81	R\$ 35.045.528,16
ICMS	R\$ 22.416.033,49	R\$ 7.213.909,33	R\$ 29.629.942,82	R\$ 25.044.010,33
PIS E COFINS	R\$ 1.666.459,02	R\$ 8.523.224,32	R\$ 10.189.683,34	R\$ 9.998.667,54
ISSQN		R\$ 1.937,52	R\$ 1.937,52	R\$ 2.850,29
CONTRIBUIÇÃO PREVIDENCIARIA S/ FATURAMENTO	R\$ 452.115,54	R\$ 145.395,59	R\$ 597.511,13	
(=) INGRESSOS E RECEITAS OPERACIONAIS LIQUIDAS	R\$ 628.840.658,97	R\$ 165.245.037,77	R\$ 794.085.696,74	R\$ 643.719.887,98
(-) DISPÊNDIOS E CUSTO PROD. E MERC. VENDIDAS	R\$ 506.082.188,22	R\$ 129.378.398,76	R\$ 635.460.586,98	R\$ 529.950.838,57
CUSTO PRODUTOS FAB PRÓPRIO VENDIDOS	R\$ 447.701.418,27	R\$ 11.700.218,15	R\$ 459.401.636,42	R\$ 378.519.392,31
CUSTO DAS MERCADORIAS REVENDIDAS	R\$ 58.380.769,95	R\$ 117.678.180,61	R\$ 176.058.950,56	R\$ 151.431.446,26
(=) SOBRA E LUCRO BRUTO S/VENDAS E SERVIÇOS	R\$ 122.758.470,75	R\$ 35.866.639,01	R\$ 158.625.109,76	R\$ 113.769.049,41
(-) DISPÊNCIOS E DEPENDAS OPERACIONAIS	R\$ 80.626.575,76	R\$ 18.573.793,41	R\$ 99.200.369,17	R\$ 82.925.643,37
DISPÊNDIOS E DESPESAS COM VENDAS	R\$ 57.262.034,03	R\$ 4.040.302,72	R\$ 61.302.336,75	R\$ 53.165.361,30
Despesas com Pessoal	R\$ 5.608.646,90	R\$ 342.446,49	R\$ 5.951.093,39	R\$ 5.365.803,48
Outras despesas	R\$ 51.653.387,13	R\$ 3.697.856,23	R\$ 55.351.243,36	R\$ 47.799.557,82
DISPÊNDIO E DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$ 11.096.898,71	R\$ 21.388.343,92	R\$ 32.485.242,63	R\$ 29.088.223,47
Despesas com Pessoal	R\$ 6.659.258,34	R\$ 14.511.935,41	R\$ 21.171.193,75	R\$ 18.137.499,07
Outras despesas	R\$ 4.437.640,37	R\$ 6.876.408,51	R\$ 11.314.048,88	R\$ 10.950.724,40
FUNDO DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA EDUCACIONAL	R\$ 4.013.322,35	R\$ -	R\$ 4.013.322,35	R\$ 4.134.745,64
IMPOSTOS, TAXAS E CONTRIBUIÇÕES	R\$ 438.708,37	R\$ 194.459,00	R\$ 633.167,37	R\$ 563.415,33
OUTROS INGRESSOS E RECEITAS OPERACIONAIS	R\$ 857.165,91	R\$ 789.907,79	R\$ 1.647.073,70	R\$ 1.352.263,51
OUTROS DISPENDIOS E DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 5.624.721,10	R\$ 222.121,71	R\$ 5.846.842,81	R\$ 5.576.968,41
RESULTADO LIQUIDO COM CAPITAIS	R\$ 226.181,03	R\$ 4.590,60	R\$ 230.771,63	R\$ 1.532,97
RESULTADO FINANCEIRO LIQUIDO	R\$ 2.044.241,06	R\$ (7.054.836,23)	R\$ (5.010.595,17)	R\$ (9.544.842,07)
Receitas Financeiras	R\$ 4.234.174,57	R\$ 9.116.166,26	R\$ 13.350.340,83	R\$ 20.288.938,36
(-) Despesas Financeiras	R\$ 6.278.415,63	R\$ 2.061.330,03	R\$ 8.339.745,66	R\$ 10.744.096,29
PARTICIPAÇÃO DAS SOBRAS FUNC E ADM.	R\$ 1.229.997,08	R\$ 577.900,68	R\$ 1.807.897,76	R\$ 1.295.567,77
(=) SOBRA E LUCRO ANTES DOS IMPOSTOS	R\$ 42.131.894,99	R\$ 17.292.845,60	R\$ 59.424.740,59	R\$ 30.843.406,04
Contribuição Social	R\$ -	R\$ 1.536.490,66	R\$ 1.536.490,66	R\$ 1.491.141,37
Imposto de Renda	R\$ -	R\$ 4.244.029,60	R\$ 4.244.029,60	R\$ 4.118.059,39
(=) SOBRA E LUCRO LIQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 42.131.894,99	R\$ 11.512.325,34	R\$ 53.644.220,33	R\$ 25.234.205,28
REALIZAÇÃO DA RATES			R\$ 4.013.322,35	R\$ 4.134.745,64
SOBRA E LUCRO ANTES DAS DESTINAÇÕES			R\$ 57.657.542,68	R\$ 29.368.950,92
PARA RESERVA LEGAL			R\$ 13.843.565,20	R\$ 5.417.292,01
PARA RESERVA DE RATES			R\$ 16.126.847,07	R\$ 13.117.074,88
PARA SOBRAS A DISPOSIÇÃO DA ASSEMBLÉIA			R\$ 27.687.130,41	R\$ 10.834.584,03

ANEXO E - Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido da cooperativa do estudo de caso

DEMONSTRAÇÃO DAS MUTAÇÕES DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO EM 31 DE DEZEMBRO - EM R\$							
	CAPITAL		RESERVA DE SOBRAS			SOBRAS/ LUCROS	
	SOCIAL	LEGAL	RATES	INVESTIMENTOS	CAPITALIZAÇÕES	ACUMULADOS	TOTAL
SALDO EM 31.12.2011	R\$ 28.633.309,89	R\$ 46.108.707,63	R\$ 33.619.829,69	R\$ 29.330.674,13	R\$ 3.750.428,57	R\$ 2.500.285,72	R\$ 143.943.235,63
Aumento de Capital	R\$ 164.967,33						R\$ 164.967,33
Incorporação ao Capital	R\$ 3.750.428,57				R\$ (3.750.428,57)		R\$ -
Reversão sobras não reclamadas		R\$ 33.471,91					R\$ 33.471,91
Sobras Distribuídas						R\$ (2.500.285,72)	R\$ (2.500.285,72)
Redução de Capital	R\$ (1.655.067,56)						R\$ (1.655.067,56)
Aplicação RATES - Nota 21			R\$ (4.134.745,64)			R\$ 4.134.745,64	
Sobra Líquida do Exercício						R\$ 13.922.894,40	R\$ 13.922.894,40
Lucro Líquido do Exercício						R\$ 11.311.310,88	R\$ 11.311.310,88
DESTINAÇÕES ESTATUTÁRIAS							
E LEGAIS:							
Reserva Legal - Nota 20		R\$ 5.417.292,01				R\$ (5.417.292,01)	R\$ -
RATES - Nota 21			R\$ 1.805.764,00			R\$ (1.805.764,00)	R\$ -
Resultado Ato Não Cooperativo- Nota 21			R\$ 11.311.310,88			R\$ (11.311.310,88)	R\$ -
SALDO EM 31.12.2012	R\$ 30.893.638,23	R\$ 51.559.471,55	R\$ 42.602.158,93	R\$ 29.330.674,13	R\$ -	R\$ 10.834.584,03	R\$ 165.220.526,87
Aumento de Capital	R\$ 227.306,35						R\$ 227.306,35
Destinação AGO 2013:							
Incorporação ao Capital	R\$ 3.900.450,25					R\$ (3.900.450,25)	R\$ -
Sobras Distribuídas						R\$ (2.600.300,17)	R\$ (2.600.300,17)
Transferência p/Investimentos				R\$ 4.333.833,61		R\$ (4.333.833,61)	R\$ -
Redução de Capital	R\$ (2.174.026,08)						R\$ (2.174.026,08)
Reversão sobras não reclamadas		R\$ 19.895,55					R\$ 19.895,55
Aplicação RATES - Nota 21			R\$ (4.013.322,35)			R\$ 4.013.322,35	R\$ -
Sobra Líquida do Exercício						R\$ 42.131.894,99	R\$ 42.131.894,99
Lucro Líquido do Exercício						R\$ 11.512.325,34	R\$ 11.512.325,34
DESTINAÇÕES ESTATUTÁRIAS							
E LEGAIS:							
Reserva Legal - Nota 20		R\$ 13.843.565,20				R\$ (13.843.565,20)	R\$ -
RATES - Nota 21			R\$ 4.614.521,73			R\$ (4.614.521,73)	R\$ -
Resultado Ato Não Cooperativo- Nota 21			R\$ 11.512.325,34			R\$ (11.512.325,34)	R\$ -
SALDO EM 31.12.2013	R\$ 32.847.368,75	R\$ 65.422.932,30	R\$ 54.715.683,65	R\$ 33.664.507,74	R\$ -	R\$ 27.687.130,41	R\$ 214.337.622,85

ANEXO F - Demonstração do Fluxo de Caixa da cooperativa do estudo de caso.

DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA - METODO INDIRETO - EM R\$		
	2013	2012
<i>Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais</i>		
<i>Resultado e Sobra Líquida do Período</i>	R\$ 53.644.220,33	R\$ 25.234.205,28
<i>Ajustes do resultado e sobra Líquida</i>	R\$ 5.302.185,14	R\$ 1.181.577,02
. Depreciação e Amortização	R\$ 4.453.026,83	R\$ 3.562.965,20
. Custo do Permanente Baixado	R\$ 1.026.715,18	R\$ 3.164.435,99
. Provisões p/Contingências	R\$ 4.832.371,38	R\$ 267.538,08
. Encargos s/Emprést.e Financ. não realizados	R\$ 2.965.262,51	R\$ 6.264.889,30
. Juros e rendimentos não realizados	R\$ (7.906.293,50)	R\$ (12.013.254,22)
. Sobras e Juros s/Capital Recebidos	R\$ (68.897,26)	R\$ (64.997,33)
<i>Resultado e Sobra Líquida ajustada</i>	R\$ 58.946.405,47	R\$ 26.415.782,30
<i>Variações nos Ativos e Passivos</i>	R\$ (2.069.299,10)	R\$ (6.754.573,53)
.Variação de Clientes e Associados	R\$ (4.907.727,71)	R\$ (10.997.157,65)
. Variação de Estoques	R\$ (16.093.039,00)	R\$ 292.972,50
.Variação de Fornecedores e Associados	R\$ 13.381.023,39	R\$ 3.164.177,46
.Outras Contas da Atividade Operacional	R\$ 5.550.444,22	R\$ 785.434,16
<i>Caixa Líquido da Atividade Operacional</i>	R\$ 56.877.106,37	R\$ 19.661.208,77
<i>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos</i>		
Aquisição de Imobilizado e Intangível	R\$ (23.631.283,52)	R\$ (17.030.096,60)
<i>Caixa Líquido da Atividade de Investimentos</i>	R\$ (23.631.283,52)	R\$ (17.030.096,60)
<i>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos</i>		
Aporte de Capital de Associados	R\$ 227.306,35	R\$ 164.967,33
Empréstimos e Financiamentos Obtidos	R\$ 50.327.991,50	R\$ 20.454.426,60
Pagamento de Capital e Sobras	R\$ (4.754.430,70)	R\$ (4.121.881,37)
Pagamento de Juros/Empr. e Financiamentos	R\$ (44.446.408,28)	R\$ (101.788.889,44)
<i>Caixa Líquido da Atividade de Financiamentos</i>	R\$ 1.354.458,87	R\$ (85.291.376,88)
<i>Rendimentos e Variação s/Caixa e Equivalentes</i>	R\$ 7.906.293,50	R\$ 12.013.254,22
<i>Variação de Caixa e Equivalente de Caixa</i>	R\$ 42.506.575,22	R\$ (70.647.010,49)
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	R\$ 87.689.354,36	R\$ 158.336.364,85
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	R\$ 130.195.929,58	R\$ 87.689.354,36

APÊNDICES

APÊNDICE A – Termo de sigilo enviado para Organização das Cooperativas do Estado do Rio Grande do Sul.

Caro Senhor

Virgilius Perius,

Venho por meio de essa solicitar copia dos Demonstrativos Contábeis das Cooperativas Agropecuárias do Rio Grande do Sul no período de 2011 e 2012, para serem utilizados como dados de pesquisa na Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo.

Essa pesquisa intitulada Mensuração contábil do impacto econômico e social das cooperativas agropecuárias, da aluna do Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade da Faculdade de Economia, Administração e Ciências Contábeis da Universidade de São Paulo – Ribeirão Preto, Paola Richter Londero, tem o objetivo de mensurar o impacto econômico e social das cooperativas do ramo agropecuário por meio dos instrumentos contábeis.

Ressalta-se que as informações recebidas serão utilizadas somente para os fins de pesquisa sob responsabilidade da Universidade de São Paulo, não serão divulgadas em hipótese nenhuma, bem como a identidade das cooperativas permaneceram em completo sigilo sem identificação no próprio trabalho de pesquisa ou futuras publicações. Também, como de praxe, todo material produzido e publicado será enviado a OCERGS e cooperativas, bem como terá em seu corpo de texto agradecimentos específicos ao apoio nas atividades de pesquisa.

Sendo o que tínhamos para o momento.....

Prof. Dr. Sigismundo Bialoskorski Neto

Diretor Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto

APÊNDICE B – Termo para aprovação de realização do estudo de caso enviado para cooperativa do estudo de caso.

fea·RP
Faculdade de Economia,
Administração e Contabilidade
de Ribeirão Preto
USP

DIRETORIA

USP
1934 | 2014

Ofício DIR.015/FEA-RP/11.03.2014

Prezado Senhor,

Solicitamos a V.S.^a autorização da Cooperativa Santa Clara para a realização do estudo de caso referente à pesquisa intitulada "**Demonstração de Valor Adicionado como instrumento de evidenciação do impacto econômico e social das cooperativas**", que estará sendo desenvolvida no âmbito do Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo, pela aluna de mestrado Paola Richter Londero, sob minha orientação, cujo presente estudo tem como objetivo demonstrar como o impacto econômico e social das cooperativas agropecuárias pode ser evidenciado por meio dos instrumentos contábeis, tais como a Demonstração de Valor Adicionado.

Ressalta-se que as informações recebidas serão utilizadas somente para fins de pesquisa científica, bem como nos termos de ética acadêmica desde já nos responsabilizamos pelo sigilo absoluto dos dados fornecidos, sendo que a identidade da cooperativa somente será vinculada com autorização prévia da [REDACTED] sobre o conteúdo do estudo. Também, todo material produzido e publicado, uma vez aprovado, deverá ser enviado à Cooperativa Santa Clara, bem como terá em seu corpo de texto agradecimentos específicos ao apoio nas atividades de pesquisa.

Sendo o que tínhamos para o momento e no aguardo de atendimento do pleito, agradecemos antecipadamente o apoio dessa Cooperativa às pesquisas acadêmicas desenvolvidas na FEA-RP/USP.

Atenciosamente,

 Prof. Dr. Sigismundo Bialoskorski Neto
 Diretor da FEA-RP/USP

Ilmo. Sr.
 [REDACTED]
 [REDACTED]

Avenida Bandeirantes, 3.900 – Monte Alegre – CEP 14040-905 – Ribeirão Preto, SP
 Fone (16) 3602-3922 - Fax (16) 3633-5617 | E-mail: fearp@usp.br | www.fearp.usp.br | fearpusp | @fearp_usp

APÊNDICE C – Roteiro de entrevista sobre questões estatutárias aplicada na cooperativa do estudo de caso.

ROTEIRO DE ENTREVISTA

O presente roteiro de entrevista foi desenvolvido com o intuito de coletar informações para o trabalho de dissertação de mestrado de controladoria e contabilidade da FEA/USP-RP, intitulado de "Demonstração do Valor Adicionado como instrumento de evidenciação do impacto econômico e social das cooperativas agropecuárias", desenvolvido pela aula Paola Richter Londero, sob a orientação do Professor Dr. Sigismundo Bialoskorski Neto.

Este documento é composto de 5 partes, sendo a primeira referente à coleta de informações sobre o respondente, a segunda direcionada as questões levantadas com base no estatuto da cooperativa, a terceira orientada para as questões referentes a Reserva de Assistência Técnica, Educacional e Social (Rates), a quarta referente à assembleia geral e prestação de contas, e a quinta e última parte do roteiro de entrevista, referente aos princípios doutrinários do cooperativismo.

1. INFORMAÇÕES DO RESPONDENTE

Nome:

Cargo:

Anos de atuação no Cargo:

Anos de atuação na cooperativa do estudo de caso:

Anos de atuação no movimento cooperativista:

Formação:

Associado da Cooperativa do estudo de caso: () Sim () Não

Associado de outra Cooperativa: () Sim () Não () Qual? _____

2. QUESTÕES REFERENTES AO ESTATUTO DA COOPERATIVA

Esse bloco de questões foi desenvolvido com base no estatuto da cooperativa e questionamentos levantados à partir de uma relação estabelecida entre a literatura e o estatuto.

➤ A cooperativa pode vir a adquirir insumos (agrícolas e pecuários) de não associados, como previsto em estatuto, no caso de necessidade de cumprir contratos ou para suprir a capacidade ociosa de suas instalações. Como ocorre o processo de seleção desses fornecedores? (Aspectos econômicos como menor preço, região, contribuição, parceiros, etc.)

➤ O estatuto prevê que a cooperativa pode ter criação própria ou/e integrada de animais. Como ocorre a opção pela criação por meio da própria cooperativa ou por meio de seu cooperado? Como são determinadas as quantidades de produção e o retorno desse ativo

produzido pela cooperativa? Hoje a cooperativa conta com criação própria? Quais são os ativos e qual a porcentagem com relação a produção entregue pelo cooperado?

➤ Com relação aos insumos agrícolas, a cooperativa possui a liberdade para a produzir por meio da própria cooperativa ou só participa de forma integrada com o cooperado e ocasionalmente compra de terceiros? No caso da cooperativa ter a liberdade de produção do próprio ativo agrícola, como funciona o processo de decisão de quantidade e forma de retorno?

➤ Como os critérios de qualidade, desconsiderando os previstos na legislação e órgãos responsáveis, são definidos? Como se dá o processo de definição da estratégia da cooperativa (decisão sobre compra, venda e orientadores estratégicos)? A cooperativa considera que há um planejamento em conjunto entre a cooperativa e a propriedade rural de seus associados? Ou o planejamento somente é orientado para as decisões e ativos da própria cooperativa? Como se dá a decisão sobre o preço do produto pago ao cooperado?

➤ O cooperado deve realizar a entrega absoluta de seus ativos produzidos (produção comerciável) à cooperativa, segundo o estatuto, correto? O que levou a cooperativa a optar pela inclusão dessa cláusula de entrega absoluta em seu estatuto? Como os cooperados reagem a essa cláusula?

➤ Como o conselho de representantes é alocado no organograma da cooperativa? É considerado um órgão assessor? Como funciona o processo de manifestação sobre os projetos de aplicação dos fundos sociais, previsto como uma função desse órgão?

3. QUESTÕES REFERENTES A RESERVA DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA, EDUCACIONAL E SOCIAL

➤ Como se dá a escolha dos projetos que são empregados os recursos da Rates? Como é definido a quantidade de recurso aplicado em cada assistência, técnica, educacional e social? A cooperativa possui controle de quanto de recurso é destinado a cada ação e projeto? Tem conhecimento do público de alcance desse projetos?

➤ De acordo com o estatuto da cooperativa é previsto a instalação de um centro educativo voltado ao aprimoramento cultural e funcional, orientado a pesquisa e a capacitação técnica. Esse centro já foi instalado? Como os recursos são repassados, qual o processo de decisão? É possível distinguir a contribuição vinculada a cooperados e aos funcionários?

➤ Quais são os suportes oferecidos pela cooperativa que são considerados dentro dessa forma de retorno? Como os cooperados são selecionados ou classificados para receber esse suporte? Essa é a forma de retorno que mais emprega recursos na realização da Rates?

4. QUESTÕES REFERENTES À ASSEMBLEIA GERAL E PRESTAÇÃO DE CONTAS

- Com relação à participação das cooperativas em assembleia geral, a cooperativa consegue reunir, em média, qual % de seus associados? Considera esse número satisfatório? Ocorre a participação efetiva na tomada de decisão? Como são apresentadas as propostas?
- A cooperativa considera que os cooperados estão interessados na prestação de contas? Como é realizada a apresentação das informações aos cooperados? Há um pleno entendimento dos demonstrativos por parte dos associados nesse processo? A cooperativa acredita que o nível educacional dos associados interfere nessa questão?
- Caso o processo de prestação de contas fosse facilitado por um demonstrativo mais acessível aos cooperados, a cooperativa acredita que a participação ou o interesse dos associados seria diferente? Qual o fator que mais estimula a participação do associado nas assembleias?

5. QUESTÕES REFERENTES AOS PRINCÍPIOS DOUTRINÁRIOS DO COOPERATIVISMO

- A cooperativa acredita que os princípios doutrinários estão fortemente presentes tanto na cooperativa quanto nos seus associados? A cooperativa percebe alguma mudança com relação a presença dos princípios no decorrer do ciclo de vida da cooperativa? Há uma preocupação da manutenção desses valores entre os agentes econômicos vinculados a cooperativa (principalmente funcionários e cooperados)? Como isso é estimulado?
- Com relação ao processo de sucessão e nova geração de produtores, como a cooperativa está se preparando para isso? É visto como um desafio pela cooperativa?

APÊNDICE D – Roteiro de entrevista sobre disclosure contábil aplicada na cooperativa do estudo de caso.

ROTEIRO DE ENTREVISTA

DISCLOSURE CONTÁBIL

O presente roteiro de entrevista foi desenvolvido com o intuito de coletar informações para o trabalho de dissertação de mestrado de controladoria e contabilidade da FEA/USP-RP, intitulado de "Demonstração do Valor Adicionado como instrumento de evidênciação do impacto econômico e social das cooperativas agropecuárias", desenvolvido pela aula Paola Richter Londero, sob a orientação do Professor Dr. Sigismundo Bialoskorski Neto.

Este documento tem o propósito de verificar as limitações e benefícios da nova estrutura de Demonstração do Valor Adicionado proposta para cooperativas, bem como verificar o nível de disclosure das informações contábeis. Destaca-se que o foco do presente trabalho é a contabilidade de prestação de contas, accountability.

Para tanto, será apresentado os dois modelos de Demonstração do Valor Adicionado, a utilizada hoje pela cooperativa, que segue o modelo proposto pelo CPC 09, e também, o novo modelo proposto pelo trabalho. No primeiro bloco há questões sobre o perfil do respondente. Já o segundo bloco de perguntas está orientado para verificar o nível de disclosure contábil e também o tratamento dado a Demonstração do Valor Adicionado. No terceiro bloco, o respondente será orientado à responder questões referentes ao novo modelo de DVA apresentado.

1. INFORMAÇÕES DO RESPONDENTE

Nome:

Cargo:

Anos de atuação no Cargo:

Anos de atuação na Cooperativa do estudo de caso:

Anos de atuação no movimento cooperativista:

Formação:

Associado da Cooperativa do estudo de caso: () Sim () Não

Associado de outra Cooperativa: () Sim () Não () Qual? _____

2. QUESTÕES REFERENTES AO DISCLOSURE CONTÁBIL E DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO ATUAL

- Como a cooperativa realiza a sua prestação de contas perante os cooperados? Quais são os demonstrativos contábeis elaborados pela contabilidade, quais destes são apresentados aos cooperados e/ou utilizados para finalidade gerencial?
- As informações contábeis são apresentadas aos cooperados na estrutura dos demonstrativos contábeis, regidos pela norma contábil, ou apresentados por meio de índices, quadros, tabelas, gráficos e demais formas de resumo? Esse sistema facilita a apresentação das informações? Por quê?
- Além da prestação de contas aos cooperados, como ocorre o repasse da informação aos demais agentes econômicos interessados? Como a comunidade de Carlos Barbosa é informada do impacto econômico e social da cooperativa na região? Há alguma forma de retorno aos entes públicos sobre a contribuição direta, no âmbito econômico e social, da cooperativa?
- A cooperativa acredita que atualmente, na estrutura em que é realizada a prestação de contas, é possível que seus stakeholders (cooperados, sociedade, governo, funcionários, terceiros) percebam a contribuição econômica e social gerada pela cooperativa, de forma clara? Por quê?
- A Demonstração do Valor Adicionado não é, atualmente, um demonstrativo contábil obrigatório para cooperativas, porém, a cooperativa opta por sua elaboração, quais os benefícios percebidos por essa ação? Como são utilizadas as informações geradas pela DVA? Possui finalidade gerencial ou de prestação de contas?
- Com relação a atual estrutura da Demonstração do Valor Adicionado, as informações apresentadas são úteis? Por quê? Como ocorre a sua utilização para tomada de decisão? É realizado um acompanhamento por meio de seus indicadores, ou análise de sua estrutura?
- Com base na atual estrutura da DVA, quais as limitações que são encontradas? Essas limitações correspondem ao nível de detalhamento das informações ou possíveis dificuldades de compreensão desse demonstrativo? Se pudesse sugerir alterações, quais seriam?
- Em uma comparação da Demonstração do Valor Adicionado com a Demonstração de Sobras e Perdas, em sua opinião, qual é a mais fácil do cooperado compreender? A tomada de decisão, por parte do cooperado pode ser melhor estruturada em qual demonstração, ou há uma visão complementar?
- Há dificuldades na compreensão das diferentes formas de retorno por parte dos cooperados? Com relação a diferença existente entre a sobra e o lucro, a cooperativa acredita que seus cooperados compreendem a diferença existente? A cooperativa utiliza e/ou apresenta

aos seus cooperados índices de rentabilidade baseados na sobra? Como a questão de entender o lucro como sobra é visto pela cooperativa?

3. QUESTÕES REFERENTES A DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO PROPOSTA

- Com relação ao novo modelo de Demonstração do Valor Adicionado apresentado, no que se refere a criação do valor adicionado, é proposto a separação por ato cooperado e não cooperado das vendas dos produtos, seus custos e também dos materiais adquiridos de terceiros, a cooperativa vê benefícios nessa estrutura? E na obtenção de indicadores como o valor aproximado do valor adicionado por ato cooperado e não cooperado, quais os benefícios dessa informação? Há dificuldade operacional na separação dessa informação, por parte da contabilidade?
- A distribuição do valor adicionado na estrutura atual ocorre em quatro grupos (pessoas, terceiros, governo e cooperados), porém, a nova estrutura proposta apresenta cinco grupos devido a inclusão do grupo destinado as contribuições socioambientais, evidencição do impacto social, como essa alteração é percebida? É uma questão preocupa os cooperados? As contribuições socioambientais são vistas como forma de retorno? Qual a ênfase dada para as contribuições socioambientais nos demonstrativos contábeis atuais?
- A cooperativa tem o controle dos projetos vinculados a realização da Rates? Como ocorre e quais são os dados ou informações capazes de serem obtidas? É possível saber o valor investido por projeto e o público de alcance? É possível separar os projetos para os voltados à comunidade e aos cooperados?
- No que se refere a distribuição do valor adicionado para os funcionários, é possível separa a remuneração da diretoria? Qual o benefício percebido por essa informação? É relevante o repasse dessa informação aos cooperados? É possível distinguir os investimentos em assistência educacional, capacitação e treinamentos que a cooperativa tem com seus empregados? É possível ver benefícios na evidencição dessa informação?
- No que se trata do valor adicionado repassado ao governo, e a sugestão de evidencição das multas e infrações, essa informação é vista como relevante a ser repassada para o cooperado de forma distinta dos demais repasses aos entes públicos?
- No que refere-se a distribuição e retenção das sobras, esse grupo, em sua nova estrutura, demonstra os retornos diretos da cooperativa ao seu cooperado. Há benefícios nessa informação? O cooperado entenderia que essa é sua parcela no valor adicionado pela cooperativa? É possível divulgar a informação do investimento em assistência técnica e educacional da cooperativa em seus cooperados?

- Em uma comparação com a estrutura atual, a estrutura de Demonstração do Valor Adicionado proposta, e a Demonstração de Sobras e Perdas, na sua visão, qual seria a mais fácil de compreensão? Qual poderia auxiliar mais na tomada de decisão? Por quê?
- De maneira geral, as alterações são vistas como positivas ou negativas? Tornam a Demonstração do Valor Adicionado mais orientada as necessidades da cooperativa? Com as informações e dados que a contabilidade tem acesso hoje, seria possível sua elaboração? Há limitações, quais?